



ИННОВАЦИИ В ПОЖАРОТУШЕНИИ

Системы пожаротушения на основе полимеров могут заметно потеснить традиционные решения. Однако пока этому мешают устаревшие нормы законодательства, уверены представители компании «СЛТ Аква»: технический директор Михаил Базилевский и генеральный директор Михаил Товмасын.



Компания «СЛТ Аква» выпускает две линейки продукции под собственными торговыми марками SLT AQUA (полипропиленовые трубопроводные системы для водоснабжения и отопления) и SLT BLOCKFIRE (полипропиленовые трубопроводные системы для пожаротушения). Полимерные трубопроводы, применяемые в системах пожаротушения (АУПТ и ВПВ), являются новинкой для России. К ним пока насторожено относятся участники строительного рынка. Однако зарубежный опыт эксплуатации аналогов говорит о перспективности этой технологии как с точки зрения экономики, так и эксплуатации.



МИХАИЛ БАЗИЛЕВСКИЙ

технический директор «СЛТ Аква»

– Какие требования предъявляются к трубам и системам для пожаротушения сегодня и какие долгосрочные тренды существуют на этом рынке?

— Ключевыми требованиями, которые предъявляются к любым системам пожаротушения, являются: возможность их монтажа на действующих объектах, снижение влияния человеческого фактора, надежность срабатывания на начальной стадии пожара и неизменность гидравлических характеристик. Требования к трубопроводам систем пожаротушения определены в своде правил МЧС (<https://www.mchs.gov.ru/dokumenty/svody-pravil/676>) от 2009 года. Трубопроводная сеть с применением полимерных труб и фитингов должна соответствовать параметрам по расходу и давлению, нормативной пожаростойкости, быть удобной при монтаже, эксплуатации и техническом обслуживании. Всем перечисленным требованиям отвечает техническое решение, которое предлагает наша компания.

Существующие тренды на рынке, определяются, с одной стороны, совершенствованием нормативной базы по проектированию систем пожаротушения, а с другой – стремлением потребителей иметь техническое решение с более низкими затратами на монтаж систем и более высокими ее эксплуатационными свойствами.

История «СЛТ Аква». Даты, цифры и факты

2016 год Запуск производства на площадке индустриального парка «Тольяттисинтез». Выпуск полипропиленовой линейки труб и фитингов SLT AQUA для систем водоснабжения и отопления.

2018 год Выпуск полипропиленовой линейки труб и фитингов SLT BLOCKFIRE для систем пожаротушения. Расширение территории продаж – выход на рынок СНГ.

2019 год Компания «СЛТ Аква» входит в топ-15 производителей полипропиленовых систем.

2020 год Нарастание мощностей производства до 20 000 км труб в год.

В долгосрочной перспективе с ростом доверия к полимерным противопожарным системам как к более экономически привлекательным спрос на них будет расти.



– В чем преимущества и недостатки полимерных систем пожаротушения?

– Очевидные преимущества вытекают из технических свойств материалов. Например, низкое гидравлическое сопротивление. Оно позволяет увеличить скорость потока при тех же значениях потерь напора. Меньший вес трубопроводов и систем крепления, что снижает нагрузку на конструктивные элементы сооружений. Химическая стойкость материала предотвращает засорения жиклеров разбрызгивателей. Монтаж систем можно выполнять на работающем предприятии, за более короткие сроки и он обходится значительно дешевле. Полимеры не только в наших системах снижают себестоимость проекта и упрощают эксплуатацию, такое происходит во всех сферах их применения.

В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ С РОСТОМ ДОВЕРИЯ К ПОЛИМЕРНЫМ ПРОТИВОПОЖАРНЫМ СИСТЕМАМ СПРОС НА НИХ БУДЕТ РАСТИ

Но есть и недостатки, которые связаны с уровнем проникновения технологии на рынок. Например, действующее нормативное регулирование в области проектирования систем пожаротушения ориентировано преимущественно на использование стальных трубопроводов. Количество проектных наработок и апробированных технических решений в России незначительно. А испытаний полипропиленовых трубопроводов на пожаростойкость при разработке стандартных технических решений проводится недостаточно. Да и в целом инертность мышления существует: «Как это система пожаротушения и пластиковая?!»

Тем не менее те проектировщики, кто уже работает с техническими решениями на основе полипропиленовых трубопроводов, оценивают их положительно. Монтажные организации отмечают возможность более гибкого построения графика, так как нет необходимости в открытии наряд-допусков на проведение огневых работ, специальной подготовке мест их проведения и прочее. Да и государственные контролирующие органы постепенно привыкают к тому, что трубопроводы систем пожаротушения могут быть и полимерными. Система пожаротушения нашего производства под брендом SLT BLOCKFIRE смонтирована уже на 16 объектах.

Продукция SLT BLOCKFIRE имеет полный пакет сертификационных документов, в том числе для проектирования согласован и зарегистрирован в ФГБУ ВНИИПО МЧС России СТО (Стандарт организации) 22.21.29-015-17207509-2019 в качестве нормативного документа по пожарной безопасности с присвоением шифра ВНПБ 102-20.

– В каких сегментах полимерные системы конкурентоспособны?

– Основным фактором, ограничивающим распространение полимерных систем пожаротушения, является устаревшая нормативная база. По мере ее доработки их применение будет расширяться, увеличится число проектировщиков, получивших позитивный опыт проектирования объектов с подобными техническими решениями. Но полностью заместить металлические системы полимерными невозможно. Слишком разные у материалов показатели по пожаростойкости и пределу прочности.



Компания осуществляет многоступенчатый контроль качества выпускаемой продукции.

Применение нашей системы возможно на объектах социально-культурной сферы, в производственных помещениях с пожарной нагрузкой не более 1400 МДж/м² и на складах с трудносгораемыми материалами.

О продукции компании

Михаил Товмасян,
генеральный директор «СЛТ Аква»:

«Для выпуска нашей продукции мы используем высококачественное сырье компании «СИБУР», уделяем особое внимание техническим расчетам (полный комплект документов, испытаний и сертификатов). На производстве осуществляется многоступенчатый контроль качества. Вся продукция имеет страховку качества смонтированной системы, длительную гарантию и полный пакет разрешительных документов. Мы несем полную ответственность за свою продукцию и ценим доверие наших клиентов».



МИХАИЛ ТОВМАСЯН

– **Расскажите о вашем сотрудничестве с СИБУРОм.**

Михаил Товмасын:

– В себестоимости любой полимерной трубы значительную долю занимают сырьевые расходы. Готовность отечественных нефтехимических компаний расширять ассортимент продукции – гарантия развития российского производства. В момент запуска нашей производственной площадки в 2016 году мы выбрали СИБУР в качестве поставщика сырья по следующим причинам. Во-первых, для нас важна надежность, во-вторых, мы исходили из приоритетности качества продукции и долгосрочных перспектив сотрудничества. Продукция СИБУРа не уступает европейским аналогам. Запуск новых производственных площадок («ЗапСибНефтехим») и выпуск новых марок полимеров создают ресурсы для расширения наших ассортиментных возможностей.

Если на рынке полипропиленовых труб преобладает сырье российского производства, то, например, рынок труб из сшитого (PEX) и термостойкого (PERT) полиэтилена пока занят зарубежными конкурентами.

– **Как пандемия коронавируса сказалась на деятельности предприятия и бизнесе компании?**

– Наша основная производственная площадка расположена в Тольятти. Это непрерывно действующее производство, работа здесь во время ограничений не прекращалась. Поэтому в первую очередь нужно было обеспечить эпидемиологическую безопасность тольяттинских сотрудников. Часть административного персонала на заводе вместе с работниками московского офиса перешла на дистанционный режим работы.

Пожалуй, самым сложным на рынке был период апрель – май, когда работа на строительных объектах была заморожена.

В начале пандемии все находились в условиях крайней неопределенности, но вскоре мы стали рассматривать ситуацию с точки зрения новых возможностей. Провели отраслевой анализ и построили сценарии развития рынка, после чего наметили план мероприятий по наращиванию продаж во второй половине года. Большую роль сыграла программа оптимизации расходов: она позволила минимизировать потери, вызванные пандемией.

Мы начали критически пересматривать внутренние процессы, автоматизировать их, насколько это возможно, внедрять новые технологии. Например, выездные семинары для клиентов заменяем вебинарами, а контрагентов переводим на электронный документооборот. Планируем нарастить присутствие в онлайн-пространстве, чтобы безопасно оставаться рядом со своими потребителями. Работы много – нам предстоит большая трансформация.

– **Каким вы видите будущее этого рынка?**

– Ключевым драйвером рынка полипропиленовых труб и фитингов является строительная отрасль. Учитывая тот факт, что строительство оказывает мультипликативный эффект на экономику, мы ожидаем пролонгацию и, возможно, расширение механизмов государственной поддержки отрасли. Необходимо принять во внимание, что в кризисные периоды фактор цены на любом рынке принимает первостепенное значение, поэтому актуальность приобретают более экономичные решения.