

A photograph showing two construction workers in safety gear (hard hats, safety vests, and harnesses) working on a large steel structure. One worker is pointing upwards, while the other is looking on. The structure consists of large steel beams and girders, likely part of a building's frame.

Рынок огнезащитных материалов Украины

Мировые тенденции

Сегодня мировой рынок огнезащиты строительных конструкций демонстрирует стабильный рост потребления огнезащитных материалов, а также стремительное развитие инновационных технологий в сфере моделирования поведения конструкций при пожаре и эффективного противопожарного проектирования.

По оценкам специалистов комитета по огнезащите стальных конструкций Украинского Центра Стального Строительства, потребность в огнезащитных материалах на мировом рынке диктуют следующие основные факторы:

- рост объемов капитального строительства;
- повышение требований противопожарной безопасности;
- страхование недвижимости и увеличение капитала страховых компаний;
- развитие нефтедобывающего и газового комплекса.

С учетом вышеперечисленного, закономерно, что на мировом рынке наблюдается стойкое увеличение производства и потребление данного сегмента материалов.

В целом, согласно новому отчету Global Market Insights, Inc., в ближайшие 8-10 лет ожидается мировой рост потребления огнезащитных материалов на уровне 4-5 % в год, а размер рынка тонкослойных вспучивающихся покрытий в 2024 году может превысить отметку в \$1 млрд.

Немаловажным фактором, стимулирующим развитие огнезащитной отрасли, является увеличение добычи нефти и газа, особенно, сланцевого в Китае, России и США. Соответственно, повышаются требования пожарной безопасности на профильных предприятиях. Данные обстоятельства, с одной стороны, создают дополнительные условия для роста мирового рынка огнезащиты, а с другой — изменяют структуру и характеристики используемых средств, в частности, применительно к тонкослойным интумесцентным покрытиям. Так, естественным образом должна увеличиваться доля покрытий, способных обеспечивать огнезащиту в условиях углеводородного пожара. По оценкам аналитиков, именно эти покрытия будут увеличивать объем рынка и пользоваться наибольшим потребительским спросом.

Немного статистики по отечественному рынку

Сегодня на отечественном рынке огнезащиты присутствуют практически все типы огнезащитных материалов, которые используются в мировой практике. При этом львиную долю (60-70 %) все еще занимает импортная продукция.

Если говорить об общих показателях рынка, то стоит отметить, что за период с 2009 по 2017 годы на нем отсутствовала какая-либо устоявшаяся

ся тенденция стабильного развития или рецессии. Учитывая кризисное снижение объемов продаж в 2009 году, рынок огнезащитных материалов практически достиг докризисных значений лишь в 2013. Катастрофический спад огнезащитной отрасли по сравнению с предыдущими годами наблюдался в 2014-2015. В этот период объемы продаж снизились в 6-8 раз. Но если смотреть на рынок посегментно, то некоторые группы материалов показали падение и в 10 раз.

И только в 2016 году объемы реализации основных видов средств огнезащиты (интумесцентных покрытий, штукатурок и плит) продемонстрировали рост (в два раза по сравнению с падением 2014 года).

Следует отметить, что темпы роста рынка в денежном выражении выглядят больше, чем в натуральном. Это, прежде всего, связано с нестабильностью курса национальной валюты и увеличением цен на сырье, энергоносители, транспорт в гривневом эквиваленте. Поэтому более объективная оценка повышения объема рынка огнезащиты по итогам 2017 — в натуральном массовом выражении (по количеству тонн продукции) — рост почти в 1,5 раза по сравнению с 2014-2015 годами. При этом, ожидаемого роста потребления огнезащитных материалов для стальных конструкций в 2017 не произошло — рынок тонкослойных интумесцентных огнезащитных составов остался на уровне 2016 года (порядка 300 т краски), а вот рынок огнезащитных штукатурных смесей снизился практически в 2 раза по сравнению с 2016 и составил чуть более 100 т огнезащитной продукции.

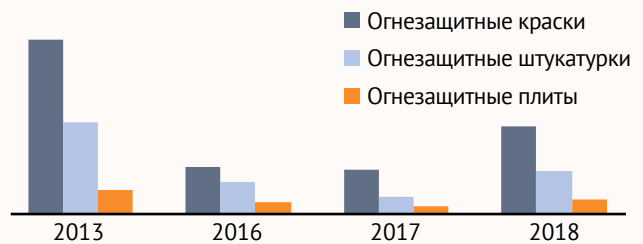
Если говорить об общей картине 2018 года, то он на 20-30 % был более удачный по сравнению с 2017. Рост стал очевиден уже во второй его половине. Но он был сформирован не за счет общего роста рынка, а благодаря нескольким крупным проектам, которые строились или достраивались в этот период в столице и области. Одним словом, нельзя сказать, что рынок и экономика растут. Нет, «выстреливают» два-три крупных проекта, где потребление было достаточно большое, которое подтянуло весь рынок. Конечно же, это не совсем хорошо для рынка, так как есть лишь его концентрация в одном регионе. В целом же по Украине рынок огнезащиты продолжает переживать стагнацию в той или иной мере.

По результатам первых двух кварталов текущего года он показывает падение. Но судить пока рано. Все будет зависеть от экономики в целом в стране. Ведь огнезащита всегда была подвязана под общее строительство, в частности, жилых сооружений.

Несмотря на общие колебания рынка огнезащиты в Украине в течение последних 10 лет, сегментация по видам огнезащитных материалов и сфере их применения остается неизменной: 75-80 % рынка материалов (в массовом выражении) приходится на огнезащиту стальных конструкций, 8-12 % — на огнезащиту систем вентиляции, 10 % составляют материалы для огнезащитной обработки деревянных конструкций, незначительный вклад (2-3 %) вносят средства огнезащиты для кабелей, кабельных проходок и других инженерных систем.

При этом огнезащитные ЛКМ на водной основе постепенно увеличивают свою долю потребления.

Объем средств огнезащиты стальных конструкций в Украине, 2013-2018 гг., тонн
Источник: Украинский Центр Стального Строительства



Если раньше на 2 килограмма потребляемой краски на органической основе приходился 1 килограмм ВД, то сейчас это не так. «Экологический» тренд берет свое, и Украина повторяет общемировые тенденции.

Некоторые изменения произошли в сезонности потребления. Как правило, пиковые продажи приходятся на осень, но сегодня весенний период тоже охарактеризовался активностью.

Что касается конкуренции, то расстановка сил на рынке волнообразная. Так, если на протяжении последних 15 лет краска российского производства имела наибольший сбыт и один производитель занимал более 60 % рынка, то сейчас ситуация меняется и наблюдается постепенное увеличение доли отечественных производителей и стран ЕС. Тем более, что разница в цене между ввозимыми и отечественными материалами не является существенной, поскольку основные химические компоненты отечественной продукции — импортные.

Новые правила игры со старыми проблемами

Об особенностях развития рынка огнезащиты Украины, изменениях правил игры и проблемах на нем рассказали его игроки.

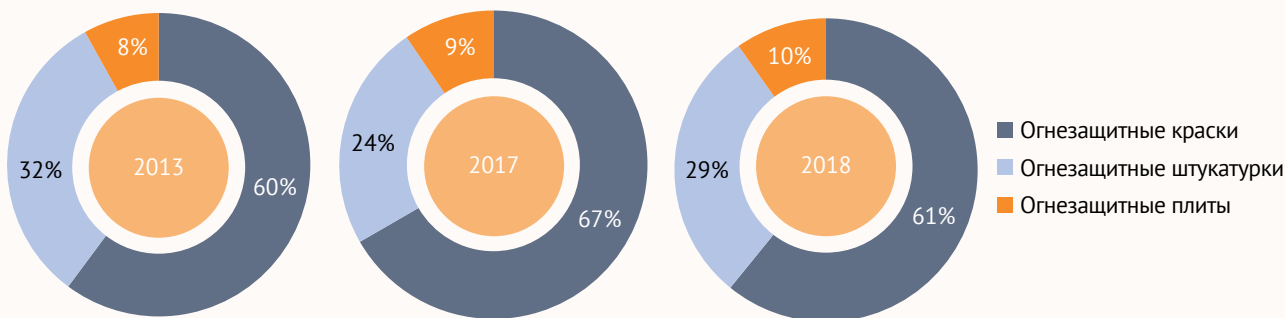
Объем импортных и отечественных огнезащитных красок, 2013-2018 гг., тонн
Источник: Украинский Центр Стального Строительства



Объем импортных и отечественных огнезащитных штукатурок, 2013-2018 гг., тонн
Источник: Украинский Центр Стального Строительства



Долевое соотношение средств огнезащиты стальных конструкций в Украине, тонн
Источник: Украинский Центр Стального Строительства



Константин Калафат, директор ООО «Ковлар Групп», руководитель комитета по огнезащите стальных конструкций «Украинского Центра Стального Строительства»:

— Основная новость на сегодня — в Украине запустили новые правила в области огнезащиты. Это нормативно-правовой документ, который был отменен пару лет назад. При этом, новая редакция несет в себе более современные и правильные подходы в области выполнения огнезащитных работ и последующей их сдачи-приемки. Над редакцией «Правил по огнезащите» работали специалисты как госучреждений, так и практики из бизнеса совместно с представителями науки и экспертных организаций, принимающих работы в этой области.

Измененный документ во многом повторил предыдущую редакцию, кроме двух дерегуляционных разделов. Здесь была использована европейская практика, когда не представитель пожарного надзора принимает решение о соответствии или несоответствии выполненных огнезащитных работ («казнить или помиловать»), а представители экспертных организаций, работающие в этой сфере. В данном случае экспертная организация (и эксперт в частности) — это структуры, которые имеют все необходимые разрешительные документы для проведения оценки выполненной огнезащиты и отвечают перед заказчиком данного вида работ, в том числе, финансово.

Что касается приемки выполненных огнезащитных работ, согласно новой редакции «Правил по огнезащите», заказчик сам принимает решение, кому сдавать выполненные работы и как это делать.

Второе изменение в новой редакции Правил связано с разрешительными документами на право применения того или иного средства огнезащиты — раньше производители материалов обязаны были согласовывать «Регламент производства огнезащитных работ» (инструкция по нанесению) с органами ГСЧС, что в некоторых случаях порождало коррупцию. В настоящий момент это требование упразднено.

Но это еще не все изменения. Сейчас готовится новый стандарт по проведению огнезащитных работ. До конца года он уже будет в получерновой редакции. Данные примеры в нормотворчестве показывают, что отрасль пишет «правила игры» под себя и готова им следовать. Как бы власть не «заигрывала» с бизнесом, к примеру, отменой, а потом возвратом документов разрешительного и нормативного характера, большинство игроков рынка понимает необхо-

димость контроля. Яркий пример — лицензионные условия по выполнению работ противопожарного назначения. Строительный рынок жил без них пару лет. За это время рынок в данном направлении не обвалился, но возросла вероятность того, что любой желающий, без необходимых специальных знаний, навыков и опыта начнет выполнять довольно таки серьезный вид работ, к которым относятся работы противопожарного назначения. Особенно это значимо для объектов, где работы являются критически важными и ответственными, такими, за которыми должны и обязаны следить государственные органы.

Еще один вызов для рынка огнезащиты — отмена обязательной сертификации. Это позволило иностранным компаниям признавать сертификаты, действующие на территории Евросоюза. В связи с этим стали возникать случаи, когда толкование сертификатов и других разрешительных документов, которые выдаются в Украине, не соответствует смыслу или идее, заложенной органами оценки соответствия в Европейском Союзе. Одна из причин — многие заказчики, проектировщики и другие специалисты в сфере огнезащиты не читают документ в целом, что приводит к недопониманию сфер применения и соответствия огнезащитных материалов. Все стремятся к упрощению: заказчик работ видит, что в сертификате написано «для огнезащиты стальных или деревянных конструкций», и не затрудняет себя уточнениями деталей и всех аспектов применения данного материала.

Еще один нюанс — решение о применении определенного вида огнезащиты, как правило, принимает либо сам заказчик, если у него есть опыт использования того или иного материала, либо проектировщик предлагает свои варианты.

Во втором случае проектировщик, чаще всего, «заточен» на нескольких, общих вариантах, и все время проектируют именно их. Из-за этого встречаются случаи, когда в проекте производства огнезащитных работ заложены устаревшие решения, в то время как отрасль и наука уже давно шагнули вперед. Особенно такие случаи распространены в проектах огнезащиты деревянных конструкций. Доходит вплоть до того, что прописывают огнезащитные пропитки семидесятих годов прошлого столетия, хотя на рынке уже есть более прогрессивные аналоги.

Несомненно, такие ситуации не должны возникать, так как предполагается, что проектировщик обязан владеть всей информацией о новинках и технологи-



ях на рынке. Но на практике это довольно-таки редко встречается. Как результат, в Украине существует определенная проблема с корректными проектами огнезащитных работ и кадрами, их разрабатывающими.

По статистике, из общего объема проектов: 50 % — которые возможно читать и в дальнейшем выполнить, 50 % — набор цифр, графиков и таблиц, что при его чтении создающих впечатление, что тот, кто его разработал, сам не понимает, что он написал. С учетом этого, многие опытные заказчики отдадут уже разработанные и утвержденные проекты производства огнезащитных работ на вычитку проверенным специалистам на предмет его корректности.

Как мы и говорили ранее, сейчас наблюдается тенденция перехода к работе по европейским принципам. Одно из таких проявлений — каждый имеет свою зону ответственности. Говоря о переходе на европейские стандарты, нужно понимать, что они работают лишь тогда, когда на всех этапах выполнения работ все участники данного проекта выполнили свою работу безошибочно, в соответствии с действующими правилами. Но на украинском рынке картина немного иная. Цена данного вопроса также выступает одним из основных показателей. В зависимости от подхода к вопросу ценообразования заказчиков можно условно поделить на несколько типов: один заказчик понимает важность проведения противопожарных мероприятий, он считает деньги и хочет, чтобы работы были сделаны максимально правильно. К сожалению, заказчиков с таким подходом очень мало. Второй тип — заказчик, который оперирует только ценой и если есть предложение на меньшую сумму, он возьмет только его и будет руководствоваться тем, что, по определению, работы будут выполнены корректно. Третий — заказчик, который ничего не делает. Он даже не выполняет нормы. Яркий пример — у нас существует противопожарная норма, согласно которой на пластиковые трубы (в частности в жилом строительстве) необходимо устанавливать специальные манжеты (муфты), для того, чтобы во время пожара огонь не распространялся по помещениям. Так вот: есть заказчики, которые устанавливают данные противопожарные изделия, а есть и такие, кто категорически отказывается это требование выполнять. Как раз в таких случаях и не хватает того же пожарнадзора, который должен за этим следить.

Еще проблема — «неогнезащиты». Она, к сожалению, идет по нарастающей. Одна из причин, и мы ее уже называли — это отмена обязательной серти-

фикации. В связи с этим, никто не контролирует — как и что производится. «Неогнезащитой» можно условно назвать продукты, которые не обладают теми свойствами огнезащитного материала, которые заявлены в рекламных и даже разрешительных документах на него. Особенно это касается пропиточных материалов для древесины, и особенно тех, что выпускались по советским нормам. Дело в том, что раньше были другие условия их применения. Например, регламентировалась так называемая «глубокая пропитка» древесины в автоклавах. В настоящий момент этого никто не делает, а если просто взять и «побрызгать» древесину, не получишь эффекта огнезащиты.

Следующая проблема отрасли — подделка сертификатов соответствия, что в свою очередь говорит о несоответствии продукции заявленным характеристикам. Здесь настораживать должна уже сама цена. Когда пропиточный материал для древесины стоит меньше, чем пачка поваренной соли — о каких защитных свойствах можно говорить.

Также специалисты огнезащитной отрасли сталкиваются с проблемой, когда заказчик «дожимает» подрядчика по стоимости огнезащитных работ настолько, что последний вынужден, боясь упустить заказ, снизить свои затраты за счет применения фальсифицированных материалов или уменьшить проектный расход материалов, а может, и то и другое вместе.

В таких случаях лучше экономически оправдано подойти к выполнению стоимости проекта проведения огнезащитных работ. К примеру, в УЦСС мы сейчас пропагандируем новые подходы к расчетам огнезащитных материалов, позволяющие без потери огнезащитных характеристик и эффективности снизить стоимость проекта до 20–30 %.

Иногда просто нет правильного планирования всех строительных и противопожарных мероприятий, в связи с чем огнезащитные работы обходятся в большую сумму. Это особенно показательно, когда объект уже готовится под сдачу и в последний момент запланирована огнезащита. В таком случае идут колоссальные расходы, причем, не на огнезащиту, а на организационные и вспомогательные вопросы.

А теперь немного о самом рынке материалов. Если составить рейтинг по потреблению тех или иных средств огнезащиты, то он будет выглядеть таким образом: тонкослойные краски для стальных конструкций > штукатурки для стальных и бетонных конструкций > материалы для кабельных проходок > огнезащитные муфты и манжеты для пластиковых

трубопроводов > огнезащитные краски для деревянных конструкций > средства огнезащиты воздуховодов > герметики, уплотнители и пр. Такая расстановка связана с вкладом тех или иных строительных конструкций, подлежащих огнезащите, в общий состав конструкций на строительном объекте.

Немаловажную роль играет и соблюдение (или несоблюдение) нормативных требований. Общепринято, что стальные конструкции почти всегда подлежат огнезащите, а бетонные — предпочитают считать уже огнеустойчивыми, хотя зачастую это не так. На необходимость огнезащиты проходов пластиковых труб и других инженерных коммуникаций просто закрывают глаза.

Главным потребителем огнезащитных материалов в Украине были и остаются строительные компании, возводящие крупные объекты, — торговые комплексы, цеха предприятий, складские и логистические центры.

За четыре полноценных года присутствия компании «Ковлар Групп» на рынке огнезащиты Украины мы разработали и производим весь ассортимент огнезащитных материалов для всех видов строительных конструкций. В текущем году будет сертифицирован ряд новых средств огнезащиты: огнезащитная краска для кабельной продукции, состав для огнезащиты воздуховодов, водная краска для металлоконструкций.

Если говорить о коммерческом развитии предприятия «Ковлар Групп», то можно отметить, что наша продукция завоевывает все больший сегмент отечественного рынка, вытесняя российских и других зарубежных производителей. Секрет такого успеха прост: срабатывает комплекс характеристик нашего продукта — украинская цена и европейское качество, а также квалифицированное сопровождение материала — от выбора способа огнезащиты и проектирования до контроля проведения огнезащитной обработки.

Говорить об ужесточении экологических стандартов в огнезащитной сфере пока рано, поскольку как таковых экологических стандартов к продукции пока не предъявляется. А снижение экологических рисков как во время эксплуатации средств огнезащиты, так и во время пожара — дело совести производителя. Насколько экологические характеристики важны для потребителя, ответить сложно. До тех пор, пока в стране не появится норматив, регламентирующий или запрещающий содержание тех или иных компонентов в огнезащитной продукции, вопросы экологической безопасности будут открытыми как для производителя, так и потребителя.

Если не вдаваться в рассуждения о коррупции, лоббировании тех или иных производителей и экспортеров, несовершенстве нормативной базы, то основным тормозом рынка огнезащиты является общий экономический упадок во всех отраслях, в том числе в строительстве.

Прогнозы в сложившейся экономической и политической ситуации в Украине будут иметь очень большую долю погрешности и даже прожектерства. Правильнее сказать — поживем, увидим...

На рынке же тенденция идет к расширению присутствия европейских материалов. С одной стороны, Украина взяла на себя определенные обязательства, куда входит отмена национальных стандартов на методы испытаний. Как результат, к 2021-2022 годам

должны вестись европейские нормы испытаний, что в свою очередь приведет к отмиранию украинской ветки и т.д. Здесь есть определенный страх для отечественного производителя. Если Украина не перестроится и не подтянет свои испытательные лаборатории, то придется испытывать украинские огнезащитные материалы в Европе. А это довольно затратное удовольствие. Но мы не отчаиваемся и верим в лучшее.

**Вячеслав Краевский,
директор компании «Захисні матеріали»:**

— В 2018 году рынок продолжал находиться под влиянием экономического кризиса. Однако постепенно начало проявляться оживление. Продажи несколько улучшились, но не намного. Такие изменения связаны с некоторой стабилизацией экономической ситуации в Украине.

Потребители продолжали искать наиболее экономный вариант проведения огнезащиты, что в нынешних условиях контроля за осуществлением данных технических мероприятий стало благодатной почвой для некачественного выполнения работ. А также использования меньшего количества огнезащитного материала, чем предусмотрено по проекту, а иногда и фальсификации, когда материал, которым проводили работы, выдавался за огнезащитный.

Наибольшим спросом пользуются, к сожалению, дешевые огнезащитные материалы, при этом имеющие сертификат. Но в условиях низкого контроля над выполнением работ появилась возможность применения огнезащитного материала, не имеющего соответствующего сертификата. Например, есть огнезащитные пропиточные материалы для древесины, сертифицированные для глубокой пропитки в автоклавах, а их применяют для поверхностной обработки, которая осуществляется непосредственно на объекте путем нанесения распылителем, кистью или валиком.

Это еще раз связано с тем, что значительное число заказчиков не разбирается во всех тонкостях проведения огнезащиты. Они выбирают вариант подешевле, и подрядчики, при недостаточном контроле в конкурентной борьбе за заказ, с целью понижения стоимости, идут на такие варианты огнезащитной обработки.

По своей природе огнезащитные материалы относятся к сегменту «B2B» бизнеса. То есть, конечными потребителями, как правило, являются юридические лица. Физические лица приобретают, главным образом, огнезащитные материалы для древесины — для своих частных домов.

Если разделить юридические лица по потребителям, то это могут быть: заказчик (владелец объекта) и генподрядчик, и подрядчик (компании, которые непосредственно выполняют огнезащитные работы, имея на это соответствующую лицензию).

Среди этих возможных покупателей основную долю составляют компании, производящие огнезащитную обработку. Заказчики предпочитают работать «под ключ».

В то же время, владельцы объекта также влияют на выбор огнезащитного материала. Последнее время эта тенденция начинает больше просматриваться. Здесь очень многое зависит от самого владельца

объекта и от того, насколько он желает контролировать качество данных работ.

Наша компания «Захисні матеріали» занимается дистрибуцией огнезащитных материалов итальянской компании J.F. Amonn Srl. На данный момент мы предлагаем огнезащитную вспучивающуюся краску для стальных строительных конструкций Amotherm Steel WB, которая присутствует на украинском рынке с 2011 года. Сейчас мы рассматриваем возможность расширения ассортимента и сертификации огнезащитных материалов по древесине.

Планируем осуществить сертификацию для украинского рынка прозрачных огнезащитных полиуретановых лаков Amotherm Wood 450 SB и Amotherm Wood 540 SB, которые, кроме огнезащиты, обеспечивают декоративную отделку деревянных конструкций на путях эвакуации, а также деревянных напольных покрытий, где это предусмотрено строительными нормами и где пожелает заказчик.

Подобные огнезащитные материалы для древесины на украинском рынке пока не представлены.

Основное преимущество этих материалов — высокое качество. К примеру, для входного контроля качества сырья на производстве используется спектрограф. Когда приходит сырье, оно сразу не разгружается. Берется образец и в течение 5 минут получается его спектрограмма, которая сверяется с контрольной. Если результат положительный, только тогда сырье разгружается.

Метод сравнения спектрограмм очень эффективный для контроля. Он позволяет отбраковывать сырье даже в тех случаях, когда оно слегка более увлажненное.

Кроме того, контроль за системой управления качеством, который осуществляется соответствующими аккредитованными органами Европейского Союза делает невыгодными (очень затратными) какие-либо манипуляции на производстве с целью удешевления продукции за счет его качества.

Действительно, в Европейском Союзе идет ужесточение экологических стандартов. В частности, была принята Директива 2004/42/ЕС, согласно которой с 2010 года содержание ЛОС (летучих органических соединений) в составе красок на водной основе должно составлять не более 140 г/л, а на органической — не более 500 г/л. В частности, огнезащитная краска Amotherm Steel WB имеет ЛОС — 10,5 г/л.

В Украине таких требований к лакокрасочной продукции пока нет. Поэтому с учетом поиска более де-

шевого материала заказчики на этот параметр не обращают внимание. Однако есть единичные случаи, когда экологический фактор играет роль. Это больше связано с иностранными заказчиками (инвесторами), которые хотят получить экологические сертификаты от третьей стороны. Для этого они отслеживают, чтобы материалы, используемые на объекте, соответствовали предъявляемым экологическим требованиям.

К примеру, сертификат DGNB, который выдается негосударственной общественной организацией «Совет устойчивого строительства Германии» (DGNB — Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen). Он предполагает использование лакокрасочной продукции на водной основе.

Получение подобных сертификатов в дальнейшем дает преимущества при эксплуатации здания (меньший размер страховочного платежа, кредиты и другое).

Основной барьер, который сдерживает развитие рынка — отсутствие эффективного контроля качества проведения огнезащитных работ. Это связано с целым комплексом вопросов, в частности, недостаточной нормативно-правовой и нормативно-технической базами.

Существенно повлияло бы на развитие рынка введение обязательного страхования объектов недвижимости. В таком случае страховые компании взяли бы на себя контроль качества огнезащитной обработки. Имея финансовую заинтересованность, они через размер страховых платежей подтолкнули бы владельцев зданий серьезнее относиться к качеству огнезащитной обработки.

Главная проблема в том, что Украина в вопросе огнезащитной обработки находится в переходном периоде: от советского подхода — к современному рыночному. В Советском Союзе был только один собственник — государство. Оно следило через органы пожарного надзора за сохранностью своей собственности. В современных условиях, когда наряду с государственной собственностью появилась частная, на органы пожарнадзора предполагается возложить функции контроля за сохранность человеческих жизней, предотвращение экологических катастроф и распространение пожаров на другие объекты.

А в случае, если здание сгорело и при этом люди не пострадали, не возникло экологической катастрофы, не было распространения пожара на другие рядом стоящие объекты, то это уже больше хозяйственный вопрос самого собственника здания и



страховой компании, если оно застраховано. Но к такому подходу украинский рынок еще не готов.

Я не ожидаю, каких-либо прорывов в 2019 году. Рынок огнезащитной обработки будет и далее проходить через стихийную самоорганизацию. Опыт эксплуатации зданий постепенно будет убеждать собственников в необходимости пристального контроля над огнезащитной обработкой. При этом большие надежды возлагаю на то, что такие общественные организации, как УЦСС и УСПТБ, и технические комитеты при Минрегионе продолжают разработку нормативно-технической базы, которая бы соответствовала нынешним условиям рынка. Это есть необходимым условием для совершенствования контроля за выполнением огнезащитной обработки.

**Ирина Павлюченко,
представитель компании «Марс-А»:**

— За последние несколько лет значительно увеличился ассортимент средств огнезащиты. На внутреннем рынке наблюдается рост отечественных фирм-производителей и укрепление их позиций, что связано с привлечением новейших технологий и внедрением новых решений.

Широкое распространение сегодня получает огнезащита металлических воздуховодов. При этом применение огнезащитных материалов является одним из способов повышения пределов огнестойкости конструкций этих продуктов.

Предприятием ООО «Марс-А» была разработана огнезащитная система «БРАНДИЗОЛ» — огнезащита воздуховодов». Данный материал применяется для повышения пределов огнестойкости различного типа металлических воздуховодов в системах вентиляции, кондиционирования и дымоудаления. Система получила пределы огнестойкости EI 45 и EI 60 и состоит из фольгированного с одной стороны базальтового полотна БСТВ (базальтовое супертонкое волокно) и наномодифицированного коллоидного силиката натрия — многофункционального клея, который представляет собой композицию на основе неорганических связующих и минеральных наполнителей.

Наш материал успешно применяется при строительстве социально значимых объектов, административных и государственных зданий. Высокие позиции занимает продукция в строительстве ТЦ и жилых объектов.

Если говорить о тенденциях развития мирового рынка огнезащитных материалов, то здесь можно выделить ужесточение экологических стандартов.

Среди проблем, препятствующих развитию сегмента огнезащитных средств, отмечаются несоблюдение регламентов работ по огнезащите, отсутствие прозрачности в процессе приемки объектов огнезащиты, появление контрафактной продукции и материалов с заведомо ложными качественными характеристиками, сложность и непрозрачность сертификации продукции.

Вместо послесловия

В завершение хотелось бы еще раз акцентировать внимание на том, что оптимальное решение в огнезащите — это выбор эффективного средства для определенных условий эксплуатации с максималь-

ным сроком службы, позволяющего минимизировать стоимость всего комплекса огнезащитных работ.

К сожалению, отечественный рынок огнезащиты еще далек от цивилизованного, где каждый несет ответственность за свой отрезок в общем процессе. Но даже тот факт, что бизнес инициирует пересмотр требований по нормированию огнестойкости строительных конструкций, говорит о том, что у этого рынка есть будущее. Напомним, в июле этого года отраслевые организации подписали меморандум о сотрудничестве с целью реализации анализа требований национальных нормативных документов и их гармонизации с европейской нормативной базой в области пожарной безопасности.

Украинский Центр Стального Строительства, Министрство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины, Департамент предупреждения чрезвычайных ситуаций ДСНС Украины и Офис эффективного регулирования BRDO достигли соглашения о долгосрочном сотрудничестве и объединении усилий по совершенствованию требований по нормированию огнестойкости строительных конструкций, регламентированных национальной нормативной базой в области строительства и приближения их к ведущим европейским и мировым практикам.

«Наша основная задача — актуализировать требования к огнестойкости строительных конструкций, указанные в существующих нормативах и, как следствие, довести их до уровня, принятого во всем цивилизованном мире. В случае приведения требований строительных норм к общеевропейским стандартам добьемся оптимизации затрат на необходимые противопожарные мероприятия и огнезащиту конструкций, что в конечном итоге даст снижение общей стоимости строительства. От этого выиграют все участники рынка строительства», — сообщил Вячеслав Колесник, исполнительный директор УЦСС.

Упомянутые выше отраслевые организации, а также Украинский научно-исследовательский институт гражданской защиты после подписания меморандума будут сотрудничать в долгосрочной перспективе по направлениям:

- Изучение европейской и мировой нормативной базы, а также опыта в вопросах нормирования огнестойкости строительных конструкций.
- Систематизация полученной информации и ее сравнение с существующими требованиями национальной нормативной базы по вопросам пожарной безопасности.
- Подготовка отчета по результатам выполненной работы с актуализированными требованиями и перечнем нормативных документов, в которых целесообразно внести изменения относительно требований по нормированию огнестойкости строительных конструкций.
- Подготовка технических заданий на пересмотр действующих нормативных документов по строительству.

*Светлана Бондаренко
Редакция благодарит Комитет
по огнезащите Украинского
Центра Стального Строительства*