

ЗАКАЗЧИК И ИСПОЛНИТЕЛЬ ВЫБИРАЮТ ПЕЧЬ и формируют Тех. Задание на баню.

Какие бывают результаты? GORNILLO.ru

В старом добром голливудском фильме ковбой философствует - мол, мир делится на людей 2-х типов: у одних есть ружьё, у других его нет. По аналогии часть людей делится на Заказчиков и Исполнителей. И Заказчики тоже бывают 2-х типов – одни заказывают баню для себя, другие – на продажу (для бизнеса, коммерции).

Печник-исполнитель хочет продать свои услуги, свою печь. И у одних настрой сделать "на продажу", у других – сделать, "как для себя". Часто печнику "по-барабану", какую печь делать для Заказчика, и в какое место её установить. Но бывают печники ответственные, они стараются делать, "как для себя", творчески, учитывая особенности бани.

"На продажу" делать проще – пусть Заказчик выбирает, какая будет печь (кирпич или металл), в какое место и как её установить, сколько топить, какой дымоход и т.д (см. Анкету парной в Приложении далее). В таком случае печнику (или прорабу) всё равно, лишь бы предложить то, на чём он больше заработает (больше кирпича, дольше работа, толще доска, дороже материалы, изразцы и т.д.). Ситуация иногда сильно осложняется, если от имени Заказчика действует управляющий, дизайнер или прораб со своими интересами и понятиями.

Но если посмотреть Анкету бани и печи, то можно понять, что столько параметром не может Заказчик оценить самостоятельно, и тем более его представители. Предстоит долгая и трудная работа по выбору бани, печи, микроклимату в парной. Часто выбор делают по аналогии – например, хочу как в Столичной бане, мол, она всех устраивает! Но при ближайшем рассмотрении у парных и печей аля Столичные есть свои проблемы, которые лучше рассмотреть и оценить на стадии проекта. Нельзя сбрасывать на заказчика решение всех проблем. У него свои заботы, и сооружение бани и печи должны делать специалисты по тех.заданию от Заказчика, учитывая основное деление – "для здоровья" или "для коммерции".

Много раз я наблюдал этот диалог между Заказчиком и Исполнителем. Например, после часа переговоров утвердили, что в парной будет кирпичная печь "по-серому", как в знаменитой бане а'ля Столичная. Но через неделю я с удивлением узнаю, что печник будет устанавливать чугунную печь и обложит её изразцами. А щиток будешь устанавливать? – спрашиваю я. Иначе перегрев дымохода (пожароопасно) и КПД крайне низок. Нет, дизайнер не разрешает! – отвечает печник. Или, например, решили делать печь с каменной по-белому, т.е. заряд калить в бункере. А через некоторое время под влиянием советов "знатоков" переигрывают на печь. с каменной по-чёрному. Мол, так сделано в знаменитых банях а'ля Столичные. При этом не учитывают, что там калят заряд чугуна огнём газовой горелки, а здесь будем топить дровами, от которых копоти и сажи в разы больше. Печь проще конструктивно, но сложнее в обслуживании, и говорить об экологии теперь не приходится.

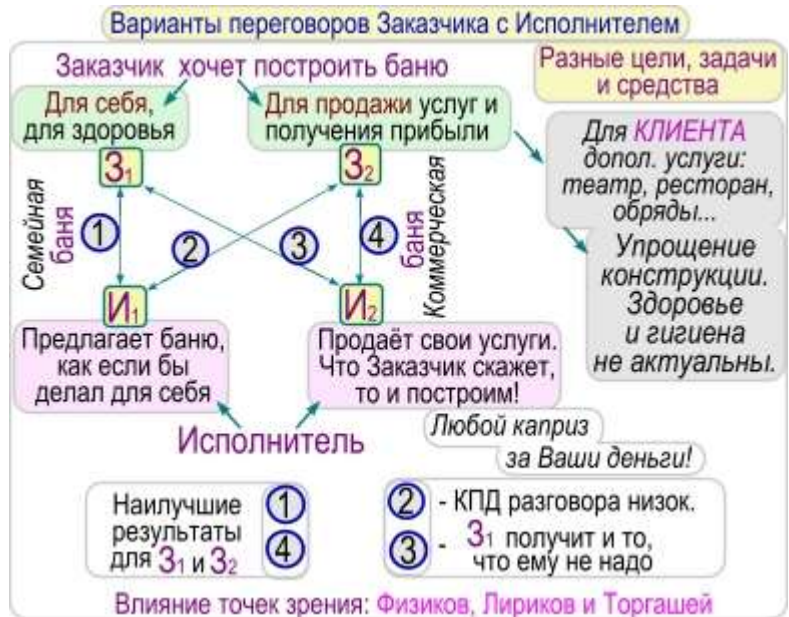
Часто Заказчик хочет получить пар, как у соседа или знакомых, или в общественной бане, где он был несколько раз.

Он надеется, что придёт специалист, всё ему расскажет, сам сформулирует предложение по бане, о которой он мечтает. И решит все вопросы за него, представит смету (желательно, не дорого), и т.д.

Вариант 1 хорош тем, что Z_1 и I_1 говорят и мыслят на "одной волне" - "для себя", "для здоровья".

Вариант 4 – тоже на одной волне, говорят о традиционных апробированных решениях, не заботясь об экологии в бане и оздоровительных её свойствах – "всё на продажу клиенту!"

Рис. 1. Диалоги 1,2,3,4 - Заказчика с Исполнителем.



Вариант 2 – Z_2 и I_1 – общаются на разных волнах, плохо понимают друг друга, КПД разговора и понимания низок. А в **варианте 3** I_2 будет пытаться продать Z_1 всё, что можно, даже и то, что Z_1 не нужно – аналог мисселинга в банном деле.

Итак, результаты переговоров Заказчик – Исполнитель могут сильно различаться, и, соответственно, результаты работ. Бани и Печи получаются разными, свойства, функции и экология парной могут сильно отличаться, а печь быстро разрушится. Иногда Заказчик получает не то, что хотел "для себя". А Заказчик общественной бани не понимает, зачем заботиться об экологии, т.к. получается дороже и "клиент может не понять".. Возникают недовольствие, конфликты.

У банщиков ситуация похожа: **парение** - "для здоровья" или - "на продажу".

К чему это всё написано? Для Заказчика очень важно, чтобы при создании бани и выборе печи рядом с ним был бы человек "на одной волне" – "для себя" или "на продажу". Тогда и баня получится – что надо! И печь прослужит долго. И пожара удастся избежать.

Приложение - 1 Анкета парной

ВЫБОР БАНИ ●Обществ. коммерч. ●Клубная Б.; ●Семейная в коттедже и на даче; ●Деревенская (по-чёрному). ●Рус.Баня (фин.Б) / ●Турецкий Хаммам,/ ●Римские Термы / ●Ирландские / ●Индийские Темавскаль, Инипи ●Японские Фуру

Парная для себя или на продажу – коммерч.

Темпер. в парной? Влажность (паровая или СВ)? Кислород? Воду льём?

Помещение рус. парной ●Площадь / Кубатура / Высота парной ●Кол-во уровней полков

●ПОЛ дерев. / Плитка / с подогр. / без ●Окно / Нет ●Вода в парной / Нет ●Веник / без

●Вентиляция, воздух: для горения дров; проветрить залпом; локально к лицу; просушка.

●Утепление (вензазор)

●**Микроклимат** в парной – Температура, лучистое тепло, влажность (ОВ%), кислород, угар.

●С паром / без пара -Суховозд. сауна; Термокабина – ИК-кабина ● Голова внутри / снаружи.

●Голова внутри / снаружи ●Японская фуру; б) Бочка с паром МиниБаня

ВЫБОР ПЕЧИ ● **Накал**-печь (каменгрейка) или ● **Бойлер**-печь (водогрейка) – чистый пар и баня по-чистому. ● Топим из парной или снаружи? ● По-белому (с трубой) / чёрному ● Кирпич КП ● Металл МП (чугун / сталь)

● Печь по-белому (с трубой) с каменкой по-чёрному (калим заряд в огне) – получаем серый пар, т.е. баня по-серому. из-за разрушения печи, бункера и заряда.

● Каменка с бункером по-белому - пар лучистый из-за разрушения камней, чугуна и бункера.

● без бунк ● Открытая / закрытая ● Продуваемая / Нет

Накал-печь. **Кирпичная** (тяжёл, теплоёмк, долго топить) или **металл**. (лёгкая, не теплоёмк. быстро нагрев. ● 4 стены КП в парной или сколько?

● К МП нужен щиток, иначе перегрев дымох. – пожароопасно, и КПД низок.

● КП тяжёлая с фонд. / МП без фонд. ● Периодич. / постоян.

● Топим каждый день (обществ.) / Редко (на даче). ● Быстрый разогрев / ● Долгий - КП

● Бункер – Ящик, Труба, Стакан, Ванночки (Х-бункер); Без бункера - заряд на прите, в сетке вокруг стенок МП.

Кирпичные КП - малые, средние и большие	Действие, параметр	Металлические - МП большие, средние и малые
Периодически, но каждый день. Большой до 5т, 6-10т, от 11т Большая	Топим, используем Вес печи Теплоёмкость	В любое время, наездами. Не большой (без фундамента) Не большая

При большой теплоёмки долго топим и выстаиваем - 4-10 часов и потом долго пользуемся 1-2-3 дня. – а'ля Столичные

При малой теплоёмкости МП тепло от печи лишь тогда, когда горит огонь в топливнике. – Буржуйки.

Аналогия с АвтоПромом – Камазы, автобусы, минивэны, легковушки, мотоциклы и велосипеды. Среди, например, легковых авто тоже модели разные – нарядные, представительские, вездеходы. трудяги, дальнбойные, эконом..