

**Семинар компании “Pilkington”**  
**А.Г. Чесноков (АО “ГИС”, Москва)**

02.11.99 г. в Центре международной торговли (г. Москва) компания “Pilkington” провела семинар на тему “Современное архитектурное стекло”. В семинаре приняли участие представители научно-исследовательских, торговых, производственных компаний из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Орла, которые используют стекло компании “Pilkington” в своей деятельности. Всего на семинаре зарегистрировалось 59 человек. Цвета компании “Pilkington” защищали Глава Московского представительства Евгений Кругляков, его помощница Марина Плутова, менеджер по продажам завода компании в г. Лахти (Финляндия) Маркку Лайху, менеджер технологической поддержки финского филиала компании Тахво Сутела.

Вниманию присутствующих были предложены следующие вопросы:

- “Pilkington” - производитель стекла — основные сведения о компании сообщил или точнее напомнил присутствующим Е. Кругляков;
- новая классификация продукции “Pilkington” — информация Е. Круглякова, вызвавшая большой интерес у присутствующих, поскольку имеет практическое значение в их деятельности;
- основные технические понятия и термины — в игру вступает Т. Сутела и, как истинный профессионал, сразу устанавливает правила игры, чтобы в дальнейшем на них не отвлекаться, поскольку он выступал по всем остальным вопросам;
- презентация компьютерной программы “Glass” — программы расчета оптических и тепловых характеристик вариантов остекления, которые можно изготовить из продукции компании “Pilkington”;
- новые виды архитектурного стекла, выпускаемые компанией “Pilkington”, — к сожалению, ничего принципиально нового поставлять в Россию не предполагается;
- энергопередача и энергобаланс. Энергосбережение. Низкоэмиссионное стекло — наиболее интересный, по крайней мере, судя по реакции зала, вопрос, о котором стоит поговорить отдельно.

Необходимо отметить, что российская таможня сделала все от нее зависящее, чтобы сорвать проведение семинара, поэтому присутствующим не были розданы многие

обещанные в приглашении материалы, в том числе и компакт-диск с программой (впоследствии желающие могли его получить в Московском представительстве компании). Однако и предоставленных материалов большинству хватило — например, сборник рекламных листовок продукции компании “Pilkington” в виде тома формата А4 и толщиной сантиметров 7 просто поразил всех своим объемом, жалко только, что не все виды продукции из него продаются в России.

Теперь немного о содержательной стороне семинара. Традиционно тепловые характеристики остекления рассчитываются по стандарту EN 673 “Стекло в строительстве - Определение термического пропускания (величина U) - Расчетный метод” (он же стандарт ISO 10292), оптические характеристики рассчитываются по проекту стандарта pr EN 410 “Стекло в строительстве - Определение световых и солнечных характеристик остекления” (он же стандарт ISO 9050) независимо друг от друга. Такой же подход реализован и в программе “Glass”, так делается и в России, в частности в АО “ГИС”.

Тахво Сутела в своем выступлении предложил оценивать энергетический баланс зданий и сооружений на основании нового проекта европейского стандарта - pr EN ISO 14438 “Стекло в строительстве - Определение энергетического баланса - Расчетный метод”, в котором учитываются не только потери тепла через ограждение, но и расходы на освещение, поступление тепла с солнечным светом через светопрозрачные конструкции. Проведенные г. Сутела расчеты показывают, что наиболее эффективно в условиях Москвы применение стекол с твердым низкоэмиссионным покрытием (типа K-Glass) за счет того, что у них выше коэффициент пропускания света и коэффициент пропускания солнечной энергии, чем у стекол с мягкими низкоэмиссионными покрытиями (типа I-Plus). Этот несколько неожиданный вывод и вызвал оживленную дискуссию, подогрев которую тем, что в зале было несколько представителей фирм, производящих стекла с мягким покрытием, которые пытались оспорить эти расчеты, ссылаясь на то, что у мягких покрытий значительно меньше коэффициент эмиссии. Конечно, расчеты г. Сутела надо проверять, но сам по себе данный подход очень интересен и перспективен для применения в России.

В целом семинар прошел в дружеской, непринужденной атмосфере и был полезен, я думаю, обеим сторонам: и фирме “Pilkington” и российским специалистам. Можно

только приветствовать такой метод работы с потенциальными потребителями и коллегами, а так же такую открытость фирмы для общения.

*1999*