



Владимир Копаев
Сергей Малафиевский



ПРИБЫЛЬ ОБЩЕСТВЕННОЙ БАНИ



«Баня – это печь.
Печь – это масса»

Сергей Малафиевский
Владимир Копаев
Прибыль общественной бани

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67130832
Прибыль общественной бани: Перо; Москва; 2022
ISBN 978-5-00189-829-0

Аннотация

Книга представляет собой первое и единственное практическое пособие, детальную инструкцию по извлечению прибыли из общественной бани. Рассмотрены вопросы открытия и управления баннным комплексом, от бизнес-плана до управления персоналом. В книге обобщен и систематизирован коммерческий и организационный опыт владельцев успешных бань страны.

Авторы Путеводителя, инженеры и предприниматели с 25-летним опытом работы в банном бизнесе, особое внимание уделили устройству парной – главному магниту для посетителей бани.

Путеводитель адресован владельцам, инвесторам и управляющим общественных бань. Содержит финансовые и деловые показатели, множество идей и примеров из практики. Богато иллюстрирован.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Содержание

Вступление	6
Для кого эта книга	6
Зачем люди ходят в общественную баню?	9
Постановка задачи	12
Глава 1. Банный бизнес. Как заработать на общественной бане?	15
Тенденции развития банной индустрии в России	15
Анатомия прибыли	18
Ключевые факторы успеха	22
Посещаемость или наполняемость	23
Средний чек	26
Наценка	29
Окупаемость бани	33
Окупаемость парной	38
Глава 2. Физика банного климата, или Чем потешать будете?	40
Источник климата	41
Триада русской бани	43
Лёгкий пар	43
Мягкий жар	43
Вентиляция	44
ГОСТ русской бани	50

Манифест настоящей русской бани	53
Глава 3. Выбираем парную: при всём богатстве выбора...	55
Обычный процесс выбора	55
Форматы общественных бань, парных и печей	60
Требования к печам (ТЗ)	62
Потребительские	62
Инвестиционные	62
Технические (следствие первых двух)	63
Законодательные (основные стандарты)	64
Из чего выбирать? Обзоры	66
Обзор каменных печей с открытой каменкой (по-белому)	72
Обзор каменных печей с открытой каменкой (по-чёрному)	78
Обзор каменных печей с закрытой каменкой. Вариант 1 – в кожухе	84
Обзор каменных печей с закрытой каменкой. Вариант 2 – монолит	88
Как не ошибиться при выборе печи?	92
Конец ознакомительного фрагмента.	94

**Владимир Копаев,
Сергей Малафиевский
Прибыль
общественной бани**

© Копаев В., Малафиевский С., 2022

Вступление

Для кого эта книга

Если Вы читаете эту книгу, то очень любите русскую баню, часто ходите в баню, паритесь веником, цените Лёгкий пар, мягкий жар и дружескую компанию. А теперь возникло желание создать прибыльный банный бизнес. Вариантов множество! Как же сделать правильный выбор с первой попытки, чтобы не потерять время и деньги?



Все, кто любит русскую баню, имеют собственное представление о том, что такое хорошая баня – как правило, на уровне ощущений: понравилось или не понравилось. Но иметь мечту – это одно, а реализовать мечту на практике – совершенно другое. Чтобы получился выдающийся с коммерческой точки зрения результат, нужно чётко представлять, из чего он складывается. И здесь мы либо полагаемся на случай, либо ищем и обдумываем информацию.

В основе успешного бизнеса всегда лежит понимание

факторов успеха. Научить Инвестора понимать настоящую традиционную баню, конструкция которой не меняется уже много веков и которую с успехом используют в своём бизнесе Сандуны, Краснопресненские, Усачёвские, Дегтярные и многие другие бани – вот какую задачу мы перед собой поставили.

Мы написали эту книгу для того, чтобы облегчить Вам жизнь. Встречались со многими Инвесторами и владельцами бань, изучали их опыт ведения бизнеса. В большей степени мы полагались на наш инженерный опыт и знания, 25 лет работы и анализ проектов, выполненных Гильдией печников Московской палаты ремёсел. Постарались обобщить эти знания, найти зерно истины, изложить ёмко, но кратко. Менее чем за час Вы станете разбираться в устройстве русской бани на уровне эксперта.

Путеводитель будет очень полезен не только Инвестору или владельцу коммерческой бани, но и управляющему, которому поставлена задача увеличить прибыльность, вывести существующий банный бизнес на качественно новый уровень. Со знанием дела Вы сможете дать правильные инструкции архитектору по разработке проекта бани, оценить альтернативы, подобрать подрядчика. Согласитесь, это замечательно, когда знаешь, чего хочешь.

Зачем люди ходят в общественную баню?

Эмоции! Баня дарит незабываемые впечатления. Московские банные традиции – это, прежде всего, ПАРЫ – создание ароматного плотного пара для большого количества парящихся одновременно. Эти пары даже не требуют веника, пармейстер работает опахалом (а в некоторых случаях даже без него). Гости испытывают экстремальные ощущения, неподдельный восторг.



Удовольствие от парения не забывается. Люди приходят как следует прогреться, попариться с веником, приобретают услуги банщика, наслаждаются водными процедурами.

Многие ходят в общественную баню в компании друзей. Даже деловые переговоры гораздо более успешны, если проходят в бане.

Во время парения человек теряет 400–500 г массы в час, за пять часов и после пяти заходов в парную – 2-3 кг. Неудивительно, что разыгрывается зверский аппетит, ведь массу тела нужно восстанавливать. Выпить и закусить – традиционное банное развлечение. К услугам гостей – банный буфет.

Только баня даёт всё вместе. Если убрать парную, останется ресторан.

«В Усачёвских банях, по моему субъективному мнению, один из лучших паров как в Москве, так и за её пределами, и этим всё сказано. Пары делаются исключительно из натуральных ингредиентов. Советую хотя бы раз сходить в Усачёвские бани, тогда вы поймёте, что такое ПАР и каким он должен быть». Александр, 15.01.20.

Примечание: фотография на обложке книги – очередь в парную мужского разряда. Усачёвские бани. Обычный будний день – баня переполнена. Только что прозвучал колокол, возвестивший о готовности очередного ароматного пара, люди зайдут в парную, пармейстер будет раздавать пар опухалом.

Постановка задачи

Приходим к выводу, что парная – главный аттракцион, т. е. центр притяжения, магнит. На Лёгкий пар люди слетаются как пчелы на мёд, приезжают издалека. Что делает парную универсальным аттракционом (центром притяжения)?



Конечно, это удовольствие от парения – реакция организма на температурный шок. За удовольствие надо платить. И это не плата за посещение бани, а самочувствие гостя после посещения бани, на следующий день и неделю после.

«Плата» за удовольствие – последующая реакция на пар (лёгкий или тяжёлый), жар (инфракрасный или конвекцион-

ный), кислородное голодание в парной, конвекционные ожоги кожи.

Задача – дать гостю максимум удовольствия за минимальную «плату». Баня, в которой эту задачу решили, будет успешна. Такая баня будет обязательно переполнена, у неё будет постоянная клиентура, заработают все источники прибыли. Но если пар неважный, иными словами, Бани нет, владельцы и менеджмент обречены постоянно что-то выдумывать, выкручиваться, но безрезультатно: бизнес еле сводит концы с концами.

Решение найдено сотни лет назад: настоящая русская баня – Лёгкий пар, мягкий жар и чистый воздух в парной. Это триада русской бани, элементы которой полностью зависят от печи.

Баня – это печь. Печь – это масса!

Глава 1. Банный бизнес. Как заработать на общественной бане?

Тенденции развития банной индустрии в России

Так назывался один из докладов на Международном банном форуме-2020. Из полуторачасового доклада и дальнейшего обсуждения следует, что:

- В России 1170 городов, во многих бани превратились в «печальные места».
- Бизнес непонятен для инвесторов. Построить хотят, а как зарабатывать – не представляют. Незнание сути бани. «Сложно подсчитать рентабельность».
- «Пармейстеров» много, а умелых очень мало (это о трудностях с персоналом, видимо).
- Банщики не могут себя «продавать», не могут объяснить. Нужен стандарт профессии.

Это всё. Тема не раскрыта, зато много жалоб на судьбу-индейку. Причём жаловались те, у кого нет своего банного бизнеса, или те, кто не может предложить гостям Лёгкий пар, – поставил «печку» – железную имитацию и надеется на чудо. А реальные владельцы бань с лёгким паром

как раз не жалуется – им есть чем заниматься. На собственном опыте они раз за разом внедряют прибыльные решения в жизнь. Не обходится, конечно, без курьёзов – некоторые «озарения» похожи на изобретение велосипеда. Но собственное, выстраданное, практическое решение для человека всегда будет ценнее, чем тысяча книг.



Мы видим, как сильно растёт число обращений за инженерными банными печами традиционной монолитной конструкции. Сейчас капитал идёт в банный бизнес гораздо охотнее – ведь прибыльность бани много выше, чем отдача

от строительства торгового или бизнес-центра. Конкуренции практически никакой.

Главной тенденцией развития банной индустрии в России мы бы назвали рост числа современных общественных бань, в которых удовлетворяется потребность, прежде всего, в положительных эмоциях. Эти бизнесы оснащаются профессиональными монолитными каменными печами с великолепным паром. Банные центры строятся или реконструируются по архитектурным проектам, менеджмент опирается на достижения современной управленческой науки.

И просчитывается банный бизнес совершенно так же просто, как и любой другой. Проблемы с персоналом решаются профессиональным наймом, должностными инструкциями, контролем и мотивацией. Услуги описываются внутренними стандартами и технологическими картами. И так далее.

Похоже, само словосочетание «Тенденции банной индустрии» суть бессмыслица. Как говорится, обо всём – значит, ни о чём. А бизнес всегда конкретный, здесь и сейчас. И бизнес этот – прибыльный. Берёшь и делаешь. Как организовал – так и заработал.хлопотный? Не особенно. Люди в баню перестали ходить? Не перестанут никогда. Дай им шикарный пар, и отбою не будет.

Анатомия прибыли

Общественная баня – это бизнес. Что бы ни говорили теоретики «изысканного» парения, мастера шайки и веника, многочисленные болтуны из околобанного мира, пытаюсь подменить результат красочным описанием процесса, истину не замажешь: бизнес обязан приносить Инвестору прибыль. Мир жесток, но справедлив: убыточный бизнес закрывают.



Прибыль – это доходы минус расходы. Доходы обществен-

ной бани складываются из продажи билетов, выручки буфета (мы будем называть буфетом банную точку общепита), продажи или проката аксессуаров, реализации банных процедур. О структуре и прибыльности продаж подробно будем говорить дальше, в главе «От идеи до открытия», а именно – в разделе «Бизнес-план».

А сейчас посмотрим на расходы. Прямые переменные расходы непосредственно связаны с оказанием услуг, это себестоимость материалов и сдельная оплата труда:

- стоимость материалов билета (например, средний расход горячей воды на посещение);
- ингредиенты буфета (во что обойдётся раскладка продуктов на каждую порцию креветок, например);
- аксессуары (почём сейчас эвкалиптовый веник в оптовой закупке);
- прокат белья (сколько стирок выдерживает простыня, которую мы купили за 170 р.);
- процедуры (сеанс парения в четыре руки на сене требует, по крайней мере, четыре веника и одноразовый сенной матрац);
- а также сдельный ФОТ (фонд оплаты труда: скажем, с каждого парения банщик зарабатывает 25 % стоимости услуги).

Прямые постоянные издержки существуют независимо от того, работает баня или закрыта на санитарный день, например: аренда производственных площадей, амортизация, ТЭР

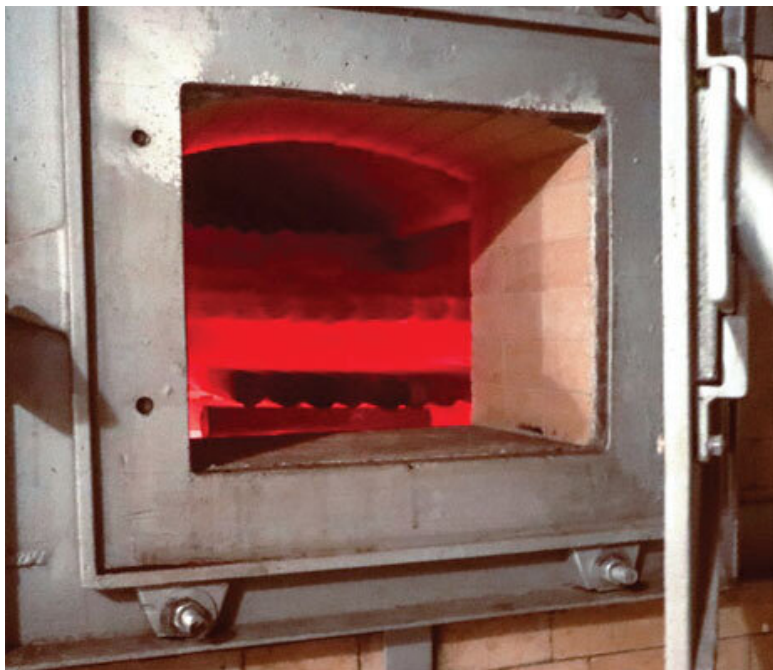
(теплоэнергоресурсы) и фонд оплаты труда людей, связанных с производством услуг, точнее, его постоянная часть.

Накладные расходы: всё прочее.

Ключевые факторы успеха

А теперь – самое главное. КФУ, ключевые факторы успеха – обязательный набор любого успешного банного бизнеса. Это рецепт его прибыли. Значение каждого КФУ очень индивидуально и зависит от местных особенностей – покупательского поведения. Владелец бани должен решить для себя, что для него важнее, на чём сделать упор.

Посещаемость или наполняемость



Построив бизнес на общественной бане, Вы создали инфраструктуру, которую буквально сдаёте в почасовую аренду гостям. Желательно, чтобы в Вашу баню ходили люди и платили деньги. Что влияет на посещаемость?

- Качество пара. Если пар у Вас неважный, людей будет меньше и ходить они будут реже. А если в городе есть конку-

рирующая баня с отличным паром, то Вам придётся напрягаться, чтобы привлечь гостей – роскошным буфетом, армией навязчивых банщиков и прочими ухищрениями. Одним словом, каждый день как на войне. Качество пара полностью зависит от печи и парной. Людям нужен Лёгкий пар.

- Месторасположение. Единственная или очень выгодно расположенная баня в городе без гостей не останется. Транспортная доступность, наличие парковки, платежеспособный район – всё имеет значение.

- Шоу и сервис. Баня – это позитивные эмоции. Ритуал раздачи пара, вкусные и ароматные пары с травами, звуковое сопровождение, особое освещение в парной усиливают эмоции. Сервис – это вышколенный персонал, внимание к каждому гостю, вежливость и чистота, качество обслуживания в каждой точке контакта гостя с работниками бани, улыбка и забота. Отличный сервис запоминается, хороший сервис не замечается, а вот плохой сервис послужит источником анти-рекламы. Обиженный гость в десять раз более активен, чем обласканный. И другим расскажет, соцсети в помощь, будьте уверены.

- Реклама. Хорошая баня нуждается в рекламе только первые полгода, пока обзаводится постоянной клиентурой. А посредственная баня вынуждена постоянно приманивать людей. Что только ни предпринимали владельцы одной бани в Краснодаре, чтобы привлечь гостей! Даже врачей местной поликлиники коррумпировали, чтобы те вели среди народа

подрывную деятельность (пропаганду). Эффект сугубо временный, как Вы понимаете.

- Оборачиваемость и ритм. В баню приходят разные, а выходят счастливые. Человек в среднем проводит в бане 3,5 часа, что дает нам четыре оборота шкафчиков в раздевальной в день. Умножаем на наполняемость, получаем посещаемость. Наша задача – увеличить отдачу от гостя в единицу времени. Например, продажа пакетного посещения (предоплаченный набор услуг) повышает оборачиваемость, стало быть, дневную выручку.

- Цена/спрос. Люди преувеличивают влияние цены на посещаемость. Единственное, что имеет значение, – доступность входного билета. На остальные цены люди практически не обращают внимания.



Средний чек

Обычно, когда говорят о среднем чеке, имеют в виду только его номинальное значение, графу «Итого». Но у нас баня, а не супермаркет. Средний чек для нас – вдвойне средний, это и номинальное значение выручки с посетителя в разрезе товаров и услуг ассортимента, и сумма в единицу времени. Да ещё и по дням недели, да ещё и по времени суток. Сделайте такой анализ, и узнаете много интересного. Что влияет на средний чек наиболее сильно?

300
3,990 1
3,880 1
2,080 1
2,440 1

300
3,990
3,880
2,080
2,440

1,080 1
5,480 1
990 1
300 1

1,080
5,480
990
1,300

- Качество пара – однозначно. Лёгкий пар заставляет возвращаться в парную снова и снова, сигнал колокола¹ ждут, занимая место в очереди в парную заранее. А чем дольше гость находится в бане, тем больше он съест и выпьет, закажет дополнительных услуг. Но не чрезмерно. Важно отслеживать момент, когда перебранный гость превращается в овощ, чтобы вовремя «перекрыть краник».

- Буфет. Вкусная еда, интересные названия блюд, ароматы острых и горячих закусок, блюда от шеф-повара и тематические меню (пасхальные, новогодние и т. п.) повышают средний чек.

- Ассортимент дополнительных услуг. Тоже зависит от парных. Например, в известной московской бане, где парные оснащены настоящими каменными печами, сделали несколько парных для индивидуального парения. И туда поставили железные нагревательные приборы (печами их назвать язык не поворачивается). Не пользуются спросом такие услуги. Банщик, бывший спортсмен, после сеанса вываливается из парной-душегубки, выпучив глаза и хватаясь за сердце.

- Внутренняя реклама. Чтобы брали, нужно, чтобы знали. Дополнительные услуги рекламируются внутренней рекламой (видеоэкраны, арт-плакаты, флаеры, купоны, озна-

¹ Колокол – морской медный корабельный колокол, возвещает о готовности пара, приглашая гостей бани в парную. Характерный бой колокола слышно во всём банном отделении, даже в частных кабинках. Традиционно используется в известных московских банях.

комительные акции по сходной цене), а также продвигаются работниками бани – от рассказа пармейстера, розыгрыша призов во время конкурса анимации до деликатного предложения официанта отведать блюдо, которое сегодня «особенно удалось». Само по себе не работает. Нужно мотивировать персонал. Как говорится, если хочешь, чтобы люди что-то сделали, заплати.

Наценка

Держите цену! Низкие цены ничего, кроме горя, Инвестору не принесут. Разумеется, цель настоящей русской бани – делать людей счастливыми. Но так уж выходит, что одного «хорошо» на всех не хватает. Вашей бане не нужны все люди города, достаточно освоить платёжеспособный сегмент. Какие факторы позволяют грамотно работать с наценкой?

- Разряд бани. Если баня большая, в ней обязательно будут кабинеты (сьюты, по-модному) или даже отдельный высший разряд. Разрядность бани в значительной мере зависит от печи, притом гораздо больше, чем от вычурного дизайна или позолоченного унитаза.

- Формат бани. От парной в составе термальной зоны отеля до большой общественной бани, каждый формат требует печей, соразмерных парным. Единственное, что формат не требует – ставить нагревательные приборы из железа, хотя бы и в обкладке кирпичом: бизнеса не будет.

- Конкуренция. Когда в городе несколько бань, при сходной цене билета выбор людей основан на качестве пара. И здесь парная – Ваше главное конкурентное преимущество. Всегда, когда в городе появляется баня с настоящей традиционной печью, для прочих настают трудные времена, гости уходят. Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше. Если хочешь, чтобы человек остался в твоём доме, дай ему лучшую комнату.

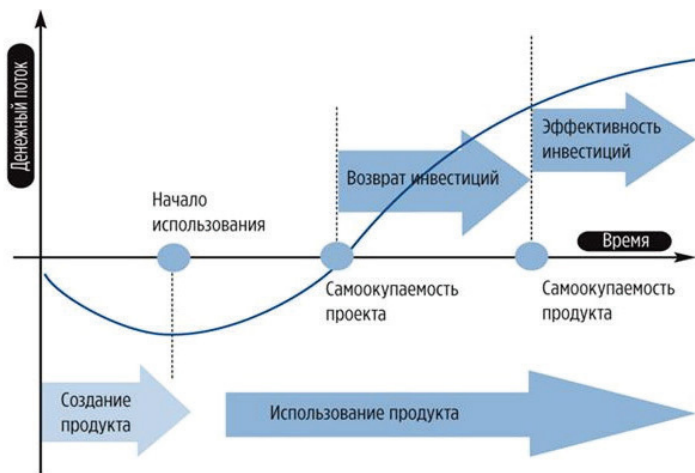
- Дифференциация цен. Понятно, что спрос зависит от цены. Но значение этой связи явно преувеличено. Снаружи Вашей бани дифференциация работает (люди сравнивают), а внутри бани конкурентов нет. Неважно, что выберет гость, он покупает у Вас. Желательно, чтобы при наличии потребности он мог её удовлетворить по карману и не отказался от покупки лишь по причине вызывающе высокой цены. Просто надо дать людям выбор. Один и тот же берёзовый веник, в упаковке и без неё, будет стоить по-разному. А эвкалиптовый ещё дороже. Разные бани сравнивают по цене билета, а не по цене веника (пива, массажа и т. п.). Второй и первый разряды Вашей бани не должны выбиваться из привычного ценового предложения в городе. В этом случае, если у Вас шикарная печь, париться будут у Вас, без гостей не останетесь точно. Ну, а уж если пришли... мы даём людям выбор. Дифференциация, понимаешь.



Бросовая цена привлекательна только тогда, когда продукт сопоставимого качества. Кто наш главный клиент? Тот, кто любит русскую баню, ценитель. Любители сыра, например, не купят заплесневелый огрызок только потому, что он очень дешёв. Тогда почему же любители бани должны «ключнуть» на низкую цену, если вместо настоящей русской бани им подсовывают металлическую имитацию? Ведь настоящая Баня – продукт совершенно другого уровня, а уж любители чего-то в этом точно разбираются. Может быть, Инвестор недостаточно хорошо понимает клиента? Решил, что минимизирует вложения, вместо настоящей бани обойдётся чем попроще (главное, назвать правильно), назначит низкую це-

ну, и народ валом повалит?

Непонимание клиента приводит к снижению цены, мол, народец вокруг бедноват да прижмист. В дополнение к плохой посещаемости Инвестор получает ещё и низкую маржинальность. Но ценителей не обманешь. Элементарная логика подсказывает, что нужен принципиально другой продукт, особенно на фоне невысокой средней платёжеспособности. Ценители и станут ядром постоянной клиентской базой банного бизнеса. Если им понравится, они сами приведут к Вам родных и друзей. Просто, не правда ли?



Окупаемость бани



Насколько быстро окупится баня (банно-оздоровительный комплекс, спа-центр)?

Рассмотрим график NPV (Net Present Value – современная стоимость проекта). Этот график отражает состояние свободного денежного потока. Когда идёт период инвестирования, расходуются живые деньги, график резко уходит в отрицательную область. Затем падение замедляется, крупных вложений больше нет, баня открылась и стала приносить наличные. Если Вы не сделали крупных ошибок, о которых

мы расскажем далее, то наступит точка перелома, момент самоокупаемости, когда потребление баней Ваших наличных уравнивается с поступлениями от продаж. Отрицательный кассовый баланс бани будет уменьшаться, и график со временем выйдёт в плюс. Вы вернули свои деньги.

Конечно, движение денежных средств отличается от бухгалтерской прибыли, которая определяется по Счёту прибылей и убытков. Но для Инвестора, который вкладывает свои или заёмные капиталы, денежный поток наличности имеет первостепенное значение. Запас наличных не бесконечен, стройка или ремонт всегда возьмут больше, чем запланировано. Пока баня не станет самодостаточной, а продажи не выйдут на уровень самоокупаемости, бизнес придётся подкармливать. Насколько долго? От года до пяти лет. От чего зависит? Вы не поверите, но почти полностью от парной – посмотрите ещё раз Ключевые факторы успеха общественной бани.

Мы провели сравнение динамики окупаемости бани с настоящей традиционной монолитной печью и бани с имитированной печью (кирпичный кожух, а внутри – металлический «нагревательный прибор») при прочих равных условиях, с применением достоверных данных финансового учёта. Получили, что бизнес с имитированной печью будет выходить на самоокупаемость более пяти лет, допустив просадку инвестиционного капитала в размере 60 млн рублей, в то время как баня с монолитной печью выйдёт на само-

окупаемость через год, потребовав относительно небольшой подкормки в размере 20 млн рублей. Мы говорим о суммах сверх капитальных инвестиций, только на пополнение оборотных средств.

Это два реальных проекта в одном и том же городе. Инвестору нужно искать в три раза больше средств на поддержку бани в условиях, когда баня из месяца в месяц продолжает показывать отрицательный финансовый результат. Здесь либо «нервы» нужны железные, либо банк щедрый и подследловатый. Последнее – из области фантастики, как Вы догадываетесь.

Цели развития бани в каждом периоде окупаемости отличаются:

- Задача новой бани – быстрее выйти на проектную мощность, на первом этапе (шесть месяцев) важнее посещаемость. Решается рекламной кампанией, подарками, акциями и бонусами, заблаговременной продажей абонементов, днём открытых дверей, гостевыми посещениями. Но не скидками и не сниженной ценой билета, Вам нужна платежеспособная аудитория, а не малообеспеченные слои населения со своим термосом и тапочками. Люди должны распробовать новую баню и её главный аттракцион – парную с настоящей монолитной печью. Тогда они вернуться, а у Вас сформируется постоянная клиентская база, мечта любого владельца общественной бани.

- На втором этапе посещаемость достигнута, важнее сред-

ний чек. Длительность – от года до трёх лет. Задача решается методами, рассмотренными в ключевых факторах успеха. Главное – создать все условия, чтобы облегчить гостю расставание с денежными средствами, когда у него появилась потребность. Например, после раздачи пара десятки людей одновременно выходят из парной, испытывая острую потребность отхлебнуть прохладного пива. У Вас наготове наполненные кружки или людям в очереди стоять? Пройдитесь весь путь клиента в бане, наблюдайте, разговаривайте с людьми. Устраивайте «мозговой штурм» в коллективе. Записывайте мысли и реализуйте, переводя в стандарты работы и мотивацию персонала. Случайные сотрудники уже покинули коллектив, «детские» болезни ушли. Самое время думать, делать и богатеть.

- После выхода на окупаемость – третий этап. Баня известна. Важнее становится маржинальность. Повышение прибыльности – кропотливая работа над продажами и издержками. Надеемся, что на втором этапе Вы внедрились управленческий учёт – глубокий анализ продаж покажет, на что есть спрос, анализ издержек позволит сбросить балласт. Оптимизируйте ассортимент, повышайте внутренние цены, меняйте или поджимайте поставщиков, боритесь с воровством.

Парная и печь – основное производственное оборудование общественной бани. Это означает, что **финансирование парной и печи приоритетное**. Несмотря на то что парная создаётся после завершения капитального строитель-

ства, неприкосновенные фонды под неё должны быть зарезервированы заранее. Иначе будет «как у всех»: увлечённое строительство, дым коромыслом, деньги летят как из пушки, а когда доходит до парной, финансы выдохлись. Как следствие, выбор по остаточному принципу, дешёвое подобие вместо монолитной печи, полторы калеки в парной в час пик. И как это только получилось, а? Ну какого рожна им всем надо? Ответ простой: Лёгкий пар, мягкий жар и чистый воздух в парной. «Им» нужна настоящая русская Баня. **Баня – это печь. Печь – это масса!**

Окупаемость парной



Срок окупаемости парной – три месяца на полной проектной мощности. Возьмите калькулятор и проверьте:

- Количество шкафчиков в раздевальной умножаем на нормальную оборачиваемость (3,5 раза в день) и посещаемость (50 % среднего наполнения бани). Конечно, в часы пик яблоку негде будет упасть, а в понедельник утром баня будет заполнена всего лишь на треть. Мы говорим – «в среднем».

- Умножаем на цену билета и 30,5 дней в месяце.

- Добавляем 50 % дополнительных услуг (можно довести и до 75 %).

- Умножаем на маржинальность 30 % (а то и 35 %, банный бизнес прибыльный).

Все указанные предположения справедливы, если печь традиционная, монолитная, настоящая. Получены из практики работы успешных общественных бань.

Вот Ваша месячная прибыль при выходе на проектную мощность бани. Поделите стоимость парной на эту величину. Разница между отличной и паршивой парной, как правило, укладывается в две-три недели окупаемости. Если у Вас получилось не так, перепроверьте свои расчёты.

Видите, копейничать и выкраивать нет смысла, себе дороже.

Глава 2. Физика банного климата, или Чем потешать будете?

Мы убеждены, что глубокое понимание основ русской бани для Инвестора не менее важно, чем умение считать деньги. Успешный предприниматель знает свой бизнес вдоль и поперёк. В чём секрет удивительного явления под названием «Русская баня», которое безотказно привлекает и безгранично радует людей сотни лет подряд?

Источник климата



Источником великолепного банного климата была и будет печь в парной. Печь состоит из массивного корпуса и чугунного заряда внутри. Согласитесь, конструкция печи напоминает Землю в миниатюре.

Настоящая печь не греет воздух. 97 % тепла выделяются с поверхности каменной печи с помощью инфракрасного излучения, которое не взаимодействует с воздухом. Длина волны мягкого печного тепла гармонирует с телом человека.

Печь прогревает пол, потолок, стены и людей равномерно.

но и глубоко. В парной нет ужасной конвекции, поэтому дышится нормально. Если же в парной организован воздухообмен, когда печь оснащена вентиляционным модулем, то дышится абсолютно легко.

Триада русской бани

Лёгкий пар

- Мелкодисперсный, «тонкого помола», до степени невидимости. Перегретый пар, взрывное парообразование. Встречается редко, только в парных крупных общественных бань, оборудованных монолитными каменными печами, без кожуха.

- Признак Лёгкого пара – низкий звук хлопка при поддаче. Вы чувствуете этот звук всем телом. Если слышно шипение – это тяжёлый пар, влажность.

- Лёгкий пар держится только в парной без конвекции. Для этого нужен монолитный корпус печи, без кожуха, нагревающий парную инфракрасным лучистым теплом.

- Зачем мы поддаём пар? Подогреть парную без влажности. Энергии много, воды мало, пар перегретый. Воспринимается легко. Вот она – настоящая русская баня!

Мягкий жар

- Мягкий жар это инфракрасное излучение. Напрямую прогревает стены, потолок, пол и людей. Источник – монолитная каменная масса печи.

- Не только температура, но равномерность.
- Конвекция – прямая противоположность мягкого жара, перепад температур, иссушающий сквозняк, который обжигает кожу и верхние дыхательные пути. Разрушает Лёгкий пар. Это условия горячего цеха, вредного производства, нам они не подходят.

Вентиляция

- Запах пота. За один заход в традиционную парную, о которой мы говорим, взрослый человек выделяет 250–400 мл пота. 50 человек в парной – это уже 20 л пота, который буквально проливается через полати и капает на пол. Пот въедается в дерево и плохо пахнет, что снижает привлекательность бани.

- Влажность. Отработавший Лёгкий пар остывает, влажность в парной повышается. Дело в том, что чем горячее воздух, тем больше воды он может в себе удержать. С падением температуры воздуха влага может даже конденсироваться.

- Кислород. Горячий воздух парной беден кислородом. Вот если бы поднять содержание кислорода в парной прямо во время парения, без проветривания форточкой!

ПЕЧНАЯ
КЛАССИКА



Вентиляция парной совершенно необходима, но какая? Залповое проветривание, которое практикуют в некоторых общественных банях (выгоняют людей из парной, открывают двери, окна, поддают избыточный пар), помогает ненадолго, ведь пот – это летучие эфиры, вьёвшиеся в обшивку парной.

Что же делать?

В начале XX века инженер Новгородской губернской управы Николай Иванович Кржишталович высказал идею о том, что эффективная вентиляция может быть устроена, когда вытяжка находится у пола, а приток – у потолка, и предложил техническое решение устройства вентиляции самой печью. А буквально несколько лет назад эта идея была реализована на практике, техническое решение серьёзно усовершенствовано и запатентовано. Постоянно и плавно печь удаляет отработавший лёгкий пар с испарениями из парной, насыщая воздух кислородом с улицы. В процессе воздухообмена печь доводит температуру свежего воздуха до температуры парной, поэтому конвекция исключается. Воздухообмен в парной реализован с помощью вентиляционного модуля печи.

Вам интересно, кто автор изобретения и владелец патента на изобретение № 2641361? Читайте дальше.

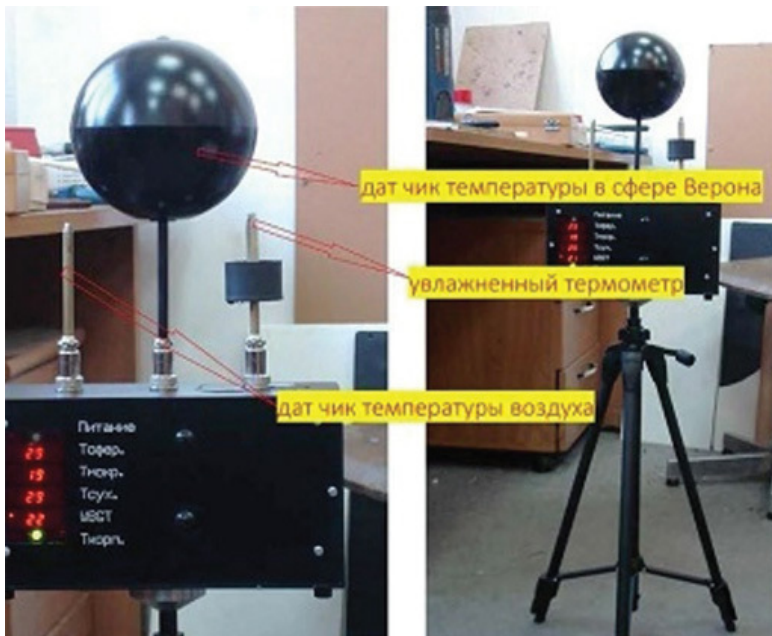
Температура и влажность – параметры, по отдельности совершенно недостаточные для оценки кондиций рус-

ской бани. Человек – не термометр и воспринимает климат в комплексе. Температура в парной отличается у пола и потолка. Относительная влажность в парной непостоянна, меняется после поддачи пара. Влажность не должна ощущаться, это следствие тяжёлого пара, источник плохого самочувствия. Как Вы думаете, какой климат будет восприниматься легче при одинаковой температуре: сухой или тропический? Правильно, сухой.

Ощущения человека достаточно близко передаёт особый термометр – сфера Вернона. Чтобы оценить кондиции в парной, рассчитывают индекс WGBT (Wet bulb globe temperature), иначе говоря, тепловую нагрузку среды.

Для измерения применяется специальный прибор («кайфометр»), который обобщает данные температур сухого и влажного термометров, а также сферы Вернона, у пола, потолка и на полотах. Имеются исследования, проведённые в различных парных общественных и частных бань Москвы и Подмосковья. Индекс отражает реакцию людей в парной, а потому может применяться для оценки качества русской бани объективно.

Чем индекс ближе к 57 на уровне пупка сидящего на полотах человека, тем ближе мы к идеалу русской бани. А в парной, тем временем, может быть 112°C. Парадокс?



Когда перепад температур у пола и потолка минимальный, тело прогревается равномерно. Низкая относительная влажность облегчает потоотделение. Лёгкий пар позволяет свободно дышать в парной. Таким образом, мы выявили, отчего нам так хорошо в русской бане: кирпичная печь с монолитным корпусом резонирует с телом человека на инфракрасной волне.

Баня – это ПЕЧЬ. Печь – это МАССА. Раскалённый внутри массивный корпус печи создаёт:

- лёгкий пар и условия для его продолжительной жизни в парной;
- мягкий жар, равномерный по всему объёму парной;
- при дополнительном оснащении – постоянно чистый воздух, которым невероятно приятно дышать.

ГОСТ русской бани

ГОСТ 32670-2014: «Русская баня» (традиционная): «Баня с обогревом парильной греющей стеной свода русской печи, при этом разогрев тела потребителя осуществляется в среде насыщенного паром горячего воздуха во время нахождения или дальнейшего перемещения от полока к полоку, расположенному выше. Для создания и поддержания высокой температуры в парильных используют печи-каменки с использованием различного топлива, а также электрические или инфракрасные нагреватели».

То есть, по ГОСТу, для традиционной русской бани необходимы:

- русская печь-каменка (т. е. из кирпича);
- греющая стена свода (означает закрытую каменку, наличие свода, а также отсутствие изолирующего свод кожуха).

МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЙ
СТАНДАРТ

ГОСТ
32670—
2014

Услуги бытовые
УСЛУГИ БАНЬ И ДУШЕВЫХ
Общие технические условия

Издание официальное



Далее, «...в парильной русской бани должна постоянно поддерживаться температура в пределах 40–60°C». Это означает:

- исключение перепада температур у пола и потолка более 20°C;
- индекс тепловой нагрузки среды (воспринимаемая человеком климатическая температура) – до 60°C;
- рост температуры в парной после поддачи пара в пределах 20°C.

Очень важные параметры! В парных с конвекцией перепад 50°C, а климатическая температура ТНС – 33°C. В парных с монолитной печью: воспринимаемая температура – 57°C, а перепад – до 15°C.

Отметим, что «Лёгкий пар» в ГОСТе деликатно не упоминается, иначе 90 % так называемых «бань» пришлось бы закрыть. Но мы-то с Вами понимаем, что настоящая русская баня и Лёгкий пар неразделимы!

Манифест настоящей русской бани

«Манифест – обращение, имеющее принципиальный, программный характер» (Толковый словарь С. Ожегова).

- Русская баня – это Лёгкий пар и мягкий жар.
- Только массивная монолитная каменная печь способна дать мягкое целебное тепло. Такая печь прогревает парную и людей равномерно. Иссущающая конвекция исключена.
- Только раскалённый внутри каменной печи заряд способен дать настоящий Лёгкий пар. Надёжный признак образования Лёгкого пара – низкий звук хлопка при поддаче.
- Только поддачей Лёгкого пара можно подготовить парную к парению. Ни влажности, ни конденсата в парной не должно быть, при их появлении убрать воду и проветрить парную.
- Только свежий воздух в парной обеспечит прекрасное самочувствие во время и после бани. Насыщенный потом воздух должен вытягиваться, а подогретый печью свежий воздух подаваться в парную постоянно.
- Только логично устроенное пространство парной гарантирует удобство и безопасность банных процедур.
- Только печь, сделанная опытными мастерами по инженерному проекту, прослужит без проблем долгие годы.
- Только соединив вместе эти компоненты, Заказчик получит настоящую русскую баню и праздник жизни.

В чём значение Манифеста?



Во-первых, мы чётко отделили русскую баню от прочих сра-технологий, таких как хамам, сауна, офуро и т. п.

Во-вторых, мы однозначно связываем русскую баню с печью. Баня – это печь!

В-третьих, мы избавились от массы заблуждений «секты Шестидесятников»(о влажности 60 %, температуре 60°С в парной и т. п.), которые либо не парятся сами, либо в настоящей русской бане никогда не были. Гораздо важнее совсем другое, и об этом мы поговорим дальше, вооружившись Манифестом.

Глава 3. Выбираем парную: при всём богатстве выбора...

Обычный процесс выбора

Выбор – поиск самого выгодного решения. Но это в теории. На практике сплошь и рядом Инвестор принимает самое невыгодное решение в отношении парной. Как это происходит?

Архитектор рисует проект бани. Входная группа, раздевальные, помывочная, зона отдыха, туалеты. Кабинеты. Соблюдение многочисленных, запутанных, зачастую нерациональных норм законодательства. Самое главное – парная – за скобками. Не учтены ни нагрузки на основание, ни теплотехника парной. Топочная не соответствует нормам. Высота потолка такая, что годится разве что для погреба. А зачем напрягаться? Железку «воткнём» за три копейки, вот Вам и «баня». То есть работа на самом ответственном участке выполняется на «отвяжись». Проект передаётся строителям, они начинают добавлять свои ошибки. Понеслось.

Инвестор вспоминает о печах. Хорошо, если он хоть раз парился в бане с настоящей монолитной печью, скажем, в Усачёвских банях в Москве. Но если весь его опыт ограни-

чен нагревательными приборами, где камни сверху, – пиши «пропало». Поздно и ошибочно.



Инвестор едет париться в известные бани. Да и то не всегда. Здесь важно не перепутать причину со следствием. Успех старой бани нарабатывался годами и может быть свя-

зан не с парной, а с хорошим рестораном (как в Уфе) или историческими обстоятельствами (Сандуны). У Вас такой формы не будет. Люди ждут от Вас продукт на уровне «праздник жизни», иначе разочаруются.

Инвестор узнаёт, кто делал печи и парные, поговорив с владельцем бани. Конечно, тот никогда не признается в своих ошибках, будет говорить, что всё хорошо. Никто не пожалуется постороннему, что железную имитацию, обложенную кирпичом, целый год доводили до ума, да не до ума даже, а чтобы гости не пищали. И о замене чугуна, ежегодном капремонте печи, прогоревших трубах дымохода ничего не скажет, будет молчать как партизан на допросе. Правда, на вопрос: «...Вы же можете сгореть!»

Иногда слышим ответ: «Мы научились так классно и быстро тушить...» И здесь ты понимаешь, что не всё так гладко в этом королевстве.

Инвестор выбирает по цене и срокам, т. к. времени уже совсем мало – ни посчитать, ни подумать. А ведь основное производственное оборудование никогда не оценивается по номинальной закупочной цене. Сравнение альтернатив делают в рассуждении как минимум десяти лет, считают эксплуатационные издержки, затраты на ремонты. Продвинутый Инвестор подумает ещё и о недополученной прибыли из-за простоев на ремонт. Опытный Инвестор добавит потребность в оборотных средствах, т. к. разные парные означают разные сроки окупаемости бани.

Всё самое интересное и неизвестное начинается после сдачи печи. В результате: проекта нет, ежегодный ремонт у тех же мастеров, простой и долгий срок окупаемости. Инвестор в рабстве.

Бывает и по-другому. Достался Инвестору неплохо расположенный земельный участок в пригороде, на котором он выстроил несколько клубных бань. Банные домики с отдельными зонами отдыха, бассейнами, купелями и массажными столами. Вокруг – оживленные транспортные магистрали, инфраструктура, люди живут. А в баньках – железные имитации. То есть Бани – нет. Людей не обманешь, посещаемость низкая, повторно мало кто заглядывает, постоянная клиентская база не нарабатывается. Инвестор грешит на низкую платёжеспособность населения, понижает цену, а люди всё равно не идут. Жар есть? Пот есть? Ну чем не «баня»? Да ничем не Баня и непонятно, под кого делалась. Трудно самому себе признаться в том, что когда нет продукта, не будет и клиента. Таких примеров – сотни.



Попробуем добавить в процесс инженерного здравого смысла. Прежде всего, рассмотрим форматы общественных бань, какие печи для них годятся. Сформулируем требования к печам, т. е. техническое задание. Затем перейдём к обзорам печей.

Форматы общественных бань, парных и печей

Баннный бизнес охватывает широкий спектр форматов бани:

- Клубная баня – одна или несколько небольших отдельно стоящих бань, арендуемых целиком. Может работать по системе «все включено».

- Гостиничная баня – как один из сервисов термальной зоны. Если это spa-отель, настоящая русская баня значительно повысит его привлекательность для постояльцев, сгладит сезонность.

- Ресторанная баня – ресторан с баннным уклоном. Продукт мутации, вызванной ошибочным выбором печи и парной, когда ресторан отчасти компенсирует отсутствие настоящей бани. Как говорится, «в следующий раз на рыбалку удочки не берём, из автобуса не выходим».

- Банно-оздоровительный комплекс (БОК). Баня – основной аттракцион. Дополнительно возможны сауны, хаммамы и т. п.

- Общественная. Баня – основной и единственный аттракцион.

Для гостиничной (кроме spa-отеля), а иногда и для клубной бани возможны компромиссы. Для БОК и общественной бани однозначно требуется парная настоящей русской бани.

Ресторанная баня обычно становится на путь исправления, как только в городе появляется грозный конкурент – баня с традиционной каменной монолитной печью.

Формат диктует выбор оборудования. Какого формата Ваша баня?

Требования к печам (ТЗ)

Вокруг парной общественной бани сосредоточены три группы интересов, в той или иной мере желательно учесть их все.

Потребительские

- Лёгкий пар – чтобы был, держался между поддачами. Только монолитная печь, никаких кожухов.
- Мягкий жар – даже температура 100°С в парной настоящей русской бани не причиняет дискомфорта. Как говорят ценители, «Главное, чтобы ногти не горели!» Только полностью каменная печь, никаких «нагревательных приборов».
- Чистый воздух – проветривание / печная вентиляция / механическое побуждение. Нужен вентиляционный модуль печи, который делает только «Печная классика» (natopil.ru).

Инвестиционные

- Быстрая наполняемость новой бани – нужна настоящая русская баня.
- Высокая посещаемость – сначала работает реклама, затем репутация (решает парная).
- Постоянная клиентская база (минимум рекламы).

- Отсутствие ежегодных ремонтов, простоев бани – требуется монолитная печь инженерной конструкции.
- Экономичность по топливу – аналогично, экономия топлива до 30 % вполне реальна. Деньги сэкономленные есть деньги заработанные.
- Выгодная истинная цена (подробности в одноименном разделе).



Технические (следствие первых двух)

- Безопасность (периодическое действие, ночью топим, днём паримся).

- Пожарная безопасность.
- Способность накалить заряд для получения Лёгкого пара (закрытая каменка, без кожуха).
- Инфракрасный нагрев парной без конвекции (каменная масса печи).
- Вентиляционный модуль печи (опция, но как привлекает людей!).
- Работа весь коммерческий день без снижения отдачи (каменная масса, масса заряда, теплотехника печи и парной).
- Способность к эпизодическим сверхвысоким нагрузкам (под праздники) – масса заряда.
- Долговечность корпуса, заряда, топочной инфраструктуры (горелки, нагревательных элементов, фурнитуры – дверец, задвижек, колосника, зольника) – инженерный проект и честная кладка по ГОСТ.
- Удобство эксплуатации и обслуживания – конструкция печи и парной, автоматизация растопки.

Законодательные (основные стандарты)

- «Методические рекомендации по проектированию общественных бань и банных комплексов».
- СП «Отопление, вентиляция, кондиционирование» (противопожарные требования).
- «Промышленные печи и тепловые агрегаты: строительство, реконструкция, ремонт» (СТО НОСТРОЙ).

- «Трубы дымовые. Методы теплотехнического и аэродинамического расчёта».
- «Правила производства труботочных работ» ВДПО.
- «Рекомендации по предупреждению пожаров в домах с печным отоплением».
- ГОСТ «Печи отопительные теплоёмкие: нормы проектирования».
- «Инструкция по размещению тепловых агрегатов жилых и многоквартирных домов».
- ТУ «Каменные и печные работы» и т. д.

Из чего выбирать? Обзоры

Итак, мы выяснили, что гости охотно платят за кондиции настоящей русской бани (ЛП + МЖ + ЧВП), посещаемость растёт, баня ускоренными темпами выходит на окупаемость. Существует ГОСТ русской бани. Успех банного бизнеса зависит от печи. **Баня – это Печь, Печь – это масса.**

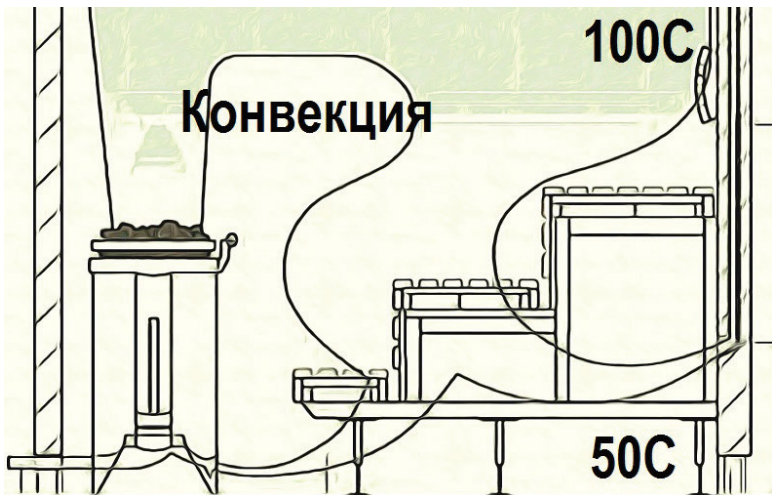
Какие бывают печи? Какая печь нужна для Вашего бизнеса? Чтобы разобраться, нам поможет Манифест. Шкала оценок печей по Манифесту:

- два балла за лёгкий пар;
- два балла за мягкий жар;
- два балла за отсутствие влажности и конвекции;
- один балл за банный загар;
- два балла за печную вентиляцию;
- один балл за долговечность печи.

Баннный загар (баннный узор, леопардовая кожа, леопардовый окрас) – здоровая реакция капилляров на глубокий инфракрасный прогрев в парной. Появляется только в парной настоящей русской бани, оборудованной традиционной каменной печью. После третьего захода в парную пятнистый узор превращается в равномерный бордовый тон, что свидетельствует о полном прогреве тела и сигнализирует о возможности перехода к контрастным процедурам (купель, купание в снегу и т. п.).



Есть печи (традиционные каменные – ведь **масса печи для русской бани абсолютно критична**) и есть «нагревательные приборы» (железные с открытой или закрытой каменкой, обкладка кирпичом не играет роли).



- Нагревательные приборы **не рассматриваем**, т. к. нет триады настоящей русской бани (Лёгкий пар, мягкий жар, чистый воздух). Пожароопасны. Встречаются в банях, где в радиусе 200 км нет ничего приличного. При их наличии в бане отрастает ресторан и опускает рекламный бюджет. Не соответствуют ГОСТу русской бани.

- Каменные печи по-чёрному. Экзотика. Для клубной бани, просто чтобы было. Это настоящая русская баня, но очень особенная. Печь по-чёрному устанавливают в общественной бане, если есть спрос на местном рынке – как дополнение к основной парной.

- Каменные печи с открытой каменкой. Мягкий жар есть,

а вот Лёгкого пара и вентиляции парной нет. Условно пригодно для малых частных парных. Для реанимации гостей в отсутствие лёгкого пара комплектуются умелым банщиком-шептуном.

- Каменные печи в кожухе – широко распространены по причине своей бюджетности. В качестве основного производственного оборудования общественной бани не рекомендуются из-за некоторых недостатков. Дёшево, но слишком «сердито».

- Монолитные каменные печи. Все успешные, в т. ч. крупные общественные бани (Сандуновские, Усачёвские, Краснопресненские, Алексеевские, Коптевские, Варшавские и др.), оборудованы монолитными печами.

Может сложиться впечатление, что традиционные каменные печи для русской бани годятся только для больших банных бизнесов, поскольку способны справиться с просторной парной. Это не так. Настоящая печь может быть установлена в коммерческой парной площадью от 7 м². Обеспечивает полную загрузку бани «при любой погоде».

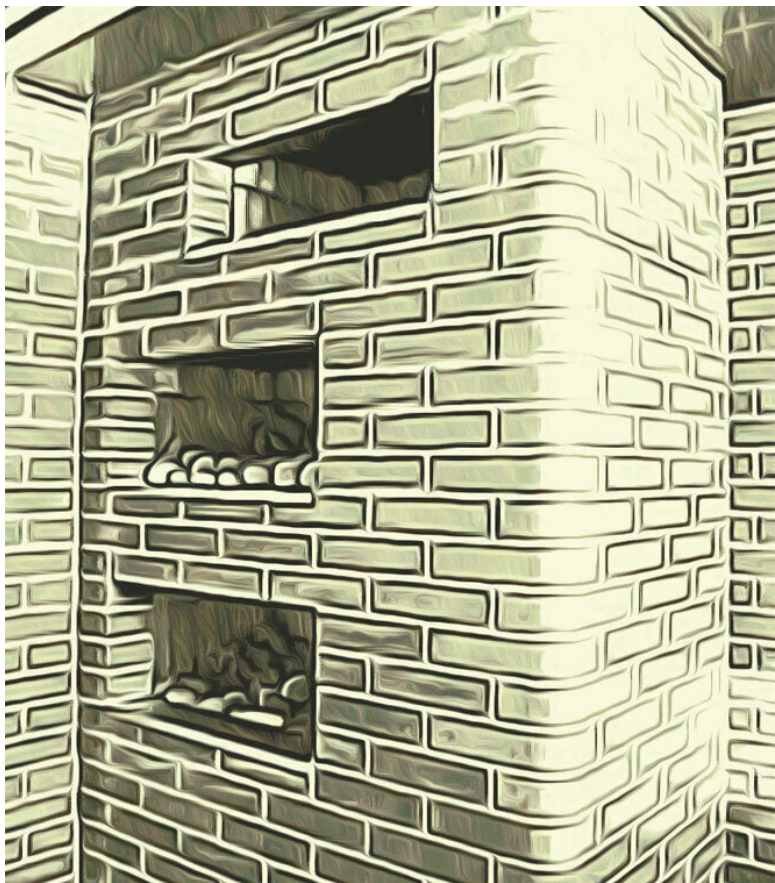


Практическое наблюдение. Водной Сочинской гостинице

4* есть прекрасная термальная зона. В ней несколько бань – сауны с можжевельником и гималайской солью, профессиональные «нагревательные приборы» с открытой каменкой, парная русской бани, есть джакузи и бассейн с противотоком. Так вот: парная русской бани открывается в 13.00. До этого часа можно увидеть людей в разных парных. Но как только открывается парная русской бани с настоящей печью, все устремляются туда. Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше.

Обзор каменных печей с открытой каменкой (по-белому)

Может быть, дело не в закрытой каменке, а только в каменной массе и большой теплоёмкости печи?



Взгляните. Перед нами – типичный представитель вида *Lapis clibanus clausi* (печь с закрытой каменкой, лат.). Камней, кажется, много, лежат на трёх лотках. Теплоёмкость кам-

ней невысока, слой тонкий, а площадь теплоотдачи большая. Печь выполнена по-белому, дым от сгорания дров не попадает в парную, уходя через трубу дымохода. Корпус из красного кирпича, топливник внутри, вероятно, шамотный. Печной шов толстый, порядка пяти мм, раствора не пожалели, но клали на скорую руку. Бандажа нет, кирпич снаружи декоративный. Значит, между топливником и отделочным кожухом есть воздушный зазор глубиной до нескольких сантиметров. Очевидно, топить надо дровами. Чтобы жар подобрался к камням, топить часов восемь, а то и все двенадцать. Но открытые камни в этих условиях не нагреть выше 300°C. Площадь поверхности устройства достаточная. Печь периодического или постоянного действия (в последнем случае угар лишь вопрос времени). Эта печь не обеспечивает вентиляцию парной – не видно характерных отверстий и задвижек.

Что скажет нам Манифест?

- Лёгкий пар – невозможен, камни «холодные», вода шипит, это тяжёлый пар. Слой камней в лотках неглубокий, что усугубляет ситуацию. Лотков несколько, но каждый новый всё дальше от топливника.

- Мягкий жар – присутствует. Но, чтобы добыть его, придётся «попотеть» в буквальном смысле слова: печь в декоративном кожухе трудно вытопить. Воздушная прослойка между топливником и кожухом проводит тепло в 15 раз хуже кирпича. Так, 5 см воздуха равносильны кирпичной кладке в

75 см. Попробуй, вытопи такое. Откуда же в парной берётся тепло? Правильно, конвекцией с открытых камней.

- Относительная влажность – высокая. Чтобы прогреть парную, воду кидают из ковшика или кружки на камни, образуется много влажного и тяжёлого пара. Дышать трудно. Потеть затруднительно. Зато глаза выпучиваются как-то даже сами собой. Будете тестировать, обратите внимание.



- Тепловое равновесие в парной – достигается очень долго, за восемь часов растопки печи. Но тело затем прогревается более равномерно.
- Вентиляция – отсутствует, люди дышат запахом пота.

- Долговечность. По нашему опыту, такая печь служит где-то год при еженедельной эксплуатации, после чего ей требуется капитальный ремонт даже в бытовых условиях. Трещины в кожухе, нарушение газоплотности топливника, прогорание фурнитуры из-за тщетных попыток Заказчика «дать жару», что приводит к перетопу.

До русской бани не дотягивает. Но очень близко к настоящей финской сауне – какими они были лет 100 назад, до нашествия железных имитаций.

Достоинства:

- Парная в средне-верхнем ценовом диапазоне. Но недолговечность печи сводит это преимущество на нет. Придётся топить только по большим праздникам, видимо.

- Можно получить честный мягкий жар. Производители утверждают, что они «продают пар», но это, конечно, преувеличение.

- Нетребовательность к помещению. Фундамент под печь потребуется, но потолок можно оставить низкий.

На этом примере мы видим, что появилось первое достоинство из Манифеста – мягкий жар. И одно это почти способно нейтрализовать остальные недостатки.

Такие печи и парные часто продаются через демонстрацию парения, в подготовленных тепличных условиях. Что это значит? Всегда вытоплена (у Вас этого не будет), постоянно ремонтируется (сразу берите уроки печной кладки), да ещё и сладкий чай с конфетами (отвлекающий маневр).

Итак, кирпич, веник и дрова – далеко не полный перечень составляющих счастья парильщика.

Общая оценка по шкале настоящей русской бани – 3 из 10.

Обзор каменных печей с открытой каменкой (по-чёрному)

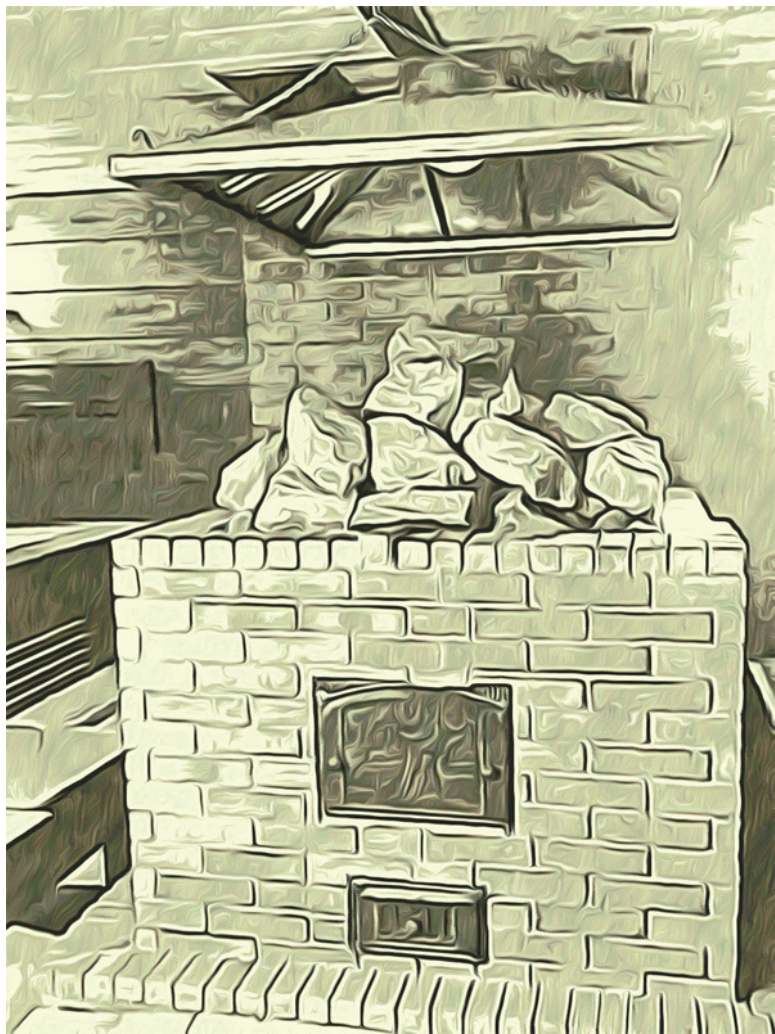
Исторически большинство бань на Руси топились по-чёрному, когда дым от горения дров сначала попадает в парную, а затем выходит через окна и дверь.

Печь для бани по-чёрному в парной располагается так, чтобы закладка дров была удобной, например, из соседнего помещения. Конструкция печи включает топочную дверцу и поддувало, колосниковую решётку и зольник. Труба дымохода отсутствует. Высота печи до уровня камней будет около 1 м. Чтобы увеличить теплоёмкость печи, она делается массивной и глубокой. Для укладки камней может применяться железная решётка, хотя лучше (но технически сложнее) оставлять свод топки ячеистым. Корпус печи дополнительно может усиливаться каркасом. Кроме камней, сверху печи устанавливается металлический чан для подогрева воды. Размер печи и объём камней подбирается исходя из величины парной. Достаточно 60 л камней на 1 м³ парной. Поверх топки сначала укладываются большие камни, затем средние и мелкие. Печь топится только дровами, в этом весь смысл. Открытые камни нагреваются не выше 300°C. Площадь поверхности устройства достаточная. Печь периодического действия, вентиляции парной не обеспечивает.

Что слышно от Манифеста?

- Лёгкого пара в понимании бани «по-белому» не будет, температура камней недостаточно высока. Но пар в бане по-чёрному ценится, прежде всего, за насыщенный аромат копчёного дерева.

- Мягкий жар – присутствует. Печи делаются обычно монолитными, без воздушных прослоек между топливником и внешним кожухом. Монолитный корпус печи прогревает парную лучистым теплом.



- Относительная влажность – средняя или высокая. Чтобы прогреть парную, воду кидают из ковшика или кружки на камни, образуется много влажного пара. Дышать может быть трудно.

- Тепловое равновесие в парной достигается через полчаса после окончания растопки печи. Тело будет прогреваться равномерно.

- Вентиляция – отсутствует, но дымный аромат перекроет все прочие запахи. Перед баней парную моют и проветривают.

- Долговечность. По нашему опыту, такая печь может прослужить до трёх лет, если не принять специальных мер для защиты от разрушения. Тогда можно будет добиться 20-летнего ресурса печи.

Да, это настоящая русская баня, но очень особенная. Баню по-чёрному любят за её уникальные достоинства. Когда-то различий между русской баней по-чёрному и скандинавской дымовой сауной вообще не было. Выбор приверженцев, истинных ценителей.



Достоинства:

- Парная в средне-верхнем ценовом диапазоне. Печь может быть сделана долговечной. Облицовка печи и особая отделка парной не нужны.
- Можно получить честный мягкий жар. И невероятный дымный аромат в придачу.
- Фундамент под печь потребуется, а потолок можно оставить низкий. Также можно сделать парную и с подиумом, если габариты позволяют. Так часто поступают в Финляндии.

Прочие соображения:

- Продолжительность парения – три часа, можно довести до пяти часов, если усовершенствовать конструкцию печи.

Это иногда неудобно, т. к. мы привязаны ко времени.

- Парную нужно мыть перед парением.

- Под баню по-чёрному обычно строят отдельное помещение. Но это требование не жёсткое, печь можно оснастить дымосборником, чтобы уменьшить количество сажи в парной и выводить дым от растопки не через окна и двери.

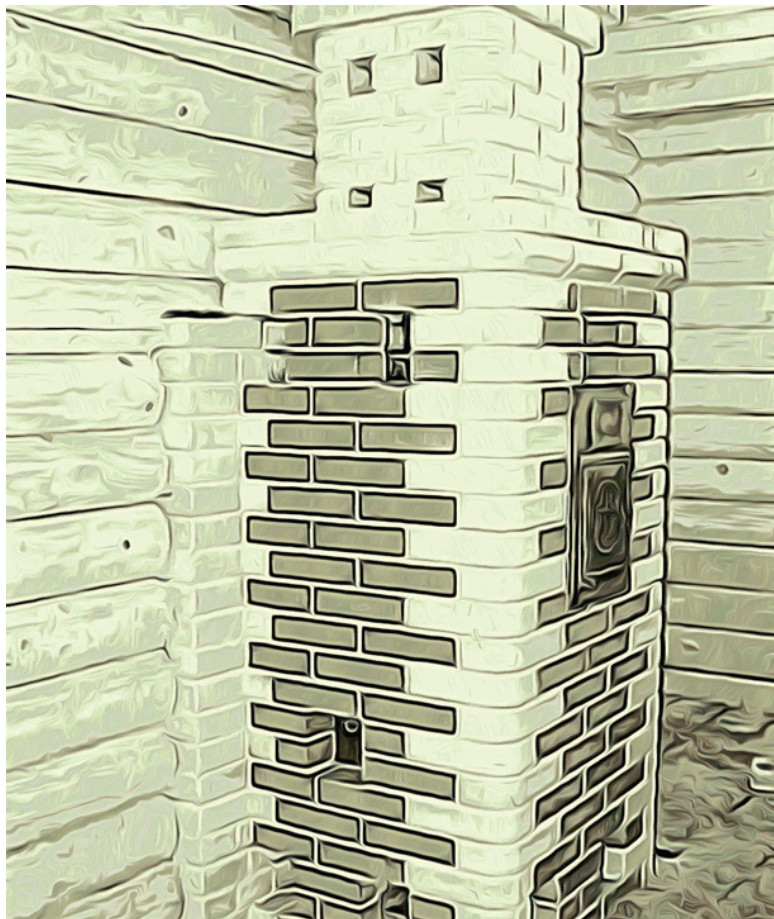
- Топливо для растопки – только дрова.

- Срок создания парной – средний, порядка трёх месяцев.

Общая оценка по шкале настоящей русской бани – 5 из

10.

Обзор каменных печей с закрытой каменкой. Вариант 1 – в кожухе



Как устроена печь? Камни и/или чугуны находятся в закрытой камере. Здесь возможны варианты – камни могут нагреваться пламенем напрямую либо через стенку металлической ёмкости, куда их кладут. Пламя может проходить через камни напрямую снизу вверх (традиционно) либо сверху вниз (печи с обращённым пламенем). Камней достаточно, их можно накаливать до очень высоких температур, до степени свечения. Массивный корпус из кирпича. «Шамотное ядро» внутри. Снаружи – декоративный кожух из кирпича. Продух между кожухом и ядром используется либо для конвекционного разогрева парной, либо для утепления ядра стекловатой (и то, и другое – чудовищно). Площадь поверхности печи достаточная. Печь периодического действия: сначала топим, затем паримся. За единственным исключением, такая печь не вентилирует парную. Большинство коммерческих кирпичных печей в России – в кожухе, поскольку бюджетно.

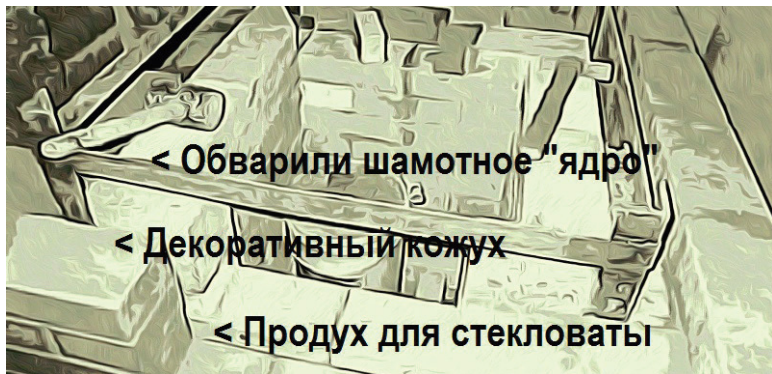
По Манифесту, эта печь получше будет:

- Лёгкий пар получить можно, но для этого нужно накаливать камни до степени свечения, как минимум, до 450°C , оптимально – не менее 600°C . Но даже когда камни остынут до 300°C , тяжёлого пара не будет, поскольку заряду печи помогает восстановиться масса печи. А вот когда масса самого заряда неадекватна парной, его иногда «заливают», и вместо лёгкого пара будет тяжёлый пар. Если продух конвекцион-

ный (пустой), то Лёгкий пар быстро исчезает, перемешиваясь конвекцией. Если продух «утеплён» (заполнен стекловатой), то гости и будут дышать стекловатой.

- Мягкий жар – присутствует, когда поверхность массивной печи нагрета до 80–150°C. Ситуацию портит кожух. Печь трудно вытопить. Чтобы добиться нужной температуры, печь перетапливают. «Поймать» мягкий жар можно, но практически нереально.

- Относительная влажность – низкая, пока печь выдает Лёгкий пар.



- Тепловое равновесие в парной – достигается быстро. Из-за кожуха ядро накаляется быстрее (3,5-5 часов), чем успевает прогреться кожух печи (8–12 часов).

- Вентиляция – в парных с обычными печами отсутствует,

люди дышат запахом пота, кислородное голодание.

- Долговечность под большим вопросом: печь приходится постоянно перетапливать, чтобы климатические кондиции бани были приемлемыми. Сильно зависит от конструкции печи и качества работы. Если повезёт с мастером-печником, можно рассчитывать на 1–3 года, затем – ремонт. И чем сильнее Вы накаляете заряд, тем короче живёт печь.

Прочие соображения:

- Парная с каменной печью не будет стоить дёшево.
 - Печь, в среднем, позволяет париться до 5 часов.
 - Относительно медленная растопка.
 - Мягкий жар фактически невозможен, поэтому условия для Лёгкого пара не лучшие.
 - Печь из-за наличия кожуха громоздкая, что уменьшает полезную площадь парной.
 - Срок создания печи – средний. Такая печь вряд ли будет соответствовать ГОСТу.
 - Пожарная безопасность – спорная (из-за перетопа), даже если учесть все требования МЧС.
 - Требования к помещению: фундамент и потолок. Чем больше площадь парной, тем выше должен быть потолок – Лёгкому пару требуется место.
- Общая оценка по шкале настоящей русской бани – 5 из 10.

Обзор каменных печей с закрытой каменкой. Вариант 2 – монолит



Камни и/или чугун находятся в закрытой камере. Камни нагреваются пламенем напрямую. Пламя проходит через камни напрямую традиционно, снизу вверх. Камней достаточно, их можно накаливать до очень высоких температур, до степени свечения. Массивный монолитный корпус из кирпича, без зазоров и продухов. Площадь поверхности печи достаточная. Печь периодического действия: сначала топим, затем паримся. Печь может быть оснащена вентиляционным модулем.

Манифесту эта печь нравится гораздо больше:

- Лёгкий пар получить несложно, печь хорошо вытапливается, заряд светится в конце растопки. Монолитная конструкция прогревается равномерно, конвекция отсутствует. Каменная масса печи помогает заряду быстро восстановиться после поддачи.

- Мягкий жар – присутствует, когда поверхность печи нагрета до 80–150°C. Между поддачами пара воздух в парной неподвижен. Лучистое инфракрасное тепло. Нюанс: площадь поверхности печи должна быть соразмерна парной, иначе перетоп или недотоп.

- Относительная влажность – оптимальная, печь выдаёт Лёгкий пар.

- Тепловое равновесие в парной – достигается за время растопки печи (4-5 часов). Тело прогревается равномерно.

- Вентиляция – возможна, ведь с изобретением вентиляционного модуля ситуация кардинально меняется: невероят-

ное чувство лёгкости усиливает эффект настоящей русской бани многократно. Воздух чистый, обогащён кислородом.

- Долговечность. Очень сильно зависит от конструкции печи и качества работы. Чтобы монолитная печь прослужила долго, её конструкция должна включать ряд степеней защиты от разрушения, например, кладку по ГОСТ класса «Огнеупорная. Особо тщательная» (шов 2-3 мм).



Прочие соображения:

- Парная с *монолитной* каменной печью определённно не дешёвое удовольствие.
- Кирпичная монолитная печь отлично сберегает жар.

Встречаются экземпляры, которые без дополнительной подтопки дают Лёгкий пар двое, а то и трое суток подряд.

- Растопка печи на дровах может занять время. Печи на газе и электричестве допускают автоматизацию растопки.
- Срок создания печи – длительный, если всё делать качественно и по ГОСТу.
- Пожарная безопасность – целиком в руках печника. Хорошо, если у него будет лицензия на трубо-печные работы от МЧС.
- Требования к помещению: фундамент и потолок. Чем больше площадь парной, тем выше должен быть потолок – Лёгкому пару требуется место.

Общая оценка по шкале настоящей русской бани – 7 из 10.

Если печь обладает встроенной вентиляцией, да ещё и долговечна – все 10 баллов!

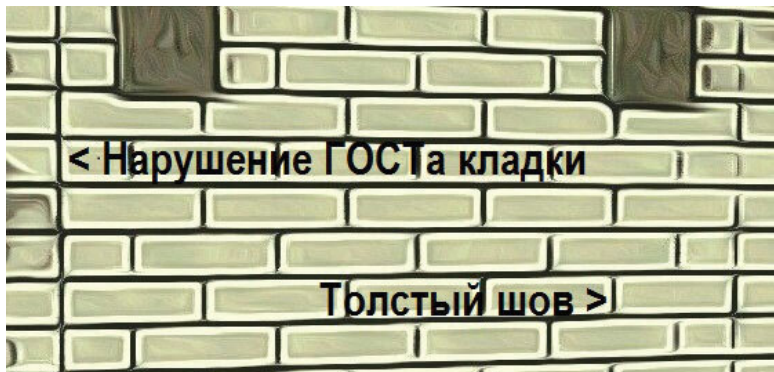
У Вас могло сложиться впечатление, что всё очень неоднозначно. Либо бани нет, либо есть, но со множеством оговорок. Так и есть. Настоящая баня улучшает здоровье, а имитация отбирает. Главное, что следует из нашего с Вами анализа печей: **альтернативы традиционной каменной печи для русской бани не существует.**

Как не ошибиться при выборе печи?

Можно ли ошибиться при выборе кирпичной печи? Очень даже легко. Задача настоящей банной печи – накаливать заряд до 500-1000°С, чтобы получать Лёгкий пар. Поэтому банная печь технически самая сложная печная конструкция для реализации. Каждый печник делает банные печи по-своему. При этом далеко не каждый печник вообще сможет сделать настоящую банную печь и не у каждого есть портфолио печей, эксплуатирующихся системно.

Наша задача – лишь по внешнему виду образца печи определить, что от неё ждать и сколько она прослужит. Кожух или монолит? Вот на что мы будем с Вами смотреть и делать выводы:

- **Печной шов** – когда он 2-3 мм, это по ГОСТу, кладка огнеупорная, особо тщательная. По такому шву можно предположить, что и с другими элементами защиты печи от разрушения всё будет в порядке (перевязки, перекрыши, свод и т. п.). А вот когда Вы видите шов толщиной с палец, это очень тревожный сигнал. Раствор и кирпич имеют разные коэффициенты теплового расширения, что послужит причиной быстрого разрушения печи, особенно банной.



• **Чёрный (холодный) заряд после растопки** – печь не вытапливается либо заряд уже «сгорел». Обычно бывает так: либо заряд алый, но печь живёт недолго, либо печь берегут и не вытапливают, зато она дольше «протянет». Чтобы и то, и другое вместе – редчайшее исключение из правил. Обязательно расскажем, где водится такая Жар-птица. Но позже.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.