

аква term

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ №1 '2019



ДИЗАЙН-РАДИАТОРЫ VARMANN
В ТРЕНДЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ И КОМПЛЕКСНЫХ
РЕШЕНИЙ ОТОПЛЕНИЯ

МТК

МОСКОВСКАЯ
ТЕПЛОВАЯ
КОМПАНИЯ

www.mtk-gr.ru
+7 (800) 301-01-77

varmann



EQB

Превосходит ожидания



УСТОЙЧИВЫЙ К КОРРОЗИИ



БЕСШУМНЫЙ



ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫЙ



ВЫСОЧАЙШИЙ КПД



Уважаемые посетители выставки!

Прошлый год оказался для нас по-настоящему историческим, а поводов для гордости было сразу несколько. Во-первых, мы смогли преодолеть планку в 1 млн настенных котлов, которые были проданы на российском рынке. Примечательно, что у нас получилось обойти немецких конкурентов, пока еще не подобравшихся к заветному рубежу. Во-вторых, нам выпала честь во второй раз подряд получить премию доверия потребителей «Народная марка №1 в России». Это своего рода оценка качества продукции NAVIEN и уровня предлагаемого нашими партнерами сервиса, и оценка достаточно высокая. В-третьих, у нас было сразу два юбилея. Мы отпраздновали 5-летие «Навиен Рус» в России и 40-летие с момента открытия первого завода бренда NAVIEN в пригороде Сеула.

Что касается абсолютных цифр, то нам удалось сохранить динамику продаж. Так, по предварительным подсчетам, в 2018 году компании удалось реализовать почти 110 тыс. единиц продукции. То есть мы стабильно удерживаем 10-процентные темы роста продаж вот уже три года подряд, несмотря на стагнирующий рынок. Основными факторами роста стали выход на рынок объектных поставок в новых для нас городах и регионах, а также вывод на рынок новинки – Deluxe S, который является флагманом линейки двухконтурных газовых котлов и отличается высокой экономией энергии и, как всегда, привлекательной ценой.

На 2019 год у нас запланирован выход долгожданного конденсационного котла NCB 700, который станет основой для повышения популярности технологии конденсации в России. Наряду с этим мы планируем усилить свое присутствие в Армении, Азербайджане, Грузии, Казахстане, Киргизии и Узбекистане и продать на рынках этих стран в ближайшие год-два года около 100 тыс. единиц продукции.

От лица компании я хотел бы поблагодарить редакцию журнала «Аква-Терм» за посильный вклад в освещение ключевых событий отрасли. А всех читателей, пользуясь случаем, пригласить на выставку Aquatherm Moscow 2019, наш стенд находится в павильоне №3, зал №14, стенд B577.

*Ким Тэк Хюн,
генеральный директор ООО «Навиен Рус»*

ESBE made in Sweden since 1906



ТЕРМОСТАТИЧЕСКИЕ КЛАПАНЫ ESBE VTA

**ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ КОМФОРТНОГО И БЕЗОПАСНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ**

 сеть магазинов
ТЕРМОКЛУБ

+ 7 (495) 543-96-16

www.termoclub.ru

**Конференция
«Энергоэффективность, экологичность и безопасность
систем теплоснабжения и водоснабжения»**

**14 февраля 2019, конференц-зал 2
зал 15, павильон 3, «Крокус Экспо»**

10.00-10.15. Регистрация участников Конференции.

10.15-10.20. **Андрей Громов**, заместитель главного редактора журнала «Аква-Терм».
Вступительное слово.

10.20-10.40. **Станислав Митюшин**, соучредитель Гильдии Инженеров Газового Оборудования.
Текущая ситуация в РФ по обслуживанию газового оборудования – проблемы безопасности, монополизации. Нормативы и требования, сценарии развития ситуации.

10.45-11.05. **Иван Дорохов**, руководитель технического отдела ТД «Импульс».
Российское производство мембранных баков и установок поддержания давления Wester. Энергоэффективные и безопасные решения для проектирования инженерных систем и зданий.

11.10 – 11.30. **Олег Козлов**, региональный представитель De Dietrich в Северо-Западном регионе.
Крышные и локальные котельные на базе конденсационных котлов в соответствии с новыми требованиями нормативов.

11.35 – 11.55. **Максим Кононенко**, технический специалист BAXI в Северо-Западном регионе.
Диспетчеризация и удаленное управление котлами и котельными установками.

12.00 – 12.20. **Константин Мокроусов**, специалист технической поддержки компании WOLF.
Энергоэффективные системы вентиляции и отопления WOLF в коттеджном строительстве.

12.25 – 12.45. **Артем Гончаров**, менеджер по работе с клиентами компании WOLF.
Энергоэффективные решения для поддержания микроклимата в бассейне.

12.50 – 13.10. **Виталий Сасин**, генеральный директор ООО «Витатерм», член АПРО.
Проблемы и перспективы обязательной сертификации отопительных приборов.

13.15 – 13.35. **Михаил Вилков**, R&B директор ТОО «Орион Система», г. Алматы, Казахстан.
Внедрение системы дистанционного сбора данных на водораспределительной сети г. Шымкент.

13.40 – 14.00. Свободное общение участников Конференции.

Организаторы Reed Exhibitions, ITE, журнал «Аква-Терм»

Россия – ключевой рынок для Viessmann



Маруис Шуберт, генеральный директор
ООО «Виссманн»

Генеральный директор ООО «Виссманн» рассказал об итогах 20-летней работы компании в России: приросте продаж, доле в глобальном бизнесе и перспективах развития.

В 2018 году торговое представительство Viessmann в России отметило свое 20-летие. За прошедшие годы компании удалось добиться значительного успеха, ее продукция приобрела широкую известность в России и подтвердила среди российских потребителей репутацию надежного производителя. В 2017 году в Липецкой особой экономической зоне заработал завод промышленных водогрейных котлов Viessmann, который по праву считается одним из самых современных и высокотехнологичных производств Viessmann Group в мире. Об истории компании, ее успехах и планах на будущее рассказал Маруис Шуберт, генеральный директор ООО «Виссманн».

Двадцать лет назад компания Viessmann открыла представительство в России. Расскажите, с чего все начиналось? Какой путь прошла компания за эти 20 лет?

Поставки оборудования Viessmann в Россию начались значительно раньше. Как показывает статистика сервисной службы, сегодня встречаются бесперебойно работающие котлы, поставленные непосредственно из Германии в начале 1990-х. В 1995 году мы открыли представительство в Москве, а 1998-й – это год основания ООО «Виссманн». Компания была образована примерно в то же время, что и торговые представительства в других странах, поскольку именно в тот момент проф. Мартин Виссманн принял стратегическое решение о расширении присутствия на глобальных рынках и организации производства за пределами Германии.

За время своего существования в России (с 1998 года) фирма пережила не один кризис и всегда оставалась на рынке одним из ведущих поставщиков теплового оборудования, выполняя свои обязательства перед партнерами. Несмотря на нестабильный курс рубля, фирма активно развивалась и показывала хорошие результаты, а наш товар всегда отгружался вовремя. В прошлом году мы открыли завод по производству промышленных котлов Viessmann в Липецке, а в этом году для выполнения всех поступающих заказов уже была запущена работа второй смены завода. Также одним из наших самых значительных достижений является установка котлов Viessmann на олимпийских объектах г. Сочи в преддверии Зимних Олимпийских игр



2014 года. Среди самых знаковых объектов – СТК «Горная карусель» на отм. +960 и +540, биатлонный стадион «Псехако» и Скайпарк на территории Сочинского национального парка. В контексте этих достижений хочется особо отметить интерес компании к зимним видам спорта и спонсорство соревнований по биатлону на протяжении нескольких поколений семьи Viessmann.

В каких городах России представлена сегодня компания Viessmann, спустя 20 лет?

По мере того как увеличивался спрос на нашу продукцию, мы открывали новые представительства в крупных городах России. Сейчас, помимо центрального офиса в Москве, у нас есть филиалы в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Самаре, Новосибирске, Казани и с лета 2017 года в Липецке.

Какое место занимает Россия в глобальном бизнесе компании?

Значимое. Россия – это один из пяти ключевых стратегически важных мировых рынков для Viessmann, наряду с Китаем, где компания также имеет собственное производство, а также США, Канадой и Великобританией. В общей сложности на долю экспорта и продаж зарубежных филиалов сейчас приходится 56% оборота компании Viessmann Group. Российское предста-

вительство тоже вносит свой вклад в этот рост, и наша доля в этом обороте постоянно растет. Так, юбилейный для ООО «Виссманн» 2018 год мы заканчиваем на подъеме, с 25%-ным приростом продаж по отношению к 2017-му.

Viessmann поставляет продукцию во многие страны бывшего СССР. Есть различие между рынками этих стран и российским?

Поставки в страны бывшего Союза осуществляются главным образом напрямую из Германии, и в основном это отопительная техника небольших мощностей. Если говорить о поставках в Россию и промышленном оборудовании, то российский рынок для нас основной и самый важный. Здесь у нас самый большой объем продаж по группе Viessmann, который абсолютно не сравним с объемом поставок в страны СНГ.

Какая продукция Viessmann наиболее востребована на российском рынке? Чем он отличается от европейского?

В России мы видим те же тенденции, что и в Европе, хоть и с некоторым опозданием. Например, в Германии домовладельцы уже практически полностью отказались от котельных в подвалах своих домов, на смену напольным котлам пришли более компактные





настенные, которые можно устанавливать в любом помещении – от кухни до мансарды. Сейчас они набирают популярность и в России.

Постепенно растет спрос и на конденсационные котлы. В Западной Европе мы сейчас продаем только их, поскольку установка традиционных котлов до 400 кВт запрещена законодательно из-за низкой энергоэффективности. Российские потребители тоже начинают понимать, что конденсационная техника более выгодна в эксплуатации. По нашим расчетам, разница в стоимости между конденсационным и обычным газовым котлом окупается за два – два с половиной года, после чего пользователь получает уже чистую экономию. По мере роста цен на энергоносители выгода от использования конденсационного оборудования становится все более ощутимой.

Есть ли в современной России спрос на энергоэффективные решения и ВИЭ: тепловые насосы, солнечные коллекторы?

Спрос есть, но пока он не очень высок. В вопросах энергосбережения, на мой взгляд, очень многое зависит от законодательства и государственной поддержки. В Европе этот спрос, как и спрос на конденса-

ционное оборудование, стимулирует государственная поддержка, различные субсидии и льготы, на которые могут рассчитывать те, кто выбирает энергоэффективные решения. Более того, если говорить о новом строительстве, домовладельцы обязаны использовать возобновляемые источники энергии в качестве одного из энергоносителей. Это, безусловно, способствует более активному развитию энергосберегающих технологий. Сегодня Группа компаний Viessmann предлагает гораздо более широкую линейку моделей тепловых насосов.

В Россию мы тоже поставляем некоторые модели тепловых насосов, несмотря на то, что спрос на них здесь пока небольшой. Более того, в этом году мы стали лауреатом премии Eco Best Award 2018 за уникальный проект модернизации системы теплоснабжения Усть-Илимской ГЭС. Установленные на электростанции три промышленных тепловых насоса позволяют экономить порядка 2,5 млн кВт*ч электроэнергии ежегодно. Источником тепла служит система охлаждения трансформаторов ГЭС. На сегодняшний день этот проект не имеет аналогов в России.

Как можно охарактеризовать ситуацию по продажам промышленного оборудования?

Продажи промышленных котлов в России значительно опережают европейские показатели и даже превосходят наши собственные ожидания. Россия большая страна со множеством климатических зон, и на такое оборудование всегда есть высокий спрос. Именно поэтому было принято решение о запуске производства промышленных котлов в Липецке, которое работает с 2017 года.



Расскажите, пожалуйста, о заводе в Липецке. Чего уже удалось достичь с его помощью, какие планы осуществляются в данный момент? Почему вообще возникла необходимость локализовать производство?

Локализация производства в Липецке связана с увеличением спроса на продукцию российского производства. Мы стремимся предоставить нашим партнерам и клиентам наиболее выгодные условия, стать более доступным продуктом на рынке, и запуск производства в России дает нам такую возможность. Можно с уверенностью говорить о том, что нам удалось перевыполнить собственные амбициозные планы по загрузке Липецкого завода, по количеству произведенных и проданных промышленных котлов.

В планах – дальнейшее расширение производства в Липецке, рост количества производимых котлов, увеличение мощностного ряда и расширение продуктовой линейки до 14 МВт. В частности, сейчас обсуждается вопрос по производству котлов 16,5 и 20 МВт.

Особая гордость – это наш учебный центр при заводе, где представлена вся продаваемая в России продукция в действующем режиме. Здесь мы регулярно проводим обучение для специалистов, в том числе по промышленному сервису, а также экскурсии для партнеров, желающих посетить наше высокотехнологичное производство.

Правильно ли мы понимаем, что на продукцию завода имеется высокий спрос? Кто ее основные потребители?

Спрос и темпы роста превосходят наши ожидания. В докризисные годы уже был период, когда мы продавали в России более трехсот промышленных котлов в год. Тогда все это оборудование поставлялось из Германии. Сейчас мы видим, что в ближайшем будущем снова выйдем на такие показатели, но теперь этот спрос будет обеспечивать Липецкий завод. Чтобы удовлетворить его, мы уже в этом году ввели на предприятии вторую смену.

Что касается конечных потребителей, то это предприятия разного профиля. Мы видим хороший спрос на промышленные котлы со стороны городских теплоснабжающих организаций, муниципальных и государственных предприятий, которые строят новые и модернизируют существующие котельные и ТЭЦ, в том числе в рамках перехода с угля и мазута на газ. Также это и коммерческие компании: производители продуктов питания, фармацевтические и биохимические компании, целлюлозно-бумажные комбинаты и многие другие. Промышленным предприятиям важны эффективность использования топлива и надежность оборудования.

Каковы общие объемы продаж Viessmann в России?

Продолжая тему Липецкого завода, могу сказать, что он был рассчитан на 250-300 промышленных котлов в год и на этот объем мы выйдем уже в 2019 году. До конца 2018 года мы отгрузим примерно 170 котлов. Что же касается сегмента бытового оборудования, то в этом сегменте мы продаем 25 тысяч котлов ежегодно, не считая сопутствующего ассортимента: радиаторов и комплектующих для систем отопления, систем вентиляции и водоподготовки.

Каких новинок ожидать российским потребителям в 2019 году?

Свои новинки мы традиционно представим в марте во Франкфурте-на-Майне, на главной ежегодной отраслевой выставке ISH. Ассортимент, который будет представлен там, частично появится и в России. Немного забегая вперед, могу сказать, что мы планируем ввести новые модели настенных котлов и пополнить линейку оборудования программы Vitaset. Кроме того, в планах расширение спектра сервисных услуг и инструментов для проектировщиков. Будут и другие новинки, которые станут приятным сюрпризом для российских потребителей.

www.viessmann

Реализация комплексных решений от ГК «Штарк»



История ГК «Штарк» началась в 2006 году с поставок оборудования для подземных горных работ. На сегодняшний день группа компаний является ведущим поставщиком карьерной техники и горнодобывающего оборудования, обеспечивающим снижение инвестиционных затрат и операционных рисков для крупнейших российских компаний в различных отраслях экономики страны.

Благодаря успешной бизнес-концепции ГК «Штарк» входит в число наиболее эффективных компаний в области комплексных решений по обеспечению энергобезопасности и энергоэффективности предприятий. В 2014 году проект ГК «Штарк» – мини-ТЭЦ 21,5 МВт для ОАО «СУМЗ» (г. Ревда) – стал победителем Национальной премии «Малая энергетика – большие достижения». По итогам 2015 года загрузка станции составила 95 % от номинальной мощности при плановых 80 %. При этом общий объем сокращения выбросов углекислого газа составил более 30 000 т.

Проект строительства мини-ТЭЦ реализован по беспрецедентной для Российской Федерации схеме BOT-contract (build-operate-transfer), предполагающей 100-процентное финансирование со стороны ГК «Штарк» на сумму более 1,1 млрд рублей. Контракт подписан на 9 лет с последующей передачей ТЭЦ в собственность Среднеуральского медеплавильного завода.

В 2014 году в структуре ГК «Штарк» сформировано направление водоподготовки, осуществляющее производство станций очистки сточных вод для нефтегазохимического комплекса, пищевой промышленности, горнодобывающих, металлургических и других предприятий. Компания предлагает комплексные решения по строительству станций водоподготовки (ВОС), а также канализационных насосных станций

(КНС) и резервуаров. За счет реализованных проектов клиентами ГК «Штарк» в направлении водоподготовки промышленных объектов стали такие компании как «ЯМАЛ СПГ» («НОВАТЭК»), «Роснефть» и «Газпром».

Представительства компании находятся в Москве, Екатеринбурге, Минске, Вильнюсе, Шанхае.

Почему нам доверяют.

1. Группа компаний «Штарк» — это собственный научно-исследовательский центр.

Команда талантливых технологов и проектантов. Мы предлагаем инновационные решения и самые проверенные технологии. В том числе — анализ качества воды и установку мембранных биологических реакторов.

2. Группа компаний «Штарк» — это собственное производство.

Все технологическое оборудование — от насосных станций до резервуаров — монтируется и испытывается на нашей сборочной площадке в Екатеринбурге. Наши блочно-модульные конструкции работают даже в самых суровых климатических зонах и отличаются максимальной степенью заводской готовности.

3. Группа компаний «Штарк» — это полный комплекс услуг.

Как мы работаем:

- получаем заявку;
- **всего за 3 недели** готовим рабочую и проектную документацию;
- проектируем установку, используя современные методики и инструменты 3D-моделирования;
- подбираем и производим оборудование самого высокого качества;
- собираем установку на собственной площадке и доставляем продукт в защитной термоусадочной пленке;
- запускаем объект в работу под реальной нагрузкой с одновременным обучением персонала;
- обеспечиваем постгарантийное и сервисное обслуживание;
- берем все финансовые и юридические риски на себя.

Самое главное – мы запускаем станцию только тогда, когда лично попробуем воду и убедимся в ее чистоте.

*ГК «Штарк» продолжает пусконаладочные работы по проекту
«Установка очистки производственных и дождевых сточных вод ЛОС-15» для СПГ-завода
«Криогаз-Высоцк» (Ленинградская обл.)*

В настоящий момент ГК «Штарк» проводит пусконаладочные работы по проекту «Установка очистки производственных и дождевых сточных вод ЛОС-15». Оборудование в адрес заказчика «Криогаз-Высоцк» было поставлено в начале осени и предназначено для применения на территории терминала по производству и перегрузке сжиженного природного газа. Проект в Высоцке предполагает строительство терминала по производству и перегрузке сжиженного природного газа в порту Высоцк Ленинградской области, производительностью 660 тыс. тонн СПГ в год, включая газопровод-отвод от магистрального газопровода «Ленинград-Выборг-Госграница».

Главный технолог ГК «Штарк» Артем Мухин отмечает: «Проект реализован в сжатые сроки, при этом строительство здания начато досрочно, еще в процессе поставки основного технологического оборудования. Испытания и наладка оборудования выполняются без перерыва после завершения строительства, при этом часть пусконаладочных работ удалось выполнить совместно с монтажными работами».

Установка оборудования по очистке производственных и дождевых сточных вод ЛОС-15 применяется для очистки поверхностных сточных вод до концентраций, соответствующих требованиям сброса вод в водоем рыбохозяйственного назначения. Очистка воды производится при помощи многостадийного процесса реагентной обработки, ламинарной сепарации, фильтрования, сорбционной доочистки и УФ-обеззараживания.

Особую ответственность за качество очищаемой воды накладывает точка сброса, ведь вода в конечном итоге попадает в Финский залив – образец уникальной природы и излюбленное место отдыха многочисленных туристов.

Номинальная производительность станции составляет 1296 м³/сут.

«Сложность проекта заключалась в территориальном расположении. Район строительства – северный берег Финского залива у северо-западной части Южно-Транзундского мыса острова Высоцк в непосредственной близости к северной столице городу Санкт-Петербургу. Это обуславливает требования высочайшей надежности поставляемого оборудования и максимальной степени ответственности, возлагаемой на ГК «Штарк», – поясняет директор департамента водоподготовки ГК «Штарк» Евгений Григорьев.

СПГ-завод будет вводиться в эксплуатацию единым комплексом, включающим две технологические линии по 330 тыс. тонн СПГ каждая. Запуск производства запланирован на начало 2019 года.

**МО, Красногорский р-н, 26 км автодороги
«Балтия», БЦ «Рига Лэнд», стр. 6, п. 5, эт. 5
+7 (495) 215-52-71**



**info@stark-group.ru
http://stark-group.ru**



Тренды российского рынка в сфере инженерных систем



Генеральный директор:
Васильев Виктор Евгеньевич
ООО «ХЕНКО РУС»

Одна из заметных черт современного российского рынка – выбор оборудования по сходной цене. К сожалению, в секторе оборудования для трубопроводов это приняло характер устойчивой тенденции – тренда. Зачастую такой выбор происходит в ущерб качеству и инвестиционной привлекательности инженерных систем объекта.

Российские производители полипропилена (ППР), если не доминируют, то, как минимум, очень широко представлены сегодня на отечественном рынке. При этом многие из них производят продукцию крайне низкого качества. Указанная проблема начинает «выстреливать» уже сейчас и максимальных масштабов достигнет в ближайшие 2-5 лет (средний срок службы низкокачественных систем из ППР). Кстати в современной Европе поставить трубопроводы из ППР на систему отопления, редко кому придет в голову.

Впереди отечественный коммунальный сектор ждет большой пласт работы по коррекционной замене многих тысяч метров ППР, и прежде всего на системах отопления. Ошибки выбора инженерных систем у нас принято проверять на собственном опыте.

Однако, «ХЕНКО» как производитель, уже более двадцати лет успешно работающий на рынке России, продолжает ориентироваться на качество, проверенное временем эксплуатации. Это дало возможность в 2019 году расширить системную гарантию до 15 лет на «тандем» из металлопластиковой трубы «ХЕНКО Стандарт» и ПВДФ пресс-фитингов. Сочетание этих двух составляющих позволяет создать систему, не только максимально защищенную от коррозии, но и одну из самых экологически чистых (по критериям экологической чистоты используемых материалов – РЕХс-AL-РЕХс и ПВДФ).

Если говорить о других тенденциях года в области инженерных систем, надо отметить увеличение потребления линейки фитингов из пластика. В России процесс перехода от латунных к пластиковым фитингам только начинается, однако уже полным ходом идет в Европе. В этом играет роль и повышение стоимости латуни и повышенные коррозионные свойства пластика, например, материала PVDF (пресс-фитинги ПВДФ «ХЕНКО»). Кроме того, потребители часто обращают внимание на эстетические характеристики продукта – как пример, в программе «ХЕНКО» фитинги ПВДФ существуют также в цветовом исполнении «белый снег».

В высотном строительстве мы наблюдаем тренд в сторону выбора горизонтальной лучевой разводки. Многие оценили при выборе данного решения экономию до 15 % длины трубы при использовании металлопластика (в сравнение с трубой РЕХ без алюминиевого слоя). Это определяется физическими свойствами трубы РЕХс-AL-РЕХс, линейное термическое расширение которой в 7 раз ниже в сравнении с трубой простого РЕХ.

В частном строительстве при сложившейся экономической ситуации люди стали тоже более взвешенно подходить к выбору оборудования и материалов. Ранее частный застройщик практически не участвовал в выбо-



ре трубы для своего дома. Сейчас – все чаще и чаще этим интересуется. Скорее всего это диктуется повышением уровня ответственности за принятие инвестиционного решения. Частник начал анализировать инвестиционную привлекательность продукта, оценивая соразмерность срока службы инженерной системы дома со сроком эксплуатации самого дома.

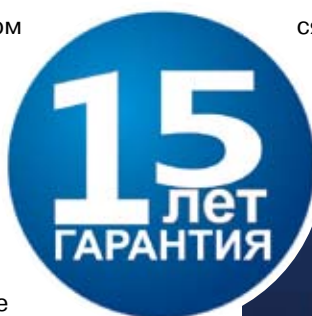
Ситуация с правильным выбором продукта становится значительно лучше, если строительные компании берут на себя ответственность не только за ввод в эксплуатацию, но и последующее обслуживание объекта. Таких организаций на рынке немало. Им невыгодно покупать некачественные трубы: в случае протечки на последнем этаже придется оплачивать ремонт всему подъезду, поэтому такие компании при реализации проектов предпочитают выбор продукции, которая не подведет.

Мы также стали сталкиваться фактами, когда принятие решения по выбору продукта (трубы) осуществляется не только на основе стоимости погонного метра. В частности, все чаще учитываются такие важные моменты, как стоимость и время монтажа. В этой связи мы ощутили положительную динамику в отдельных регионах по таким системным продуктам ХЕНКО, как труба «ХЕНКО КОМБИ» (из бухты сразу раскладывается прямая и обратная линии в гофре), а также труба в изоляции и труба в гофре.

Это кажется нам забавным, но под влиянием рыночных тенденций растет и «образованность» наших конкурентов. Все реже они демонстрируют волшебных монтажников с феном в руках, восстанавливающих залом на трубе

из сшитого полиэтилена, или рассказывают о «жесткой» радиоактивности труб «ХЕНКО». Хотя все это для знающих специалистов повод лишний раз посмеяться.

Наступивший 2019 год обещает быть тоже непростым, но от этого не менее интересным. Будущее России за качественными инженерными решениями. Компания «ХЕНКО» всегда боролась и будет продолжать бороться за это будущее!



ООО «ХЕНКО РУС»
 109129, Москва, 8-я ул. Текстильщиков,
 д. 11, строение 2, оф. 304
 Тел.: +7-495-268-05-82



Вентиляция в «Детском мире»

Установки Kentatsu «Компакт» введены в эксплуатацию в магазине «Детский мир» в ТЦ «Юбилейный» в Волгограде.

В Красноармейском районе Волгограда на улице 50 лет Октября открылся крупнейший на сегодняшний день торговый центр – «Юбилейный». Дилер «Даичи», компания «Сопрано», поставила и смонтировала вентиляционные установки Kentatsu «Компакт» для одного из арендаторов ТЦ - магазина «Детский мир».

Перед «Сопрано» стояла задача в короткие сроки предоставить недорогое современное оборудование для обеспечения воздухообмена в торговом зале магазина. Благодаря передовым технологиям, конкурентной цене и коротким срокам производства выбранным решением стали установки Kentatsu.

Компактные вентиляционные установки Kentatsu «Компакт» поставляются по принципу Plug&Play. В стандартную поставку входит автоматика со всеми необходимыми датчиками и выносным пультом управления, монтажный комплект. Компании-установщику нужно только вмонтировать установку в систему воздуховодов и подвести к ней электропитание.

Пульт управления устанавливается в удобном для



пользователя месте. Понятные инструкции по монтажу и настройкам автоматики существенно упрощают процесс отладки и пуска оборудования.

Эти преимущества по достоинству оценили монтажники и служба эксплуатации объекта, а заказчик по мере работы убедился в высокой энергоэффективности и практически бесшумной работе установок.

Модули управления насосами на базе контроллера МСХ нового поколения

Компания «Данфосс» обновила линейку модулей PCM для управления насосными станциями в системах тепло-, холодо- и водоснабжения.

Инженеры российского подразделения «Данфосс» разработали новое поколение модулей PCM PLUS для автоматизации управления насосным оборудованием. Применение контроллера МСХ08М2 значительно расширило функционал устройств. Разработку отличает быстрое действие, большой объем памяти и увеличенное количество входов/выходов.

Микропроцессорный контроллер имеет предустановленное программное обеспечение, представленное тремя готовыми решениями.

Модуль PCM CP PLUS управляет группой до четырех насосов и поддерживает циркуляцию в различных технологических системах, а в некоторых алгоритмах предусмотрена функция управления частотными приводами. К устройству можно подключить электроме-

ханическое реле давления, аналоговые датчики давления и дискретные датчики перепада давлений.

Модуль PCM CWS PLUS предназначен для регулирования давления воды в системах с повысительными насосами (до четырех насосов в одной группе) с каскадным подключением. Устройство способно поддерживать постоянное давление на напоре или постоянный перепад давлений в различных системах.

Модуль PCM MM PLUS осуществляет автоматическое измерение и индикацию значений параметров систем, отслеживание аварийных ситуаций, а также подсчет импульсов с водосчетчиков. Встроенный интер-

фейс позволяет передавать данные в диспетчерский пункт. Предусмотрено подключение до 8 аналоговых и 8 дискретных датчиков.

Каждое представленное устройство возможно доукомплектовать модулем расширения PCM EXT, а также выносным дисплеем.



Новый этап

Компаниями «Черброк» и Panasonic Corporation подписан договор, ознаменовавший новый этап многолетнего стратегического партнерства.

Начиная с 2019 года «Черброк» получает статус Генерального дистрибьютора Panasonic в области продаж сплит-систем на территории Российской Федерации.

Несколькими месяцами ранее, в мае 2018 года, компания «Черброк» стала единственным представителем Panasonic, на складах которой, в столичном регионе, представлен весь модельный ряд VRF-систем.



Новые напольные блоки скрытого монтажа

«Даици», официальный дистрибьютор климатического оборудования Daikin на территории России, представляет новые напольные блоки скрытого монтажа FNAА. Кондиционеры со встраиваемыми внутренними блоками FNA-A являются отличным решением для офисов, отелей и жилых помещений в тех случаях, когда с точки зрения дизайна размещение оборудования на стене или за подвесным потолком нежелательно. Благодаря небольшим габаритам блоки подходят для монтажа в нише под окном: их толщина всего 200 мм, высота 620 мм. Внешнее статическое давление до 49 Па позволяет присоединить воздуховод для раздачи воздуха из зоны под потолком. В обоих случаях в помещении видны только декоративные решетки.

Функция «Никого нет дома» позволяет экономить электроэнергию без ущерба для комфорта.

Внутренние блоки FNA-A могут работать с наружными блоками бытовых серий Daikin на R-410A и R-32, в мультисистемах, с линейками SkyAir на R-410A и R-32 по схеме Twin, Triple, Double Twin, в мини-системах VRV через блоки-адаптеры. Предлагаются модели четырех производительностей от 25 до 60 (производительность по холоду от 2,5 до 6 кВт). Управлять новыми блоками можно при помощи беспроводного или многофункционального проводного пульта с недельным таймером. Блоки оснащены экономичными DC-инверторными двигателями вентилятора и теплообменниками новой конструкции.



Приглашаем на выставку
АКВА ТЕРМ 2019
павильон 3, ЗАЛ 13, стенд А 437

Электрокотлы РЭКО серии П



- электрические котлы мощностью от 5 до 100 кВт
- бесшумная работа (симисторное управление)
- нержавеющий бак (гарантия 8 лет)
- нержавеющие ТЭНы
- автоматическое управление
- недельное программирование
- датчик температуры в комплекте
- работа с GSM модулем
- расширенная гарантия 27 месяцев
- звуковое оповещение о неисправностях
- каскадное управление
- возможность работы с бойлером косвенного нагрева*



РОССИЙСКИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ КОТЛЫ

Электрокотлы РЭКО серии ПМ



- электрокотлы мощностью от 5 кВт до 24 кВт
- бесшумная работа
- нержавеющий бак (гарантия 8 лет)
- нержавеющие ТЭНы
- насос 3-х скоростной Grundfos или Wilo
- расширительный бак CIMM
- датчик температуры в комплекте
- автоматическое управление
- недельное программирование
- работа с GSM модулем
- расширенная гарантия 27 месяцев
- звуковое оповещение о неисправностях
- каскадное управление
- возможность работы с бойлером косвенного нагрева*

*уточняйте у производителя

www.reko.su

ООО «ПО ПАРТНЕР»

390039, Россия, г.Рязань, а/я 40,
тел./факс.: /4912/ 302-933, 302-925
e-mail: info@reko.su

Новые накопительные водонагреватели



Ассортимент компании «Дюйм» пополнился новыми накопительными водонагревателями от SE – PSH CLASSIC. На сегодня это самая доступная по цене модель немецкого производителя!

Отличительными особенностями новинки является широкий модельный ряд от 50 до 200л.

В числе преимуществ:

- двойная защита от ржавчины – сменный магниевый анод и специальное эмалевое покрытие «anticor»;
- плавная регулировка температуры в диапазоне от +7 до +70 °С. Термометр с индикацией температуры расположен на корпусе прибора;
- удобный монтаж – кронштейн в комплекте;
- группа безопасности в комплекте;
- расширенная гарантия – 10 лет.

Победитель федерального этапа

По итогам федерального этапа Конкурса электроотопительный котел ЭВАН NOVATOR и водонагреватель ЭВАН В1 признаны лучшими товарами в номинации «Промышленные товары для населения». Компании «ЭВАН» вручены дипломы, подтверждающие высокую оценку и отличные потребительские характеристики нашего продукта.

С мая по декабрь компания «ЭВАН» принимала участие во Всероссийской конкурсной Программе «100 лучших товаров России» – вначале в региональном, и затем в федеральном этапе.



Для ЭВАН такой конкурс является очередным свидетельством отличного качества наших приборов. Технологичное производство с современным оборудованием, наличие обязательных сертификатов на всю продукцию, соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015) – подтверждение для наших потребителей в надежности, безопасности и правильности их выбора.

SonoSensor 30 для высокоточного учета тепла

Принцип работы нового преобразователя расхода основан на ультразвуковом методе измерения.

Компания «Данфосс» выпустила на российский рынок ультразвуковой преобразователь расхода нового поколения SonoSensor 30. Современное решение для точного измерения объема теплоносителя пришло на смену линейке SONO 1500 СТ. Прибор используется в качестве общедомового теплосчетчика, а также на объектах коммунального хозяйства и промышленности при технологических и учетно-расчетных операциях.

Функционирование преобразователя основано на принципе разности времени прохождения ультразвукового сигнала по направлению и против направления потока теплоносителя. Встроенное программное обеспечение организует процесс измерения и производит вычисление объемного расхода. Предусмотрена функция контроля целостности параметров конфигурации.

Преобразователь прошел сертификацию и зарегистрирован в Государственном Реестре СИ под номером 70672-18. Метрологический класс 2 по ГОСТ ЕН 1434, межповерочный интервал составляет 4 года. Предусмотрена возможность перекалибровки. Класс защиты расходомера IP65 или IP67. Питание производится от встроенных литиевых батарей типа АА со сроком службы до 12 лет.





Лидер в Корее 20 лет подряд (1999–2018)
в сегменте бытовых котлов
★ Корейский бренд № 1 в 2018г.

www.kituramirus.com

Датчик утечки газа в каждом настенном котле

Датчик утечки газа



Сейсмодатчик



Комнатный термостат

Коллектор



Надежные котлы Kiturami

- высокий контроль качества начиная с разработки нового продукта и заканчивая его техническим обслуживанием
- низкий уровень выбросов оксидов азота NO_x
- передовые технологии и надежность
- реальная экономия расходов на газ уже с первого месяца эксплуатации



Сервомотор с прямым управлением для групп быстрого монтажа



Данный привод поставляется в комплекте с адаптером для подключения к сети питания напряжением 220 В и температурным датчиком. Имеет четыре температурных диапазона, устанавливаемых посредством

DIP-переключателей. Значение выставяемой температуры можно посмотреть на LED-дисплее.

Сервомотор подходит для комплектации насосной группы «Regumat M3-180» (арт.1356223) в исполнении без предустановленного трехпозиционного привода.

Преимуществом применения группы серии M3 с голым штоком в комбинации с новым приводом является возможность подключения системы отопления вдвое большей мощности (до 16 кВт или до 230 м² теплого пола). Таким образом, при необходимости подключения системы теплого пола площадью больше 120 м² данное решение является оптимальным.

Новинка также подходит для комплектации насосных групп Regumat с трехходовым смесителем в следующих исполнениях:

DN25: 1357220, 1357270.

DN32: 1355275, 1355270.

Производство обновленной линейки канализационных насосов SEG

Завод «Грундфос Истра» запустил производство расширенной линейки канализационных насосов Grundfos SEG.50 с высоким расходом, предназначенных для отведения неочищенных сточных вод от индивидуальных домов или малонаселенных пунктов. Насосы доступны российскому потребителю с мая прошлого года, однако до настоящего времени не производились в России.

«Мы рады, что спектр оборудования, выпускаемого на российском заводе Grundfos, пополнился еще одной линейкой. Насосы SEG.50 имеют напор до 26 м и обеспечивают расход до 32 м³/ч. Среди их преимуществ – картриджное уплотнение вала, изолирующее

двигатель от перекачиваемой жидкости, штекерный кабельный ввод. Корпус насоса соединяется с электродвигателем с помощью хомута из нержавеющей стали. Благодаря системе SmartTrim можно легко отрегулировать зазор рабочего колеса для поддержания максимальной производительности. Термовыключатели в обмотках электродвигателя обеспечивают защиту от перегрева», – говорит Игорь Кинаш, заместитель директора Департамента по реализации проектов «Грундфос».

Агрегаты выпускаются в трех модификациях: с трехфазным электродвигателем мощностью 2,6, 3,1 и 4 кВт и имеют напорный патрубок DN50. Каждый из них производится в стандартном исполнении или с функцией AUTOADAPT.

Насосы с функцией AUTOADAPT имеют встроенную систему управления, датчики уровня и защиту электродвигателя. В одном колодце может использоваться до четырех насосов SEG, никакой дополнительной автоматики не требуется. Встроенные контроллеры обеспечивают равномерное распределение нагрузки между насосами, самокалибровку и другие функции, поэтому для пуска агрегатов в эксплуатацию их достаточно просто подключить к источнику питания.

В скором времени завод «Грундфос Истра» также начнет выпуск моделей SEG.50 во взрывозащищенном исполнении.



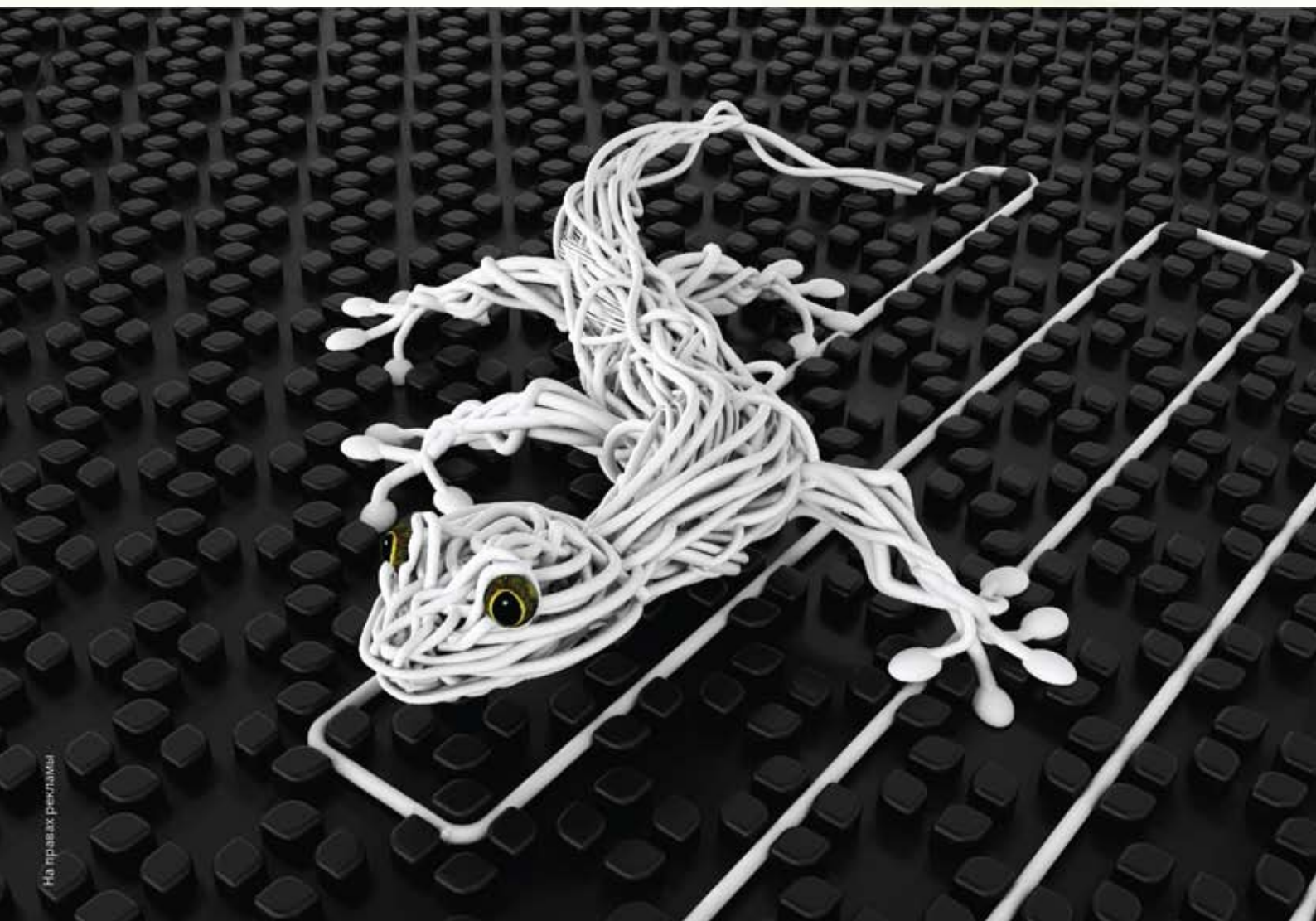


Гибкие решения
для инженерных систем



GEKON TRITHERM

Труба из сшитого полиэтилена



На правах рекламы

- ✿ Сшитый полиэтилен PEX-a
- ✿ Кислородозащитный барьер EVON
- ✿ Для систем отопления, включая напольное
- ✿ Для водоснабжения, включая питьевое
- ✿ Подходят фитинги Gekon, FAR
- ✿ Размеры 16x2,0 и 20x2,0 на складе
- ✿ Рабочие характеристики - 6 бар, 95 °C
- ✿ Поставляется в бухтах



ТЕРМОРОС
инженерные решения

Группа компаний «Терморос»
+7 (495) 500 00 01 | 8 (800) 550 33 45
www.termoros.com



www.gekon.pro

Аксиальная система трубопроводов



Компания «Термогрупп» представляет новинку в ассортименте NED THERMO – аксиальную систему трубопроводов из сшитого полиэтилена AX-System.

AX-System – это система аксиальных фитингов и труб из сшитого полиэтилена, разработанная российскими инженерами при непосредственном участии экспертов-практиков в области монтажа систем отопления. При создании системы AX-System был учтен опыт монтажа и эксплуатации именитых брендов рынка отопления, где были выявлены, как их плюсы, так и недостатки. В результате удалось создать систему, которая воплотила в себе не только все преимущества аналогичных систем, но и получила

свою индивидуальность, благодаря ряду разработанных конструктивных уникальных решений.

Ассортимент системы AX-System включает в себя: труба HARD: из сшитого полиэтилена, армированная алюминиевым слоем (PEX/AL/PEX), от 16 до 32 мм, белого цвета (с уникальными рабочими характеристиками: 12 атм. при 95 °C); труба POWERFULL: из сшитого полиэтилена PEX-a, с кислородозащитным слоем EVON и защитой от ультрафиолетовых лучей STOP-UF, от 16 до 32 мм, черного цвета (рабочие характеристики: 10 атм. при 95 °C); труба UNIVERSAL: из сшитого полиэтилена PEX-a, с кислородозащитным слоем EVON, от 16 до 20 мм, фиолетового цвета (рабочие характеристики: 8 атм. при 95 °C); универсальная аксиальная система фитингов AX-System; монтажный инструмент.

Расширение линейки насосных групп



Компания «ТермоГрупп» рада сообщить о расширении линейки насосных групп NED Thermo! Теперь насосные группы InstallHEAT доступны к заказу с насосами Grundfos.

Насосные группы NED Thermo – это качественные итальянские комплектующие и передовые инженерные решения для вашей котельной!

Насосные группы NED Thermo InstallHEAT уже зарекомендовали себя как надежное оборудование для обвязки котельных. Обладая рядом преимуществ, таких как уникальное крепление задней крышки кожуха и компактные размеры, насосные группы InstallHEAT остаются идеальным решением для обвязки

котельных малой мощности (до 60 кВт). Три модификации насосных группы NED Thermo: прямая подача, без регулирования температуры; группа со встроенным термостатическим клапаном; группа с трехходовым смесительным клапаном.

Модели насосов Grundfos в группах быстрого монтажа NED Thermo : UPS 25-40 (максимальный напор – 4 м); UPS 25-60 (максимальный напор – 6 м); UPS 25-80 (максимальный напор – 8 м).

Монтажная высота насосов 130 мм позволила создать самую компактную насосную группу на рынке – высота в сборе всего 340 мм! В совокупности с индивидуальным дизайном теплоизоляционного кожуха в сером цвете, насосные группы NED Thermo отлично впишутся в любую котельную и обеспечат надежное функционирование системы отопления.

Коллекторы из нержавеющей стали



Коллекторы для отопления NED Thermo – это новое поколение коллекторов из нержавеющей стали AISI 304, разработанные для применения в российских системах отопления.

Коллекторы NED Thermo разделяются на две линейки: коллекторы серии SPLIT – полноценные коллекторные узлы с воздухоотводчиками и дренажем; коллекторы серии LIGHT – коллекторы с возможностью установки группы воздухоудаления и слива как опции.

Главное преимущество всех коллекторов NED Thermo – ребра жесткости, которые обеспечивают 100% герметичное закрытие регулирующих клапанов даже на 12-ти контурных коллекторах. Благодаря данной конструкции, обеспечивается одинаковая пропускная способность по всей длине коллектора.



Коллекторы NED Thermo отличает также великолепный современный дизайн. Черные ручки и расходомеры придают изящный вид коллектору, а дренажный кран из черного пластика гармонично дополняет комплектацию.

Для коллекторов серии LIGHT дополнительно можно приобрести автоматический воздухоотводчик или группу воздухоудаления и слива в сборе. Установка данных аксессуаров проста и не займет много времени.

Линейка коллекторов NED Thermo: коллекторный узел SPLIT с расходомерами (2-12 контуров); коллекторный узел SPLIT с накидной гайкой (2-12 контуров); коллекторный узел LIGHT с расходомерами (2-12 контуров); коллекторный узел LIGHT с балансировочными кранами (2-12 контуров)

Часть жизни



**ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ НАШ СТЕНД
НА ВЫСТАВКЕ «AQUATHERM-MOSCOW».
12-15 ФЕВРАЛЯ 2019 г.**

**ОТ ОТДЕЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ ДО КОМПЛЕКСНЫХ СИСТЕМ.
РЕШЕНИЯ GIACOMINI ДЛЯ МАКСИМАЛЬНОГО КОМФОРТА**



Продукция Giacomini дает жизнь гидравлическим системам самого широкого спектра применения. Наши компоненты и решения позволяют управлять температурой в жилых и общественных помещениях, контролировать потребление энергии, обеспечивать водоснабжение и защиту от пожара. Применение продукции Giacomini позволяет сделать Вашу жизнь лучше и комфортнее, также реализуя высокий уровень энергоэффективности.

Giacomini: высококачественные компоненты для создания комфортных систем климата и водоснабжения жилых и общественных зданий. Тысячи продуктов, которые входят в нашу повседневную жизнь. *Giacomini: часть жизни.*

Обновление серии высокоэффективных насосов с мокрым ротором

KSB SE & Co. KGaA (Франкенталь, Германия) представляет новейшее поколение высокоэффективных циркуляционных насосов серий Calio S и Calio-Therm S. Они находят свое применение в системах отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, а также циркуляции питьевой воды (Calio-Therm S).

Насосы имеют новый внешний вид по сравнению с их предшественниками. Разработчики уделили особое внимание простоте использования и совместимости с существующими системами.

Благодаря новому резьбовому кабельному вводу упрощается подключение насоса к сети питания 230 В. Можно использовать кабели всех типов сечением до 1,5 мм². Для установки в ограниченном монтажном пространстве имеется угловой разъем. Теперь циркуляционный насос с мокрым ротором абсолютно любого

производителя может быть легко и быстро заменен на высокоэффективный насос Calio S без каких-либо изменений в электропроводке.

В числе преимуществ новых насосов: низкие шумовые характеристики (Calio S – ниже 30 дБ (А)); простое и интуитивно понятное управление; наличие функции «Задержка пуска» (насосы определяют минимальную потребность в тепле).

Насосы в стандартном исполнении имеют длину 130 мм и 180 мм, изготавливаются из серого чугуна или нержавеющей стали. Все насосы длиной 180 мм в стандартной комплектации оснащены теплоизоляционными кожухами. Для областей применения, требующих обеспечения напора до восьми метров, с середины

2019 года будут предлагаться два дополнительных типоразмера, Calio S 25-80 и Calio S 30-80.



Новый измерительный клапан KSB для питьевой воды с использованием ультразвука



Компания KSB SE & Co. KGaA (Франкенталь, Германия) представила новые запорные клапаны – BOA-Control EKV и BOA-Control IMS EKV, предназначенные для использования в системах питьевого водоснабжения, системах кондиционирования воздуха и контурах охлаждения. Они пред-

полагают сочетание трех выполняемых функций: запорной, регулирующей и измерительной, за счет чего отпадает необходимость покупать дополнительную арматуру или измерительные приборы.

Клапаны этой серии используют технологию ультразвукового сканирования для определения расхода жидкости. Встроенный датчик температуры точно фиксирует температуру жидкости посредством из-

мерения разницы времени прохождения. Полученные данные могут сохраняться и выводиться на дисплей мобильного измерительного прибора или непрерывно передаваться в шкаф управления через стационарный измерительный прибор.

Два датчика, прикрепленные к клапану, позволяют проводить ультразвуковое сканирование. В отличие от гидравлического измерения перепада давления, клапан и его измерительный прибор соединены электрическими кабелями.

Это полностью исключает возможность протечек; точность измерений расхода остается постоянной по всему ходу шпинделя.

Типоразмеры клапанов DN 15-100 одобрены DIN-DVGW для применения на питьевую воду в соответствии с DIN 3546-1. Клапаны соответствуют требованиям безопасности Приложения I к Европейской директиве по оборудованию под давлением 2014/68 / EU (PED) для жидкостей группы 2. В зависимости от применения датчики могут быть установлены двумя различными способами.

elco

heating
solutions

TRIGON[®] XXL

премиксные конденсационные котлы
мощностью до 2 МВт



Q&A с CEO Triple+ о новой эре «смарт-сантехники»



Майкл Исаков

CEO Triple+ Майкл Исаков считает «облачные» решения его компании по предотвращению протечек воды новаторскими для отрасли сантехники.

Triple+ была основана в 2011 году. Она распространяет свои продукты в Северной Америке и Европе через ведущих национальных дистрибьюторов.

Расскажите, какова главная задача Triple Plus?

Майкл Исаков: И во время основания компании и ее быстрого роста я видел, что в эпоху развития коммуникаций люди стремятся к «умному» дому. Входная дверь открывается нажатием пальца на смарт-замке, кофе-машина готовит чашку эспрессо, пока вы только подъезжаете к дому, а увлажнитель в детской можно включить просто через приложение.

Но, что удивительно, те же обладатели «умных» домов все еще считают системы водоснабжения старыми трубами, которые сложно контролировать. Специалисты сантехники знают, что это далеко не так. Понятно, что настало время объяснить потребителям, какие именно современные устройства могут и должны быть установлены. Triple Plus открывает новую эру для традиционной сантехники.

Кто является клиентами Triple Plus и почему Ваши продукты настолько важны для потенциальных клиентов?

Майкл Исаков: Потребность ясна, ведь протечки воды – одна из самых главных головных болей владельцев недвижимости, а урон от воды – вторая по распространенности и самая дорогая строка страхования недвижимости. По статистике, 57% домовладельцев, столкнувшихся с протечкой воды за последние два года, потратили более 5000 \$ на расходы по восстановлению, а 15% потратили 20 000 \$ и более.



Triple Plus фокусируется на жилом (включающем жилые комплексы, дома) и коммерческом (включающем офисы, гостиницы, дома престарелых) сегментах рынка, и предлагает комплексное решение для обеспечения безопасности эксплуатации сантехнических систем.

Как Ваша компания изменяет подход участников сантехнической отрасли к клиентам?

Майкл Исаков: Наша патентованная технология позволяет создать новую и уникальную бизнес-модель. Сантехники больше не ждут вызовов на затопления и разрывы труб. Теперь они сами сообщают собственнику недвижимости о необходимости ремонта и могут даже немедленно дистанционно перекрыть трубы. Таким образом, ущерб имуществу, со всеми его издержками и неудобствами предотвращаются заранее. Все это возможно с приложением Triple+.

Triple+ обеспечивает комплексную дистанционную систему контроля протечек.

Как работает эта система?

Майкл Исаков: Профессионал-сантехник использует «облачный» сервис Triple+, который позволяет контролировать удаленно неограниченное количество систем – из любого места, 24/7. Через датчики, расположенные на трубах, и подключенной к Wi-Fi хабу абонент немедленно получает уведомления в мобильном приложении, если батарея разряжается, если температура в трубах падает до замерзания, устройство переходит в оффлайн режим или если фиксируется ненормальный расход воды. Также отправляются отчеты с историей событий, статусов и действий, что упрощает отслеживание динамики. Это действительно идеальное решение для налаженной сантехнической системы.

Каковы преимущества для профессионалов?

Майкл Исаков: Сантехнические компании могут предоставить своим клиентам уровень эффективности и обслуживания, который ранее был невозможен.

Клиенты уже не просто ждут ремонта периодических поломок, а постоянно полагаются на поставщика услуги. Увеличивается доверие. Водопроводчики также могут расширить свою рыночную базу, предлагая услугу не только домовладельцам, но и гостиницам, домам престарелых, жилым комплексам и владельцам недвижимости.

Что предлагает Triple+ для решения проблемы поддержания систем водоснабжения сразу на нескольких объектах?

Майкл Исаков: Да, это проблема для компаний, которые работают с недвижимостью, арендаторы которой не участвуют в уходе за ней, или с коммерческими объектами, которые пустуют ночами и на выходных, когда работники уходят домой. Мы решаем эту проблему, позволяя открывать и закрывать клапаны через систему удаленного контроля, или же можно заранее составить для них график отключения. Сантехник, который приобретает наш сервис удаленного контроля, может гарантировать клиенту полное спокойствие.

В чем Ваше конкурентное преимущество?

Михаил Исаков: Наши продукты очень конкурентоспособны. Это связано с тем, что они работают от батареи и беспроводны, поэтому нет никаких дополнительных расходов на электриков и прокладку кабелей. Установка выполняется быстро и стоит недорого: установка всей системы занимает около 40 минут. Также, блоки перекрытия предназначены для установки вне помещений. Они изготовлены из защищенного от УФ-излучения укрепленного пластика, а потому могут выдерживать воздействие солнца и погружаться в воду на глубину до 3 дюймов. Это принципиально изменяет отрасль – впервые устройства предотвращения протечек воды могут быть размещены вне помещений и будут работать на полную мощность независимо от погодных условий.

<http://tripleplus.io/ru/>



Сорок лет истории KD NAVIEN отмечает свой сорокалетний юбилей



Ким Тэк Хюн,
генеральный директор
ООО «Навиен Рус»

В 2018 году бренд NAVIEN легко смог удержать пальму первенства на российском рынке в сегменте индивидуального отопления. Об этом говорят как абсолютные показатели продаж, так и уровень лояльности отечественных потребителей. Однако за серьезными успехами скрывается 40-летняя история развития компании, сумевшей покорить уже третий по счету региональный рынок.



Свой путь в России официальное представительство бренда – «Навиен Рус» - начало в 2013 году с открытия небольшого офиса в Москве. За первую пятилетку компании удалось обогнать своих немецких и итальянских конкурентов за счет развитой дилерской сети, насчитывающей партнеров из более чем 95 городов России. Наряду с этим «Навиен Рус» смог создать все условия для качественного сервисного обслуживания котлов. Так, в рамках «Технической академии NAVIEN» было обучено более 8 тыс. экспертов, а на сегодняшний день в стране действует более 400 авторизованных сервисных центров.

Только в 2017 году NAVIEN реализовал в России более 100 тыс. единиц продукции, рост выручки составил 10,8% по сравнению с 2016 годом. Такие результаты позволили удержать лидирующую позицию на рынке индивидуального отопления и занять около 23% в сегменте настенных газовых котлов. И это при том, что в 2017 году объем продаж в сегменте газовых отопительных котлов на российском рынке снизился до 735 тыс. штук, что на более чем 10% ниже показателей кризисного 2014 года. Сумев с легкостью преодолеть спад на рынке, «Навиен Рус» уже на следующий год поставил рекорд, продав 1 000 000 настенных газовых котлов. Темпы продаж сохранились и в 2018 году: за первые 11 месяцев компании удалось продать уже 102 700 единиц продукции.

За абсолютными цифрами и рекордами скрывается колоссальная работа, направленная на повышение лояльности потребителей. «Высокий уровень доверия является одним из основных критериев, на которые ориентированы бизнес-процессы. Получение народной премии «Марка №1 в России» в 2016, 2017 и 2018 годах и премии «Компания года» в категории «Лучший поставщик инженерного оборудования» в 2018 году – вот яркие подтверждения высокой лояльности среди покупателей», – отмечает генеральный директор «Навиен Рус» Ким Тэк Хюн.

Несмотря на непродолжительное пребывание NAVIEN на российском рынке, компания в 2018 году отпраздновала свой 40-летний юбилей. На протяжении десятилетий бренд непрерывно развивал технологическую основу производства отопительного оборудования, за что неоднократно получал престижные в отрасли премии. Технологичность и следование принципу использования «зеленых технологий» позволили компании завоевать азиатский, североамериканский и российский рынки.



История бренда начинается в далеком 1978 году, когда был основан предшественник современного KyungDong Navien – Kyungdong Machinery Co. В 1979 году корейским потребителям был представлен прямоугольный масляный котел для домашнего использования, выпущенный на недавно открывшемся заводе в пригороде Сеула. В период с 1987 по 1991 год NAVIEN был пионером в области разработок и вывел на корейский рынок котлы FF-типа, газовый конденсационный котел и настенный проточный газовый котел.

Укрепление своих позиций в Корее заложило прочный фундамент для покорения азиатских рынков. Экспорт газовых котлов в Китай начался в 1992 году, а год спустя там было открыто официальное представительство. В период с 1993 по 2001 год продукция компании прошла сертификацию в Китае, России, Турции, Бразилии и Казахстане. В этот же период NAVIEN неоднократно удостоивался различных корейских премий за качество продукции, ее экологичность и безопасность.

Технологические разработки и высокая оценка качества продукции среди локальных потребителей позволили NAVIEN начать освоение новых для себя рынков. В 2002 году начался экспорт газовых конденсационных котлов в США, а официальное представительство было открыто там в 2006 году. «В США в 2017 году нам удалось продать 1-миллионную газовую колонку. Примечательно, что на это нашим североамериканским коллегам пришлось потратить без малого семь лет. У нас в России получилось прийти к этому за пять лет. Такое количество котлов, которое продал «Навиен Рус» на российском рынке, не удалось пока продать еще ни одному представительству в других регионах», – говорит директор по стратегическому маркетингу KD NAVIEN Сон Хынг Рак.

Стоит отметить, что останавливаться на достигнутом «Навиен Рус» не собирается. И это касается как



российского рынка, на котором компания планирует качественно изменить правила игры, так и рынка стран СНГ. В России только в 2018 году вышло сразу несколько новинок: двухконтурный настенный газовый котел DELUXE S и современный электрический котел EQB. «На февраль 2019 года запланирован выход долгожданного конденсационного котла NCB 700, который станет основой для повышения популярности технологии конденсации в России», – отмечает руководитель по маркетингу официального представительства NAVIEN в России Никита Голубев.

Что касается продвижения в СНГ, то на ближайшие год-два это будет одной из основных задач, констатирует директор департамента глобального развития KD NAVIEN Ли Джэ Енг. «Мы планируем усилить свое присутствие в Армении, Азербайджане, Грузии, Казахстане, Киргизии и Узбекистане, и продать на рынках этих стран около 100 тыс. единиц продукции. Конечно, у каждой страны есть своя специфика, но опыт, который мы получили в России, во многом станет основой для экспансии на постсоветском пространстве», – резюмирует он.

Дизайн-радиаторы VARMANN в тренде индивидуальных и комплексных решений отопления

Отопительные радиаторы имеются в каждом доме. Стандартные батареи постепенно уходят в прошлое, и на смену им приходят стильные дизайнерские модели для обогрева жилища.

Дизайн-радиатор – это относительно новое направление в сфере бытовых инженерных коммуникаций и неотъемлемая часть индивидуального интерьера. Дизайн-радиаторы отопления делают из разных материалов – это сталь и чугун, стекло и камень, алюминий и биметаллические конструкции. Они отличаются по форме и цвету, по габаритам и расположению отопительных элементов, по способу подключения и регуляции тепла, по наличию конвекционных пластин и способу ухода за ними. «МТК Групп» представляет широкий ассортимент дизайн-радиаторов Varmann, отличающихся не только по цвету и форме отопительных фрагментов, но и по материалу их изготовления. Благодаря многообразию форм, дизайнерским решениям и усовершенствованным технологиям, дизайн-радиаторы Varmann завоевали лидирующие позиции на рынке отопления. Они способны подчеркнуть стиль и изысканность любого помещения. В этой статье мы с радостью предоставим вам информацию по некоторым моделям дизайн-радиаторов Varmann.



Дизайн-радиатор Abstract

Отопительный прибор «Abstract» изготавливается из полимербетона. Форма радиатора представляет собой абстрактное геометрическое сплетение, формирующее замкнутый отопительный контур. Внутри радиатора вода течет по трубам, изготовленным из нержавеющей стали.

Радиатор «Abstract» можно использовать в системе центрального отопления и ГВС.

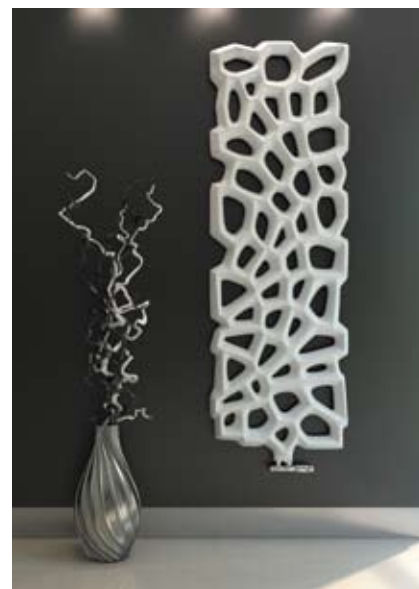
Рабочее давление радиатора – 16 бар, опрессовочное – 24 бара.
Цвет – любой по RAL.

Дизайн-радиатор DIAGRAMM – это великолепный отопительный прибор, выполненный из полимербетона, представляющий собой смесь минеральных и синтетических материалов. Его форма создана под вдохновением работ российского математика Вороного. Внутри радиатора вода течет по трубам, изготовленным из нержавеющей стали.

Радиатор «Diagram» можно использовать в системе центрального отопления и ГВС. Рабочее давление радиатора – 16 бар, опрессовочное – 24 бара.

Габаритные размеры: Высота [мм] 1180, 1800.

Цвет – по RAL





Дизайн-радиатор MERCURY

Полотенцесушитель модели «Mercury» – это оригинальное решение для оформления интерьера ванной комнаты. Этот отопительный прибор изготовлен по уникальной технологии из материала на основе натурального камня, обладающего высокой теплоотдачей. Поверхность отопительного прибора имеет фактуру скальной породы. В базовой поставке полотенцесушитель комплектуется полотенцедержателем. Внутри радиатора вода течет по трубам, изготовленным из нержавеющей стали.

«Mercury» можно использовать в системе центрального отопления и ГВС.

Рабочее давление радиатора – 16 бар, опрессовочное – 24 бара.

Габаритные размеры: Диаметр [мм], 900 Цвет – по RAL

Дизайн-радиатор MARITIME

Волнообразная поверхность радиатора «Maritime» создает впечатление застывшего моря. Этот удивительно тонкий радиатор глубиной 68 мм представляет собой концепцию синтеза дизайна и сложной технологии производства. Радиатор «Maritime» создан для любого помещения. Он прекрасно подходит для гостиных и спален, кухонь и ванных комнат.

Радиатор состоит из системы алюминиевых панелей, соединенных в единую систему. В панели запрессованы медные трубки с максимальным термическим контактом, что позволяет эксплуатировать радиатор в любых системах отопления. В электрической модели в панели запрессованы теплонагревательные элементы из нержавеющей стали с автоматической защитой от перегрева. В верхней и нижней части радиатора располагаются декоративные алюминиевые вставки, которые придают панели целостность. Панель и декоративные вставки могут быть окрашены в любые цвета на усмотрение заказчика. Алюминиевые панели размещаются в стальном корпусе, окрашенном в цвет панелей. Радиаторы изготавливаются в двух исполнениях – горизонтальном и вертикальном. Радиаторы горизонтального исполнения подключаются к системе отопления справа или слева, вертикального – снизу.

Радиатор можно эксплуатировать в системе центрального отопления. Рабочее давление – 16 бар, опрессовочное – 24 бара. Напряжение питания электрической модели – 220 В.

Габаритные размеры: Горизонтальная модель:

Высота [мм] 300, 450, 600, 700, 900.

Ширина [мм] 600 ... 2200 с шагом 200.

Вертикальная модель:

Высота [мм] 1200, 1500, 1800, 2000, 2200.

Ширина [мм] 300, 450, 600.

Тип подключения: TS / DS / DR / DL.

Панели / декоративных вставок, цвет по RAL.

Для поддержания более комфортной температуры в помещении радиатор может быть укомплектован настенным электронным регулятором Varmann Vartronic тип 703101. Измерение температуры осуществляется внутренним датчиком настенного регулятора. Varmann Vartronic подключается к электронному блоку радиатора витой парой для передачи цифрового сигнала и является приоритетным. Возможно подключение нескольких радиаторов к одному настенному регулятору.





Дизайн-радиатор SOLIDO BLESS

Основой радиатора «Solido Bless» является панель радиатора «Solido», на поверхность которой наносятся листы сусального золота с закрепляющим лаковым покрытием. Золочение позволяет придать радиатору неповторимый вид богатой старины.

Радиатор можно эксплуатировать в системе центрального отопления.

Рабочее давление – 16 бар, опрессовочное – 24 бара.

Габаритные размеры: Высота [мм] 1200, 1500, 1800, 2000.

Ширина [мм] 430, 530.

Тип подключения: TS / DS / DR / DL.

Дизайн-радиатор SOLIDO DOTS

Радиатор «Solido Dots» состоит из системы алюминиевых профилей с запрессованными в них медными трубками, закрепленной на стальную панель. Такая конструкция позволила получить очень узкий отопительный прибор глубиной 40 мм. Поверхность панели имеет точечную рельефную текстуру с необычными геометрическими узорами пяти видов. Для создания объема панель и вставка могут быть окрашены в разные цвета.

Радиатор можно эксплуатировать в системе центрального отопления.

Рабочее давление – 16 бар, опрессовочное – 24 бара.

Габаритные размеры: Высота [мм] 1200, 1500, 1800, 2000.

Ширина [мм] 430, 530.

Тип подключения: TS / DS / DR / DL.

Цвет – по RAL панели.



Дизайн-радиатор SOLIDO GLASS

Основой радиатора «Solido Glass» является панель радиатора «Solido», на которую запрессовывается закаленное стекло. Поверхность стекла может быть покрашена в любой цвет по RAL, а также на стекло может быть нанесен рисунок как из библиотеки каталога, так и рисунок заказчика, отвечающий техническим требованиям производства. Радиатор изготавливается в стандартном водяном исполнении и электрическом.

Электрический радиатор «Solido Glass» оснащен микропроцессорным электронным блоком, который плавно управляет теплонагревательными элементами. На лицевой панели отображается информация о текущей работе электрического радиатора. Радиатор можно эксплуатировать в системе центрального отопления. Рабочее давление – 16 бар, опрессовочное – 24 бара. Напряжение питания электрической модели – 220 В.

Габаритные размеры: Высота [мм] 1220, 1520, 1820, 2020.

Ширина [мм] 450, 550.

Тип подключения: TS / DS / DR / DL.

Цвет стеклянной панели – по RAL или номер принта.

Все модели комплектуются эксклюзивной арматурой итальянского производителя SR.
Более подробно ознакомиться с разнообразием моделей и техническими характеристиками дизайн-радиаторов Varmann вы можете на сайте «МТК Групп»: www.mtk-gr.ru.

Пять модификаций одного котла WARMOS...

Электрический котел WARMOS – 7-ступенчатый прибор с функционалом мини-котельной и механическим управлением. Выпускается в 5 модификациях для решения конкретных задач потребителя.

Надежные и эффективные котлы WARMOS произведены с учетом особенностей российского климата, электрических сетей и потребительского поведения, они подходят для отопления жилых и производственных помещений площадью до 270 кв. м.

Особенности линейки электрических котлов WARMOS:

- Линейка оборудования WARMOS предоставляет возможность выбрать подходящий для решения конкретной задачи прибор с оптимальным набором устройств в комплектации.
- Механическая система управления прибора проста, надежна и ремонтпригодна.
- Пользователь в ручном режиме управляет такими параметрами, как: количество задействованных ступеней мощности и уровень температуры теплоносителя – для настройки оптимального температурного режима в помещении и уменьшения затрат.

Электродкотлы оптимально подходят в качестве резервного источника к тепловым насосам. Приборы WARMOS можно применять в системах «теплый пол» при условии установки смесительного клапана. Используется как в системах отопления, так и для приготовления горячей воды в косвенных водонагревателях.

Все модели электрического котла WARMOS представляют собой комплекс устройств мини-котельной, содержащей:

- теплоизолированную емкость с нержавеющей блоками ТЭН,
- термовыключатель и датчик минимального давления,
- расширительный бак (кроме модификации STANDART),
- циркуляционный насос (кроме модификации STANDART).

Полный комплекс устройств прибора зависит от выбранной модификации.

WARMOS – отопительный прибор, отличающийся высоким качеством сборки и оптимальными техническими характеристиками. Имея внушительную комплектацию, электроотопительный прибор WARMOS обладает компактными габаритными размерами и аккуратным внешним видом. Низкошумная работа позволяет установить его даже в жилой части дома. Все модификации электродкотла WARMOS могут управляться модулями дистанционного управления ЭВАН Climate.



СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КЛИМАТОМ

**Беспроводное управление
радиаторами отопления
FRONTIER**



**Беспроводные терморегуляторы
и привод клапана радиатора
обеспечат точное
поддержание температуры
в Вашем помещении**



**FRONTIER - широкий выбор
разумных решений!**

- Цифровые термостаты
- Диммеры
- Датчики движения
- Беспроводные термостаты
- Цифровые таймеры



ООО «Хит Хаус»
официальный дистрибьютор
FRONTIER в России

+7 (495) 726-57-71

www.frontier-rus.ru

Маслонаполненные радиаторы Ballu: три новых варианта исполнения



Промышленный концерн Ballu создает климатическую технику, уделяя особое внимание вопросам безопасности, экологичности и эксплуатационной надежности. Весь модельный ряд маслонаполненных радиаторов Ballu сертифицирован по системе противопожарной безопасности, что подтверждается сертификатом ассоциации «Национальный союз организаций в области обеспечения пожарной безопасности» (НСОПБ) и гарантирует комфортную эксплуатацию приборов в течение всего срока службы. Кроме того, гарантийный срок эксплуатации маслонаполненных радиаторов два года, что является беспрецедентным случаем для рынка бытовых электроприборов.

В 2018 году модельный ряд маслонаполненных радиаторов Ballu расширен тремя новыми сериями в эксклюзивном дизайне и с оптимальным набором функций и режимов: Trend, Level и Cube.

Все приборы изготовлены в соответствии с актуальными требованиями энергоэффективности и имеют увеличенный срок службы Long Life. В их разработке использованы как мировые техниче-



ские тренды, так и собственные инженерно-технические решения.

Корпус каждого радиатора выполнен из высокопрочной стали и покрыт специальным защитным антикоррозийным составом Protective Coating, который защищает приборы от негативных воздействий внешней среды. А оптимальная форма перфорации обеспечивает более эффективный обогрев и увеличивает срок службы радиаторов.

Для автоматического поддержания требуемой температуры в радиаторах каждой серии установлен термостат нового поколения Opti-Heat, обеспечивающий точность в управлении и надежность в работе приборов.

Все маслянаполненные радиаторы Ballu быстро выходят на рабочую температуру обогрева, имеют три режима мощности и оснащены надежной системой защиты от перегрева. Для удобного перемещения по поверхности каждый прибор оборудован колесной базой High stability и комплексом Easy moving, что обеспечивает полную свободу при передвижении и полностью исключает возможность опрокидывания.

Модели каждой серии представлены во всех востребованных исполнениях – 5, 7, 9 и 11



секций и имеют большой диапазон мощностей – от 1000 до 2200 Вт, что позволяет подобрать оптимальное решение для каждой конкретной задачи по обогреву помещения.

Серия Trend – обогреватель длиннее традиционных приборов отопления, выполнен в hi-tech дизайне с небольшими ребрениями на лицевой части прибора.

Серия Level – элегантный классический дизайн с белоснежным покрытием «Snow White» и оптимальной формой перфорации.

Серия Cube – выполнен в эксклюзивном классическом дизайне с крупной перфорацией на лицевой части и интуитивно понятным механическим блоком управления.

Все маслянаполненные радиаторы Ballu выполнены с соблюдением высочайших стандартов качества и безопасности, имеют международные сертификаты соответствия и изготовлены из экологически чистых материалов.

Автоматика управления системами отопления от UNI-FITT

Ассортимент продукции UNI-FITT пополнился автоматикой управления системами отопления: комнатными термостатами, модулями управления и термоэлектрическими приводами.

Комнатные термостаты UNI-FITT сочетают в себе строгий современный дизайн и высокую надежность, позволяют контролировать температуру в помещении и поддерживать ее на желаемом уровне. Электронное управление обеспечивает точность и абсолютную бесшумность работы устройств. Управление термостатами, в зависимости от модели, осуществляется либо с помощью рукоятки настройки (термостаты без дисплея), либо с помощью джойстика (термостаты с дисплеем). Все термостаты имеют возможность корректировки измерения температуры; повышенная безопасность эксплуатации термостатов обеспечивается возможностью ограничения выбора диапазона устанавливаемой температуры.

Комнатный термостат с выносным датчиком температуры позволяет контролировать не только температуру воздуха, но также и температуру теплого пола, обеспечивая максимальный уровень комфорта в помещении.

К комнатным термостатам возможно непосредственное подключение управляемых элементов – термоэлектрических приводов, насосов и т.д. Но при использовании коллекторной разводки системы отопления оптимальней применение модулей управления.

Модули управления позволяют компактно подключить термоэлектрические приводы к комнатным термостатам. Схемотехника модулей дает возможность комнатным термостатам управлять термоэлектрическими приводами в количестве от 1 до 5. Т.е. в одном отапливаемом помещении может быть до 5 контуров, и все они будут управляться одним термостатом.

UNI-FITT предлагает 2 варианта модулей управления – на 6 и на 10 контролируемых зон (возможно подключение до 6 или до 10 комнатных термостатов, при этом термоэлектрических приводов – до 15 и 18 соответственно). Также модули управления UNI-FITT могут управлять работой насоса или котла отопления, при подключении их к соответствующим клеммам модуля, экономя ресурс устройств и электроэнергию.

Информирование о режимах работы модуля управления осуществляется с помощью светодиодов. Продуманный дизайн и система крепления модуля позволяет разместить его как в коллекторном шкафу в непосредственной близости от управляемых устройств, так и на стене в удобном для наблюдения месте.



Термоэлектрические приводы, предназначенные для управления термостатическими вентилями, могут устанавливаться как на коллекторные группы, так и на радиаторные термостатические вентили с присоединительным размером M30x1,5. Термоэлектрические приводы самостоятельно настроятся на характеристики вентиля при первом включении в сеть, обеспечивая качественную и бесперебойную работу.

Все оборудование для управления системами отопления UNI-FITT полностью согласовано для качественной и бесперебойной работы.

Для локального управления теплоотдачей радиатора UNI-FITT может предложить термостат радиаторный с недельным программированием режимов работы. К преимуществам этого термостата, помимо возможности управления температурой по предустановленным или индивидуальным заданным программам, можно отнести высокую скорость реакции (в отличие от обычных термостатических головок), наличие высокочувствительного термодатчика (стабильная температура в помещении), информативный дисплей, простое управление, информатор ошибок. Этот радиаторный термостат может быть установлен



практически на любые термостатические вентили разных производителей: в варианте «из коробки» он имеет тип присоединения M30x1,5, а с использованием адаптера (в комплекте) – Danfoss RA. При включении термостата он автоматически настраивается на глубину хода штока термостатического вентиля, обеспечивая качественное регулирование теплоотдачи радиатора. Для удобства пользователей радиаторный термостат поставляется в комплекте с элементами питания, ориентировочный срок службы которых – 3 года.

DUIM24.RU
интернет-магазин инженерной сантехники

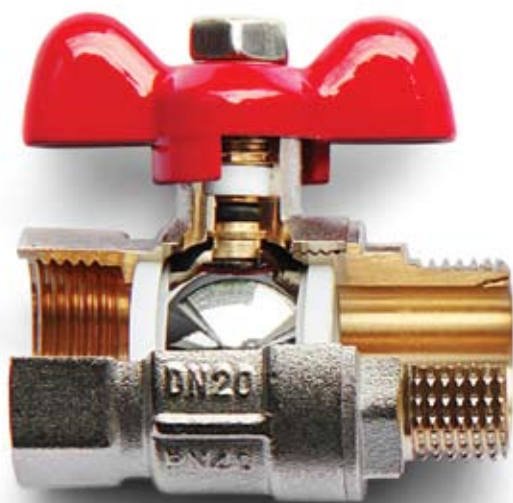


**Перед вами портал в сантехническую вселенную!
Для телепортации сосканируйте QR-code.**

Запорная и радиаторная арматура Pro Aqua от компании «Эго Инжиниринг»



Компания «Эго Инжиниринг», крупнейший российский поставщик инженерного оборудования для комплектации систем водоснабжения, канализации и отопления, представляет на выставке Aquatherm Moscow 2019 линейку запорной арматуры Pro Aqua новой конструкции и широкий ассортимент радиаторной арматуры Pro Aqua с уникальными конструктивными особенностями. Гарантийный срок на всю продукцию составляет 5 лет.



Шаровые краны Pro Aqua применяются в качестве запорной арматуры на трубопроводах систем водоснабжения, отопления, сжатого воздуха, а также на технологических трубопроводах, транспортирующих жидкости, неагрессивных к материалам крана. Широкий ассортимент запорной арматуры Pro Aqua позволяет решать разноплановые задачи. В линейке латунной арматуры – шаровые краны с внутренней и наружной резьбой, прямые и угловые, со штуцером с накидной гайкой, а также краны специального назначения: трехходовые, с дренажом и воздухоотводчиком, с возможностью подключения приборов учета и датчика температуры, с накидной гайкой для подключения к котлу. В 2018 году компания «Эго Инжиниринг» ввела в ассортимент шаровые краны со штуцером с накидной гайкой (американка), имеющие ручку белого цвета, которые используются для подключения радиаторов отопления. Большинство приборов отопления имеют белый цвет, поэтому шаровой кран с белой ручкой-бабочкой отличное решение, которое улучшает эстетический вид всей конструкции.

Шаровые краны Pro Aqua имеют уникальный дизайн ручки-бабочки и принципиально новую конструкцию. Особенность заключается в увеличенном количестве витков резьбы в месте соединения двух полукорпусов. Четыре витка дают конструктиву крана большой запас прочности, вследствие чего увеличивается предельно-допустимый крутящий момент и максимальный изгибающий момент. Полнопроходной шаровой кран Pro Aqua имеет два уровня герметизации. Первый уровень – кольцо O-Ring из материала E.P.D.M. Второй уровень герметизации обеспечивает ремонтпригодная конструкция на основе массивного уплотнительного кольца из материала P.T.F.E. В случае износа уплотнения штока кран легко ремонтируется – для этого необходимо поджать сальник посредством прижимной гайки. Благодаря своим конструктивным особенностям и сплаву латуни европейской марки CW617N шаровые краны Pro Aqua имеют минимальный ресурс 25 000 циклов, нормативный срок службы 30 лет.



Новая линейка радиаторной арматуры, выпущенная под брендом Pro Aqua, производится из сантехнической латуни и имеет никелированное покрытие, которое защищает корпус от электрохимической коррозии. Радиаторная арматура Pro Aqua включает в себя несколько товарных групп: вентили ручного регулирования, запорно-регулирующие и термостатические клапаны, узлы нижнего подключения и термостатические головки. Наличие широкого ассортимента способно полностью удовлетворить потребности рынка.

Вентили ручного регулирования служат для контроля расхода теплоносителя в системах отопления с целью контроля температуры в помещении. Вентили Pro Aqua отличаются особой формой запорного механизма, в которой отсутствуют резиновые уплотнители. Особенность конструкции позволяет арматуре обеспечить исключительную герметичность при перекрытии. Ассортимент вентилей Pro Aqua включает две модели – прямую и угловую.

Запорно-регулирующие клапаны Pro Aqua предназначены для монтажной настройки расхода теплоносителя на выходе из отопительного прибора.

Латунная заглушка защищает клапан от сброса монтажных настроек. Полукруглая форма входного отверстия уменьшает гидравлическое сопротивление клапана, снижая уровень шума в системе отопления. Ассортимент клапанов Pro Aqua включает две модели – прямую и угловую.

Термостатические клапаны Pro Aqua упрощают задачу регулирования температуры в помещении за счет уменьшения или увеличения проходного сечения клапана запорным элементом. К термостатическому клапану подходят все термоголовки с присоединительным размером M30x1,5. Термостатические клапаны позволяют снизить расход теплоносителя до 20%.

Узлы нижнего подключения Pro Aqua предназначены для подключения радиаторов с нижней подводкой. Узлы комплектуются ниппелями для возможности присоединения к радиаторам с подключением внутренней резьбы G1/2.

Вся продукция, поставляемая на рынок компанией «Эго Инжиниринг», имеет технические сертификаты соответствия.



Компания «Эго Инжиниринг»

www.egoing.ru

Москва +7 (495) 602-95-73

Санкт-Петербург +7 (812) 337-52-00

Ростов-на-Дону +7 (863) 200-73-72

Екатеринбург +7 (343) 339-43-42

Котлы ELCO – инновационное решение

Родиной котлов ELCO являются Нидерланды. Именно там, в городах Керкраде и Лихтенворде, расположены заводы компании, которые начали свою работу более 50 лет назад.

Конструкция котлов ELCO была во многом продиктована особенностями архитектуры Нидерландов. Здания в этой стране обычно представляют собой узкие, трех-, четырехэтажные сблокированные строения с двускатной крышей, глубоко уходящие вглубь участка. Такие строительные традиции были связаны с тем, что налог на здание рассчитывался по ширине его фасада. Разумеется, организовать теплоснабжение такого здания – непростая задача.

Котлы ELCO были разработаны специально для котельных с ограниченным доступом. Обеспечение компактности стало одним из главных критериев при проектировании котлов – при общей экономии места отводить большую площадь под котельную было бы роскошью. В стесненных условиях проблемой может стать и доставка оборудования на место установки, поэтому в конструкции котлов была предусмотрена возможность разборки на блоки для облегчения перемещения на место установки. Малый вес котлов также упрощает их перемещение, а кроме того позволяет минимизировать нагрузку на строительные конструкции. Благодаря низкому уровню шума котлы могут устанавливаться без проведения каких-либо дополнительных мероприятий по шумоизоляции.

Еще одной особенностью котлов ELCO является высокая экологичность. В европейских странах по-настоящему заботятся о воздухе, которым дышат. Поэтому компания ELCO разрабатывала котлы для соответствия самым строгим экологическим стандартам. Так, в новейших котлах Trigon XXL, которые пришли на замену популярной серии R3400/R3600, значение среднегодовых выбросов NOx равно 21 мг/кВт·ч для котлов в исполнении SE и 20 мг/кВт·ч для котлов в исполнении EVO. Значение выбросов CO также крайне низкое – среднегодовые выбросы для SE равны 3,3 мг/кВт·ч, а для EVO 2,3 мг/кВт·ч.

Особенности котлов ELCO делают их идеальным источником тепла для использования в крышных котельных. Однако в последние годы изменения в законодательстве и строительных нормах привели к тому, что котлы ELCO начали применять в проектах, где на первый взгляд, их основные преимущества не так важны, а именно в пристроенных и отдельно стоящих котельных.

Так, ужесточения норм по выбросам в атмосферу, а также ряд поправок к 190-ФЗ «О теплоснабжении», привело к рассмотрению котлов ELCO в ряде проектов с целью минимизировать объем вредных выбросов. Низкий уровень вредных выбросов котлов ELCO позволяет разместить котельную в зоне повышенных требований к выбросам в атмосферу, а также уменьшить высоту дымовой трубы, при этом обеспечивая необходимое рассеивание.

Вторым фактором выбора котлов ELCO в отдельно стоящих котельных является эффективность. Конденсация водяного пара позволяет дополнительно получать до 11% тепловой энергии при том же объеме сжигаемого газа, а применение высоколегированной стали в качестве материала для теплообменника позволяет



не только увеличить срок службы котла, но и работать с минимальной температурой теплоносителя. При чем чем ниже температура теплоносителя, тем выше эффективность работы котлов. Тем не менее, даже в системах с традиционным высокотемпературным графиком, при применении погодозависимого регулирования, которое уже стало нормой для автономных источников теплоснабжения, можно добиться серьезного прироста эффективности и экономии топлива по сравнению с традиционными котлами.

Третьим фактором является, как ни странно, разборная конструкция. С одной стороны, для отдельно стоящих котельных эта особенность не является решающей при выборе котла. Но именно разборная конструкция позволяет эксплуатировать котлы неограниченно долго. В котлах ELCO можно заменить практически любую деталь. Поэтому, в случае какой-либо поломки можно проводить ремонт, а не замену котлов. Срок службы такого оборудования при должном сервисном обслуживании фактически будет ограничен только моральным устареванием и появлением новых, более эффективных технологий.

Четвертый фактор – преимущества котлов ELCO делают их привлекательным выбором для организации блочно-модульных котельных. Малый вес котлов обеспечивает снижение веса готового изделия, а компактные размеры позволяют минимизировать площадь модулей и выполнять их в транспортном габарите. Это позволяет упростить как перевозку, так и монтаж БМК. Так как котлы поставляются в виде изделий полной заводской готовности и имеют высокую степень автоматизации, то существенно ускоряется процесс проектирования и строительства котельной, что позволяет увеличить объем производства. Благодаря этому ряд компаний в России разработал серии БМК, причем как на напольных котлах серий Trigon XL и R3400, так и на настенных THISION L ECO.

Яркий пример применения котлов ELCO в отдельно стоящей котельной реализован в Екатеринбурге. При выборе решения для теплоснабжения дельфинария учитывались повышенные требования к экологии, так как за объектом находится набережная, а вокруг размещены детские развлекательные и досуговые центры, парк культуры и отдыха. Сроки строительства также были ограничены, поэтому котельную выполнили в блочно-модульном варианте, разместив внутри модулей два котла серии R3400, после монтажа котлы подключили к емкости со сжиженным газом, а через год котельная была переведена на природный газ. Низкие выбросы позволили выполнить дымовые трубы высотой всего 5 м, так как котельная расположена за дельфинарием, низкие трубы не портят общий архитектурный вид комплекса.

В Краснодаре элитные жилые комплексы «Чистые пруды» и «Версаль» отапливаются от пристроенных котельных на котлах ELCO. В котельной ЖК «Чистые пруды» размещены три котла по 1,2 МВт, а в котельной ЖК «Версаль» два котла мощностью 1,1 МВт и 1,8 МВт. Одним из ключевых критериев при выборе оборудования для котельной стали низкие шумовые характеристики котлов ELCO.



Интересный проект отдельно стоящей котельной мощностью 4 МВт выполнен в Волгограде. Одно из тепличных хозяйств остановило выбор на котлах ELCO из-за их высокой эффективности, низкого уровня вредных выбросов и возможности работы с низкой температурой теплоносителя в обратной линии. Решения для теплиц всегда имеют особые требования к котлам и системе теплоснабжения. Во-первых, за счет остекления происходят резкие колебания температуры теплоносителя, так как теплица должна получать значительную часть тепла от солнца в дневное время. Во-вторых, теплоноситель в системах отопления теплиц имеет более низкую температуру по сравнению с коммунальными системами отопления. При заходе солнца наблюдается резкая просадка температуры теплоносителя, что делает невозможным его подачу напрямую в традиционные котлы. Для компенсации этого процесса обычно применяют буферную емкость большого объема, которая нагревается в дневное время от котлов, либо специализированные котлы с большим объемом теплоносителя. Дымовые газы от котлов, в случае их экологической чистоты, могут подаваться непосредственно в теплицу для подкормки растений углекислым газом. Для этого после котлов устанавливают конденсоры, которые снижают температуру дымовых газов и за счет конденсации улавливают вредные выбросы. При этом на котлы обязательно устанавливаются горелки с низким уровнем выбросов NOx.

В котлах ELCO низкая температура теплоносителя в обратной линии только повышает эффективность работы, дополнительное охлаждение дымовых газов после котлов не требуется, а выбросы CO и NOx имеют крайне низкие значения. Все эти преимущества делают котлы ELCO особенно привлекательными в плане применения в тепличных хозяйствах.

Благодаря оригинальной и надежной конструкции, высокой эффективности и экологичности котлы ELCO нашли достойное применение в самых разных проектах. Это доказывает, что эти котлы являются поистине универсальным продуктом, отвечающим всем требованиям, предъявляемым к современному котельному оборудованию.

ООО «Аристон Термо Русь»
www.elco.net.ru

Циркуляционные насосы – ключевой элемент инженерной системы дома

Циркуляционные насосы представляют собой один из наиболее востребованных типов насосных агрегатов, которые широко используются в системах отопления, водоснабжения и других инженерных коммуникациях. От надежности и качества этого оборудования зависит работа современных котельных и различных отопительных систем открытого и закрытого типа.



Конструктивно такие насосы состоят из электродвигателя (ротор внутри обмотки статора), вала ротора и рабочего колеса (крыльчатка). Модели могут отличаться материалами изготовления, мощностью и специализацией.

Важно отметить, что циркуляционные насосы чаще всего предназначены для безостановочной работы. Именно поэтому к ним предъявляются самые высокие эксплуатационные требования, включая такие, как: малое энергопотребление, бесшумность в работе, надежность и износостойкость.

Всеми этими качествами обладают циркуляционные насосы Wester, которые широко представлены торговой сетью «Термоклуб».

Циркуляционные насосы Wester – залог надежности!

Насосы Wester традиционно отличаются безупречным качеством и высокой производительностью. Чугунный корпус этих насосов способен выдерживать давление до 10 бар. Насосы для отопления работают на асинхронном двигателе. Число оборотов регулируется с помощью переключателя на клеммной коробке. В конструкции предусмотрен воздушный винт для удаления воздуха.

Основные достоинства циркуляционных насосов Wester:

- высокая производительность;
- рабочие колеса изготовлены из термостойкого полипропилена, армированного стекловолокном;
- для производства валов используется износостойкая керамика;
- медная обмотка статора;
- гарантия до 3 лет;
- радиальные и упорный подшипники изготовлены из керамики, что значительно повышает срок службы насосов и бесшумность работы;
- легкий монтаж.

Серии насосов WESTER: Циркуляционные насосы Wester WCP для отопительных систем

Отличительной особенностью модельного ряда является мокрый ротор. Монтажная длина насосов может составлять 180 мм и 130 мм (для насосов с резьбовым подключением) или 225 и 255 мм (для насосов с фланцевым подключением). Мощность таких насосов варьируется от 58 до 1100 Вт. Производительность оборудования составляет от 0,5 до 23 м³/час. Напор



Приглашаем
на выставку
Аква-Терм 2019г
стенд В613

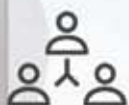


Выбор очевиден!

Wester - лидер среди мембранных баков в России



Самое крупное
производство
мембранных баков в РФ



Развитая
дилерская сеть



Широкий
ассортимент



Многолетний
опыт



Гарантия
качества



Нам доверяют
профессионалы



Реклама

Баки для систем отопления закрытого типа серии WRV

Объем: от 8 до 10 000 литров
Температурный режим: от -10 до +100 °С
Давление: 10 бар
Специальное исполнение по давлению
на 16 бар и 25 бар



Баки для систем водоснабжения холодной или горячей водой серии WAV и WAO

Объем: от 8 до 10 000 литров
Температурный режим: от +1 до +100 °С
Давление: 10 бар
Специальное исполнение по давлению
на 16 бар и 25 бар



Баки для систем ГВС и гелиосистем WDV

Объем: от 8 до 35 литров
Температурный режим от +1 до +110 °С
Давление: 12 бар



www.wester.ru



находится в диапазоне от 0,5 до 18 м вод.ст. в зависимости от модели. Насосы этой серии могут эксплуатироваться при температуре жидкости до 110 °С.

Преимущества насосов Wester серии WCP:

- широкий модельный ряд;
- возможность работы в разных скоростных режимах;
- резьбовое и фланцевое соединение.

Циркуляционные насосы Wester WPA для повышения давления

Агрегаты широко используются в жилых домах для обеспечения холодного и горячего водоснабжения, когда давление в системе оказывается недостаточным для создания оптимального напора. Такие насосы оснащены специальным датчиком протока, который включает и выключает агрегат в автоматическом режиме. Отличительной особенностью серии являются компактные размеры, небольшой вес и возможность монтажа непосредственно в линию. Мощность насосов WPA составляет от 120 до 300 Вт. Напор достигает 8 - 12 м. Оборудование рассчитано на работу при температуре воды до 60 градусов.

Среди плюсов моделей WPA нужно отметить следующие:

- антикоррозионное покрытие;
- возможность автоматического включения/отключения.

Циркуляционные насосы Wester WPE

Циркуляционные насосы серии WPE предназначены для поддержки работы отопительных систем с постоянным и переменным расходом. Отличительной особенностью моделей является частотный преобразователь и двигатель на постоянных магнитах. Кроме того, эти насосы имеют 9 режимов работы, включая: автоматический режим, ночной, 2 режима постоянного поддержания давления, 2 режима пропорционального поддержания давления и работа



в 3 фиксированных скоростях вращения. Для компактных систем отопления квартир и частных домов широко используется серия насосов Wester WPE N. Модели отличаются наличием частотного двигателя на постоянных магнитах со сферическим ротором из ферромагнитной керамики и обладают отличными эксплуатационными характеристиками. Данная серия насосов также применяется в системах вентиляции и кондиционирования.

Преимущества насосов Wester серии WPE/ WPE N:

- энергоэффективность класса «А»;
- светодиодный дисплей с индикаторами режима;
- использование технологии EMC (микропроцессор, который запускает вариативное магнитное поле для обеспечения вращения ротора);
- автонастройка под конкретные параметры гидравлической системы.

Циркуляционные насосы избавляют от необходимости установки котла в нижней точке отопительной системы. Создавая циркуляцию теплоносителя, эти насосы позволяют быстрее нагревать отопительные приборы, что ощутимо повышает комфорт помещения.

Циркуляционные насосы Wester отличаются от аналогов продолжительным сроком эксплуатации и экономичностью. А встроенная система адаптации позволяет подстраивать работу насоса под параметры конкретной отопительной системы, оптимизировать расход и напор в соответствии с изменениями условий.

Самый широкий ассортимент циркуляционных насосов Wester предлагает торговая сеть «Термоклуб». Заказ можно оформить непосредственно на сайте компании www.termoclub.ru.

Оборудование имеет сертификаты качества и отвечает всем российским и европейским нормам качества.

Тел: +7 (495) 543-96-16
www.termoclub.ru

ENGINEERING
TOMORROW

Danfoss

25 лет мы вместе создаем
энергоэффективное
будущее

XXV / **ЛЕТ**
в России

www.danfoss.ru

Полезные инструменты для проектирования инженерных систем



Выбор оборудования в процессе проектирования зависит от многих факторов. Не в последнюю очередь — от набора инструментов, которые помогут значительно сократить время выполнения проекта и избежать ошибок при проектировании. Насос является сердцем циркуляционной системы, от правильного функционирования которого зависит ее эффективность.



В компании KSB традиционно с особым вниманием подходят к разработке и совершенствованию такого инструментария. Он включает в себя целый комплекс подходов, начиная со специализированных программ-конфигураторов и заканчивая выпуском учебно-справочной литературы.

Программное обеспечение и онлайн-продукты

KSB EasySelect® – автоматизированная программа подбора насосного оборудования и трубопроводной арматуры

Программа KSB EasySelect® обладает простым и интуитивно понятным интерфейсом и, в зависимости от специфики проекта, шаг за шагом помогает подобрать оборудование с требуемыми характеристиками, соответствующим материальным исполнением, дополнительными опциями и принадлежностями.

В результате пользователь получает полностью сформированное индивидуальное предложение насосного оборудования, арматуры или комплексных модулей с приводом и наиболее подходящей системой управления, а также всю необходимую документацию и CAD – чертежи.

Программа KSB EasySelect® доступна online на сайте компании. Без регистрации можно подобрать оборудование под требуемые параметры, сделать все необходимые технические расчеты, получить чертежи. Зарегистрированные пользователи (доступ предоставляется только юридическим лицам) имеют дополнительные возможности, включая получение расчетов по стоимости, скидкам и возможность непосредственно сделать заказ оборудования для объекта.

Алгоритм работы KSB EasySelect® предельно прост: в последовательно открывающихся окнах необходимо задать параметры для подбора оборудования (рабочая точка, характеристики перекачиваемой среды и т.п.), указать отрасль и область применения, тип системы. Чем больше исходных данных будет введено, тем точнее будет подбор возможных вариантов, предлагаемых системой. После введения всех данных пользователь попадает на страницу с результатами подбора. Они содержат основную информацию, включая гидравлические характеристики и рабочие кривые. Есть раздел «Альтернатива», где можно посмотреть другие типоразмеры насосов и арматуры,

подходящие под указанные требования. А перейдя в раздел «Кривая характеристик», можно сравнить рабочие характеристики нескольких моделей. Среди дополнительных опций KSB EasySelect® предлагает программу расчета трубопровода с учетом потерь. Фактически подбор оборудования займет буквально несколько минут, на следующем этапе пользователь попадает в раздел технической документации, которую он сможет сохранить в формате pdf или распечатать.

Helps PumpSelection – программное обеспечение для проектирования комплексных систем водоотведения

Еще одним удобным узкоспециализированным инструментом является программа Helps PumpSelection. Бесплатно загружаемая программа поможет легко рассчитать потери давления, подобрать оптимальную конфигурацию насосов, получить чертежи агрегатов, включая варианты установки, подробные технические спецификации на оборудование для его быстрого включения в проект.

Основной функционал программы Helps PumpSelection призван помочь в разработке проектов с использованием погружных канализационных насосов серии Amarex, начиная с малых мощностей и заканчивая огромными агрегатами, а также насосов с классом защиты IP68, которые могут работать как в погружном состоянии, так и в машинном зале.

Если насосной станции в силу ее расположения, строения, условий эксплуатации не грозит затопление машинного зала, то экономически оправданным и оптимальным решением будет канализационный насос сухой установки с двигателем воздушного охлаждения серии Sewatec, поскольку из-за конструктивных особенностей он обойдется дешевле, чем «сухая» установка погружного насоса. Помощником в подборе таких агрегатов, а также насосов осевого типа серии Amasap послужит программа Helps PumpSelection. Таким образом, этот автоматизированный инструмент позволяет произвести подбор и расчет всего объема насосного оборудования для комплексных проектов, например для очистных сооружений.

После запуска программы в основном меню можно сделать индивидуальные настройки, например, выбрать язык интерфейса, задать единицы измерения и т. п. Далее программа предложит две вкладки: «Выбор гидравлики» и «Выбор насоса». Вкладку «Выбор насоса» используют, если оборудование уже установлено на предприятии и его необходимо модернизировать



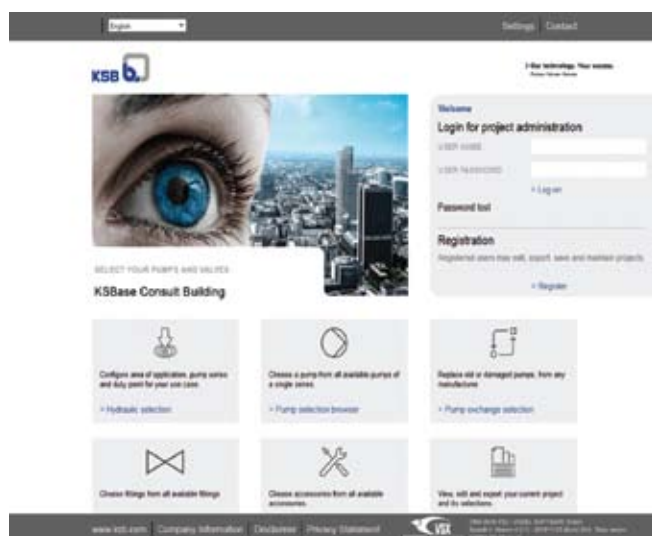
или заменить. Вся базовую информацию об установленном ранее насосе (с заводской таблички) необходимо внести в программу и продолжить работу.

Для выполнения нового проекта необходимо выбрать вкладку «Выбор гидравлики». На экране компьютера появятся две зоны: первая – рабочие параметры, условия и сферы применения; вторая – выбор насосов. Все открываемые зоны и вкладки интерактивно соединены друг с другом, поэтому всегда имеется возможность оптимального обзора и внесения правки и уточнений, а найденные решения можно сравнивать и оценивать.

В разделе «Выбор гидравлики» есть вкладки «Рабочие параметры», «Жидкость» и «Критерии поиска». Чем полнее и точнее введены данные, тем качественнее подбор.

С помощью программы Helps PumpSelection можно также рассчитать стоимость жизненного цикла выбранного оборудования, подобрать подрезку рабочего колеса под требуемую рабочую точку. Традиционно предлагается несколько вариантов, причем при выборе необходимо учитывать тип и параметры электродвигателя. Программа сообщит коэффициент кавитационного запаса NPSH, общий КПД, номинальный момент вращения, число оборотов, максимальную точку КПД. Сведения о рабочей точке могут выводиться на экран в виде графика, где на кривой отмечены рабочая точка (либо несколько рабочих точек) или рабочий диапазон. Также будет указана требуемая мощность электродвигателя. Полученные спецификации на выбранное оборудование можно сразу использовать в проектах.

Программа Helps PumpSelection русифицирована (всего она переведена на 23 языка) и уже прочно завоевала доверие специалистов во всем мире, в том числе в России.



KSBBase – программа подбора насосов и арматуры для инженерных систем зданий и сооружений

Популярность узкоспециализированной программы подбора оборудования для комплексных систем водоотведения побудила специалистов компании KSB к разработке программного пакета специально для проектировщиков инженерных систем зданий и сооружений, это автоматизированная программа подбора насосов и арматуры под названием KSBBase.

В этой программе будет доступна гидравлическая конфигурация и выбор оптимальных насосов для систем отопления и кондиционирования, систем водоснабжения, пожаротушения и водоотведения в гражданском строительстве. Эта программа позволит специалисту получить только профильную информацию об оптимальных насосах для его области применения, тематические буклеты, инструкции по эксплуатации, технические характеристики, сделать быстрый и легкий выбор трубопроводной арматуры, расчет энергопотребления и его стоимости, калькулятор трубопроводов.

Получаемые данные могут быть экспортированы и сохранены во всех распространенных форматах. На

русском языке версия программы KSBBase находится в стадии разработки, предполагаемый срок начала тестирования в России вторая половина 2019 года.

Консультации и обучение

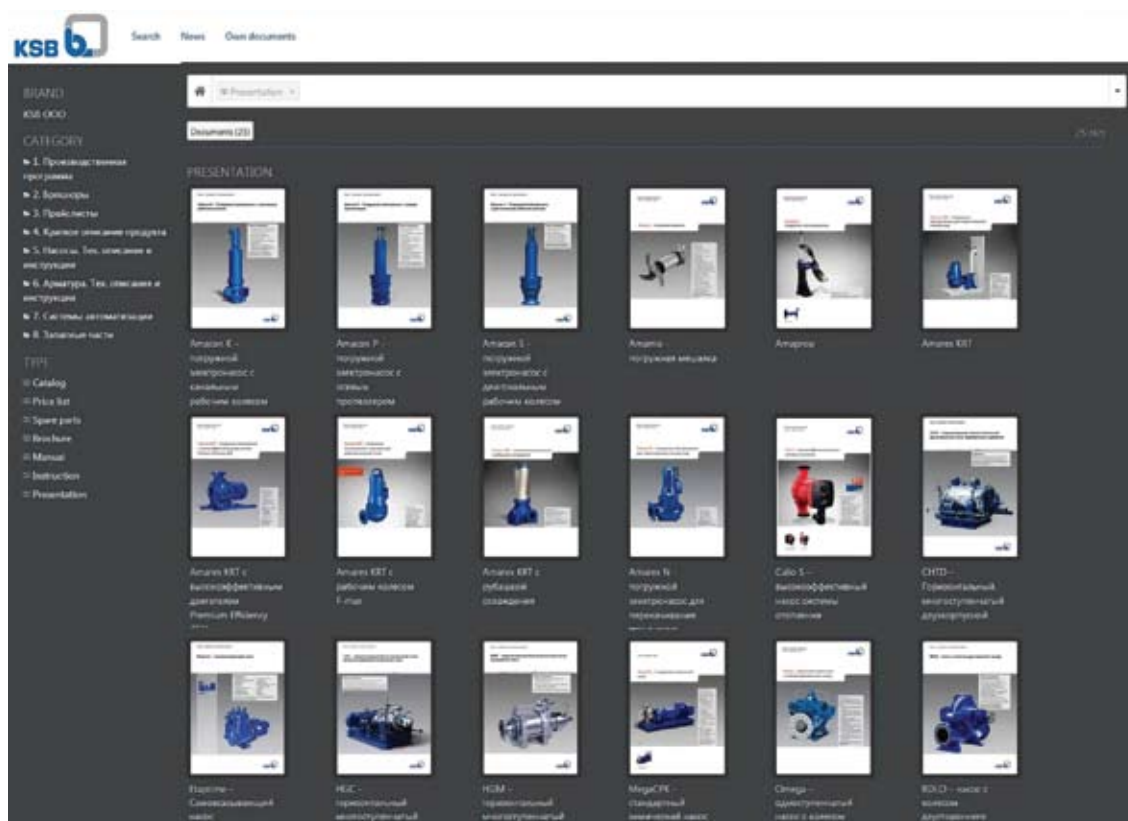
По мнению сотрудников проектных организаций, сколько бы ни было доступных автоматизированных программ подбора оборудования, ничто не может сравниться с индивидуальной консультацией технического эксперта и его непосредственной помощью в выполнении проекта. Достоинство такой возможности состоит в получении индивидуального предложения для конкретной системы и ее условий работы и наименьшей вероятности погрешностей в подборе оборудования. Недостаток в том, что это занимает немного больше времени и не все компании способны быстро реагировать на присланный запрос.

По отзывам российских проектных организаций именно скорость ответа на их запросы и готовность оперативно помочь качественно выполнить все необходимые расчеты под индивидуальные требования проекта является одним из важных критериев, определяющих их желание работать с той или иной маркой оборудования. Компания KSB давно зарекомендовала себя как компания со штатом высоко квалифицированных инженеров, способных очень быстро предоставить всю необходимую информацию, обоснования и расчеты по необходимым насосам и арматуре. Экспертному мнению специалистов компании доверяют во всей России, поэтому часто приглашают проводить очные обучения для профильных отделов проектных организаций по правильному подбору оборудования, пользованию автоматизированными программами, а также по обновлениям и новинкам.

Компания также успешно практикует интернет-формат обучения — вебинары, которые регулярно проводятся ведущими техническими специалистами KSB. Для каждого обучающего цикла выбираются наиболее актуальные и интересные темы, чтобы по-

мочь инженерам-проектировщикам правильно подбирать оптимальное насосное оборудование с учетом условий эксплуатации, специфики объектов, технических регламентов и требований, предъявляемых к проектам в России. Во время онлайн обучающих слушатели узнают, какие факторы необходимо принимать во внимание и как избежать ошибок при проектировании, подборе, эксплуатации. Вебинары проходят в режиме реального времени, можно задавать вопросы и мгновенно получать ответы, выпол-





нять задания и сразу проверять правильность их выполнения.

Профессиональная литература и документация

В помощь всем пользователям оборудования KSB компания постоянно разрабатывает и выпускает специальную справочно-техническую литературу. Например, справочное пособие по гидроудару, где рассматриваются как общетеоретические понятия, связанные с ним, так и практические – способы расчета, варианты и методы предотвращения.

Брошюра «Рекомендации по проектированию станций с погружными насосами» поможет проектировщикам и специалистам по эксплуатации при выборе, определении рабочих параметров и обслуживании наиболее подходящего погружного электронасоса для систем водоотведения и канализации.

Все технические материалы, каталоги, брошюры, прайс-листы и инструкции по эксплуатации сведены в единой электронной библиотеке KSB и доступны бесплатно. При этом любые обновления технической документации, появление новых документов и материалов оперативно отражаются в ее коллекции. Пользоваться библиотекой можно с любого компьютера, планшета, смартфона, имеющего выход в интернет. Любой выбранный документ можно просмотреть, прочитать онлайн без скачивания, при желании сохранить у себя на компьютере полностью или несколько необходимых для

работы страниц, а также распечатать. Это позволяет инженерам не хранить у себя огромные файлы с каталогами, брошюрами и инструкциями, а делать выборку по своей профильной теме, сохраняя только нужную для своей работы информацию.

Для углубления знаний по насосной технике KSB и насосной тематике в целом был выпущен справочник по центробежным насосам «Лексикон». Пособие содержит информацию энциклопедического характера, собранную в алфавитном порядке, и включает подробные описания и чертежи. Благодаря продуманной структуре книга дает развернутые и исчерпывающие ответы на все вопросы, связанные как с практикой насосо- и арматуростроения, так и теоретическими основами физики, гидромеханики, гидравлики, гидродинамики, автоматики и других смежных научных областей.

«Лексикон» на русском языке вышел под редакцией д.т.н. А.А. Жарковского (зав.кафедрой «Гидромашиностроения» СПбГТУ) и к.т.н. В.А. Зимницкого (директора ЦНТУ «Гидравлика»), поэтому полностью адаптирован к отечественным требованиям и терминологии. Книга доступна в бумажном и в электронном виде.

Компания KSB постоянно стремится совершенствовать не только свое оборудование, но и качество документации и набор инструментов для обеспечения наиболее эффективной поддержки проекта на любом из этапов работы над ним.



Наши технологии. Ваш успех.
www.ksb.ru

Радиаторы для дома и квартиры: какие выбрать и как установить

Сегодня почти каждый большой строительный магазин продает отопительные приборы. Кажется, что выбрать их совсем не сложно, а если возникают какие-то затруднения, то всегда можно обратиться за советом к консультанту. Однако на деле все гораздо сложнее. Продавец в магазине может рассказать о достоинствах той или иной модели, но чтобы дать исчерпывающий ответ, ему необходима информация о технических условиях для подключения радиаторов. На практике они могут быть очень разными, поэтому к покупке следует тщательно подготовиться.

В собственном доме каждый хозяин

Если нужно выбрать отопительные приборы для частного дома, то начинать нужно с определения их количества и мощности, чтобы даже в самый суровый мороз ни в одной комнате не было холодно. Делается это методом «от обратного»: вычисляются теплопотери помещения, а мощность радиатора подбирается такая, чтобы он их полностью покрывал.

В идеальной ситуации все расчеты выполняет проектировщик, который составляет тепловой баланс помещения, принимая во внимание все источники тепла (людей, бытовую технику и т.п.) и теплопотери через ограждающие конструкции (стены и окна) и вентиляцию. При этом используются специальные формулы, учитывающие местные климатические условия, конструкцию стен и пр.

Но в реальности производить расчеты нередко приходится самому домовладельцу. Чтобы не промахнуться, в большинстве случаев исходят из предположения, что для комнаты с одной внешней стеной и одним стандартным окном на каждый квадратный метр пола должно приходиться не менее 100 Вт тепла. К полученной цифре прибавляют еще 15% «запаса». Этот метод дает приблизительный, усредненный результат и не заменяет профессионального инженерного расчета путем составления теплового баланса, однако его можно применять, если иного выхода нет.

Исходя из полученного результата выбирается отопительный прибор в каждую комнату. В больших помещениях целесообразно устанавливать не один мощный радиатор, а несколько, дающих суммарно необходимое количество тепла. В этом случае комната будет прогреваться более равномерно.

Отопительные приборы подбираются под максимально холодный период, каждый из них рекомендует укомплектовать радиаторным терморегулятором. Эти устройства позволяют ограничить температуру в комнате комфортным значением, меняя его при необходимости, и тем самым поддерживать комфортный микроклимат, избежать перетопов и сэкономить средства. Терморегуляторы особенно актуальны, если при расчете мощности системы отопления был использован упрощенный метод, описанный выше.

Выбор отопительного прибора

Их существует великое множество, буквально на любой вкус. Но внешне такие непохожие отопительные приборы различаются мощностью, материалом, из которого они изготовлены, и характером теплоотдачи.

Тепло в помещениях передается двумя путями: посредством конвекции и теплового излучения. Конвективная составляющая теплообмена заключается в переносе тепла с нагретым воздухом, который под-

нимается вверх, замещая более холодные слои. Эти и другие особенности были учтены в конструкции панельных отопительных приборов Viessmann. Их отличием является универсальный узел присоединения, позволяющий использовать радиаторы при любом типе подключения и монтажа. В зависимости от конфигурации системы отопления отопительные приборы можно присоединить к ней с нижним правым или нижним левым подключением, а также с правым или левым боковым подключением: как односторонним, так и разносторонним. При этом обе панели радиаторов лицевые, поэтому к стене их можно разворачивать любой стороной, а расположенная сверху решетка легко снимается, позволяя выполнять очистку отопительных приборов от пыли.

Еще одна особенность конструкции – большая площадь излучающей поверхности для максимально быстрого и равномерного прогрева помещений.

Радиаторы Viessmann выпускаются глубиной 76, 106 и 161 мм, их монтажная высота варьируется в пределах от 300 до 900 мм, а длина составляет от 400 до 3000 мм. Помимо геометрических параметров, модели различаются по мощности. Широкий ряд градаций позволяет с высокой точностью подобрать оптимальное решение для любого помещения.

Почему радиаторы устанавливают под окнами

Это требование не является обязательным. Например, в угловой комнате с двумя внешними стенами отопительные приборы монтируют у обеих, даже если окно есть только в одной. В общем случае радиатор может быть установлен в любом месте, но под окном – обязательно.

Делается это для того, чтобы равномерно распределить тепло по помещению и избежать сквозняков. Вторая причина – конденсат и наледь на окнах. Вопреки распространенному мнению, их появление не является естественным, а говорит о том, что при установке отопительных приборов были допущены ошибки.

Самая распространенная – монтаж узких радиаторов под широкими подоконниками, которые преграждают путь тепловому воздуху, поднимающемуся от радиатора. Это и вызывает выпадение конденсата, а также препятствует распространению теплого воздушного потока, исходящего от радиатора. По этой же причине не стоит прятать отопительные приборы за мебелью или элементами декора.

Есть и еще одно требование, о котором часто забывают при установке подоконников (а многие строители просто не знают). Согласно действующему ГОСТ, подоконник не должен перекрывать установленный под ним радиатор более чем наполовину. В широких подоконниках делают вентиляционные отверстия, чтобы теплый воздух беспрепятственно поднимался от радиатора, создавая завесу. Иногда даже вырезают проемы, в которые вставляют вентиляционные решетки.



Радиатор для городской квартиры

Выбор отопительного прибора для города будет иным. Дело в том, что в многоквартирном доме на каждую квартиру проектом отведена определенная тепловая мощность и в соответствии с ней подобраны отопительные приборы. Если произвольно изменить мощность, например, выбрав радиаторы «побольше» или изменив их количество, то может произойти разбалансировка системы. В результате в других квартирах, а подчас и в той, где производится замена отопительных приборов, станет холодно.

Поэтому выбирать радиаторы для городской квартиры произвольным образом нельзя. Подобные действия относятся к переустройству и требуют обязательного согласования с надзорными органами.

Однако чаще всего замена отопительных приборов обусловлена не желанием увеличить их мощность, а потребностью в более компактном, эффективном и эстетичном решении. Например, в прошлом стандарте для городской квартиры были массивные чугунные радиаторы. Их недостатком является большая тепловая инерция: отопительный прибор долго прогревается и долго остывает. В результате расход тепла получается больше, а достичь температурного комфорта сложнее. Замена чугунных «монстров» на панельные радиаторы избавляет от этой проблемы. Главное – не забыть предварительно обратиться в управляющую компанию за техническими условиями для каждой комнаты, и только после этого можно отправляться в магазин.

Сегодня рынок предлагает большое количество различных радиаторов на любой вкус и кошелек. Остается лишь выбрать оптимальный вариант. Хорошим выбором для частного дома и городской квартиры станут эффективные панельные радиаторы с большой площадью излучающей поверхности. Самое главное – соблюдать технические требования и по возможности спрашивать совета у специалистов.



Компания Giacomini анонсировала новинки 2019 года

Итальянский производитель Giacomini S.p.A. готовится отметить 25-летие в России – поставки оборудования в нашу страну начались почти четверть века назад. В преддверии юбилея компания анонсировала новую продукцию, производство и поставки которой запланированы на 2019 год.

Компания Giacomini S.p.A. основана в 1951 году и является одним из крупнейших в мире производителей латунной арматуры, а также компонентов современных систем отопления, водоснабжения и кондиционирования зданий. В состав компании входят три фабрики по производству латунных изделий и одна фабрика по выпуску полимерных трубопроводов, расположенные на севере Италии.

Компания Giacomini перерабатывает 100 тонн латуни ежедневно, также ежедневно выпуская до 150 км трубы. Компания имеет 16 филиалов в Европе, Азии, Северной и Южной Америке. Продукция Giacomini экспортируется более чем в 100 стран мира.



Продукция Giacomini

- Клапаны для радиаторов отопления ручные и термостатические, термостатические головки; узлы нижнего и бокового подключения для одно- и двухтрубных систем и другая радиаторная арматура.
- Балансировочная арматура систем отопления и охлаждения; устройства контроля давления и температуры для систем водоснабжения.
- Шаровые краны, поворотные клиновые задвижки различных типов, для воды, газа, теплоносителей, топлива, сжатого воздуха и пара.
- Распределительные коллекторные узлы для многоквартирных зданий, с индивидуальным учетом тепла и воды.
- Коллекторы, регулирующая арматура, управляющая автоматика для автономных систем, включая системы напольного и потолочного отопления.
- Трубопроводы для отопления и водоснабжения: PEX, PERT, металлопластиковые; резьбовые и пресс-фитинги, а также фитинги для быстрого монтажа.
- Предохранительная арматура для котельных и тепловых пунктов, зональные смесительные клапаны и группы быстрого монтажа для котельных.
- Системы отопления и охлаждения помещений на базе «теплого пола» и потолочных панелей.
- Приборы и узлы учета тепла и воды.
- Индивидуальные тепловые пункты и станции для отопления и ГВС.

В последние годы работы в России компания Giacomini инвестирует значительные ресурсы в развитие оборудования и систем, предназначенных для применения в системах отопления и водоснабжения многоэтажных жилых и промышленных зданий. В 2018 году состоялись первые поставки в Россию оборудования, принципиально нового для Giacomini, – чугунной фланцевой арматуры больших диаметров. В 2019 году производитель обещает существенно расширить базовый ассортимент фланцевой арматуры, как в части новых размеров, так и новых типов клапанов и соединений. На сегодняшний момент производятся поставки в Россию фланцевых балансировочных клапанов, клиновых и поворотных задвижек, шаровых кранов, обратных клапанов и фильтров в размерах от Ду40 до Ду300. На 2019 год запланировано расширение типоразмеров этой фланцевой арматуры, как в меньшую сторону – от Ду15 до Ду32, так и в большую, вплоть до Ду600 по некоторым типам клапанов. В планах компании ввести в ассортимент также новое оборудование – фланцевые автоматические балансировочные клапаны, новые типы обратных клапанов, компенсаторы и другие соединения.

Традиционно большое внимание Giacomini в России уделяет развитию оборудования для энергоэффективных систем – регулирующей и балансировочной арматуры, узлам для поквартирных систем с индивидуальным учетом тепла и воды, а также системным решениям в области высокоэффективных и комфортных систем напольного и потолочного отопления и охлаждения зданий. Во всех этих областях Giacomini обещает новинки в новом году. Если подробности и характеристики новой линейки автоматических балансировочных клапанов производитель не раскрывает, то образцы новых термостатических клапанов уже представлены специалистам, и в начале 2019 года ожидаются поставки первой партии.



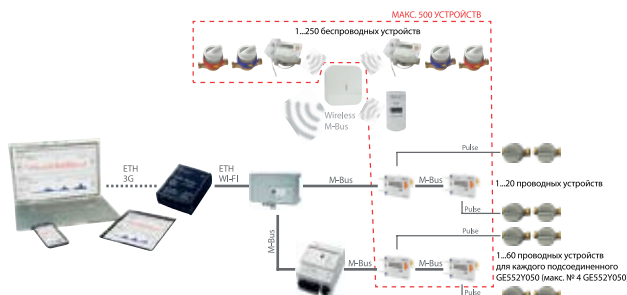
Динамические термостатические клапаны Giacomini серии «DB» обеспечивают автоматическое регулирование расхода теплоносителя, поступающего в отопительные приборы. Клапаны серии «DB» имеют функцию установки постоянного значения расхода (преднастройки) и поддержания расхода на постоянном уровне независимо от перепада давления. Применение новых клапанов позволяет сохранять постоянным расход теплоносителя через отопительные приборы, в случае изменений нагрузки внутри системы, без использования балансировочных клапанов. Это решение позволяет упростить настройку и уменьшить время ввода в эксплуатацию системы отопления, а в ряде случаев – снизить стоимость оборудования, при сохранении высоких показателей энергоэффективности и гидравлической стабильности системы. Новые динамические термостатические клапаны имеют исключительно широкий рабочий диапазон – показатель перепада давления, при котором (фактически, что немаловажно!) обеспечивается постоянство расхода, которое составляет

150 кПа, а значение расхода – до 250 л/ч. Диапазон этих характеристик намного превосходит параметры аналогичной арматуры, присутствующей на рынке.

Среди нового оборудования, относящегося к приборам учета тепла и воды, Giacomini выделяет ультразвуковые теплосчетчики, а также радиаторные приборы – распределители затрат на отопление, с дистанционной передачей данных, для организации автоматизированной системы учета потребления ресурсов. Практически полностью обновлены устройства автоматической диспетчеризации подобной системы – интерфейсные блоки теплосчетчиков, сетевые концентраторы и шлюзы – увеличено число устройств в системе и одновременно снижена стоимость оборудования. Также модернизировано оборудование для сбора данных walk-by, путем обхода зданий, также для увеличения его эффективности, радиуса действия.



Также, как было упомянуто выше, новинки ожидаются в области панельного отопления и охлаждения помещений. Компания Giacomini представит новую систему создания греющих и охлаждающих потолков из гипсокартона, которая собирается из универсальных недорогих компонентов – подложки, металлических рассеивателей, стандартной трубы Giacomini PEX. Представлена система Klima Wall для создания активных стен, также из стандартных строительных компонентов и трубы.

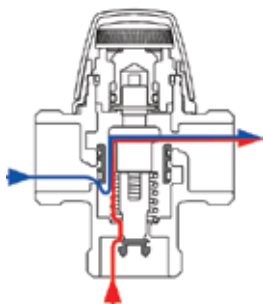


Обновлена армирующая подложка для пола Giacomini Spider – применение новых панелей в купе с трубой размером 12 мм позволяет создавать систему теплого пола высотой цементной стяжки всего 15 мм!

**Большинство новинок Giacomini S.p.A. вы можете увидеть на стенде компании.
Пав. 3, зал 14, стенд В325.**

Термостатические смесительные клапаны для комфортного и безопасного водоснабжения

Как известно, квартиры и частные дома чаще всего снабжаются горячей водой, поступающей из центральной системы водоснабжения. Температура подаваемой к точкам потребления воды – это не прихоть работников котельной, а установленная стандартами и законодательными актами величина.



Однако, к большому сожалению, температура горячей воды не всегда соответствует установленным нормам, что приводит не только к серьезным неудобствам, но и порой создаёт риски для здоровья людей.

Особого внимания также требуют объекты общественного назначения: бассейны, заведения общественного питания, здравоохранения и детские образовательные учреждения, особенно дошкольные.

Задача инженера не только обеспечить функциональность системы и достаточное количество воды, но и сделать ее использование безопасным. Даже если на объекте давно организована и действует система ГВС, это не защищает потребителей от возможных проблем.

Какие опасности таит в себе вода в кране?

1. Термические ожоги;
2. Болезнетворные бактерии легионеллы.

Горячая вода — самая распространенная причина ожогов. Достаточно небольшого сбоя в подаче холодного водоснабжения, которые случаются, например, при сбое в работе автоматики водонагревательного оборудования и за 2-3 секунды от воды температурой +60°C человек получает ожог третьей степени. Детская кожа особенно чувствительна к внешним воздействиям. Масштабы трагедии будут просто катастрофическими, если такое случится, когда дети принимают душ после бассейна или спортивной тренировки, а также при мытье рук в детском саду или школе.

В свою очередь, наоборот, пониженная температура поступающей «горячей воды» - это не только бытовые неудобства, но и предпосылка для возникновения болезнетворных бактерий - легионелл. Они возникают в закрытом пространстве труб при понижении установленной нормами температуры и способны вызвать у человека временные интоксикации, легочные инфекции, а также хронические заболевания. Теплая пресная вода – самая благоприятная среда для таких бактерий. Оптимальная температура размножения легионелл составляет 20 - 45°C. Попасть в организм человека бактерии могут вместе с водой при мытье рук, принятии душа, ванны или чистке зубов. При температуре более 50°C, бактерии погибают. Поддерживая температуру санитарной воды в водонагревателе на уровне 60°C, а в трубах на уровне 55°C риск заболевания отсутствует.



VTA321



VTA322



VTA323

Термостатический смесительный клапан ESBE VTA — простое и эффективное решение обеих проблем

Легионеллы погибают при температуре 60°C. Но в большинстве домов система водоснабжения не предназначена для таких высоких температур. Это еще один фактор риска получения ожогов. Защитить систему от высокой температуры воды, а потребителя от ожогов очень просто — достаточно установить термостатический клапан ESBE VTA.

Его работа основана на автоматическом прекращении подачи горячей воды, если в системе отсутствует холодная. Клапан срабатывает в течение 1-2 секунд, а это мгновенная защита от термического ожога.

Время получения ожога 3 степени, при температуре воды 60 градусов	5 сек
Время срабатывания защитной функции термостатического клапана	1-2 сек
Стандартная температура воды для душа и ванной	40°C
Рекомендованная температура в трубах ГВС и водоразборных кранах	50°C
Рекомендованная минимальная температура в проточных нагревателях	55°C
Рекомендованная минимальная температура нагрева в емкостных нагревателях	60°C

Помимо обеспечения безопасности, клапан отлично справляется со своей основной задачей и поддерживает заданную температуру воды в системе с погрешностью в +/-1°C.

Работа термостатического клапана ESBE VTA постоянна и не зависит от изменения давления. Установка такого клапана перед всеми кранами позволяет системе водоснабжения работать более эффективно, обеспечивая комфорт и безопасность для всех потребителей.

Сфера использования клапанов ESBE и особенности монтажа

Термостатические клапаны ESBE обеспечивают высокую производительность и точное регулирование параметров. Клапаны данной серии широко применяются по всему миру.

Клапаны подходят для использования в системах горячего водоснабжения с рециркуляцией и внешними накопительными водонагревателями. Если он

монтируется в тупиковую схему без рециркуляции, то его необходимо обязательно укомплектовать устройством блокировки ГВС. В случае, когда перед ним расположена точка водозабора — следует устанавливать обратный клапан.

Также они подходят при обустройстве теплых полов и других видов напольного, и солнечного отопления площадью до 50 квадратных метров (например, теплый пол в санузле).

Технические характеристики термостатических клапанов ESBE VTA

Класс давления	PN10
Рабочее давление	1,0 МПа (10 бар)
Температура теплоносителя	max.95°C
Пропускная способность Kvs	1,2-4,8 м3/ч

Все клапаны ESBE серии VTA имеют качественный латунный корпус, не подвергающийся воздействию коррозии. В зависимости от модели, они могут быть рассчитаны на различный диапазон температур. Для этого клапаны комплектуются дополнительными элементами, позволяющими подключать их к системам с разными температурными режимами.

Соединение с трубами осуществляется на резьбу 1, ½ или ¾ дюйма. Установка может выполняться с компрессионными фитингами для подключения металлических, пластиковых или металлопластиковых труб.

Важная особенность термостатических клапанов в их простоте и удобстве в обслуживании: в случае необходимости все внутренние элементы (уплотнения, шток и др.) можно поменять. Надежная и бесперебойная работа не зависит от положения клапана в системе. В каждой из них он продемонстрировал высокую эффективность.

Компания ESBE (Швеция), производитель клапанов данной серии, является многолетним экспертом в терморегулирующей автоматике, задавая высокие стандарты качества и эффективности оборудования в данной индустрии.

Термостатические клапаны ESBE — залог комфортного и безопасного использования горячей воды и теплых полов в вашем доме!

Приобрести термостатические клапаны ESBE на самых выгодных условиях можно в Торговой сети «Термоклуб».

**Тел.: +7 (495) 992-69-91 www.termoclub.ru
info@termoclub.ru**

Ожидаем весну, готовимся к обновлению!

Сохрани свежесть

А пока весна к нам добирается по сугробам и сквозь метели, постараемся сохранить легкость и свежесть дыхания, упругость кожи и зоркость взгляда. Специалисты советуют нам выпивать не менее 1,5 л чистой воды в день, проветривать помещение и регулярно делать влажную уборку. А что же с воздухом в доме? Его влажность должна составлять не менее 45% и он тоже должен быть чист! Но как этого достичь и постоянно поддерживать?

Будь здоров

Излишняя сухость воздуха очень сильно влияет на состояние нашей слизистой оболочки, вот тут то мы и ощущаем стянутость, жжение и прочие недомогания. А дальше? Прямой путь к снижению иммунитета, к распространению респираторных заболеваний и испорченное настроение, ведь впереди еще столько праздников! Укрепляем здоровье закаливанием, принимаем витамины и много гуляем в парке. А дома расставляем мисочки с водой у батарей или развешиваем мокрые полотенца, чтобы увлажнить воздух? Так как быть?

Оставайся молодым

Как известно, наш организм почти на 80% состоит из воды. Благодаря ей наше тело живет, а мозг – придумывает новые идеи! Без воды почти все живое обречено на гибель, а уж преждевременное старение ускоряется не без участия пересушенного воздуха в помещениях, где мы проводим большую часть времени. Косметологи разрабатывают сотни профессиональных средств, кремов, лосьонов и сывороток, призванных удерживать влагу в коже и продлевать молодость. Но что же делать, если отопление в доме превратило его в пустыню?

Решением этих проблем и ответом на большинство вопросов станет Мойка воздуха LG MiniON. Компактный аппарат подойдет большинству из нас, принцип работы прост, уход – доступен даже ребенку. Воздух очищается от крупных частиц фильтрами 3М, затем он буквально промывается водой, проходя через устройство по принципу вращения колеса водяной мельницы.

Сразу после новогодних праздников мы начинаем ждать весну. Разбираем убранство красавицы – елки и считаем деньки до того момента, когда за окном засияет солнышко, появятся нежные листочки на ветках деревьев и пробьется зеленая травка!





В помещение попадает очищенный, ионизированный (если вам захочется горной свежести) и увлажненный воздух. Наполнять бак нужно всего раз в день, емкость в 4,5 л позволяет это. И наполнение водой можно доверить подрастающему поколению или родителям – ведь теперь это очень просто, наливаем воду сверху из бутылочки или кувшина! Ну а LED подсветка пригодится в спальне или в детской комнате.

Таймер отключения, режим дополнительной ионизации, безопасная конструкция корпуса, низкий уровень шума при работе – очевидные преимущества компактной мойки воздуха LG MiniON. (<https://rushop.lg.com/appliances/air/mojka-vozduha-lg-hw306lge0.html>)

У вас большие пространства, многочисленные домочадцы разного возраста и вы любите домашних питомцев? Вам подойдет климатический комплекс LG SIGNATURE – настоящий комбинат по очистке,

увлажнению, стерилизации и ионизации воздуха на дому. Для очистки воздуха от вредных и загрязняющих веществ (включая частицы категории PM1.0, то есть такие, что размером всего 1 мкм) климатический комплекс использует не только многоступенчатую систему с угольным фильтром, но и воду и даже ультрафиолет для обеззараживания воздуха перед распылением.

Встроенный ионизатор насыщает пространство вашего дома отрицательными ионами, создавая ощущение горной свежести. Цветовая индикация очень наглядно описывает состояние воздуха, а встроенный WiFi модуль позволяет запрограммировать работу аппарата со смартфона любом расстоянии, чтобы к вашему приходу домой воздух был в идеальном состоянии!

Благодаря прозрачной панели Rain View вы будете в курсе процесса обработки воздуха, а само устройство станет украшением интерьера.



Куда пристроить котел?

Если вы купили холодильник, микроволновку или ЖК-телевизор, то их вы установите где угодно в своем жилище. Даже подключаемые к коммуникациям стиральная и посудомоечная машины оставляют немало возможностей для выбора места – лишь бы можно было организовать подвод воды и ее слив. С газовым отопительным котлом все гораздо сложнее: его не установишь в любое удобное место. Приходится учитывать много ограничивающих факторов и выполнять множество нормативных требований.



Маленький дом – большие проблемы

Предположим, вы долгое время отапливали загородный дом электричеством (что по нынешним расценкам выходит очень недешево). Но случилось долгожданное событие – около коттеджного поселка или дачного участка проложили газовую магистраль. Перейти на более экономичное газовое отопление – прямая выгода! Но куда теперь ставить котел в доме, который изначально для этого не спроектирован?

Если котел мощностью менее 60 кВт, то ему не нужно выделять отдельное помещение – котельную. Просто гора с плеч для тех, кому не хочется под отопительное оборудование отводить отдельное пространство! В то же время котел не установишь в подвале, в котором нет окон и вентиляции. Нельзя его разместить и в жилых комнатах, ванной или санузле. Не поставишь даже в тот низкий чуланчик под лестницей, который используется в качестве кладовки.

Так что ничего не остается, кроме как расположить отопительное оборудование на кухне. Для этого лучше всего подходят настенные модели, которые сейчас есть в продуктовой линейке большинства производителей.

Однако нужно помнить, что котел, особенно если он имеет встроенный бойлер, – это серьезная нагрузка на стену. В зависимости от мощности и конструкции такие агрегаты весят от 30 до 140 кг.

Навесные котлы монтируются на крепежную планку, которая фиксируется на стене дюбелями или саморезами в нескольких точках в зависимости от веса котла и материала стены. Если стены в вашем доме из пенобетона, то при выборе крепежа лучше остановиться на специальных дюбелях для ячеистых бетонов. Когда толщина внутренней стенки слишком мала, приходится использовать анкерные крепежи или сквозное крепление. Если же внутренние перегородки выполнены из гипсокартона, скорее всего, придется рассмотреть вариант с покупкой напольной модели.

При выборе места установки придется соблюдать ряд требований, предъявляемых производителями котла. Обычно агрегат нельзя ставить впритык в угол, так как слева от него должно оставаться не менее 20 см свободного пространства для обслуживания. Также необходимо соблюдать определенное расстояние от потолка до верхнего края котла, которое зависит от конфигурации дымохода. Кроме того, желательно оснастить кухонную плиту мощной вытяжкой, а сам котел вешать как можно дальше от плиты.

«Если это котел с естественной тягой («атмосферник»), воздух для которого поступает непосредственно из кухни, то в него в процессе приготовления пищи



на плите неизбежно будут попадать капли жира, – рассказывает Роман Гладких, технический директор компании FRISQUET, лидера французского рынка отопительного оборудования. – Жировые отложения могут покрывать поверхность крыльчатки вентилятора, забивать горелку, так что обслуживание будет более сложным и трудоемким, а срок службы узлов может уменьшиться».

Несмотря на регулярные попытки дизайнеров интерьеров убрать все отопительное оборудование с глаз долой, производители крайне не рекомендуют встраивать котлы и бойлеры в корпусную мебель, скрывать за декоративными коробами и щитами. Использовать конструкции из горючих материалов прямо запрещено строительными и противопожарными нормами. Кроме того, шкафы и пеналы ограничивают доступ к агрегату при проведении регламентных работ. Следовательно, перед нами встает задача выбрать не только функциональный, но и красивый котел, такой, который станет органичной частью интерьера.

«При разработке дизайна наших моделей мы учитывали реалии французских кухонь, которым свойственны светлые оттенки, натуральные материалы,

изящные формы и изогнутые линии. Поэтому котлы FRISQUET имеют классический минималистичный дизайн, удобную панель управления и безупречно вписываются в любые современные кухонные интерьеры. Так что их нет необходимости скрывать», – говорит Роман Гладких. Специалист также обращает внимание, что не каждый настенный котел подходит для кухни – например, из-за высокого уровня шума. «Стоит сделать выбор в пользу агрегатов, оборудованных почти бесшумными каталитическими горелками. В целом они работают гораздо тише, чем, например, вытяжка или закипающий чайник. Так что такой прибор не будет мешать обитателям дома, которые нередко используют кухню не только для готовки и приема пищи, но и для общения и отдыха».

Если вас категорически не устраивает дымоход, уходящий в потолок кухни, то придется отказаться от котла с естественной тягой. В таком случае предстоит выбирать среди более дорогих турбированных моделей. Они обеспечивают свежим воздухом для камеры сгорания и отводят дымовые газы по одной и той же коаксиальной трубе, которую можно встроить в стену за самим агрегатом.



Котельная по всем правилам

Если вам только предстоит переезд в частный дом, то у вас есть возможность разместить отопительное оборудование максимально рациональным и комфортным образом. Отлично, если вы задумались об этом уже в процессе выбора проекта для вашего дома. Увы, так бывает довольно редко. Гораздо чаще вопрос размещения котла и внутренних коммуникаций ставится на этапе зонирования и черновой отделки помещений. В таком случае приходится проводить дорогостоящие переделки, чтобы соблюсти все противопожарные требования.

Итак, попробуем обустроить котельную по всем правилам! По противопожарным нормам она должна быть общей площадью не менее 6 м² и с потолками высотой не менее 2,5 м. Выделить под котельную подвал или темный чулан не получится, так как в числе требований – естественное освещение и наличие окна с форточкой площадью не менее 0,5 м². Дверь в помещении должна быть шириной 0,8 м, а котел для оптимального притока воздуха устанавливают напротив дверного проема шириной не менее 0,8 м на минимальном расстоянии (2–3 м). Потолок обшивается негорючим материалом или отделывается гипсовыми смесями. При этом настенный котел следует располагать на глухой стене, без оконных и дверных проемов.

Если речь идет об установке котла с естественной тягой, то помещение должно иметь вентиляционные

отверстия минимальным сечением от 50 см² (для котла мощностью 23 кВт) до 100 см² (для котла мощностью 35–50 кВт). Причем необходимо учесть полезную площадь вентиляционной решетки.

«Еще до начала обустройства котельной вы должны продумать конфигурацию отопительной системы. Решить, будет ли это настенный или напольный котел, какой тепловой мощности. Достаточно ли производительности двухконтурного котла для снабжения горячей водой, придется ли выбирать модель со встроенным бойлером косвенного нагрева, – говорит Роман Гладких. – Мы зачастую сталкиваемся с тем, что под котельную отводится очень маленькое помещение, в котором сложно разместить все необходимое оборудование. В таком случае компактные настенные котлы FRISQUET спасают положение».

В линейке ведущих производителей есть настенные модели мощностью до 45 кВт, что достаточно для обеспечения теплом жилища общей площадью до 400 м². Если дом более просторный или требуется дополнительная тепловая энергия для обогрева гаража, зимнего сада, пристроенной бани или бассейна, то выбирать придется среди более мощных напольных моделей.

Для напольных газовых котлов есть ряд особых требований по размещению в котельной. Прежде всего для него придется подготовить бетонное основание или небольшой подиум из огнеупорных плит, закрытых стальным листом минимальным размером 1 x 1 м. При этом агрегат можно поставить на расстоянии не менее 100 мм от стены.

Вам придется решить еще одну проблему – обеспечить правильный отвод дымовых газов. Если речь идет об «атмосфернике», то для начала нужно грамотно выбрать диаметр трубы в зависимости от мощности котла. Например, для котлов 30 кВт труба должна быть диаметром 140 мм, а для агрегатов от 40 кВт выбирается дымоотвод от 160 мм.

Кроме того, не получится просто вывести трубу за ближайшее окно. По правилам дымоход должен выступать над коньком крыши минимум на 0,40 м. Если же менее чем в 8 м находится другое строение, то дымоход должен быть на 0,40 м выше его конька.

Как видим, не столь уж просто соблюсти все требования, предъявляемые к помещению при установке газового котла. Задумываться о них придется еще на этапе проектирования и строительства дома. Однако не стоит их игнорировать. Ведь все эти требования – не бюрократические капризы, а концентрированный вековой опыт эксплуатации этого потенциально опасного оборудования. Так что приложите немного усилий, организуйте котельную по всем правилам – и отопительный агрегат будет без проблем работать многие годы, исправно поставляя вашему дому тепло и уют.

ISH

World's leading trade fair

HVAC + Water

Франкфурт-на-Майне, Германия, 11–15.3.2019

Новое расписание: понедельник – пятница

Будьте на шаг впереди.

Выставка ISH — ваш проводник в вопросах дигитализации, дизайна, эффективности и защиты климата.

WATER.
ENERGY.
LIFE.

www.ish.messefrankfurt.com
info@russia.messefrankfurt.com
Тел. +7 (495) 649-87-75

 messe frankfurt

Russland

DU: 12.11.2018

68461-011_ISH_allg_Aqua_Therm_215x307 • 210 x 297 mm • FOGRA 39 • CMYK • js: 01.11.2018

Как без вреда планете сохранить тепло и уют в условиях суровых холодов северного полушария?

Коренные народы Арктики – инуиты, юпики, алеуты и эскимосы – приспособились к суровой зиме, освоив техники выживания в экстремально холодных условиях. Возможно, одним из самых знаковых «лайфхаков» в Арктике является строительство иглу – пример поистине гениального дизайна, который выдержал испытание временем и используется до сих пор.



Внутри этих строений из снега и льда зажигают огонь, чтобы нагреть воздух до комфортной температуры 20–25 °С без дополнительных источников тепла. При этом холодный воздух снаружи предотвращает таяние, а конденсат, образующийся внутри, укрепляет стены, обеспечивая максимальную устойчивость. Это основательное сооружение, предназначенное для выживания в суровые зимние месяцы, обладает еще одним достоинством, которое имеет значение для всех людей на планете в наше время, – экологичность. Иглу создается из возобновляемых материалов и не производит отходов, и именно к этому стремятся производители систем вентиляции и терморегулирования, когда разрабатывают новое поколение отопительных решений.

В тех регионах, где постройка иглу не может послужить решением проблемы, одной из доступных технологий для сохранения тепла при низких температурах снаружи является тепловой насос с передачей тепла от воздуха к воде (Air to Water Heat Pump – AWHP). При этом не требуется лепить снег, рубить дрова, собирать хворост. Это передовое решение для отопления значительно сокращает потребление электроэнергии по сравнению с другими устройствами, тепло образуется из внешнего воздуха и создает теплую и сухую среду внутри.

Одним из лучших AWHP-решений на рынке является система LG Electronics (LG) THERMA V. Обладая практически всеми существующими инновационными AWHP-технологиями, THERMA V предоставляет непревзойденную энергоэффективность. Этому мощному, экологически чистому решению необходимо на удивление мало электричества – 23–25 % от обычного потребления традиционных отопительных систем, что означает улучшение энергоэффективности в четыре раза. Кроме экологичности с точки зрения энергопотребления, система THERMA V R32 Monobloc (одна из выдающихся моделей в линейке LG THERMA V) помогает защитить окружающую среду благодаря использованию экологичного хладагента R32. Он имеет оценку 675 согласно рейтингу потенциала глобального потепления (Global Warming Potential – GWP), что на две трети ниже, чем у традиционного хладагента R410A (GWP 2088). Это означает, что система THERMA V R32 Monobloc не повышает концентрацию парниковых газов в атмосфере Земли. Великолепная производительность новой модели подтверждена сезонным

коэффициентом производительности (SCOP) – 4,45 и классом энергоэффективности A+++ (ErP).¹

Точно так же, как толстые стены иглу обеспечивают тепло внутри, система LG's THERMA V прекрасно отапливает современные постройки для комфорта их жильцов. Закачивая тепло из воздуха снаружи, техника LG путем отопления выдает больше энергии, чем потребляет сама. При работе система THERMA V прибавляет 3 кВт из источников тепла снаружи к 1 кВт используемого электричества и в сумме выдает 4 кВт. По сравнению с обычными устройствами, потребляющими то же количество энергии, THERMA V генерирует примерно в три раза больше тепла. Кроме того, исследование компании LG показывает, что дизайн ребра решетки и улучшенная конструкция теплообменника помогают сохранить еще больше энергии, усиливая надежность и обеспечивая лучший коэффициент теплообмена. Модели THERMA V также оборудованы надежными водяными насосами, которые в дальнейшем минимизируют потребление электричества.

Для тех, кто не решается инвестировать в экологичную отопительную систему из-за ее относительно высокой изначальной стоимости, наличие субсидированных программ (подобных тем, которые осуществляются сейчас в странах Европы) может стать стимулом для принятия решения. Согласно расчету экономической эффективности, проведенному недавно компанией LG, те пользователи, которые уже приобрели AWHP-системы в Польше и Чехии, начали экономить деньги начиная с третьего года использования (в сравнении с традиционными системами). В обеих странах установка тепловых насосов, использующих возобновляемую энергию, поощряется в финансовом плане, поэтому теперь стать «зеленым» гораздо легче. В сравнении с AWHP-системами общие затраты на обслуживание газового, топливного или электрического обогревателей, включая расходы на установку, будут только увеличиваться, вынуждая пользователей с каждым годом платить больше. *

Помимо упомянутых преимуществ, привлечь даже нерешительных покупателей может помочь исследование компании LG, результаты которого показывают: потрясающая производительность системы

THERMA V предоставляет большую экономическую эффективность начиная с пятого года использования, и это без учета каких-либо государственных льгот. При таких явных достоинствах выбор типа отопительной системы становится очевидным.

В настоящее время несколько стран северного полушария, среди которых Франция, Германия, Италия, Нидерланды и Великобритания, уже пошли по пути Польши и Чехии и учредили похожие программы финансирования. Учитывая все сказанное, становится очевидным, что сейчас самое время для каждого взять за правило экологичный образ жизни и создавать домашний уют в холодные зимние месяцы, используя преимущества современных технологий.

Надежный, быстрый и эффективный обогрев с минимальным ущербом для окружающей среды и природных ресурсов. Это наиболее точное описание AWHP-системы, которая, равно как иглу, в высокой степени эффективна и сохраняет тепло в домах, практически не оказывая влияния на экологию.

** Анализ проведен с использованием LG Air Conditioner Technical Solutions (LATs) с учетом расходов на установку и обслуживание в течение десяти лет. В симуляции были использованы одинаковые погодные условия для каждого года. При проведении симуляций в Польше и Чехии затраты на установку оборудования и материалы были рассчитаны исходя из стандартных цен в каждой стране. Результаты симуляции могут отличаться в зависимости от условий программы финансирования, расходов на установку оборудования, материалов и т.д.*



Интеллектуальные системы от протечки воды 2018 года в России

Эли Шварцман

Будь то замороженные трубы в разгар зимы или стиральная машина, в которой произошла протечка, вам нужно защитить свой дом от протечки воды. Есть несколько систем, предотвращающих повреждения от протечек, и новые системы на основе Smart Home Cloud, которые могут обнаруживать и предотвращать протечки, предупреждая вас по смартфону почти мгновенно, даже если вы находитесь за сотни миль.

Поскольку некоторые решения настолько новы, может быть трудно сразу понять, какая система стоит своих денег. Итак, мы выбрали ведущие решения в России и протестировали их.

Мы оценили их особенности, их запорные устройства, простоту установки и монтажа (так как большая часть затрат может пойти на установку), возможность установки различных типов труб. Кроме того, мы уделили большое внимание датчикам протечки воды. Есть много мест, где логично поставить датчик протечки воды. Ярким примером может быть ваш водонагреватель, раковины, посудомоечные машины и стиральные машины. В зданиях необходимо разместить датчики воды, чтобы найти протекающие трубы и входы в шахты лифта. Соответственно, необходимо использовать разный вид датчиков протечки.

Требуется также обнаружить аномальное водопотребление (разрыв трубы, утечка унитаза, открытые краны). Это является дополнительным аргументом при выборе системы предотвращения протечек воды.

Наконец, мы рассмотрели и проанализировали целевой сегмент клиентов для этого продукта. Компании по управлению недвижимостью являются лучшей целевой аудиторией, поскольку они должны обслуживать несколько помещений, где арендаторы во многих случаях не заботятся о собственности. Отели также пример целевого рынка, поскольку им необходимо точно определить проблему протечки воды без беспокойства большинства гостей. Жилые помещения и квартиры также выиграют от этой услуги.

Мы проверили мобильное приложение для конечных пользователей и Центральную станцию мониторинга для управления несколькими системами, чтобы найти лучшее из лучших.

Triple+ CLM™

Система предотвращения протечки воды – Triple+ CLM™.

Запорное устройство

Triple+ CLM™ является незаменимым в тех случаях, когда запорные устройства находятся на улице. Так как система беспроводная и питается от батареек 4X 3V CR123A, не требуется прокладка силовых и коммуникационных кабелей. Следовательно, для монтажа системы не требуется сверление стен, вскапывание





газонов и дорогостоящее мощение дорожного покрытия.

Запорное устройство имеет кнопку, которая позволяет управлять им в ручном режиме.

Чтобы удовлетворить суровым уличным условиям, наш уникальный узел отключения защищен от UV-излучения – корпус выполнен из усиленного пластика. Этот материал имеет впечатляющую степень защиты IP68, что позволяет безопасно погружать устройство в воду на глубину до 3'' с сохранением полной работоспособности. Узел отключения можно присоединять к шаровым кранам с диаметром до 1 1/4'' стандарта ISO5211. Дополнительно можно подключить датчик потока воды для обнаружения аномально го расхода воды.

Обнаружение аномального использования воды

В системе Triple+CLM применяется новый подход к обнаружению аномального использования воды. В случае, если вы пытаетесь обнаружить протечку воды из-за разрыва трубы, утечки в туалете, открытого крана, система использует датчик аномального использования воды.

Активация происходит, когда непрерывный поток воды превышает 30 минут и push-уведомление отправляется в мобильное приложение. Это отличная

функция для обнаружения случаев и предотвращения катастрофических повреждений.

Датчики протечки

Triple+ CLM™ использует два типа датчиков протечки.

Датчики первого типа расположены на отвесе для обнаружения протечки. Они достаточно небольшие, чтобы разместить в готовой инфраструктуре, и замена батареек в них проста. В них используются батареи класса AAA (продолжительность эксплуатации 2 года). Замена батарей является очень легкой и быстрой.

Датчики второго типа – датчики потока воды, которые включают длинный чувствительный шнур. Такие датчики незаменимы для обнаружения воды вдоль всей поверхности шнура. Когда необходимо обнаружить протечку вокруг обмотки трубы или под полом, или вдоль входа в шахту лифта, этот тип датчиков является уникальным решением, которого нет ни у одного конкурента.

Приложение

У клиентов больше не возникает вопроса, являются ли сантехнические устройства частью умного дома, который раньше был доступен только для люксового сегмента, а теперь является простой необходимостью.

Благодаря новаторской технологии Приложение Triple + CLM обеспечивает безупречную интеграцию между различными функциями, предоставляя вам полное спокойствие, когда вы находитесь рядом или на высоте 10 000 метров в небе.

Приложение обновляет статус или оповещает о любой проблеме. Push-уведомления отображаются в приложении для смартфона (iOS или Android). Эти предупреждения отображаются зелеными или красными буквами размером на четверть экрана. Другие поля уведомления включают аномальное использование воды, уровень заряда батареи, температуру замерзания, открытие или закрытие запорного устройства. Запорное устройство можно закрыть или открыть удаленно, или зафиксировать план-график. В частности, это будет полезно для коммерческой недвижимости, которая не эксплуатируется в ночные часы или по выходным

Облако

Облако Triple+ обеспечивает централизованную платформу управления всеми активными системами Triple + CLM. Все данные, полученные с приборов системы Triple+ CLM, связываются с облаком Triple+.

Установка

Изменились те времена, когда на установку систем от протечек воды требовались дорогостоящие кабели, рытье траншей и часы работы. Пришла новая эра



с системами Triple+. Все устройства системы имеют питание от батарей и их монтаж занимает менее 40 минут, поэтому стоимость установки является низкой.

Установка включает загрузку приложения, а затем сканирование QR-кода. Установка настолько проста, что ее может выполнить любой без каких бы то ни было проблем.

Централизованный мониторинг

Безусловным отличием Triple + CLM является наличие абонентского обслуживания на центральной станции мониторинга через облако Triple +. Эта станция позволяет управлять неограниченным количеством систем с одной приборной панели, расположенной в любой точке мира. Это позволяет абоненту просматривать все подключенные системы на одном экране, выполнять функции с легкостью всего за один шаг, получать информацию из бесконечного числа систем, которые отображаются и контролируются одновременно.

Кроме того, абонент получает немедленное уведомление в случаях низкого заряда батареи или температуры окружающей среды, устройств, выходящих в автономный режим или аномального использования воды.

Детальные отчеты с перечислением истории событий, статусов и деятельности оператора делают отслеживание легко доступным для компаний. Сан-

техника никогда не была более эффективной и систематизированной.

Стоимость

Стоимость Triple + CLM близка к стоимости подобных систем конкурентов и зависит от содержания комплекта. Некоторые системы Triple+ невозможно сравнить с системами конкурентов, в связи с тем, что решения Triple+ являются уникальными на российском рынке.

Системы Triple+ отличают простым монтажом, а общие затраты на установку + цену продукта будут ниже, чем конкурентов.

Нептун ProW Wi-Fi

Линейка продуктов Нептун ProW Wi-Fi имеет несколько интересных особенностей.

Запорное устройство

Запорное устройство системы «Нептун» должно быть расположено рядом с основным водяным краном и может быть использовано только внутри помещения. Оно потребляет мощность 12V через кабели контроллера. Расстояние между контроллером Нептун Wi-Fi и запорным устройством ограничено. Запорное устройство имеет кнопку ручного включения/выключения. Для запорного устройства могут быть использованы шаровые краны до 1" в диаметре.

Обнаружение аномального использования воды

В систему «Нептун» можно включить считывание показаний счетчика воды. Показания счетчиков (потребление воды) отправляется в приложение push-уведомление об аномальном потреблении воды. При установке счетчиков воды обратите внимание на их размер, так как у вас может быть ограниченное пространство.

Датчики протечки

В системе Нептун могут использоваться два типа датчиков протечки воды:

Беспроводные датчики, работающие на батареях, имеют небольшой размер и располагаются на уровне пола. Датчики питаются от 3V батареи.

Дополнительно контроллер «Нептун» может быть соединен с проводными датчиками протечки, которые могут быть использованы для помещений, где ремонт еще не завершен и возможно скрыть провода.

Приложение

Приложение «Нептун» обеспечивает комплексное решение для конечного пользователя.

Вы получаете push-уведомления о протечке и можете удаленно управлять блоками отключения. Приложение обеспечивает индикацию состояния резервного питания на панели модуля на экране смартфона.

При подключении к счетчикам воды отображается детальная информация о потреблении воды.

Облако

«Нептун» позволяет в режиме 24/7 поддерживать соединение между приложением для смартфона и контроллером. Приложение постоянно обновляется и предоставляет конечному пользователю актуальное состояние системы и возможность удаленного управления ею.

Централизованный мониторинг

«Нептун» не предоставляет никаких центральных станций мониторинга своим клиентам. Продаваемые комплекты ориентированы на конечных пользователей, а не на организации.

«Аквасторож» Эксперт

Продукты «Аквасторож» также имеют ряд интересных особенностей.

Запорное устройство

Запорное устройство является компактным и совместимым с шаровыми кранами до 1" в диаметре. При монтаже запорного устройства необходимо подключение к стационарному источнику электрического тока.

Датчики протечки

«Аквасторож» предлагает на своих системах два типа (проводные и беспроводные). Беспроводные датчики воды имеют маленький размер и оснащены батареями 3V.

«Гидролок Премиум»

Система «Гидролок Премиум» является системой первого поколения, которая имеет ограниченные воз-



можности по дистанционному управлению. Опционный модуль GSM позволяет отправить конечному пользователю текстовое сообщение с информацией о состоянии системы.

Запорное устройство

Запорное устройство «Гидролок ULTIMATE» совместим с шаровыми кранами до 1" в диаметре. Запорное устройство PROFESSIONAL – с шаровыми кранами до 2" в диаметре. Запорное устройство соединено с контроллером стационарным электрическим кабелем.

Следует отметить, что с увеличением крутящего момента увеличивается время закрытия шарового крана: ULTIMATE – 15 секунд, PROFESSIONAL – 30 секунд.

Датчики протечки

Провода датчиков протечки воды системы Гидролок подключены к клеммам блока управления. Длина кабеля – до 100 м. Беспроводной радиодатчик устанавливается электродами вниз, и конструирован для обнаружения протечки. Радиодатчик, контролирующей протечку воды, используется совместно с радиоблоком – опционным и дополнительным модулем к контроллеру.

	Triple+	«Нептун ProW Wi-Fi»	«Аквасторож Эксперт»	«Гидролок Премиум»
Беспроводное запорное устройство	+	-	-	-
Установка без прокладки кабелей	+	-	-	-
Запорное устройство для внутреннего использования	+	+	+	+
Запорное устройство для наружного использования	+	-	-	-
Обнаружение аномального расхода воды	+	-	-	-
Считывание показаний счетчика воды	-	+	-	-
Беспроводные датчики протечки	+	+	+	+
Проводные датчики протечки	-	+	+	+
Шнур-датчик протечки воды	+	-	-	-
Облачное решение	+	+	-	-
Приложение для смартфона	+	+	-	-
Push-уведомления при понижении температуры или снижении заряда батареи	+	-	-	-
Центральная станция мониторинга	+	-	-	-

Считаем тепло с профессионалами

Разъясняем все вопросы, связанные с применением приборов индивидуального учета тепла, а также с оплатой по ним

С началом нового отопительного сезона 2018–2019 гг. в СМИ, в соцсетях и на интернет-форумах снова появляется много вопросов по учету тепла. Многие собственники жилья возмущены перерасчетами в платежках по итогам отопительного сезона, которые получают от эксплуатирующих организаций. Другие не знают, как сэкономить тепло и перейти на оплату по факту, чтобы платить меньше. Третьи спрашивают, можно ли рассчитываться по теплосчетчику, если установить его только в своей квартире. На все вопросы отвечает Светлана Никитина, руководитель направления «Поквартирный учет тепла» компании «Данфосс», ведущего мирового производителя энергосберегающего оборудования.

Обязателен ли поквартирный учет? Когда его ввели?

Обязателен начиная с 2012 года. Технически он действует далеко не везде, но только потому, что обеспечить индивидуальным регулированием и учетом тепла весь жилой фонд – задача очень непростая. Это долго и недешево. Во всех новостройках система поквартирного регулирования и учета должна быть на момент сдачи дома (и, как правило, она есть). В старом фонде индивидуальный учет тепла вместе с регулированием будут вводить постепенно, по мере реализации программ капитального ремонта. Собственники могут ускорить этот процесс, если примут такое решение на общем собрании.

Как работает поквартирный учет тепла?

Различают два типа жилых зданий. Первый – с поквартирной горизонтальной разводкой отопления. В квартирах таких домов нет отопительных стояков, они вынесены в общие холлы или на лестницы. От общего стояка в каждую квартиру заходят две трубы: «подача» (по которой подается теплоноситель) и «обратка» (по которой, остыв, он течет обратно в стояк). Эти две трубы называют тепловым вводом, на них и устанавливают теплосчетчик. Схема простая и эффективная, но пока таких зданий в большинстве регионов России строят немного: около 10-15 % от общего объема жилого фонда.

В большинстве домов – вертикальная стояковая разводка системы отопления. Ее все хорошо себе представляют: стояки проходят прямо через комнаты, пронизывая все здание. На каждом из них – по одной батарее. При такой схеме не получается установить единственный теплосчетчик на квартиру: пришлось бы монтировать отдельный на каждую батарею. Это технически неправильно, потому что на одной батарее расход тепла слишком маленький, чтобы измерить его с помощью обычного теплоосчетчика: погрешность будет сравнима с результатом измерений. Поэтому в домах с вертикальной стояковой разводкой применяют схему учета на базе радиаторных распределителей.

¹ Гигакалория – единица теплоты, используемая для учета теплопотребления в ЖКХ.

1 гигакалория = 1 млрд калорий. 1 калория – это количество теплоты, необходимое для нагревания 1 г воды на 1 °C.

Как учитывают тепло распределители?

Они не считают гигакалории!! Каждый распределитель постоянно фиксирует и накапливает данные о нагреве поверхности батареи в условных единицах (так называемый тепловой напор). Эти сведения передаются в управляющую компанию. В конце сезона специальная программа, в которую загружаются все результаты, сравнивает, какие отопительные приборы в доме насколько сильно нагревались и на какое время. Исходя из этого вычисляется фактическая доля каждой батареи в суммарном объеме потребления тепла домом за отопительный сезон. Потом берется коллективное домовое потребление по общему теплосчетчику в подвале и делится между квартирами пропорционально долям, определенным по показаниям распределителей на отопительных приборах. До этого момента, в течение отопительного сезона, собственники получают счета с усредненными цифрами по площади квартир. В конце сезона данные суммируются и производится перерасчет.



Почему некоторые получили перерасчет на сумму 30–40 тысяч?

Одна из причин – ошибка, допущенная в формуле, по которой делается перерасчет в конце сезона. Это формула № 6 из Приложения 2 к постановлению Правительства РФ № 354 от 2011 года. Дело в том, что распределители измеряют только нагрев батарей, а еще есть стояки, которые греют комнаты даже при выключенных радиаторах, и есть отопление мест общего пользования в доме: лестниц, например. Действующая формула не содержит поправок на это. В результате собственники, которые не включали батареи, получают все оплаченные суммы к возврату, а их доля в потреблении тепла через стояки и на отопление мест общего пользования неизбежно по формуле

перераспределяется между остальными собственниками в виде доплат. Отсюда и гигантские суммы. Важно: эти деньги не уходят на сторону, это неправильное перераспределение внутри дома!

Когда исправят формулу?

Уже исправили. Это сделал Минстрой, который еще в 2017 году подготовил проект поправок к постановлению Правительства РФ № 354. Но его до сих пор не приняли.

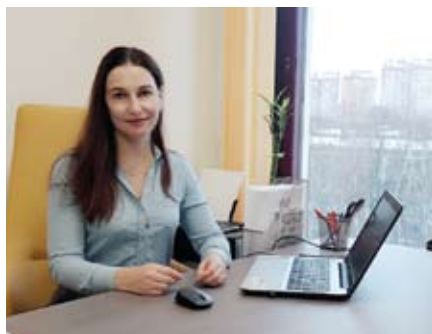
Может ли рассчитываться по индивидуальным приборам одна квартира, если в других их нет?

Да, но только в домах с горизонтальной поквартирной разводкой отопления, которых очень мало. Это летом 2018 года подтвердил Конституционный суд РФ. Хотя формул для такого расчета в Постановлении 354 тоже все еще нет. Они подготовлены в уже упомянутом выше Проекте Минстроя, который пока не принят.

В домах с вертикальной стояковой разводкой и распределителями так не получится, поскольку они считают не гигакалории, а доли в потреблении. Чтобы доли вычислять корректно, распределители должны быть установлены не менее чем в 50 % квартир дома. И обязательно необходим общедомовой теплосчетчик в подвале. Без него все бессмысленно, потому что нельзя перевести доли в гигакалории.

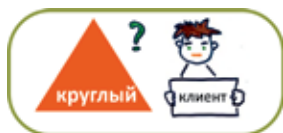


TOP SECRET, или Что именно нужно вашему клиенту?



Светлана Куликова,
CEO международного маркетингового агентства *Lumière du Soleil*, делится секретами успешного маркетинга.

Шаг 1: позиционирование



Как повысить эффективность своих коммуникаций в ситуации, когда наряду с повышающейся интенсивностью конкуренции как грибы под дождем появляются новые бренды?

Сделайте первый шаг – позиционирование вашего продукта. Что это такое? По сути – это грамотный ответ на вопрос «что именно вы предлагаете?».

«Ну зачем, это же и так очевидно», – пожимает плечами большинство наших клиентов. И тогда мы просим сотрудников их компаний написать всего одно предложение «(продукт) – это.....».

Хорошо, если ответы схожи. Но в реальной жизни встречаются даже противоположные по смыслу утверждения. Казалось бы, что тут такого. Однако такая ситуация может провоцировать трансляцию клиентам взаимоисключающих сообщений, что приводит к полному непониманию ими самой сути продукта.

Что происходит в момент покупки, когда мы что-то не до конца понимаем? Мы откладываем решение или идем смотреть что-то еще. Такой вариант развития событий вас вряд ли порадует, особенно на высококонкурентном рынке.

Поэтому очень важно наличие четко сформулированного позиционирования. Причем оно не должно храниться в дальнем ящике стола маркетолога. Им должны жить сотрудники вашей компании.

В какие наиболее характерные ловушки попадают новички при разработке позиционирования?

Туман – отсутствие конкретики в описании. Слова имеют много значений. Когда клиент слышит или видит слово, описывающее ваш продукт, у него возникает множество ассоциаций. Так, например, кран бывает не только шаровой, но и башенный. А наиболее привычная ассоциация с арматурой – это металлические пруты. Тут на помощь приходят прилагательные, так, словосочетание «трубопроводная арматура» помогает рассеять туман. Следует быть максимально точными в своих формулировках, чтобы суть продукта была понятна с первой секунды и не требовала уточнений.

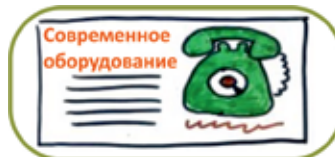


Очень полезно смотреть словосочетания из реального поиска на бесплатном сервисе Wordstat, поскольку иногда наше представление о том, как ищут информацию, не совпадает с реальным поиском информации представителями целевой аудитории. Понимание их логики дает прекрасную возможность использования лучших словосочетаний для восприятия вашими потенциальными клиентами.

Очень полезно смотреть словосочетания из реального поиска на бесплатном сервисе Wordstat, поскольку иногда наше представление о том, как ищут информацию, не совпадает с реальным поиском информации представителями целевой аудитории. Понимание их логики дает прекрасную возможность использования лучших словосочетаний для восприятия вашими потенциальными клиентами.

Часто мы слышим «а нас и так все знают». Это замечательно, но совершенно не сработает на привлечение новых клиентов, а ведь они жизненно необходимы для процветания бизнеса.

Закон привлекательности – отсутствие в формулировке того, что действительно нужно вашим клиентам.

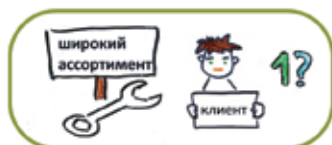


По словам Д.Карнеги: «Я люблю клубнику со сливками. Однако, собираясь на рыбалку, я беру с собой червяков. Потому что рыба не любит клубнику со сливками, рыба любит червяков». Как бы очевидно это ни звучало, мы постоянно сталкиваемся с тем, что не учитываются интересы клиентов. Это происходит по причине подмены понятий из-за глубокой эмоциональной вовлеченности команды. И тогда звучат фразы «мне нравится / мне не нравится». Вопрос в том, что нравится должно не только вам, но и клиенту, причем последнему в первую очередь. Задумывая любые изменения в продукте, обязательно задавайте вопрос «что это даст клиенту?».

По словам Д.Карнеги: «Я люблю клубнику со сливками. Однако, собираясь на рыбалку, я беру с собой червяков. Потому что рыба не любит клубнику со сливками, рыба любит червяков». Как бы очевидно это ни звучало, мы постоянно сталкиваемся с тем, что не учитываются интересы клиентов. Это происходит по причине подмены понятий из-за глубокой эмоциональной вовлеченности команды. И тогда звучат фразы «мне нравится / мне не нравится». Вопрос в том, что нравится должно не только вам, но и клиенту, причем последнему в первую очередь. Задумывая любые изменения в продукте, обязательно задавайте вопрос «что это даст клиенту?».

Задача усложняется тем, что необходимо найти преимущества вашего продукта как по сравнению с продуктами-заменителями, так и по сравнению с ключевыми конкурентами.

Безграничность и выход за рамки – размытие границ продукта. Иногда хочется записать в бренд как можно больше, следуя «тактике хомяка», который набивает свои щеки и никак не может остановиться. А вдруг когда-нибудь пригодится?



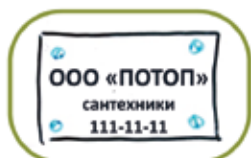
Иногда хочется записать в бренд как можно больше, следуя «тактике хомяка», который набивает свои щеки и никак не может

остановиться. А вдруг когда-нибудь пригодится?

Это приводит к появлению на рынке инженерной техники монопродуктов с формулировкой «системы отопления» при наличии в ассортименте только радиаторов отопления одного вида.

Или компании становится скучно в рамках известного как свои пять пальцев продукта, и появляется такой креатив: «это больше, чем котлы...». При этом не совсем понятно, о какой «больше чем котельной» в сущности идет речь. А поскольку ваш потенциальный клиент ищет именно котлы, он уходит к конкурентам с четкими формулировками, чтобы не тратить свое драгоценное время на выяснение ситуации.

Негативные ассоциации – это то, что может сильно навредить бренду в стратегической перспективе. Хулиганский маркетинг резко привлекает внимание публики, его активно обсуждают. Но при этом он формирует устойчивые скользкие или



явно негативные ассоциации с брендом, что размывает его ценность и наносит непоправимый вред его репутации.

Иногда негативные коннотации могут получиться ненамеренно, например, на рынке очень много примеров неоднозначного прочтения названия зарубежных брендов русскоязычными монтажниками.

Один в поле – если в разработке позиционирования не примут участие руководители ключевых подразделений компании, оно не будет работать эффективно. Когда управленцы в ходе дискуссии договариваются



и вырабатывают единое решение, продукт гораздо лучше воспринимается внутри компании. Формальные и неформальные лидеры принимают его, начинают применять в своей работе и транслируют базовые принципы своим сотрудникам.

Формальные и неформальные лидеры принимают его, начинают применять в своей работе и транслируют базовые принципы своим сотрудникам.

Что поможет сделать позиционирование более эффективным?

Вовлекайте команду – от руководителей, которые должны принимать самое активное участие в разработке позиционирования, до рядовых сотрудников, которым надо донести и «продать» идею. Не жалейте на это времени и сил, все окупится сторицей. Ведь именно эти люди будут потом взаимодействовать с контактными аудиториями и транслировать ваши ценности.

Дифференцируйтесь – ваше предложение должно быть уникальным и привлекательным для существующих и потенциальных клиентов. Изменения, которые могут сопровождать процесс позиционирования, должны быть логически обоснованы. Например, на логотипе исторически изображен какой-то вид инженерной продукции. Если за время работы компании продуктовая линейка значительно расширилась, то изменение логотипа закономерно, так как он ограничивает восприятие бренда.

Используйте истории и легенды – эмоциональные повествования, реальные истории успеха и преодоления сложностей всегда «цепляют» гораздо больше, чем просто скучная констатация фактов. Это вовлечет читателей и поведет их за собой.

Сделайте этот проект для своего продукта. Для этого надо всего лишь захотеть собрать лидеров вашего коллектива и провести, возможно, самую вдохновляющую и увлекательную работу. И вы убедитесь, что при правильном позиционировании бренд – это в первую очередь добавочная стоимость.



Международное маркетинговое агентство Lumière du Soleil (фр. – солнечный свет) помогает своим клиентам по всему миру успешно развивать бренды и повышать эффективность продвижения и продаж.

Ключевые компетенции агентства:

- Брендинг и позиционирование.
- Международный маркетинг, вывод брендов на зарубежные рынки сбыта.
- Разработка и реализация стратегии.
- Оптимизация бизнес-процессов, в первую очередь связанных с клиентским сервисом.
- Бизнес-тренинги по продажам, маркетингу и лидерству.

Lumière du Soleil обладает большим опытом работы с производственными и торговыми предприятиями по всему миру.

www.LDS.agency



*Исполнительный директор
Российской ассоциации водоснабжения
и водоотведения Е.В. Довлатова*

Уважаемые коллеги!

Уходящий год принес важные для всех отраслей экономики решения и инициативы, которые нашли свое отражение в Указе Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Этот документ стал основой для разработки масштабных национальных и федеральных проектов, которые охватили все сферы нашей жизни: демография, здравоохранение, образование, жилье и городская среда, экология, инфраструктура, наука, культура, бизнес и т.д. На их реализацию заложены существенные финансовые средства из бюджетной системы страны и запланированы колоссальные объемы частных инвестиций. Для отрасли водоснабжения и водоотведения это большое событие, так как благодаря усилиям нашего экспертного и профессионального сообщества, вода вошла в список приоритетных тем и направлений работы на ближайшие годы в рамках Указа и соответствующих госпрограмм.

Прежде всего, необходимо отметить ключевой для нашей отрасли национальный проект «Экология». В его структуре предусмотрено пять федеральных проектов по воде: «Чистая вода», «Оздоровление Волги», «Сохранение озера Байкал», «Сохранение уникальных водных объектов» и «Внедрение наилучших доступных технологий». На их реализацию выделено порядка полтора триллиона рублей бюджетных средств, из которых сфера водоснабжения и водоотведения получит финансирование проектов по модернизации, реконструкции и строительству новых сооружений подготовки питьевой воды и очистки сточных вод, а также внедрения системы автоматизированного контроля сбросов в водные объекты.

Уже сегодня Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения совместно с Фондом содействия реформированию ЖКХ, Минстроем России и Минприроды России ведет активную работу по реализации проекта «Чистая вода» и «Оздоровление Волги». РАВВ заканчивает разработку проекта методических рекомендаций и опросных форм по оценке состояния систем водоснабжения, структуру справочника по эффективным технологиям водоподготовки, анализ документов по инвентаризации водопользователей и объектов негативного воздействия

на Волге. Параллельно ведется работа по выявлению технологий оборонно-промышленного комплекса для гражданского использования в сфере очистки воды, поиску возможностей разработки собственных решений или зарубежных аналогов по автоматизированному контролю сбросов сточных вод в водные объекты.

Уходящий год также запомнится нам рядом положительных изменений, связанных с переходом с 44ФЗ на 223ФЗ в закупках, введением прямых расчетов с населением за коммунальные услуги, которые в ряде регионов существенно повысили собираемость платежей, учетом повышения НДС в тарифах на 2019 год, которое позволило не допустить дополнительной нагрузки на отрасль и очередной виток роста дебиторской задолженности.

Помимо этого, в уходящем году активно отстаивались интересы отрасли в рамках ликвидации МУП и ГУП предприятий, где РАВВ неоднократно демонстрировала на цифрах отсутствие корреляции между эффективностью водоканала и его организационно-правовой формой, в свою очередь в рамках обсуждения проекта по переводу ЖКХ на эталонные тарифы Ассоциация доказывала невозможность унифицировать все затраты профильных предприятий по стране и вывести среднюю стоимость услуги, от которой впоследствии будет строиться дальнейшее отраслевое ценообразование.

Важно отметить масштабную работу РАВВ совместно с Росстандартом в лице Технического комитета 343 «Качество воды». Наша отрасль внесла 19 ГОСТ-ов в программу национальной стандартизации, 7 из которых будут финансироваться из бюджета. Помимо этого, в уходящем году была продолжена деятельность по созданию отраслевых центров оценки квалификации, формированию требований к плану разработки профессиональных стандартов и построению системы их оценки.

Отдельно необходимо отметить основные изменения природоохранного законодательства, связанные с введением системы комплексного экологического разрешения, поэтапным уходом от рыбохозяйственных требований сбросов сточных вод и переходом на технологические нормативы на основе НДТ.

Ну и конечно нельзя не выделить состоявшиеся II Всероссийский водный конгресс и XI Конференцию водоканалов России на Камчатке, которые в следующем году будут еще более масштабными, статусными и содержательными.

Уважаемые коллеги, впереди отрасль ждет интересный и насыщенный год. Уверены, наша с Вами совместная работа станет залогом для будущего роста профильных предприятий, для укрепления общей экономической ситуации в сфере водоснабжения и водоотведения, а также улучшения ее законодательной базы. Желаю Вам хороших новогодних праздников, бодрого настроения и большого оптимизма на весь следующий год.

*С уважением,
Исполнительный директор Российской ассоциации
водоснабжения и водоотведения Е.В. Довлатова*



ВСЕРОССИЙСКИЙ ВОДНЫЙ КОНГРЕСС 2019

Водные ресурсы России для реализации национальных
целей и стратегических задач развития страны

МОСКВА, 24-26 ИЮНЯ 2019 ГОДА

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ,
КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ., Д.12.

Повестка мероприятия: Всероссийский водный конгресс 2019 направлен на повышение эффективности реализации всех федеральных проектов по воде, разработанных в рамках реализации «майских» Указов Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации до 2024 года». В фокусе межотраслевого и межведомственного обсуждения ключевые мероприятия нацпроекта «Экология» по водным ресурсам: «Чистая вода», «Оздоровление Волги», «Сохранение озера Байкал», «Сохранение уникальных водных объектов» и «Внедрение наилучших доступных технологий».

III Всероссийский водный конгресс пройдет при поддержке: представителей Администрации Президента РФ, Правительства РФ, Совета Федерации, Государственной Думы, профильных министерств, подведомственных служб и агентств, а также госкорпораций, бизнеса, научного и экспертного сообщества.

В деловой программе участвуют:

- Органы власти со всех регионов России: от губернаторов, руководителей профильных министерств и ведомств субъектов РФ, а также мэров городов, до глав муниципальных образований.
- Представители всех отраслей водопользования: ТЭК, ЖКХ, АПК, транспорт, пищевая и обрабатывающая промышленность.
- Банки, инвесторы, фонды, госкорпорации.
- Научно-исследовательские и проектные институты, инжиниринговые компании.
- Производители оборудования и услуг, в том числе организации оборонно-промышленного комплекса, разрабатывающие технологии для гражданского использования.

Выставочная экспозиция посвящена отечественным и зарубежным решениям для технической реализации всех водных мероприятий в рамках национальных и федеральных проектов. Демонстрация регионами России, промышленными водопользователями из различных отраслей экономики планов и достижений по снижению негативного воздействия на водные ресурсы и технологий экологически ответственного использования воды в производстве.

Подробная информация на сайте www.watercongress.ru и по телефону + 7 495 939 19 36.



Российская ассоциация
водоснабжения
и водоотведения



Госзакупки и законы их регламентирующие



Этой статьей мы открываем серию публикаций, посвященных теме госзакупок, в которых постараемся помочь участникам закупок разбираться в нормативно-правовой базе, регламентирующей конкурентные закупки в нашей стране, правильно готовить Заявки на участие в конкурсах, а также разберем ошибки, которые часто допускают компании-участники при подготовке комплекта документов для участия в конкурсах.

Закупочная деятельность в нашей стране регламентируется двумя основными законами - 44-ФЗ и 223-ФЗ. Для того чтобы разобраться что к чему, постав-

щикам и заказчикам нужно четко ориентироваться в их различиях и понимать в чем разница.

44 ФЗ, 223 ФЗ — два закона, которые регулируют большую часть госзакупок. 01.07.2018 вступили в силу сразу несколько Постановлений Правительства, которые сильно изменили не только сами законы по закупкам, но и различия между ними. Эта статья будет полезна тем, кто только разбирается в процессе госзакупок и пытается понять, чем же госзакупки по 44-ФЗ отличаются от запросов по 223-ФЗ.

Для начала разберем, для кого написаны оба закона. Так сказать, правила госзакупок по 44 ФЗ и 223 ФЗ для «чайников». Как и прежде, 44 закон устанавливает правила приобретения различных благ государственными заказчиками. Эта область носит название «Контактная система». 223-ФЗ, в свою очередь, содержит нормы для госкорпораций, естественных монополий и др. Если раньше закон носил рамочный характер, то его новая редакция уточняет многие моменты, которые нельзя игнорировать. Основные отличия 44 и 223 ФЗ указаны в таблице (табл. 1).

Таблица 1. Краткое сравнение законов 44-ФЗ и 223-ФЗ

44 Федеральный закон	223 Федеральный закон
Основное отличие и назначение	
Федеральный закон регулирует все закупки всех государственных заказчиков и полностью регулирует проведение торговой процедуры. Нарушение требований 44-ФЗ влечет отмену закупки и штрафы для госзаказчика, а участнику грозит занесение организации в РНП (Реестр недобросовестных поставщиков)	Данный закон регулирует только общие принципы проведения закупок. Работая по 223-ФЗ заказчики должны сами разработать Положение о закупках для своей организации. В положении прописываются все требования к поставщикам и возможные способы определения победителя закупок.
Заказчики	
- Государственные бюджетные учреждения - Муниципальные бюджетные учреждения	- Организации с долей участия гос-ва более 50% - Компании занимающиеся регулируемым видами деятельности (водоснабжение, энергетика и т.д.) - Организации субъекты естественных монополий (РЖД, нефтяные компании, газовые компании и т.п.) - Бюджетные организации, проводящие закупку за счет внебюджетных средств (собственные средства, средства субподряда, полученные гранты и т.п.)
Поставщики (участники)	
Юридические и физические лица, в том числе ИП	Юридические и физические лица, в том числе ИП
Способы закупочных процедур	
- электронный аукцион; - запрос предложений; - запрос котировок; - открытый конкурс; - аукцион в закрытой форме; - конкурс с ограниченным участием; - многоэтапный конкурс; - закрытая форма конкурсов; - закрытый конкурс - с ограничением участия; - закупка у единственного поставщика.	- электронный аукцион; - запрос предложений; - запрос котировок; - открытый конкурс; - аукцион в закрытой форме; - конкурс с ограничением участия; - многоэтапный конкурс; - закрытая форма конкурсов; - закрытый конкурс с ограничением участия.

Торговые площадки	
5 площадок с бесплатной регистрацией и участием: 1. Сбербанк-АСТ 2. РТС-Тендер 3. Роселторг 4. ММВБ 5. ЗаказРФ	Более 170 торговых площадок. Закон не ограничивает заказчиков в выборе ЭТП. Площадки могут иметь платный и/или бесплатный доступ на свое усмотрение с различными условиями участия.
Сроки подачи заявок	
Все этапы проведения торговой процедуры имеют установленные Федеральным законом сроки, которые обязаны соблюдать, как участники, так и заказчики.	Заказчик самостоятельно устанавливает и прописывает сроки в своем Положении о закупках, которым в дальнейшем руководствуются участники и сам заказчик. Участвуя в процедурах по 223-ФЗ нужно обязательно ознакомиться с Положением о закупках конкретного заказчика.
Отчетность заказчика	
На сайте zakupki.gov.ru заказчики размещают: • Отчеты об исполнении контрактов. • Отчет об объеме закупок у СМП и СОНО. • Отчеты и обоснования закупок у Единственного поставщика.	На сайте zakupki.gov.ru заказчики размещают отчеты об общей стоимости: • Всех заключенных договоров. • Договоров с Единственным поставщиком. • Договоров на закупки содержащих государственную тайну. • Договоров с СМП и ССП.
Обеспечение контракта	
Госзаказчик устанавливает обеспечение исполнения контракта в размере от 0 до 30%, если сумма контракта не превышает 50 млн. руб и закупается не медицинское оборудование. На контракты на закупку мед. оборудования, или если сумма свыше 50 млн. руб, заказчики обязаны устанавливать обеспечение контракта от 5 до 30% от НМЦК. Способ обеспечения контракта поставщик выбирает на свое усмотрение, это может быть банковская гарантия, или внесение денежных средств на счет заказчика.	Обеспечение контракта устанавливается на усмотрение заказчика.
Изменение, расторжение контракта	
Существенные условия контракта не могут быть изменены. Условия расторжения контракта прописываются заказчиком в проекте контракта согласно 44-ФЗ.	Возможности изменения условий договора прописываются в Положении заказчиков. Изменения существенных условий договора согласуются с поставщиком.
Обжалование действий заказчика	
Жалобы на действия заказчика подаются в территориальное отделение ФАС. Все жалобы публикуются на сайте zakupki.gov.ru в течение двух рабочих дней со дня ее принятия. На рассмотрение жалобы отводится пять рабочих дней.	Жалобы на действия заказчика подаются также в территориальное отделение ФАС. Сроки подачи жалоб прописываются в Положении о закупках заказчика. Рассмотрение жалобы проходит также руководствуясь Положением и ГК РФ.

С 1 июля 2018 года вступают в силу изменения в Закон № 44-ФЗ (табл. 2), которые внесли Федеральным законом от 31.12.2017 № 504-ФЗ.

Таблица 2. Основными изменениями в ФЗ 44, вступившие в силу с 01 июля 2018 года

Планирование	Заказчики смогут публиковать изменения в плане-графике за один день до закупки. Госкорпорации и значимые учреждения будут нормировать закупки
Способы закупки	С 1 июля 2018 года заказчики вправе проводить в электронной форме не только аукцион, но и конкурс, запрос котировок, запрос предложений. С 1 января 2019 года электронные закупки — обязанность. Электронные площадки смогут взимать плату с заказчиков и участников. Внесли правки во все конкурентные закупки и в правила закупок у едпоставщика
Проведение закупки	Участников обяжут декларировать, что нет законодательных ограничений для их участия в закупке. Требовать обеспечить заявку заказчики смогут только при НМЦК выше 1 млн руб.
Контракт	В контракты будут включать новое обязательное условие — вычет из оплаты налогов, сборов и других платежей. При изменении и расторжении контракта не нужно будет публиковать сведения в ЕИС в однодневный срок. Информацию в реестр контрактов необходимо направить в течение пяти рабочих дней, а не трех
Контроль и обжалование	Контролеры не будут сравнивать сведения в документации и протоколе. Расширили список процедур, которые вправе обжаловать заказчик

Основную часть поправок в Закон № 223-ФЗ (табл. 3) внесли Федеральным законом от 31.12.2017 № 505-ФЗ.

Таблица 3. Краткое описание изменений в ФЗ 223 с 01 июля 2018 года

Что изменили	Краткое описание изменений
Способы закупок	Расширили перечень конкурентных закупок: к конкурсу и аукциону добавили запрос котировок и запрос предложений. Определили, какая закупка конкурентная. Регламентировали электронные закупки, которые будут проходить на электронных площадках. К неконкурентным отнесли закупки у едпоставщика и любые другие закупки, которые заказчик напишет в положении о закупке
Выбор поставщика	Заказчики будут проводить закупки по новым правилам. Так, в описании предмета закупки нельзя указывать товарные знаки. В исключительных случаях написать товарный знак можно, но с фразой «или эквивалент». Требовать обеспечить заявку можно только при начальной (максимальной) цене договора от 5 млн руб. Размер обеспечения – до 5 процентов НМЦД. Изменили сроки, в которые необходимо публиковать извещения и заключать договоры
Правила закупки у МСП	Закупки у МСП заказчики будут проводить только в электронной форме на электронных площадках, которые утвердит Правительство. Сроки для публикации извещения сокращены в сравнении с закупками на общих основаниях
Работа по Закону № 44-ФЗ	Заказчики будут работать по правилам Закона № 44-ФЗ, если не выполнят обязанность закупки у МСП, не разместят годовой отчет о закупках у МСП или опубликуют недостоверный отчет. При этом часть положений Закона № 44-ФЗ заказчики применять не будут
Правила работы операторов ЭП	Оператором электронной площадки может быть только юрлицо. При закупках среди МСП закупки будут проводить только на ЭП из перечня Правительства
Отчетность при закупках	Заказчики отдельно будут отчитываться о договорах с едпоставщиками по результатам конкурентных закупок, которые не состоялись. Не нужно будет публиковать ежемесячные отчеты о закупках у субъектов малого и среднего бизнеса
Судебное обжалование	Участники смогут обжаловать любые действия заказчика. Корпорация МСП, региональные власти и организации, созданные органами власти регионов, вправе подать жалобу только на заказчиков, в отношении которых проводят оценку и мониторинг
Закупки по инвестпроектам	Правила закупок по инвестпроектам будут действовать, если стоимость такого проекта от 500 млн руб. Правила не применяют госкорпорации, госкомпании, хозобщества, в уставном капитале которых доля участия государства превышает 50 процентов, и «дочки» перечисленных организаций
Закупки с утвержденной НМЦД	Правительство установит перечни товаров с начальной (максимальной) ценой договора. Если заказчик запланировал цену выше, то должен согласовать закупку с координационным органом Правительства

Внимание участникам закупок!

С 1 января 2019 года аккредитация поставщиков на электронных площадках будет невозможна без регистрации в ЕИС (Единая Информационная Система). Открыть специальный счет для обеспечения участия в закупках без регистрации в ЕИС также будет невозможно.

Если вы хотите участвовать в торгах, но у вас нет аккредитации на электронной площадке, либо ее срок истекает, рекомендуем аккредитоваться и открыть спецсчет до 31 декабря 2018, чтобы избежать риска быть не допущенными к участию в закупках. Поставщики с действующей аккредитацией и открытым спецсчетом имеют право участвовать в закупках без регистрации в ЕИС до 31.12.2019.

Участники закупки должны зарегистрироваться в ЕИС. Затем в течение одного дня информация об участниках попадает на все электронные площадки, которые отобрали для закупок по Закону № 44-



ФЗ. Участника регистрируют в ЕИС и аккредитуют на площадке на три года. Перерегистрироваться можно будет не ранее чем за шесть месяцев до истечения срока регистрации. За четыре месяца система уведомит поставщика о том, что срок истекает. За три месяца до окончания срока регистрации участник, который не прошел перерегистрацию, не сможет подавать заявки.

Участники, которые зарегистрируются в ЕИС, попадут в реестр поставщиков. Вести реестр будут в ЕИС с 1 января 2019 года.

Сроки аккредитации на ЭП

С 1 июля 2018 по 1 января 2019	Порядок аккредитации участников на электронной площадке прежний
С 1 января 2019	Старый порядок аккредитации участников на электронной площадке перестанет действовать. Утратит силу статья 61 Закона № 44-ФЗ
С 1 января 2019 по 31 декабря 2019	Участники, которые аккредитованы на электронных площадках, обязаны пройти регистрацию в ЕИС
С 1 января 2019	Участник сможет пройти аккредитацию на электронной площадке только после регистрации в ЕИС
С 1 января 2020	Прекратят действовать реестры участников электронного аукциона, которые ведут электронные площадки

Изменения в обеспечении заявок для всех участников закупок

В части проведения электронных процедур изменилась норма об обеспечении заявок. По общим правилам устанавливать такое обеспечение заявки заказчик сможет, если НМЦК превысит 1 млн руб. Данный вопрос регламентируется Постановлением Правительства РФ от 12.04.2018 № 439 и ст. 44 закона о контрактной системе.

Диапазон размеров обеспечения заявки, которые могут использовать заказчики:

- при НМЦК от 1 до 20 млн руб. включительно вилка составляет от 0,5% до 1 % НМЦК.
- если НМЦК превышает 20 млн руб., то от 0,5% до 5 % НМЦК. При этом, если закупка осуществляется для преференциальных групп поставщиков в соответствии со ст. 28 и ст. 29, то диапазон от 0,5% до 2 % НМЦК.

Что касается преференциальных участников субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций, то их преференция входит в первую группу рассмотренной вилки диапазонов обеспечения заявки, то есть до 20 млн руб.

Еще одно новшество — это освобождение от обеспечения заявки казенных учреждений.

Появление возможности взимания платы с участников

Обеспечение заявки, в отличие от действующей ранее системы, может предоставляться в форме денежных средств. Открывать счета необходимо в специальных кредитных организациях. Операторы будут заключать с ними соответствующие договоры. Это регламентировано ч. 4,7 ст. 24 Закона 44-ФЗ, а также Постановлением Правительства РФ от 10.05.2018 № 564.

В соответствии с нормативными документами размер платы, которая устанавливается для участника, определяется следующим образом. По общему правилу предельный размер платы устанавливается в 1% начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК), но при этом не может составлять более 5 000 руб. без учета НДС.

Если закупка проводится для субъектов малого предпринимательства или социально ориентированных некоммерческих организаций, в этом случае размер платы для участника не может составлять более 1% НМЦК и превышать сумму 2 000 руб.

Просто об электронной подписи

Электронная подпись (ЭП) – это особый реквизит документа, который позволяет установить отсутствие искажения информации в электронном документе с момента формирования ЭП и подтвердить принадлежность ЭП владельцу. Значение реквизита получается в результате криптографического преобразования информации.



Терминология

Сертификат электронной подписи – документ, который подтверждает принадлежность открытого ключа (ключа проверки) ЭП владельцу сертификата. Выдаются сертификаты удостоверяющими центрами (УЦ) или их доверенными представителями.

Владелец сертификата ЭП – физическое лицо, на чье имя выдан сертификат ЭП в удостоверяющем центре. У каждого владельца сертификата на руках два ключа ЭП: закрытый и открытый.

Закрытый ключ электронной подписи (ключ ЭП) позволяет генерировать электронную подпись и подписывать электронный документ. Владелец сертификата обязан в тайне хранить свой закрытый ключ.

Открытый ключ электронной подписи (ключ проверки ЭП) однозначно связан с закрытым ключом ЭП и предназначен для проверки подлинности ЭП.

Согласно Федеральному закону №63-ФЗ «Об электронной подписи», имеет место деление на:

- простую электронную подпись;
- усиленную неквалифицированную электронную подпись;
- усиленную квалифицированную электронную подпись.

Простая электронная подпись посредством использования кодов, паролей или иных средств подтверждает факт формирования ЭП определенным лицом.

Усиленную неквалифицированную электронную подпись получают в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа подписи. Данная ЭП позволяет определить лицо, подписавшее электронный документ, и обнаружить факт внесения изменений после подписания электронных документов.

Усиленная квалифицированная электронная подпись соответствует всем признакам неквалифицированной электронной подписи, но для создания и проверки ЭП используются средства криптозащиты, которые сертифицированы ФСБ РФ.

Согласно ФЗ № 63 «Об электронной подписи» электронный документ, подписанный простой или усиленной неквалифицированной ЭП, признается равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью. При этом обязательным является соблюдение следующего условия: между участниками электронного взаимодействия должно быть заключено соответствующее соглашение.

Усиленная квалифицированная подпись на электронном документе является аналогом собственноручной подписи и печати на бумажном документе.

Что такое сертификат ключа ЭЦП

Сертификат ключа проверки – электронный документ (либо документ на бумажном носителе), который выдается удостоверяющим центром и подтверждает, что ключ подписи действительно принадлежит владельцу сертификата.

При генерации ключа данные о его владельце сохраняются, и полученный таким образом файл именуется сертификатом ключа подписи. Данный документ обязательно включает открытый ключ, а также информацию о владельце ЭЦП и удостоверяющем центре, выдавшем этот ключ.

В сущности, сертификат ключа подписи является электронным паспортом любого участника документооборота. Он позволяет идентифицировать пользователя, обмен электронными документами возможен лишь при наличии у всех участников действительных сертификатов.

Сертификат ключа подписи выдается на 1 год, и по истечении данного срока более не действует, а обмен документами становится невозможен. Для того чтобы продолжить работу в системе электронной документации, следует продлить сертификат.

При любом изменении реквизитов владельца ключа (смена руководителя организации, названия и т. д.), а также компрометации закрытого ключа требуется отозвать текущий сертификат и оформить новый.

Квалифицированный сертификат ключа электронной подписи – это сертификат ключа, который выдан аккредитованным удостоверяющим центром (УЦ). Выдавать квалифицированный сертификат также вправе доверенное лицо УЦ или уполномоченный орган федеральной власти.

Срок действия сертификата подписи

В сертификате ЭЦП указываются необходимые данные, включая почтовые адреса, права доступа собственника, определенные расходные лимиты и прочее. Сертификат может содержать практически любую информацию, предоставленную в центр сертификации.

Однако оформленный сертификат имеет строго установленный период действия, чаще всего срок составляет 365 дней. По прошествии года электронная подпись должна быть заменена, то есть владелец ЭЦП должен получить новый сертификат.

Дело в том, что существует непрямая зависимость между полезным сроком действия и информацией, которую содержит сертификат. Чем информации содержится больше, тем меньше полезный срок действия у документа. Это объясняется тем, что



указываемая в сертификате информация может изменяться, в случае чего его владельцу следует менять и сам сертификат – еще до того времени, как истекает срок действия прежнего. Кроме того, любая информация, заключенная в сертификате, становится общедоступной.

Таким образом, в сертификат ЭЦП рекомендуется включать как можно меньше информации.

Отзыв сертификата – это неотъемлемая часть процесса сертификации. Существует множество оснований для преждевременного отзыва сертификата подписи. Среди таковых причин: смена места работы владельца и утеря цифрового ключа. В этих ситуациях сертификат досрочно отзывается с тем, чтобы его не могли использовать случайно либо с умыслом.

Продление и отзыв сертификата ключа подписи

Сертификат открытого ключа обычно выдается на один год. В этот период владелец может свободно подписывать различные документы и обмениваться ими. Перед окончанием действия сертификата необходимо заблаговременно позаботиться о том, чтобы продлить его, чтобы беспрепятственно производить электронный документооборот, участвовать в электронных торгах или сдавать отчетность.

Для продления достаточно связаться с менеджером вашего Удостоверяющего центра, выдавшего сертификат ЭЦП, оформить документы и внести оплату на продление.

Когда сертификат перестал действовать, а продление не выполнено, у пользователя есть еще 30 дней, в течение которых можно выполнить продление старого сертификата. После истечения данного срока продление невозможно, и в этом случае необходимо получить новый сертификат и ключи.

Существуют случаи, в которых рекомендуется принять срочные меры по отзыву (приостановлению) сертификата ЭЦП:

- У организации сменились реквизиты (название, ИНН и т. д.)
- Уполномоченное лицо, владеющее подписью, сменилось
- Носитель, на котором хранился ключ, сломался и не может использоваться
- Ключ ЭЦП был скомпрометирован

В любом из этих случаев следует своевременно принять меры: процедура отзыва или приостановления сертификата, как правило, занимает не более суток.

Сертификаты квалифицированной ЭП выдаются исключительно аккредитованными удостоверяющими центрами (табл.).

Таблица. Перечень удостоверяющих центров, аккредитованных в Министерстве цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ, на выдачу квалифицированных сертификатов ключа проверки электронных подписей

Название аккредитованного удостоверяющего центра	Описание
АО «ЕЭТП»	Удостоверяющий центр АО «ЕЭТП» является аккредитованным удостоверяющим центром Министерством связи и массовых коммуникаций РФ и входит в сеть доверенных удостоверяющих центров ФНС, ФТС, ФСРАР. Удостоверяющий центр имеет обширную сеть точек выдачи по всей территории России, ежемесячно выпускает более 4000 сертификатов.
ЗАО «Национальный удостоверяющий центр»	Национальный удостоверяющий центр образован в 2000 году и в настоящее время является одним из ведущих удостоверяющих центров, оказывающим услуги по всей территории России. Национальный удостоверяющий центр аккредитован в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и обладает всеми необходимыми лицензиями ФСБ России и ФСТЭК России. Центр имеет более 40 точек выдачи сертификатов, что позволяет заинтересованным лицам оперативно получать сертификат ключа подписи в своем регионе.
АО «Электронная Москва»	Удостоверяющий центр ОАО «Электронная Москва» прошел аккредитацию в Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом от 6 апреля 2011 года № 63-ФЗ «Об электронной подписи», выпускаем квалифицированные сертификаты ключа проверки электронной подписей, которые позволяют работать на Едином портале государственных услуг и получать электронные услуги на портале государственных услуг города Москвы. Сертификаты ЭП, полученные в удостоверяющем центре, принимаются на всех федеральных электронных торговых площадках.
ООО «Б2Б Коннект»	Оформление электронной подписи, ежедневный мониторинг электронных торговых площадок и подбор наиболее соответствующих Вашему профилю электронных аукционов. Организация участия в электронном аукционе. Удостоверяющий центр Б2Б Коннект предоставляет доступ к единой базе аукционов.
ООО «Такском»	Удостоверяющий центр ООО «Такском» осуществляет изготовление и выдачу сертификатов ключей подписи для участия в открытых аукционах, проводимых на федеральных электронных торговых площадках, площадках для проведения аукционов по продаже предприятия/имущества должника (банкротство) и для более 60 коммерческих электронных торговых площадок.
АО «Российский государственный центр инвентаризации и учета объектов недвижимости - Федеральное бюро технической инвентаризации»	Удостоверяющий центр «Недвижимость» оказывает услуги по выдаче квалифицированных сертификатов ЭП для участия в торгах на федеральных и коммерческих торговых площадках, а также электронных коммерческих и торгово-закупочных системах, входящих в Ассоциацию Электронных Торговых Площадок (АЭТП).

Полный список удостоверяющих центров, аккредитованных в Министерстве цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ, можно найти на сайте ведомства <https://minsvyaz.ru/>

Изменение требований к электронной подписи

В ч. 1 ст. 4 Федерального закона № 44-ФЗ подчеркивается необходимость использования усиленной квалифицированной электронной подписи (КЭП) для обеспечения электронного документооборота. То есть усиленная неквалифицированная электронная подпись, которую ранее использовали заказчики и поставщики, заменяется на усиленную КЭП. Для заказчиков удостоверяющими центрами (УЦ) по-прежнему будут выступать федеральные казначейства, для поставщиков – УЦ, аккредитованные Минкомсвязи.

Казначейское сопровождение контрактов на 2019 г.

Проект федерального бюджета на 2019 г. и плановый период 2020–2021 гг. приняла в третьем чтении Госдума. В документе скорректировали правила казначейского сопровождения контрактов по Закону № 44-ФЗ, расширили перечень контрактов, для которых не применяют казначейское сопровождение.

Случаи, когда средства подлежат казначейскому сопровождению, оставили прежними. Авторы проекта скорректировали исключения из правил.

В 2019 г. казначейское сопровождение не будут применять при оплате контрактов по ГОЗ, которые заключили с федеральными казенными учреждениями (п. 3 ч. 3 ст. 5 проекта Федерального закона от 29.09.2018 № 556364-7).

Также в проекте прописали, что на основании обращения финансового органа региона территориальные органы Казначейства сопровождают:

- авансы по контрактам (условие: источник финансирования – субсидии на поддержку промышленности и сельского хозяйства);
- расчеты по контрактам (условие: источник финансирования – субсидии региональному фонду капремонта, фонду развития промышленности субъекта или средства, которые получили за счет взносов в фонд капремонта).

Прогнозный размер инфляции в 2019 г. предложили установить на уровне не более 4,3 процента. Коэффициент инфляции заказчики используют при расчете НМЦК для закупок медизделий из ПВХ-пластиков.

Ранее Минпромторг определил коэффициент локализации на 2019 г. для иностранных ПВХ-медизделий, на которые действуют ограничения. Этот показатель вместе с коэффициентом инфляции применяют при расчете НМЦК.

Расчеты по контракту заказчик вправе проводить под контролем банка или Казначейства. Для этого устанавливают сопровождение контракта. Это позволит узнать, на что поставщик потратил деньги заказчика, и заблокировать нецелевые траты.

При казначейском сопровождении ведомство контролирует, как исполнитель тратит аванс. Для этого контрагент открывает лицевой счет в Казначействе, заказчик перечисляет деньги. Чтобы потратить деньги, контрагент предоставляет в ТОФК сведения о кооперации, платежку, контракт и документы – основания платежа.

Контролеры проверяют документы и только после этого перечислят деньги со счета исполнителя в ТОФК на бан-



ковский счет. Если специалисты Казначейства выявят нарушения, то в течение пяти дней сообщат заказчику.

Повышение НДС для государственных контрактов

С 1 января 2019 г. предусмотрено повышение НДС с 18 % до 20 %. Для контрактов, заключенных до 2019 г. не предусмотрено исключений, для них НДС также повысится до 20 %. Риски по переходящему контракту несет Исполнитель. Повышение НДС является его коммерческим риском. Данный факт Исполнитель должен учитывать в цене заявки на участие в закупке.

В ч.2 ст. 34 Закона 44-ФЗ указано, что цена контракта является твердой и определяется на весь срок исполнения контракта. Участники, заключающие контракт до 2019 г., должны понимать, что цена контракта остается неизменной, а НДС увеличится на 2 % и оплачивать его они будут за свой счет.

Если контракт заключается в 2018 г., а исполняться будет в 2019 г., то Заказчику следует учесть увеличение НДС при расчете НМЦК.

Изменение цены контракта, в том числе при повышении НДС возможно в соответствии с п.2,3,4 ч. 1 ст. 95 Закона № 44-ФЗ и Постановлением № 1186, если цена превышает:

- 10 млрд руб. – для контракта, заключенного для федеральных нужд (цена изменяется на основании решения Правительства РФ);
- 1 млрд руб. – для контракта, заключенного для нужд субъектов РФ (цена изменяется на основании решения высшего исполнительного органа власти субъекта РФ).
- 500 млн руб. – для контракта, заключенного для муниципальных нужд (цена изменяется на основании решения местной администрации).

При этом, контракт для федеральных нужд и нужд субъектов РФ должен быть заключен на срок не менее 3 лет. Для муниципальных нужд срок заключения контракта составляет не менее 1 года. Цену такого контракта можно изменить, если без этого его осуществление невозможно.

В случае, если контракт необходимо расторгнуть, то это возможно в следующих случаях:

- по соглашению сторон;
- в связи с односторонним отказом стороны от исполнения контракта (отказ должен быть предусмотрен контрактом, стороны вправе потребовать выплаты неустойки, если при расторжении контракта понесен ущерб);
- по решению суда.

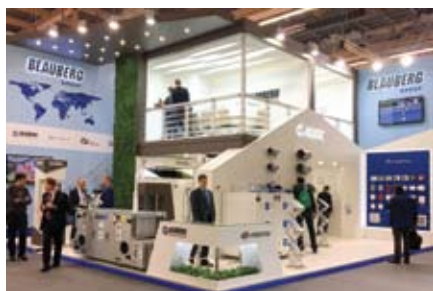
Новое в ISH: интервью с бренд-менеджером



Штефан Зайц, бренд-менеджер ISH,
Messe Frankfurt Exhibition GmbH

Международная выставка ISH, проводящаяся регулярно раз в два года в Германии во Франкфурте-на-Майне, – одно из крупнейших выставочных событий, охватывающее тематику сантехники, эксплуатации и энергоснабжения строительных объектов, сантехнического, климатического оборудования и возобновляемой энергетики и привлекающее участников со всего мира. О подготовке уже 30-й выставки, которая пройдет с 11 по 15 марта 2019 г., рассказывает Штефан Зайц, бренд-менеджер ISH, Messe Frankfurt Exhibition GmbH.





– Какие новые зоны будут представлены на ISH 2019? И какие темы станут основными для обсуждения в течении выставки?

Ш.3.: В 2019 г. ISH подвергнется изменениям как в структуре, так и в визуальном исполнении. Это включает изменение графика работы выставки – с 11 по 15 марта 2019 г. (то есть мероприятие продлится с понедельника по пятницу), а также и переработанную концепцию использования выставочного пространства, которая принесет множество инноваций, в основном в секции Energy. Комплексная реструктуризация поможет участникам и посетителям найти новые контакты в то время, когда различные специальности становятся все более взаимозависимыми. Таким образом, мы гарантируем экспонентам и посетителям, что темы будут представлены в более определенных кластерах.

Дальнейшее развитие выставки направлено на систематизированное формирование на цифровом и визуальном уровне: новый логотип и визуальная концепция, новый дизайн сайта, мобильное приложение ISH, которые свидетельствуют о разнообразии в индустрии и инновационном движении ISH.

В результате реструктуризации ISH около 1500 из более чем 2500 экспонентов займут новые стенды, новое распределение по продуктовым группам позволит экспонентам вести более эффективную коммуникацию в соответствии с их интересами. Например, с

этого момента секция Energy будет разделена на четыре тематические группы: тепловыделение, тепло-распределение и теплопередача, а также дровяное отопление для уже существующих и новых зданий. Секция теплораспределения будет расположена в павильонах 9.0 и 9.1. Здесь, в частности, будут собраны вместе производители высокоэффективных циркуляционных насосов и других компонентов систем центрального отопления.

Кроме того, новый павильон 12 лучше отвечает потребностям клиентов, и новые области будут представлены в нем инновационными способами.

– Каковы основные тенденции в секторе HVAC, и на чем организаторы ISH будут в основном фокусироваться в 2019 году?

Ш.3.: Главный двигатель ISH – это огромный диапазон и разнообразие областей и тем, которые она охватывает. Особое место в этом списке занимают области, способствующие так называемым «мега-тенденциям»: дигитализация, демографические изменения, здравоохранение, экологические вопросы. Эти темы актуальны как для секции ISH Energy, так и для секции ISH Water. Другой универсальной темой является информационное моделирование зданий (BIM). Этот вопрос будет обсуждаться в связи с такими областями, как цифровые технологии отопления, в частности, с точки зрения систем управления энергией дома, современных систем отопления, каче-





ства воздуха в помещениях (IAQ) и интернета вещей (IoT) – среди прочих.

Другими главными повестками дня являются такие области, как автоматизация зданий и дровяное отопление как для уже существующих зданий, так и для новых. Секция ISH Water будет, среди прочих тем, вращаться вокруг «интеллектуальных» систем управления водными ресурсами и чистой питьевой воды. Еще одна тема: Bathroom lifestyle-мода, цвет и любовь к ванной комнате. Здесь специалисты по дизайну подробно рассмотрят вопрос о том, как новый дизайн ванной комнаты влияет на смену образа жизни.

– Какие мероприятия запланированы в рамках дополнительных программ – таких как конференции и презентации? Может быть, среди спикеров будут известные эксперты отрасли – если да, то кто? Когда будет доступна официальная программа выставки и другая информация для посетителей?

Ш.З.: Новая программа поддержки разделена на три всеобъемлющих тематических блока: «Selection», «Skills» и «Career». Это дает структурированный обзор отдельных мероприятий, которые будут проводиться на выставке. В раздел «Selection», помимо прочего, включены экскурсии по выставке, Тренд-форум «Pop up my Bathroom» и известный конкурс «Design plus», в рамках которого награж-

даются выбранные продукты и технологические решения. Многочисленные лекционные форумы будут организованы в разделе «Skills». Они будут включать в себя, например, ISH Technology и энергетический форум, форум BIM@ISH и форум охлаждения и кондиционирования.

– Какие новые экспоненты ожидаются на выставке в 2019 году?

Ш.З.: Более 2500 экспонентов, включая всех лидеров рынка как местных, так и зарубежных, представят свои тренды и новые продукты. Это означает, что выставка играет международную роль не только из-за разнообразия вопросов и тем, которые она охватывает, но также в качестве международной площадки, где встречаются все представители индустрии.

Оценка выставки 2017 года еще раз подтвердила это: 64% экспонентов приезжают из-за пределов Германии и тенденция нарастает.

Это требует нового подхода в нашей стратегии планирования. Таким образом, Messe Frankfurt также надеется облегчить всем нашим международным гостям поездку на выставку в будущем, представив новый график работы с понедельника по пятницу. Полный список участников выставки ISH 2019 доступен на сайте ISH:

www.ish.messefrankfurt.com/exhibitor.



Энергоэффективность в каждом решении

Комплексная программа поставок систем вентиляции Vitovent для нового строительства и модернизации



Программа поставок систем вентиляции Viessmann включает идеально согласованные между собой системные решения, которые в равной степени подходят как для модернизации, так и для нового строительства. Вы найдете подходящее вам решение начиная от покомнатных регулируемых систем вентиляции до комплексных централизованных систем для частных домов. Все централизованные системы вентиляции Vitovent оснащены рекуператорами, с коэффициентом рекуперации до 93%, и высокоэффективными вентиляторами с постоянным объемным расходом, независимым от внешних условий.



НОВИНКА:

VITOVENT 100-D

Децентрализованная квартирная система вентиляции с рекуперацией тепла до 91 %, при самом низком уровне шума в своем классе. Для установки достаточно пробурить сквозное отверстие в стене.

VIESSMANN

www.viessmann.ru

+7 495 663 21 11

АВТОМАТИКА ДЛЯ СИСТЕМ ОТОПЛЕНИЯ

Надёжное решение для поддержания
заданной температуры в помещении



Каталог



Facebook



Instagram



www.uni-fitt.ru