

ОТОПЛЕНИЕ И ГВС

К новой технике – от потребностей клиента



На вопросы А-Т ответил Ламберто дель Гроссо, технический директор VaXi Group по настенным котлам.

А-Т: В последние годы Вахі регулярно предлагает рынку новинки. Как принимается решение о создании новой модели? Сколько времени занимает путь от ее конструирования до начала серийного выпуска?

Л. Г.: Одна из особенностей организации работы Отдела научно-исследовательских и конструкторских работ VaXi Group заключается в постоянном взаимодействии инженеров со специалистами департамента маркетинга. Принятие решения о выпуске нового котла предвдвряет фаза, во время которой идет сбор информации о потребностях рынка, уточняются характеристики, наилучшим образом отвечающие запросам клиентов. Главными нашими помощниками на этом этапе являются маркетологи. Мы стараемся исследовать все интересные решения, предлагаемые на рынке конкурентами, изучить направления развития техники в смежных областях (электроника, разработка новых материалов и т.д.). В свою очередь конструкторский отдел проводит свои собственные исследования, ищет новые технические решения, предлагает свои «ноу-хау». На принятие решения о создании новой модели может повлиять возможность или необходимость изменения характеристик котлов, обуславливающих его надежность, экономичность, удобство использования и обслуживания, компактность и др. Важными факторами являются также стоимость и дизайн. В зависимости от сложности и количества внедряемых инноваций, путь от принятия решения о создании новой модели до готовности к ее серийному выпуску обычно занимает от двух месяцев до года.

А-Т: Какие элементы, узлы, системы котлов, выпускаемых вашей компанией, можно назвать фирменными разработками инженеров Вахі? Есть ли в вашем «портфолио» решения, которыми вы особенно гордитесь?

Л. Г.: Среди «ноу-хау» нашей компании – элементы, от которых зависят надежность и качество работы котлов. Инженеры Вахі целенаправленно занимаются улучшением конструкции камеры сгорания и систем приготовления горячей воды. Мы имеем свыше 30 патентов, оформленных в различных странах Европы. В числе запатентованных решений можно выделить,

например, реализованную в котлах серии Lupa MAX систему, обеспечивающую сокращение времени ожидания пользователем горячей воды за счет применения микронакопителя в расширительном баке котла, а также устройство регулирования подачи воздуха для горения AFR.

А-Т: Каким требованиям должен отвечать современный отопительный котел, и чем они отличаются от требований, например, пятилетней давности?

Л. Г.: Тенденции европейского рынка последних лет – это уменьшение габаритных размеров традиционных настенных котлов и бурное развитие энергосберегающих направлений, в частности, конденсационного. Из последних разработок нашей компании выделю газовые «настенники» Eco³ Compact. Они компактны (габариты модели мощностью 24 кВт составляют 730×400×317 мм), удобны в использовании и обслуживании, оснащены электронной платой нового поколения с функцией самодиагностики, жидкокристаллическим дисплеем, на который выводится полная информация о работе котла. Отмечу и настенные конденсатные Lupa HT Residential мощностью 65 кВт, КПД которых близок к 110%. Примененная в них электронная плата Siemens и имеющиеся в качестве аксессуаров блоки управления позволяют соединить в каскад до 12 таких котлов.

А-Т: Есть ли в ассортименте компании модели, ориентированные на рынки конкретных стран, например России? Учитывается ли разработчиками опыт эксплуатации котлов на зарубежных рынках?

Л. Г.: Компания VaXi S.p.A. использует опыт, приобретенный благодаря продаже свыше 4 млн котлов в более чем 50 стран мира. Для унификации производства мы стараемся создавать модели, ориентированные не на конкретную страну, а на группу стран. Например, сейчас в восточно-европейских государствах (в том числе, в России) пользуются популярностью котлы серии Main. Они были созданы специально для применения в поквартирном отоплении. Особенностью российского рынка является популярность чугунных напольных котлов. Отметив, как успешно идут продажи в вашей стране чугунных «напольников» серии Slim мощностью

до 62 кВт, мы решили подготовить их модификацию, в которой постараемся учесть особенности вашего рынка и условий эксплуатации в России.

А-Т: Чтобы реализовать идеи конструкторов, нужна соответствующая производственная база. Какие технологии применяются сегодня на заводе и в чем их преимущество?

Л. Г.: За последние 5 лет объем производства итальянского завода Вaхi S.p.A, одного из крупнейших в мире по выпуску настенных котлов, вырос в 2,5 раза. Список наименований конечного продукта утроился. Важным фактором, обеспечивающим его успешную работу, является автоматизация. Мы стараемся практически исключить влияние человеческого фактора и на этапе проверки готового котла: осуществляющий ее специалист сможет отправить котел на упаковку только в том случае, если компьютер зафиксирует отсутствие ошибок на всех этапах контроля. С увеличением объемов производства для нас важным стало также четкое управление запасами комплектующих и готовой продукции.

А-Т: Насколько широко используются в современном котлостроении, и, в частности, вашей компанией, новые конструкционные материалы?

Л. Г.: Использование новых материалов становится все более актуальным из-за роста цен на металлы, традиционные для нашего сектора (медь, латунь, алюминий, нержавеющая сталь). Однако мы идем на применение альтернативных материалов, только если это не сказывается на качестве и надежности продукции. Удачным конструкторским ходом стало решение выполнить камеру сгорания конденсационных котлов Prime NT из композитного материала. Это позволило не только уменьшить стоимость котла, но и улучшить шумовые характеристики его работы.

А-Т: Вслед за появлением конденсационных котлов можно ли ожидать какого-нибудь нового технологического прорыва или развитие техники будет постепенным?

Л. Г.: Технологические прорывы предсказывать чрезвычайно сложно. Поэтому холдинг Вaхi Group работает одновременно в двух направлениях. С одной стороны,

мы непрерывно улучшаем существующие модели (прежде всего, в области интерфейса), с другой – вкладываем серьезные средства в разработку новых технологий. Из передовых направлений, по которым работает Вaхi Group, отмечу создание бытовых когенерационных установок. Например, нами созданы малогабаритные газопоршневые модули, одновременно обеспечивающие пользователя 10–15 кВт тепловой и 5 кВт электрической энергии. Еще одна разработка – миниатюрные установки на топливных элементах. Их тепловая мощность составляет 15–20, а электрическая – 1,5 кВт.

А-Т: Что бы вы могли посоветовать своим российским коллегам, также занимающимся разработкой котельной техники?

Л. Г.: Приступая к созданию новинки, следует думать о ее будущем пользователе, изучать и учитывать его реальные потребности. Технические решения – лишь средство сделать жизнь клиента комфортнее. Ну, и, конечно, нельзя забывать об удобстве тех, кто будет монтировать и обслуживать разработанное вами оборудование. **А-Т 32.203**

8-я специализированная выставка

ЖИЛИЩЕ

19-22 СЕНТЯБРЯ
Казань, 2006

Архитектурные проекты
Строительная техника, оборудование
Строительные и отделочные материалы, химия
Декор стен и потолков, ковры и напольные покрытия
Осветительные приборы, предметы интерьера, бытовая техника
Ландшафтная архитектура. Малые архитектурные формы, фонтаны, бассейны

Организатор -
ОАО "КАЗАНСКАЯ ЯРМАРКА"

при поддержке
Министерства строительства, архитектуры
и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан,
Министерства торговли и внешнеэкономического
сотрудничества Республики Татарстан,
Исполнительного комитета муниципального образования "город Казань",
Союза строителей Республики Татарстан,
Союза архитекторов Республики Татарстан

KAZANSKAYA
YARMARKA

ОАО "Казанская ярмарка"
420059, г. Казань, Оренбургский тракт, 8,
Тел./факс: (843) 570-51-27, 570-51-11
e-mail: d1@vico.bancorp.ru, vico@tbit.ru; www.expo-house.ru