

# ВІСНИК ВЕНТС №8

Свіже повітря  
у Вашій оселі!



Корпоративне видання / друкується українською та російською мовами і розповсюджується серед працівників компанії безкоштовно

видається з 2006 року

## УСПЕХ «АКВА-ТЕРМ КИЕВ 2007» – СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ



дукцию. Сотрудники «ВЕНТС», работавшие на выставке отметили, что технический уровень посетителей кардинально изменился. На смену обывателям пришли опытные монтажники, проектировщики, менеджеры по продажам. Вопросы касались технических характеристик систем вентиляции, особенностей производства и монтажа, а также перспектив расширения линейки выпускаемой продукции.

Плановое количество каталогов и прайсов, рассчитанное на все дни выставки, разлетелось в считанные часы, а некоторые выставочные образцы приходилось защищать от настойчивых попыток посетителей приобрести продукцию предприятия.

Огромным преимуществом перед другими участниками выставки было постоянное присутствие на стенде технических специалистов торгового отдела компании. Очень часто внимание посетителей приходилось удовле-

творять производя разборку и сборку агрегатов непосредственно на стенде, давая при этом подробный комментарий каждому узлу или детали. Такой подход выгодно отличал компанию и придавал торговой марке ВЕНТС дополнительный авторитет.

Во время выставки на стенд ЗАО «Вентиляционные системы» были приглашены многочисленные региональные дистрибуторы компании. При встречах обсуждались вопросы маркетинговой политики, продвижения торговой марки и упрочнения позиций компании в регионах. Пользуясь возможностью, региональные менеджеры встречались со своими клиентами непосредственно на стенде, что позволяло решать производственные вопросы, имея широкий спектр реальномаштабных образцов и исчерпывающе квалифицированные консультации специалистов «ВЕНТС».

Результаты выставки показали, что ЗАО «Вентиляционные системы» находится на правильном пути, а новинки продукции предприятия не только удовлетворяют растущий потребительский спрос, но и формируют новые направления в сфере проектирования систем вентиляции. Рост авторитета торговой марки ВЕНТС очевиден: по итогам работы первых послевыставочных недель объемы реализованной продукции значительно выросли. В сегменте промышленной вентиляции по самым приблизительным подсчетам итогов выставки рост производства должен увеличиваться не на проценты, а в разы.

К следующему этапу «Аква-Терм», по мнению специалистов компании, нужно готовиться уже сейчас. Тот успех и те положительные завоевания на прошедшей выставке нужно укрепить и приумножить, ведь для ЗАО «Вентиляционные системы» – это доброе имя, а для многочисленных потребителей – свежий воздух в каждом доме.

«Аква-Терм Киев 2007» с его 695 участниками, которые разместились на 30 000 кв.м. выставочной площади, которая привлекла большое количество специалистов отрасли (31 385 зарегистрированных посетителей), среди них монтажники, дилеры, архитекторы, инженеры, представители муниципальных организаций и региональных дистрибуторов – стала одной из крупнейших выставок по системам вентиляции и кондиционирования в Украине и Европе. Выставка сопровождалась серией семинаров и конференций по водоснабжению, энергосбережению, отоплению, экологии, промышленному холодоснабжению и возобновляемым источникам энергии.

Нынешний год показал, что количество фирм, ориентированных на производство, продажу и монтаж систем вентиляции, значительно выросло. Это проявилось не только в пополнении списка участников, но и в качественной представленности экспонентов. Раздел вентиляции и кондиционирования размещался в отдельном павильоне, где среди изобилия представителей дальнего зарубежья часто мелькали названия фирм из соседних стран.

В этом году в выставке приняла участие 71 итальянская компания. Второй по количеству участников стала Польша (43 экспонента). Германия представлена 34 компаниями, Турция – 32. Рост потребительского спроса на вентсистемы в Украине привлек внимание 15 крупных российских компаний производителей. Довольно активно были представлены Китай (12 экспонентов) и Словацкая Республика (7). По несколько экспонентов представляли Австрию,



Бельгию, Данию, Египет, Испанию, Латвию, Молдову, ОАЕ, Румынию, Сербию и Черногорию, Словению, Венгрию, Финляндию, Францию, Швейцарию. Увеличение их количества свидетельствует о возрастании интереса иностранных производителей к украинскому рынку.

Вне всякого сомнения, выстоять в усилившейся конкуренции сможет предприятие, нацеленное на перспективу и постоянное развитие. Такая политика должна отражаться не только в производстве, но и в представительской политике, в т. ч. и в выставочной деятельности. На «Аква-Терм 2007» ЗАО «Вентиляционные системы» презентовало экспозицию по площади почти вчетверо превышающую предыдущую. Все посетители отметили прекрасный дизайн и компоновку стенда, удачный подбор выставочных образцов и качественную полиграфическую про-



### КУРС НА «УМНОЕ» ОБОРУДОВАНИЕ

С недавнего времени на производственных площадках ЗАО «Вентиляционные системы» стали активнее развиваться так называемые интеллектуальные подразделения: лаборатории, отдел развития, отдел внедрения, КБ (конструкторское бюро), аналитическая служба. Причина кроется в том, что наряду с производимыми компанией решетками, коробами, переходниками и бытовыми вентиляторами, рынок требует комплексных решений вентиляционных систем с «интеллектуальной» составляющей. Потребитель становится все более взыскательным, акцентирует внимание не только на функциональности и долговечности, но и на предсказуемости и эргономичности оборудования. Поэтому, задавшись целью опередить рынок как минимум на пять-семь лет, коллектив компании использует все имеющиеся ресурсы, чтобы зафиксировать завоеванные рыночные позиции и стопроцентно удовлетворить ожидания и потребности потребителей. Отныне цель №1 – высокотехнологические «интеллектуальные» системы вентиляции.

### РАСТЕМ НЕ ПО ДНЯМ, А ПО ЧАСАМ

ЗАО «Вентиляционные системы» готовит к вводу в эксплуатацию новый производственный корпус, суммарная площадь которого эквивалентна всей сегодняшней территории предприятия. Планируемый срок «запуска» объекта – конец текущего года.

На первом этаже здания разместится цех по производству металлоизделий, на втором этаже – участок порошковой покраски и участок сборки, на третьем – цех сборки промышленной вентиляции. Четвертый этаж будет отведен под склад готовой продукции. На новых и освобожденных площадях будет установлено новое, высокотехнологичное оборудование, контракты на приобретение которого уже подписаны.

Расширение производственных мощностей призвано содействовать еще более динамичному развитию компании. По прогнозам топ-менеджмента предприятия, уже в ближайшие годы «Вентиляционные системы» увеличатся в два-три раза.



Виктор Павлович Кишук, заместитель директора по развитию

### ИНДИКАТОРЫ УСПЕХА

Этой весной ЗАО «Вентиляционные системы» в седьмой раз стало участником специализированной выставки «Аква-Терм 2007». Компания впервые на Украине представила новую выставочную экспозицию, принципиально отличающуюся от стендов прошлых лет. В новой экспозиции акцент был сделан на промышленные и высокотехнологические системы вентиляции. Реализовать идею масштабного представления промышленной серии «Вентс» удалось благодаря достаточно большой площади экспозиции – более 50-и квадратных метров.

Экспонируемые новинки вызвали настоящий ажиотаж у посетителей и участников выставки. Огромный интерес вызвали приточно-вытяжные установки, вентиляторы «Вентс ВН», центробежные вентиляторы. Основной причиной этому есть то, что ранее подобные товары были малодоступны широкому потребителю из-за завышенных цен на импортные товары. Да и качество их, зачастую, было сомнительным. А теперь появилась возможность приобрести все это на Украине по разумной цене и в традиционном качестве «Вентс»!

Как результат – у всего персонала «ВЕНТС» на экспозиции не было ни минуты свободного времени. Подписано большое количество контрактов непосредственно на стенде, а обработка данных по перспективным клиентам длится по сей день. Подтверждают рост авторитета ВЕНТС в мире настойчивые предложения конкурирующих компаний о выработке четких правил взаимодействия друг с другом. Крупные международные компании открыто признают «ВЕНТС» как масштабного и авторитетного производителя широкого спектра систем вентиляции.



Антон Викторович Клещар, заместитель директора по торговле

### ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО

Как ни пафосно это звучит, но вскоре «ВЕНТС» можно будет считать еще одной визиткой Украины! Ведь количество иностранных гостей, посещающих компанию, растет из года в год. Это поставщики оборудования и материалов, клиенты действующие, клиенты потенциальные, покупатели. И многие из них узнают об Украине благодаря «ВЕНТС»! Для зарубежных гостей это не только посещение завода, проведение переговоров, но и знакомство с Киевом, Украиной. Эта весна была особенно «ударной».

Отдел экспорта и маркетинга приняли представителей крупных компаний из Беларуси, Болгарии, Германии, Голландии, Египта, Франции, Мальты, Турции, Греции, Польши, Венгрии, Италии, Грузии, Кореи, Чехии. Некоторые компании уже являются нашими партнерами, а другие приехали в Украину специально для посещения «ВЕНТС». Мы надеемся, что благодаря своему радушию и гостеприимству компания значительно расширит свою географию продаж.

## ЗАБОТЯСЬ О БУДУЩИХ ПОКОЛЕНИЯХ

В 2007 году компания «Вентиляционные системы» выступила не только участником, но и партнером спортивно-благотворительного праздника «Пробег под каштанами».

20 спортсменов-любителей «ВЕНТС» присоединились к многотысячной аудитории борцов за здоровый образ жизни, продемонстрировав нацеленность предприятия на поддержку и заботу о будущем маленьких жителей нашей страны.

«Компания «Вентиляционные системы» с радостью поддержала этот социальный проект и внесла свой небольшой вклад в здоровье детей. Девиз компании: «Свежий воздух в вашем доме», поэтому все те, кто первыми пришли к финишу, получили поощрительные призы – вентиляторы тм ВЕНТС. – Это первый шаг предприятия, нацеленный на заботу о счастье будущих поколений. Впереди – большие планы и они будут реализованы в самое ближайшее время», – прокомментировала участие в благотворительной акции начальник PR-отдела Людмила Мельник.



## «BISHKEKBUILD 2007» – ВСТРЕЧАЕТ СПЕЦИАЛИСТОВ

С 18 по 20 апреля 2007 года во Дворце спорта города Бишкек в Кыргызской Республике проводилась 5-я Юбилейная Международная Кыргызская Выставка «Строительство и Интерьер, Отопление и Вентиляция» «БишкекБилд 2007». Хотя по международным меркам выставка небольшая, чуть более 60 участников, мероприятие посетило более 3000 человек.

Значительно расширилась география участников выставки, представленная следующими странами: Бельгия, Беларусь, Великобритания, Германия, Италия,



Казахстан, Китай, Кыргызстан, Польша, Россия, Турция, Чехия и Украина.

Хотя продукция «ВЕНТС» представлена на рынке Кыргызии уже более 3-х лет (компанией ГИП ПРОФИ), наши представители отдела экспорта и маркетинга Екатерина Сахно и Андрей Дмитриенко посетили «БишкекБилд» впервые. Цель посещения состояла в представлении новинок «ВЕНТС» и проведении ознако-

мительного семинара об истории компании «ВЕНТС» для сотрудников компании «ГИП ПРОФИ».

Несмотря на политические распри, происходящие в Кыргызии на протяжении уже 2-х лет, страна готова к преобразованиям и интенсивно развивается. Особенно это касается строительной отрасли и туризма. Отсюда повышенный интерес к новым технологиям, материалам, в т. ч. ассортименту «ВЕНТС»



**FANS / ВЕНТИЛЯТОРЫ**

**MODEL / МОДЕЛЬ: VENTS 150 X**



All sizes from 100 mm till 150 mm.

Вся линейка размеров от 100 мм до 150.



Type	V, 50 Hz	m <sup>3</sup> /h	Pa	dBA, 3m
150 X	220-240	258	71	37

in stock/на складе

Order code  
Код заказа VENTS 150 X

**MODEL / МОДЕЛЬ: VENTS 150 X1**



All sizes from 100 mm till 150 mm.

Вся линейка размеров от 100 мм до 150.



Type	V, 50 Hz	m <sup>3</sup> /h	Pa	dBA, 3m
150 X1	220-240	295	88	37

in stock/на складе

Order code  
Код заказа VENTS 150 X1

**MODEL / МОДЕЛЬ: VENTS 100 X star**



Original X design now supplied with light.

Оригинальный X дизайн теперь еще и с диодной лампой подсветки.



12 V

Type	V, 50 Hz	m <sup>3</sup> /h	Pa	dBA, 3m
100 X star / 100 X стар	230	89	31	33
100 X star 12 / 100 X стар 12	12	78	28	32

in stock/на складе

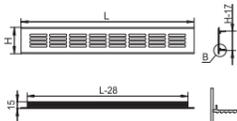
Order code  
Код заказа VENTS 100 X star  
VENTS 100 X star 12

**MODEL / МОДЕЛЬ: MVMA**



Grilles made of extruded aluminum. Height is 60, 80 and 100 mm. Colours: aluminum natural, aluminum painted.

Решетки из экструдированного алюминия высотой 60, 80 и 100 мм. Цветовая гамма: алюминий натуральный, алюминий окрашенный.



Type	L	H	air pass, cm <sup>2</sup>
MVMA 400*60 / MBMA 400*60	400	60	0,0062
MVMA 400*80 / MBMA 400*80	400	80	0,0093
MVMA 400*100 / MBMA 400*100	400	100	0,0120
MVMA 500*60 / MBMA 500*60	500	60	0,0078
MVMA 500*80 / MBMA 500*80	500	80	0,0120
MVMA 500*100 / MBMA 500*100	500	100	0,0156
MVMA 600*60 / MBMA 600*60	600	60	0,0093
MVMA 600*80 / MBMA 600*80	600	80	0,0140
MVMA 600*100 / MBMA 600*100	600	100	0,0186
MVMA 800*60 / MBMA 800*60	800	60	0,0120
MVMA 800*80 / MBMA 800*80	800	80	0,0186
MVMA 800*100 / MBMA 800*100	800	100	0,0248
MVMA 1000*60 / MBMA 1000*60	1000	60	0,0160
MVMA 1000*80 / MBMA 1000*80	1000	80	0,0256
MVMA 1000*100 / MBMA 1000*100	1000	100	0,0326

in stock/на складе

Order code  
Код заказа MVMA\*\*\*

**SWIRL DIFFUSERS / ДИФФУЗОРЫ ВИХРЕВЫЕ**

**MODEL / МОДЕЛЬ: DVK**

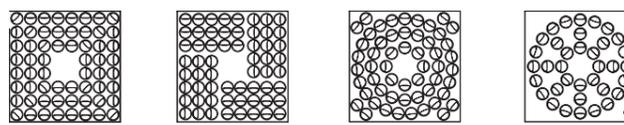


New swirl diffusers with options for changing of air flow direction (round deflectors).

Новые вихревые диффузоры с возможностью регулировки направления воздушного потока (дефлекторы круглой формы).

Type	A	B	C
DVK* 295 / ДВК* 295	295	295	32
DVK* 305 / ДВК* 305	305	305	32
DVK* 395 / ДВК* 395	395	395	32
DVK* 445 / ДВК* 445	445	445	32
DVK* 495 / ДВК* 495	495	495	32
DVK* 595 / ДВК* 595	595	595	32
DVK* 620 / ДВК* 620	620	620	32
DVK* 695 / ДВК* 695	695	695	32
DVK* 795 / ДВК* 795	795	795	32

K\*



in stock/на складе

Order code  
Код заказа DVK\*

**MODEL / МОДЕЛЬ: VN 80**



VN fans keep high pressure in single-pipe ducting systems with impeller speed regulation according to changes of ducting resistance. Standard: three speeds motor. More detail information you can find in CATALOGUE VN.

Вентиляторы ВН поддерживают высокий напор с системе одноканальных с регулировкой скорости вращения в зависимости от изменения сопротивления каналов. Базовая комплектация: трехскоростной мотор. Более детальную информацию можно найти в КАТАЛОГЕ ВН.



Type	Speed	V, 50 Hz	m <sup>3</sup> /h	Pa	dBA, 3m
VN 80 / ВН 80	1	220-240	75	328	32
	2	220-240	105	328	34
	3	220-240	125	328	36

in stock/на складе

Order code  
Код заказа VENTS VN 80

**MODEL / МОДЕЛЬ: VK**



Centrifugal fans VK (plastic housing) presented in all sizes (100 - 315 mm). Bigger sizes are available now.

Центробежные вентиляторы ВК (пластиковый корпус) представлены в полном размерном ряде (100 - 315 мм) за счет запуска "больших" размеров.

Type	V	m <sup>3</sup> /h	Pa	dBA, 3m
VK 200 / ВК 200	230	790	410	49
VKS 200 / ВКС 200	230	1100	580	51
VK 250 / ВК 250	230	1150	555	50
VK 315 / ВК 315	230	1325	515	50
VKS 315 / ВКС 315	230	1700	700	51

in stock/на складе

Order code  
Код заказа VENTS VK 200, 250, 315

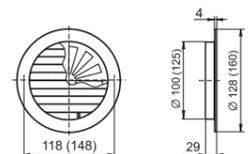
**VENTILATION GRILLES / РЕШЕТКИ ВЕНТИЛЯЦИОННЫЕ**

**MODEL / МОДЕЛЬ: MV\*\*\* bVR**



Round grilles 100 mm and 125 mm with adjustment of effective cross-section.

Круглые решетки 100 мм и 125 мм с регулировкой живого сечения.



in stock/на складе

Order code  
Код заказа MV 100 bVR  
MV 125 bVR

**ACCESSORIES / ПРИНАДЛЕЖНОСТИ**

**MODEL / МОДЕЛЬ: FMS**



New size of flange made of steel with polymeric coating.

Еще один размер фланца из стали с полимерным покрытием.

in stock/на складе

Order code  
Код заказа FMS 100

**ACCESS DOORS / ДВЕРЦЫ РЕВИЗИОННЫЕ**

**MODEL / МОДЕЛЬ: DKP**



Дверцы ревизионные для керамической плитки на магнитах.

Access doors for ceramic tile with magnets.

Type	a	b	c	d	g	h	e
DKP 150x150 / ДКП 150x150	156	156	150	150	153	153	30
DKP 150x200 / ДКП 150x200	156	206	150	200	153	203	30
DKP 200x200 / ДКП 200x200	206	206	200	200	203	203	30
DKP 200x250 / ДКП 200x250	206	256	200	250	203	253	30
DKP 200x300 / ДКП 200x300	206	306	200	300	203	303	30
DKP 200x400 / ДКП 200x400	206	406	200	400	203	403	30
DKP 300x300 / ДКП 300x300	306	306	300	300	303	303	30
DKP 250x300 / ДКП 250x300	256	356	250	300	253	303	30
DKP 250x400 / ДКП 250x400	256	406	250	400	253	403	30
DKP 300x400 / ДКП 300x400	306	406	300	400	303	403	30
DKP 400x400 / ДКП 400x400	406	406	400	400	403	403	30

in stock/на складе

Order code  
Код заказа DKP\*\*\*

ВЕНТС в мире

## ХЛЕБ-СОЛЬ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ КОЛЛЕГ



ную вентиляцию». Третьей конференцией мы расширили зону своего влияния на Восточную Европу: в октябре 2006 года «ВЕНТС» посетила крупная делегация из Польши (более 50 человек). И совсем недавно, в мае, мы принимали гостей из Беларуси. Это была однодневная конференция, подготовленная специалистами отдела экспорта и маркетинга, которую посетили 20 человек. Состав делегации позволил познакомиться не только с сотрудниками компаний-партнеров «7 ветров» и «Конди» (Минск), но и с их дилерами. Среди них были частные предприниматели, компании, работающие с розницей, монтажники, проектировщики, мелкооптовые компании. Во время ви-



Рост предприятия неразрывно связан с постоянным развитием и расширением дистрибуторской и дилерской сетей. Это необходимо как для увеличения продаж, так и для укрепления взаимоотношений между производителем и покупателем. Неотъемлемым атрибутом выхода на новые рынки сбыта, в неохваченные регионы является ознакомление потенциальных партнеров с предприятием, новинками производства, перспективными планами, историей его развития. С этой целью в сентябре 2005 года «ВЕНТС» организовал и провел первую международную конференцию «ВЕНТС» для наших партнеров из России. Вторая конференция была организована также для российских дилеров уже в июне 2006 года. Тема общения – «Введение в промышлен-



жера отдела продаж Д. В. Капустина вызвали живой интерес аудитории. После окончания конференции гости интересовались различными вопросами о продукции, ее особенностях, перспективах. Наряду с этим, были решены практически все вопросы, касающиеся поставок и продвижения продукции на территории Беларуси.

Мы надеемся на то, что эта конференция оставит массу положительных эмоций и станет прологом к взаимовыгодному сотрудничеству с белорусскими коллегами. Мы благодарим Е. В. Сахно, А. А. Дмитриенко, В. В. Белошицкую, Е. В. Сердюк, В. П. Кищука, А. В. Клещара, А. Г. Ткаченко, Т. И. Ткаченко, Л. С. Мельник за помощь в организации и проведении мероприятия.



зита у гостей сформировали исчерпывающее представление о предприятии и его работе: белорусские коллеги посетили производственные площадки, участки, цеха и склады, а также провели совместную конференцию на тему «ВЕНТС»: пути сотрудничества». Во время конференции наши гости узнали об украинском рынке, который очень схож с белорусским, об экспортной активности предприятия, а также о новых разработках и ближайших планах «ВЕНТС». Информационные доклады руководителя ОЭМ Т. В. Пельмской, заместителя директора по развитию В. П. Кищука, менед-



## «ВЕНТС» – «ЗИККУРАТ»: ОТ КИЕВА ДО КИШИНЕВА

В своем мартовском выпуске мы уже рассказывали о визите менеджера отдела маркетинга Екатерины Сахно в Кишинев (Молдова). Основная цель этой поездки – представлять торговую марку ВЕНТС на стенде на-

шего партнера, компании «ЗИККУРАТ», в Молдавии на выставке СІТІ. Выставка проходила в конце марта этого года и вызвала большой интерес со стороны жителей Молдавии. Не с меньшим интересом вос-

приняли они и продукцию нашего предприятия. Среди большого разнообразия товаров народного потребления значительный интерес вызвали новинки ассортимента «ВЕНТС», особенно модели современного типа – такие как вентиляторы серии ЛДА, РА. Торговый дом «ЗИККУРАТ» – одна из крупнейших торговых сетей в Молдавии – успешно сотрудничает с «ВЕНТС» с 2002 года. Компания динамично развивается и успешно представляет тм ВЕНТС среди других торговых сетей в магазинах своей сети. Немалый вклад в популярность нашей продукции вносит регулярное участие в

городских выставках, основная цель которых – донести новинки строительного рынка до конечного потребителя. Представитель «ВЕНТС» ознакомил менеджеров торговых залов ТД «ЗИККУРАТ» с новинками ассортимента и дал рекомендации по работе с конечными потребителями в процессе покупки. Было запланировано проведение ряда технических и торговых семинаров. Мы полагаем, что данные мероприятия позволят развить отношения между нашими компаниями на качественно новом уровне.



## ПЕРВОПРОХОДЦЫ ЗАО «ВЕНТИЛЯЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ»

2006 год принес компании «Вентиляционные системы» значительные успехи в области модификации и расширения технической базы, развития производственных мощностей, повышения качества выпускаемой продукции. Казалось еще совсем недавно конвейерные линии для сотрудников ЗАО «Вентиляционные системы» были предметами необозримого будущего. Сборщики, привыкшие к неторопливости и размеренному ритму кустарного производства, с трудом меняли самосознание и привыкали к словам механизация, операции, график, поток, конвейер. Однако с первых минут работы на «потоке» стало ясно, что именно в нем кроется тот потенциал, который поможет ЗАО «Вентиляционные системы» стать предприятием будущего. Производительность увеличивалась не на проценты, а в разы. Вместе с тем стало возрастать профессиональное мастерство рабочих. Хороший сотрудник «ВЕНТС» на производственной площадке – это почти мастер, который способен умело организовать и наладить производство того или иного изделия. Эти и другие позитивные результаты работы предприятия, несомненно, являются коллективными достижениями, зависящими как от каждого отдельного сотрудника, так и от всей системы подразделений компании.



Е. А. Гузарь, руководитель отдела развития

Начиная с 2004 года неотъемлемой частью этой системы является отдел развития, насчитывающий сегодня в своем составе 6 сотрудников.

В структуре подразделений современных крупных предприятий отдел развития призван разрабатывать перспективные направления производственной деятельности в непосредственной связи с решением текущих технологических вопросов. В частности, отдел развития нашей компании задействован в процессе разработки новых технологий производства, в подборе и закупке необходимых мате-



А. И. Гуцал

риалов и оборудования, в модернизации и модификации серийных изделий с учетом экономических обоснований эффективности производственных решений. На помощь производству привлекаются средства малой механизации: карандашные шуруповерты, электростеплеры, сборщики анемостатов и многое другое. Производственные цеха оборудуются вентиляцией, системами климат-контроля, воздушными завесами, пластиковыми жалюзи и т. д.

Со стороны кажется, что приобрести саморез или шуруповерт – это легко и необременительно, ведь рынок буквально перенасыщен различными предложениями. Однако приобретение инструмент и комплектующие без тщательного просчета и анализа, очень легко получить срок окупаемости в десятки лет и себестоимость продукции превышающую все мыслимые нормы. Да и плохой ритмичностью поставок расходных материалов можно довести предприятие до остановки.

Работа в отделе развития построена следующим образом. Прежде чем приобрести обычный светодиод, сотрудники отдела развития перебирают тысячи вариантов и ведут переговоры с сотнями про-



А. А. Куклев



Я. В. Ромашко

изготовителей и их дилерами. Одновременно нужно держать руку на пульсе мировых тенденций стоимости металлов, валют, котировок, экономических показателей, политических нюансов и даже прогнозов погоды. Только тогда в цехах как будто сами собой появляются паллеты с сырьем, ящики с комплектующими и т. д.

Деятельность отдела развития разделена на несколько основных направлений, каждое из которых разрабатывается определенными сотрудниками.

Ведущий специалист отдела развития Ярослав Ромашко занимается вопросами технологической оснастки изготовления изделий из полимеров и металла, крыль-



Конвейерные линии цеха сборки вентиляционных решеток

чатками, турбинами и оборудованием для их сборки, а также наиболее значимыми комплектующими вентиляционного оборудования – двигателями. Он регулярно посещает заводы-изготовители для проверки качества продукции, а также профильные выставки за рубежом.

Среди приоритетных направлений, разрабатываемых специалистами отдела развития Алексеем Куклевым и Александром Сиротенко, следует отметить изучение рынка полимеров (АБС, ПВХ, полистирол, полипропилен), металлопроката и металлообрабатывающего оборудования. Ключевое значение для развития компании приобретает применение конвейерных линий в процессе производства, которое существенно повышает эффективность и производительность труда. Данное направление активно развивается сотрудником отдела Андреем Гуцалом. Начиная с 2006 года отдел развития компании ЗАО «Вентиляционные системы» возглавляет Евгений Александрович Гузарь.

Сегодня производственные мощности предприятия включают в себя уже 12 конвейерных линий: 2 линии для сборки бытовой вентиляции, 2 линии по сборке промышленной вентиляции, 8 линий для

сборки вентиляционных решеток (введены в эксплуатацию в мае текущего года). Совсем недавно техническая база предприятия дополнилась автоматизированной конвейерной линией (64 м.), осуществляющей доставку готовой продукции на склад предприятия, а также к транспортным средствам. Линия объединит весь цех со складом готовой продукции. Это означает, что совсем скоро логистику предприятия буквально захлестнет поток готовой продукции. В перспективе планируется закупка еще 6 конвейерных сборочных линий. Однако останавливаться на этом нельзя, ведь рынок, требуя высокотехнологическое вентиляционное оборудование, предъявляет повышенные требования и к его производителю.

Отдельно следует отметить совместную работу отдела развития с сотрудниками КБ (конструкторское бюро) по разработке и комплектации приточно-вытяжных установок, серийный запуск которых запланирован в июле 2007 года. Профессионализм, серьезное отношение к работе, трудоспособность и инициатива лежат в основе эффективной работы сотрудников отдела, их коллективных достижений и успехов. С открытием нового производственного корпуса, ЗАО «Вентиляционные системы» создаст все возможности для организации современной, просторной и такой необходимой предприятию лаборатории. Ведь научный потенциал «ВЕНТС» огромен и очень важно реализовать его в кратчайшие сроки. Можно только представить какой объем работы нужно будет выполнить отделу, чтобы оснастить площади новым оборудованием и проработать многократное увеличение потоков поступающего сырья, инструмента и расходных материалов. Ведь очевидно, что завтра рынку потребуются вентиляционные системы с начинкой из микрочипов в металлопластиковых корпусах нового поколения, управлять которыми будет возможно при помощи обыкновенных брелков или мобильных телефонов. Мы обязательно придем к этому, ведь свежий воздух нужен каждому дому!



А. Ю. Сиротенко

**производство**

# ПЕРВЫЕ НОВОСЕЛЫ

Подразделения ЗАО «Вентиляционные системы» начинают осваивать новые мощности. Первые шаги в реализации глобальной программы расширения компании начал цех промышленной вентиляции.

Владимир Макарович Шульга, начальник цеха, поделился первыми впечатлениями от пребывания в новом помещении: «Цех промышленной вентиляции завершил первый этап переноса производства в новый корпус. Следующий шаг – размещение оборудования на площади 3000 кв. м., монтаж конвейеров и подключение мощностей. Работа предстоит большая и ответственная. Однако ритм работы «ВЕНТС» очень напряженный и нам придется продолжать сборку вентиляторов прямо на марше. Однако с этой задачей коллектив справляется уверенно и слаженно. Мы надеемся, что запланированный переезд никак не отразится на ритме работы предприятия, и приложим к этому максимум усилий».

Мы поздравляем цех с новосельем и желаем коллективу подразделения комфортного и эффективного труда!



Новый цех промышленной вентиляции до и после реконструкции



**Вентиляция в истории**

## ВГЛУБЬ ВЕКОВ

Мы продолжаем знакомить читателей с альманахом «Электричество в домашнем обиходе и промышленности» русского общества «Всероссийская компания электричества» (XIX век).

**По желанию потребителей**

вентиляторы могут быть в любое время проставлены, постъ чего швъ продолжать действовать подобно обыкновенному настольному вентилятору съ одним лишь различіемъ дѣйствіемъ. Особлюющуюся электрическую вентиляторы вполнѣмъ тока слабѣеи въ основаніи 3-ступенчатыхъ регулирующихъ рѣшеткахъ, комбинируемыхъ съ выключателями. Вентиляторы для переключенія тока не регулируются.

**Быстроходные настольные вентиляторы, устанавливаемые въ вращающемся положеніи.**

Весьма удобную форму выносившей представляють собой настольные вентиляторы, у которыхъ движатель вѣдетъ съ крыльчатимъ колесомъ укрѣпленъ на шарнирѣ въ такомъ такъ, что вращенію можетъ быть придано любое вращающее положеніе, соотвѣственно съ чѣмъ направленье и скорость циркуляціи воздуха. Пользуясь изображенными на стр. 122 стѣнными вращающимися вентиляторами, злѣтъ можно установить въ любомъ мѣстѣ помещенія, гдѣ желательнъ усиленный обиходъ воздуха. Относительно регулированія числа оборотовъ справляеться съ сказаннымъ о предшествующемъ типѣ вентиляторовъ.

**Универсальный вентиляторъ, приличный въ качествѣ настольнаго и стѣннаго прибора.**

Въ виду случая възникъ рациональна особая видоизмѣненная типъ вышесказаннаго универсальнаго конструкціи настольнаго вентилятора, представляющаго собой вращающійся вращающаго прибора со стѣннымъ. Путемъ промежуточнаго включенія угловатыхъ вентиляторовъ можетъ быть — какъ изображено на рисункахъ — превращенъ въ стѣнный вентиляторъ, который можетъ быть укрѣпленъ на любой стѣнѣ подобно поворотнымъ, призматическимъ въ качествѣ стѣнныхъ и настольныхъ, лампъ (качалокъ). Крыльчатое колесо универсальнаго вентилятора можетъ быть переставляемо по желанию, какъ въ горизонтальномъ, такъ и въ вертикальномъ направленіяхъ, благодаря чему обихаживаетъ

воздухъ и сдѣлываетъ дѣйствіе вентилятора можетъ быть распространено равномерно на всѣ части помещенія. Универсальный вентиляторъ расцѣпленъ подобно вышесказаннымъ типамъ столь небольшимъ количествомъ энергии, что можетъ быть присоединяемъ подобно настольнымъ лампамъ къ любой розеткѣ осветительнаго сѣти. Въ основаніи вентилятора помещенъ регуляторъ для 3-ступенчатого регулированія числа оборотовъ, комбинируемый въ одинъ хлѣбецъ съ выключателемъ.

Типъ	М	Диаметръ крыльчатого колеса (мм)	Число оборотовъ въ минуту	Скорость циркуляціи воздуха (куб. метр. въ мѣстѣ)	Радиусъ чаша (мм)	Число стѣнныхъ розетокъ въ основаніи	1 штука	
							Вѣсъ (кг.)	
ВВР <sup>м</sup>	ВВ091	300	4	1800	20	45	3	6,500
								32—

\*) При пожеланіи регулировка настольнаго вентилятора превращается въ стѣнной. Выключатель: одинъ для настольнаго тока, замкнутый въ вѣнчикъ розетки съ токовыводящимъ кабелемъ.

**Быстроходные стѣнные вентиляторы въ кольцевой рамѣ.**

Если желательно удалить изъ помещенія историчный воздухъ или наполнить его свежимъ, то пользуются изображенными злѣтъ стѣнными вентиляторами въ кольцевой рамѣ. Вентиляторы эти легко и быстро укрѣпляются въ соответствующемъ отверстіи обращенной наружу стѣны или въ верхней части окна.



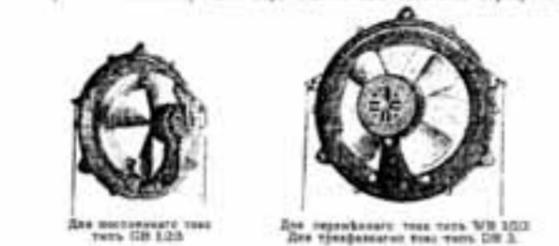
Для переключенія тока типъ ВВ 120. Для переключенія тока типъ ВВ 123.

Такие вентиляторы являются простымъ средствомъ для быстрого и надежнаго обихаживанія воздуха въ помещеніяхъ, гдѣ скопилось большое число людей и гдѣ вслѣдствіе этого продукты выдыханія быстро перелѣтываютъ. Мы надѣемся эти вентиляторы рѣшительно повсюду въ кафе, ресторанахъ, конторскихъ помѣщеніяхъ, мастерскихъ и т. п.

**Быстроходные стѣнные вентиляторы съ затворомъ сист. „Ирисъ“.**

Особого рода видоизмѣненіемъ стѣнныхъ вентиляторовъ съ кольцевой рамой является вентиляторъ, снабженный затворомъ системы „Ирисъ“, открывающаго выталкивающее отверстие и прикрывающаго пред-

шествовавши у вентиляторовъ меншею величиною. Затворъ этотъ дѣйствуетъ подобно известнымъ фотографическимъ затворамъ одинаковаго назначенія и состоитъ изъ изгибныхъ пластинокъ, расположенныхъ такъ, что путемъ соотвѣствующаго переключенія изъ выноснаго образуемаго

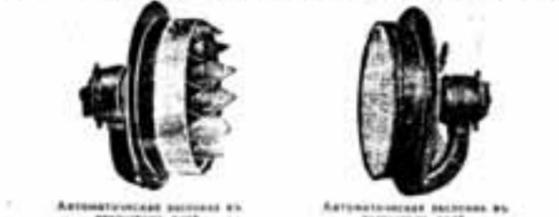


Для настольнаго тока типъ ВВ 123. Для переключенія тока типъ ВВ 100.

между ними круглаго отверстія можетъ быть постепенно уменьшена до совершеннаго закрытія его. Затворъ управляется при помощи стѣнно-вращающаго вѣнча, переключенія черезъ разлѣкъ проводовъ.

**Автоматическіе заслонки въ видѣ жалюзи**

изъ склоченныхъ пластинокъ для вентиляторовъ въ стѣнной рамѣ. Помимо вышеупомянутого затвора системы „Ирисъ“ для закрытія выталкиваемаго отверстія стѣнные вентиляторы съ кольцевой рамой снабжаются для той же цѣли автоматическими жалюзіями. Последнія устроены въ



Автоматическая заслонка въ стѣнной рамѣ. Автоматическая заслонка въ вращающемся вѣнчѣ.

видѣ жалюзи изъ легкаго, новертн укрѣпленнаго склоченнаго материала, которые, благодаря отъ отпаданія вѣсу, отклоняются дѣйствіемъ вращающаго вентилятора отъ вертикальнаго, свободна висѣщаго положенія въ горизонтальное — лишь только вентиляторъ начинаетъ работать, а по прекращеніи функционированія его падъ самъ собой спускаютъ вновь въ вертикальное положеніе. Такимъ образомъ при приближеніи этой заслонки выталкивающее отверстие вентилятора при нахожденіи его въ покоемъ вѣстѣ закрыто, что предохраняетъ отъ сквозняковъ и т. п.

Продолженіе следует...



# ЛИГА ЧЕМПИОНОВ «ВЕНТС»

Чемпионат по футболу за кубок «ВЕНТС» длился почти два месяца. За это время споры и волнения вокруг спортивного праздника были главными в общении между сотрудниками ЗАО «Вентиляционные системы». К финальной части соревнований пришли две команды: сборная складов и сборная цеха металлоизделий.

Финал чемпионата был очень напряженным и тяжелым для претендентов на награду. Директор ЗАО «Вентиляционные системы» Валерий Алексеевич Коломийченко так охарактеризовал суть поединка: «Судя по внешнему виду, борьба была очень упорной и серьезной. И тем не менее, от радно, что спортивное начинание торгового отдела поддерживали производственники, и в дальнейшем мы будем с не меньшим успехом проводить различные спортивные праздники, и с удовольствием награждать победителей».

Обладателем кубка «ВЕНТС» 2007 года стала команда ЦМИ, победившая соперников со счетом 2:1. Победное построение сопровождало награждение дипломами и медалями. Радости болельщиков не было предела.

*С победой, коллеги!*



## ИГРА: ОПЫТ ПРОТИВ МОЛОДОСТИ



В мае на поле Боярской ЛВУМг состоялся товарищеский матч по дворовому футболу между сборной г. Боярка и ЗАО «Вентиляционные системы». Перед началом поединка мэр города Боярка Тарас Григорьевич Добровицкий поделился своим настроением с корреспондентами заводской газеты: «Инициатором матча выступила мэрия города. Этот поединок по футболу для нас очень принципиален. Команда мэрии состоит из возрастных спортсменов. «ВЕНТС» же представил молодых футболистов, поэтому очень интересно, победит опыт или молодость. К тому же встреча на площадке знаковая: против ЗАО «Вентиляционные системы» играет сборная г. Боярка в составе чемпионов и вице-чемпионов 2006 года по дворовому футболу команд «Боярская ЛВУМг» и мэрии.

Приятно отметить, что спонсором нынешнего чемпионата выступает «ВЕНТС». Это прекрасная возможность для 50 команд, в т. ч. и ЗАО «Вентиляционные системы», стать участниками прекрасного футбольного праздника в городе. Мы надеемся, что и зрители, и участники получат настоящее удовольствие от чемпионата».

Матч закончился со счетом 3:1 в пользу сборной г. Боярка. Автор единственного гола команды «ВЕНТС» – Константин Камянецкий (отдел маркетинга) – так оценил ситуацию на поле: «Забивать гол было нетрудно. Мы переигрывали противника в физическом отношении, но сказывалось отсутствие опыта подобного футбола. Поэтому перед предстоящим чемпионатом придется больше тренироваться и готовиться к схватке с сильными противниками».

Когда газета готовилась к сдаче в печать, Костя сломал ногу во втором матче турнира предприятия по мини-футболу, в котором его команда выиграла со счетом 11:5. На счету Кости – пять победных голов. Дружный коллектив «ВЕНТС» желает ему скорейшего выздоровления.

