

Инвестиции против эксплуатационных затрат

Влагоудалитель и ваш бюджет



весенних ярмарок и выставок. И стоит отметить, что одна тема стала главной во многих обсуждениях, а именно – вопросы энергоэффективности.

Конечно, нельзя не согласиться, что в сравнении с прошедшими годами мы видим четкое изменение в фокусе каждого потребителя касательно эксплуатационных затрат. Действительно, покупая холодильник, автомобиль или нагреватель, вы всегда оказываетесь в ситуации, когда необходимо задать вопрос: а сколько я плачу, чтобы пользоваться им? В разрезе применения влагоотделителей для бассейна особой разницы в данном случае нет. Продажи во всем мире, а также в России становятся более сложными. Можно сказать, что рынок становится более культурным, а потребитель – более вовлеченным. Люди спрашивают. Люди хотят знать. И здесь надо иметь в виду два главных момента.

» Инвестиционные затраты.

» Эксплуатационные затраты.

Инвестиционная стоимость является начальной «ставкой», которая требуется для оплаты влагоотделителя, когда вы получаете его. Она включает стоимость самой технической единицы и ее установки.

Переменные затраты являются, главным образом, стоимостью энергии, электричества, которые обеспечивают выполнение оборудованием своей работы, то есть поддержание нужного уровня влажности и таким образом сохранение здорового климата в вашем бассейне. Возможно, если бы вы купили влагоотделитель 15 лет назад, то посмотрели бы только на его начальную цену. Переменные затраты ранее

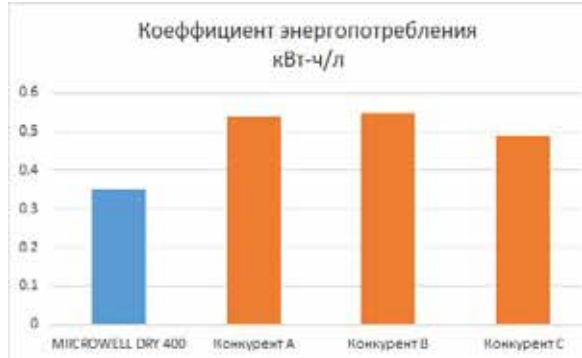
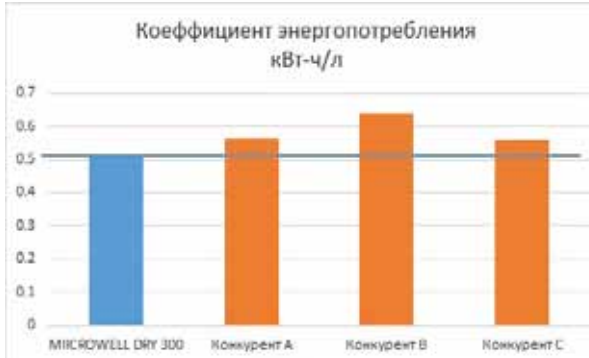


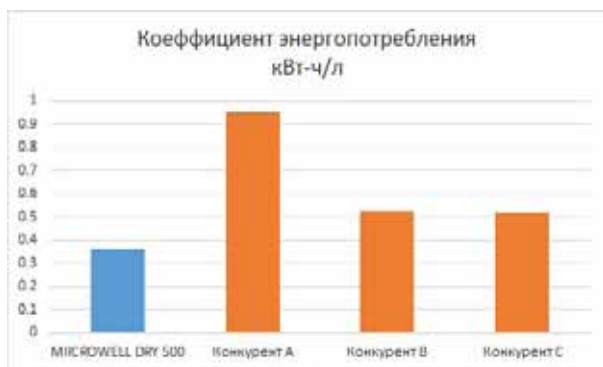
не пользовались таким интересом, как сейчас. Теперь, однако, люди балансируют в своем решении между закупочной ценой и эксплуатационными затратами. В будущем мы, возможно, будем ориентироваться на текущие (эксплуатационные) расходы как на приоритетные данные (к примеру, в настоящее время сейчас это уже актуально для недвижимости).

Начальные инвестиции или стоимость самой единицы зависят от самого бассейна и ваших требований, задач по использованию («БАНБАС», 3 (87) 2013). Обычно рассматриваете необходимую ставку извлечения и воздушный поток. На основе этих данных можно выбрать надлежащий влагоотделитель. В качестве примера можно использовать пример по приобретению автомобиля. Допустим, вы собираетесь ездить немного – 5 км в день только в городе. Тогда, вероятно, вы пойдете выбирать маленький 1.2-литровый двигатель. Но если каждый день вам потребуется преодолеть не менее 80 км, ведя, главным образом, по шоссе, либо у вас

Вот и закончилась зима, которая была во многих странах самой умеренной за прошлые 30 лет, и мы постепенно входим в весенний сезон. Более теплая погода мая официально «запускает» строительное дело в бассейновой отрасли в 2014 году. Потребители, которые ждали ухода холодов, стучат в двери строительных компаний. Архитекторы и инженеры думают о новых проектах, которые они собираются предложить клиентам. И, наконец, строительные компании запускают свое производство в течение следующих 6 месяцев.

Производители, которые предлагают оборудование для бассейна и аксессуары, усиливали свои кампании на базе





есть дети или необходимость перевозить довольно большое количество вещей в автомобиле на регулярной основе, скорее всего, вас будут интересовать более крупные модели - 3.0 с дизельным двигателем. То есть, конечно, и первый вариант, возможно, справился бы с необходимой задачей, но все мы понимаем, что второй будет намного более удобным. И наоборот, огромный «прожорливый» универсал не пригодится вам для скромных потребностей и будет просто потреблять слишком много топлива. Естественно, есть и промежуточные значения - например, мы могли бы взять «средний» вариант. 1.8-литровый седан для городского вождения и возможности в том числе выезжать на трассу, загружать салон покупками и т.д. и т.п. Мы не зря приводим подобную логику. Ведь ее стоит использовать и при выборе влагоотделителей. Чтобы получить действительно лучшее именно для вас, необходимо понять, каковы действительно ваши потребности, а затем на их основе найти подходящее решение. Так и достигается баланс между инвестициями и переменными затратами. Текущие издержки зависят от энерго-

емкости. Она будет влиять на тот счет, который вы получаете каждый месяц. Энергоемкость влагоотделителя зависит от компрессора и вентилятора. Результативность (или способность единицы извлекать пар) сильно зависит от компрессора и контура хладагента. Здесь ультрасовременная технология, точная настройка и отдельная корректировка помогают достигать удивительных результатов. В случае свлагоотделителями эффективность может рассматриваться в кВт•ч по одному литру извлеченного пара. Естественно, чем ниже отношение кВт-ч/л, тем более эффективным является влагоотделитель. Например, европейский производитель влагоотделителей для бассейна Microwell предлагает только низкоэнергетические влагоотделители, фактически одни из самых эффективных в мире. Компания смогла достигнуть этого за счет долгой кропотливой работы по точной настройке компрессора, охлаждающего контура и действий вентилятора. Например, DRY400 является столь энергосберегающим, что на 40% более эффективна, чем самый близкий конкурент (потребляет только 0.350 кВт•ч для извлеченного литра)!

Коэффициент потребления является соотношением между энергоемкостью единицы в день и его нормой извлечения (сумма пара, которую оборудование в состоянии осушить или извлечь из воздуха). Модели Microwell требуют от 0.350 кВт•ч до 0.510 кВт•ч для того, чтобы извлечь один литр пара из воздуха. В сравнении с другими влагоотделителями в своем классе они таким образом требуют чуть ли не до 80% меньшего количества энергии. И только от вас зависит, предпочтете ли вы выбрать низкоэнергетический влагоотделитель, чтобы таким образом экономить деньги каждый день. Влагоотделитель должен быть разработан так, чтобы предоставить истинную ценность для клиента, что означает быть тихим, надежным и эффективным изделием, которое может позаботиться о влажности в вашем бассейне. Теперь, помимо этого, стоит еще ввести определение энергоэффективной единицы оборудования. Серия DRY от Microwell имеет все эти предпосылки. Она доступна через существующую сеть российских дистрибьюторов - Маркопул, Группу компаний АЯК и ООО «Закрытые системы».

Светодиодная подсветка microLIGHT

Низкая влажность

Все хорошо

Высокая влажность

МАРКОПУЛ
117481, г. Москва, Балацковский пр-т, д. 52, корп. 2
Тел./факс: +7 (495) 788-0908, www.markopool.ru

Группа компаний "АЯК"
109428, г. Москва, Рязанский пр-т, вл. оф.118
Тел.: +7 (495) 937-72-28, www.jac.ru

ЗАКРЫТЫЕ СИСТЕМЫ
105120, г. Москва, Хлебников переулок, д. 2
Тел./факс: +7 (495) 363-13-63, www.zsystems.ru

Реклама