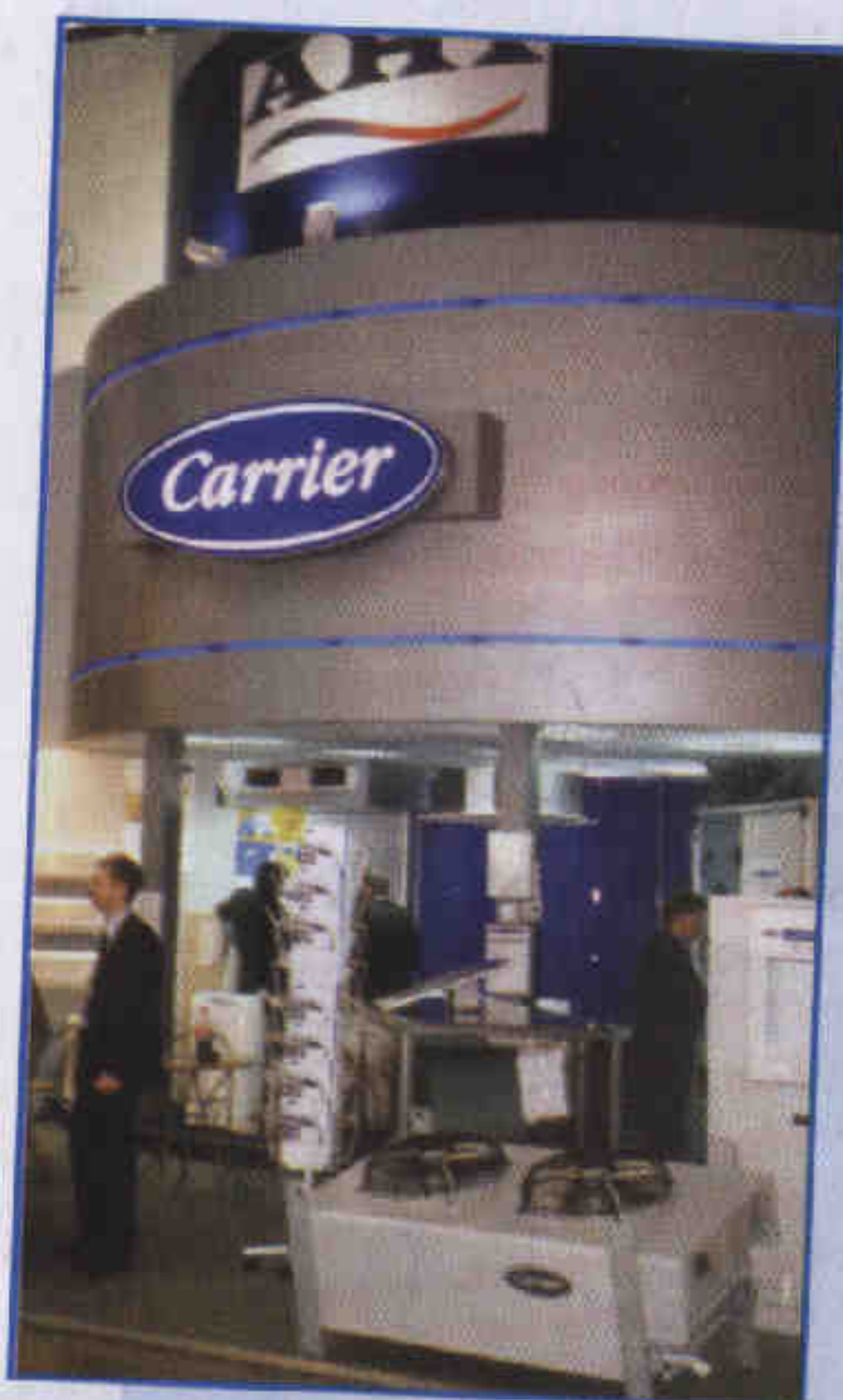


Heat
Vent
Moscow

Heat & Vent 2003

В рамках ежегодной традиционной весенней «Российской строительной недели», организованной ITE Group Pls при содействии ЗАО «Экспоцентр» и поддержке Госстроя России, Союза архитекторов России и Правительства Москвы, в Выставочном комплексе на Красной Пресне прошла 8–11 апреля 8-я Московская международная выставка «Системы отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха и искусственного охлаждения» (Heat & Vent Moscow 2003). Во время выставки был проведен 5-й Международный форум «Отопление. Вентиляция. Кондиционирование». В выставке участвовали более 90 компаний из России, Нидерландов, Австрии, Объединенных Арабских Эмиратов, Финляндии, Италии, Испании, Турции, Польши, Франции, Великобритании, Швейцарии, Швеции. Среди них более половины фирм представляли оборудование, материалы или комплектующие для систем кондиционирования воздуха и искусственного охлаждения.

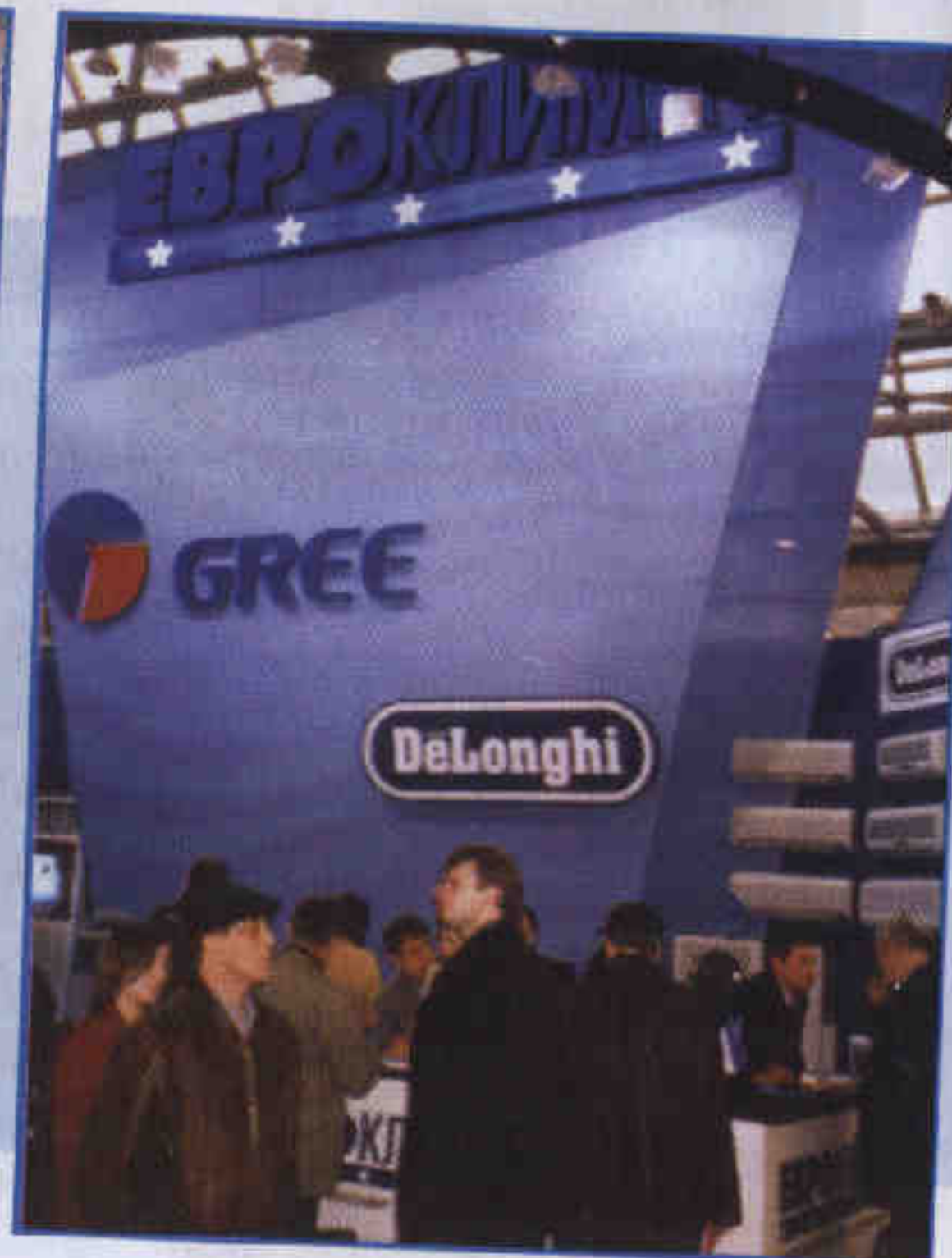


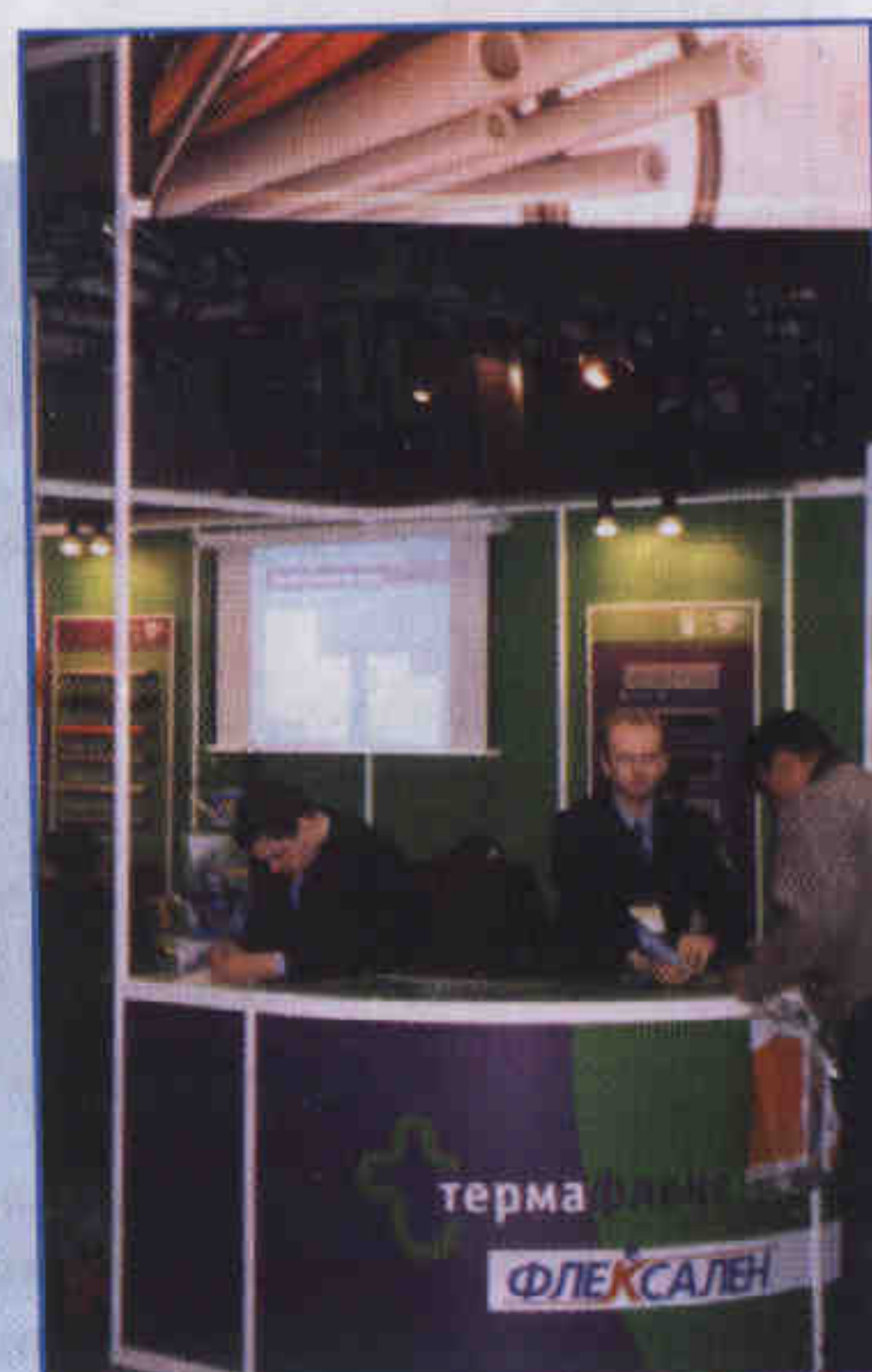
Из наиболее крупных экспонентов можно отметить компанию «Керриер-эйр кондишенинг энд хитинг интернешнл» – генерального поставщика оборудования Carrier и Toshiba. В этом году фирма представляла каналные сплит-системы кондиционирования, бытовые кондиционеры, а также охладители жидкости и холодильные машины холодопроизводительностью 20... 309 кВт со встроенным

гидромодулем (центробежным насосом).

Фирма «Инрост» основное внимание уделила экспонированию кондиционеров «Panasonic», «Аэропроф» – кондиционерам Carrier, «Амкоросса» – мультизональным системам «Sanyo». Фирму Mitsubishi представляла компания «Арктика», на стенде которой можно было ознакомиться также с различным вентиляционным оборудованием.

Постоянный участник выставки – французская фирма CIAT, предлагала полный спектр оборудования для кондиционирования





ния воздуха: холодильные машины на базе поршневых, винтовых и спиральных компрессоров, теплообменную аппаратуру, вентиляторы для конденсаторов, встроенные гидравлические модули и т.д.

Представительство французской фирмы *Lennox Global Ltd France*, работающее в Москве с 2000 г., знакомило с крышными кондиционерами серии «Линейя» и «Флекси» и водоохлаждающими холодильными машинами.

Полную гамму оборудования французской фирмы *Hydronic* (центральные кондиционеры) показала фирма «Инициаль».

Впервые участвовавшая в выставке финская фирма «Чиллер ОИ» демонстрировала прецизионные кондиционеры, водоохладители, кондиционеры для телекоммуникационных залов и т.д.

Компания «Евроклимат» показала новые модули кондиционеров CREE: удобный для размещения в небольших помещениях угловой кондиционер и колонный кондиционер с «живыми картинками» для кафе, баров и т.д. Кондиционеры на базе японских компрессоров отличаются низким уровнем шума (24 дБ А), могут работать в режимах охлаждения и нагрева.

Компания «Даичи» – представитель фирмы *Daikin* в России – концентрировала внимание на новинках. В основном это серия инверторных кондиционеров.

Группа компаний «Сиеста» наряду с традиционными монтажными инструментами, приборами и т.д. в этом году экспонировала кондиционеры настенного и канального типов фирмы Daikin.

Фирма «СВЕП Интернешнл АБ» предлагала пластинчатые теплообменники российско-шведского производства для различных областей применения.

Отечественные производители были представлены фирмой «Спецформмонтаж», выпускающей адаптированные к российским условиям кондиционеры (завод «Элемаш»); подмосковной фирмой «Энергия-климат», производящей с 2002 г. бытовые кондиционеры под торговой маркой «Энергия», а также торгово-сервисным центром «Купол», демонстрировавшим ижевские кондиционеры.

Комплексные инженерные решения для промышленных объектов и индивидуальных домов

предлагали компании «Ситэс-кондиционер», «Инженерная компания СЭМ» и др.

Ряд фирм – «Европромотрейд», INI и др. – демонстрировали комплектующие для систем вентиляции и кондиционирования: воздуховоды, вентиляторы, клапаны, шумоглушители и т.д.

Изоляция для инженерных систем различного назначения была представлена фирмой «Термафлекс».

В целом нынешняя выставка Heat & Vent показала, что с каждым годом она становится все более профессиональной. На смену стремлению привлечь покупателя путем броских рекламных акций и экзотически оформленных стендов приходит более серьезный и уважительный подход к клиенту, основанный на глубоком знании предмета и стремлении наилучшим образом удовлетворить запросы потребителя.

