

Бесплатный тест нашего оборудования.

Мотивы, Факторы, идеи...

Часть людей, хотят попробовать наше оборудование до полной оплаты. Мы понимаем все мотивы. Мы делим этих людей на 2 части - «халявщики» и «осторожные».

Первые никогда не платят, ищут новые виды бизнеса, скупают, копируют перепродают образцы или просто отбирают деньги у конечного клиента, под предлогом контракта с нами.

Вторые, к сожалению, имеют печальный опыт с мошенниками, которые обещали им чудесные эффекты, никому не верят, но их проблемы остались и требуют решения. **Мы готовы говорить со вторыми.** Что бы сделать проект, мы оба, должны выполнить несколько обязательных шагов. Давайте их перечислим :

1. **Сбор и подготовка информации для анализа объекта** – полная информация о топливной системе, ответы на доп. вопросы. Это требует заполнения опросного листа. Обычно это делает клиент. Возможен наш визит, для осмотра объекта, заполнения опросного листа, проведения конференции, вопросов и ответов инженерам и собственникам, для определения места установки нашего оборудования.
 2. **Анализ объекта и выбор проекта технического решения** и состава необходимого оборудования. Мы должны понять Ваш объект, найти оптимальное решение. Определить спецификацию нашего (основного) и дополнительного (вспомогательного) оборудования и согласовать с Вами схему установки.
 3. Нам необходимо **физически изготовить наше оборудование для Вас.** А Вам – купить местное вспомогательное оборудование (фильтра, трубы, вентили) для удешевления проекта.
 4. Необходимо понять **уровень квалификации Вашего персонала для сборки и установки системы** на Вашем объекте или привлечь другую фирму для монтажных работ.
 5. Необходимо **выполнить все монтажные работы** в соответствии с инструкциями или под нашим шефмонтажем. Т.е. для этого необходимо **наше присутствие – шефмонтаж.**
 6. Необходимо согласовать **параметры, которые покажут работу нашей системы**, способы измерения, контрольную аппаратуру, методику и организацию, которая будет вести измерительные работы. Есть ли у Вас какие либо средства измерения и документирования ? Готовы ли Вы приобрести и установить их? Или мы будем оценивать работу по вторичным показателям ?
 7. До и после установки абсолютно необходимо **собрать пакет информации** (нулевая база и первичная база) для **грубой оценки эффективности системы.** Это системная ежедневная работа. Если вы не предоставляете данные первичной базы, оценка эффективности очень затруднена...
- Купленное Вами вспомогательное оборудование вы можете использовать у себя. Наши устройства, если вы их не оставите – будут увезены и разобраны. **Все. Это требует времени, затрат и больших усилий.** Если Вы хотите переложить все затраты на нас – это не честно.

Наше предложение по критерию «честно и справедливо» выглядит так.

0. Прочтите внимательно посланную презентацию и « алгоритм работы с клиентом ». Если Вы не знаете эти два документа – нет смысла затевать что то серьезное.

1. Мы согласимся на частично оплачиваемый тест (ЧОТ) с Вашей стороны.

Т.е. Вы платите не полную стоимость контракта, а заранее оговоренную сумму, которая будет определена для Вашего конкретного объекта.

Эта сумма будет включать в себя частичную компенсацию за наши работы и перемещения. Когда вы убедитесь, что наше оборудование работает эффективно, эта сумма будет учтена в финальных взаиморасчетах.

2. ЧОТ предусматривает полное исполнение всех пунктов договора, по срокам, правдивости и полноте. Любое отклонение прерывает процесс испытаний.

3. ЧОТ может проводится на котлах, которые сжигают не более 2-3 м.куб мазута в час. Наше оборудование не пересылается, а привозится и увозится после теста нашим представителем.

4. Общая сумма контракта будет увеличена на 10% против стандартной – за индивидуальный сервис.

Таким путем, честный клиент имеет возможность, до полной оплаты, на многое – получить техническое предложение, оценить стоимость основного и вспомогательного оборудования, оценить срок окупаемости, провести конференцию на своем предприятии, установить и проверить всю нашу систему в работе, без оплаты полной стоимости контракта. Основное оборудование будет оставлено клиенту только после полной оплаты.

Как видите – мы готовы к тестам. Но готовы ли к ним Вы ?

Комментарии и поправки – приветствуются.

Частичная стоимость теста может быть разной. Ниже пример самого простого теста в Хорватии в 2008 году. Мы установили 1 устройство ТРГА в линию подачи топлива. И получили мгновенный результат « снижение угарного газа » и затем местный политехнический институт провел двухмесячные тесты и определил экономию топлива в 3.7%. Это же время показало что полностью прекратилось оседание и расслоение топлива. Время установки составило 3 часа. Никакие дополнительные элементы не приобретались. котельную пришлось остановить.

<http://www.afuelsystems.com/arhdoc/test-horv-rieka.pdf>



Андрей Рубан 31.07.2019

www.afuelsystems.com

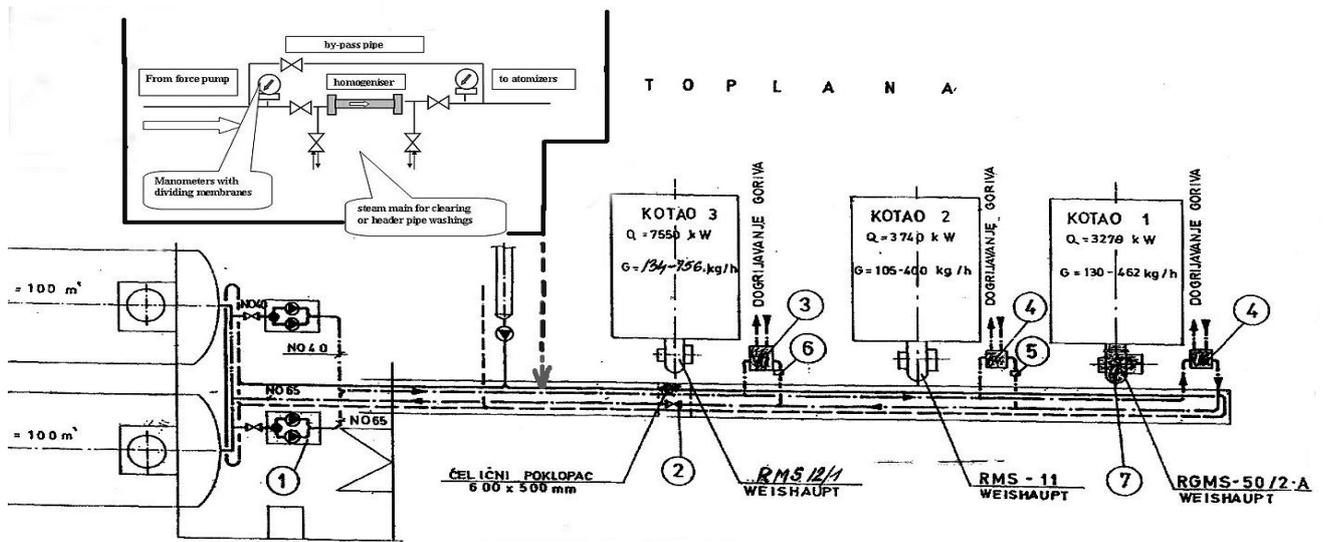
www.energy-saving-technology.com

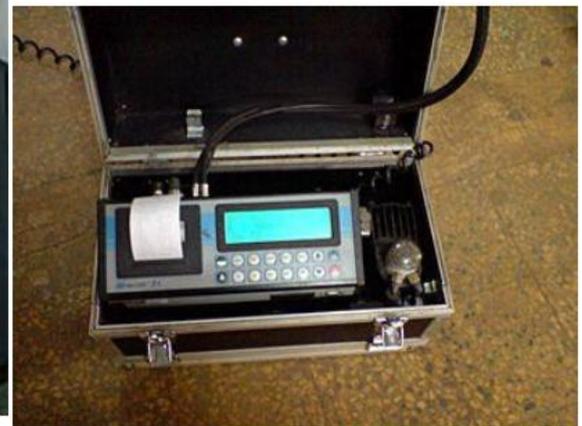
5183898@ukr.net

VIBER (WhatsApp) +380.50.5183898

www.linkedin.com/in/andrew-ruban-38b3a76/detail/recent-activity/shares/

TOPLANA „VOJAK” – RIJEKA





rbr-ecom JN	
Datum	Cas
28.11.08	15:47:49
Analiza plina	
Ursta goriva	
Kurilno olje	
T-zraka	22 °C
T-plina	225 °C
O ₂	4,8 %
CO	113ms/m ³
NO	352ms/m ³
NO _x	565ms/m ³
CO ₂	11,9 %
Eta	88,3 %
Izsube	11,7 %
Lambda	1,30
Toc. ros.	46 °C
TOPLANE d. o. o. RIJEKA	
Kozala 87	
Tel. : 051 54 50 60	
Fax. : 051 50 03 08	

www.afuelsystems.com

rbr-ecom JN	
Datum	Cas
28.11.08	16:36:11
Analiza plina	
Ursta goriva	
Kurilno olje	
T-zraka	20 °C
T-plina	221 °C
O ₂	4,9 %
CO	76ms/m ³
NO	361ms/m ³
NO _x	582ms/m ³
CO ₂	11,8 %
Eta	88,3 %
Izsube	11,7 %
Lambda	1,30
Toc. ros.	46 °C
TOPLANE d. o. o. RIJEKA	
Kozala 87	
Tel. : 051 54 50 60	
Fax. : 051 50 03 08	

www.afuelsystems.com

Эффективность использования активатор TRGA на мазутном котле. Хорватия 2008 г.
Efficiency TRGA activator on heavy fuel oil boilers. Croatia 2008.

REFERENCA RADA AKTIVATORA U TVRTKI
ENERGO RIJEKA

POGON SA AKTIVATOROM



Datum	Utrošak goriva lit	Topl. energija na izlazu MWh	Proizvedena energija MWh	Korisnost
23.01.2009.	8.570	74,6	90,859	0,821
24.01.2009.	8.620	75,7	91,389	0,828
25.01.2009.	9.680	77,1	102,627	0,751
26.01.2009.	7.990	78,1	84,710	0,922
27.01.2009.	10.420	68,9	110,473	0,824
28.01.2009.	8.890	77,9	94,252	0,827
ukupno	54.170	462,3	574,310	0,788

POGON BEZ AKTIVATORA

Datum	Utrošak goriva lit	Topl. energija na izlazu MWh	Proizvedena energija MWh	Korisnost
29.01.2009.	9.580	79,9	101,567	0,787
30.01.2009.	10.210	70,9	108,246	0,655
31.01.2009.	11.220	75,4	118,954	0,634
01.02.2009.	10.770	72,6	114,184	0,636
02.02.2009.	10.100	69,3	107,080	0,647
03.02.2009.	8.110	70,2	85,982	0,816
04.02.2009.	8.390	71,3	88,95078	0,802
ukupno	68.380	509,6	724,965	0,703

1	The boiler works with the activator .	Котел работает с активатором.
2	The boiler works without activator.	Котел работает без активатора.
3	The amount spent fuel.	Количество потраченного топлива.
4	The amount of energy generated.	Количество произведенной энергии.
5	Boiler efficiency.	Эффективность котла (к.п.д.).