



ICS

Компания ICS Group
Лидер в области информационных сетей, системной интеграции, управления и автоматизации.

Компания **ICS Group, Москва** — признанный лидер российского рынка интеллектуальных и автоматизированных систем управления зданием.
107082 Россия, г. Москва, ул. Ф. Энгельса, д. 67
(095) 755-6819, 720-4900 факс (095) 913-9987
<http://www.intelbuild.ru> e-mail: ics@intelbuild.ru

Рынка нет. Да здравствует рынок!

В предыдущей беседе мы с горечью констатировали отсутствие развитого рынка интеллектуального жилья, автоматизации и интеграции в России. А также отметили наличие практически всех предпосылок для его возникновения и даже отдельные реально существующие его сегменты, которые почему-то никак не складываются в единое, структурированное по горизонтали и вертикали рыночное пространство. В частности, мы определили элитный сектор как область «пионеров», которых обслуживают единичные компании системных интеграторов «точечным» методом.

Любопытен тот факт, что и «пионеры-миллионеры» не получают за свои миллионы того, что им нужно. Почему? Да по той простой причине, что элитный сектор рынка оккупирован дилетантами. Тут начисто отсутствует профессионализм — не технический (эти люди прекрасно знают, какую «железку» и куда подключить), а опять же рыночный. Клиент не знает, что ему нужно, или, даже догадываясь об этом, оказывается не в состоянии выразить словами свои грезы о счастье и домашнем уюте. Ведь он, клиент, как правило, не трибун и не писатель. Он — читатель и потребитель!

И получается, что подготовленные инженеры и installеры отлично знают, КАК делать, не понимая при этом, ЧТО, ДЛЯ КОГО и ЗАЧЕМ.

Мы же говорим о компиляции стиля жизни с помощью интеллектуальных систем, об иерархии составляющих комфорта и прочих высших материях, абсолютно не «прописанных» в протоколе EIB или BACNet. А инженер, знаете ли, не обязан быть по совместительству психологом или маркетологом: здесь нужен специально подготовленный, обученный гуманитарий. Только вот обученный — кем?..

НАУЧНЫЙ ПОДХОД ПРИ ВЫБОРЕ СЕЙФА

Есть такая наука — комфорталогия. Точнее, должна быть. Без нее не перекинуть мост от дилетанта к профессионалу, от инженера к гуманитарю, от заказчика к подрядчику. От клиента, мечтающего об умном доме, — к нему же самому, получившему предмет своих грез вместе с подробной инструкцией о том, как этим предметом пользоваться. Иными словами — с инструкцией о том, как жить. Ведь умный дом — компилятор стиля жизни, не так ли?

Любая наука может возникнуть лишь при наличии объективных сведений о чем-либо и аналитического подхода к ним. Мы уже вспоминали в одной из бесед о том, что человеческие потребности, являющиеся стартовой точкой в интеллектуальном проектировании, вполне объективны, статистически обработаны и описаны. Даже такое, казалось бы, неопределенное понятие, как комфорт, на самом деле тоже вполне объективно. От этого, правда, это сложное, многоуровневое понятие проще не становится. Подвергнутое кастрации в целях упрощения, оно теряет объективность и, следовательно, научный смысл. Из всех составляющих комфорта остаются лишь физическая и — в сильно урезанном виде — эстетическая. А между тем понятие комфорта гораздо шире, чем прецизионно заданные пределы температуры и влажности воздуха или гармоничность сочетания обоев и слоников на шифоньере (хотя учитываться, безусловно, должно и это). Степень, точнее, ощущение комфортности зависит от многих факторов, управляемых и неуправляемых, закономерных и случайных. Даже победа футбольной команды — важная составляющая комфорта: улучшается настроение в обществе, и это благоприятно сказывается на уровне личной безопасности индивидуумов. Доказательством «от обратного» может служить случившийся не так давно в центре Москвы откровенный погром.

Жилище — это сейф, в который хозяин кладет некие материальные и духовные ценности, а заодно и свою жизнь. Содержимое сейфа должно храниться с максимальной надежностью. Люди прячутся в своем «доме-крепости» не только от дождя и града, но и от общества. И это, кстати, тоже важная составляющая комфорта: суметь хорошенько замаскироваться, «слиться с пейзажем». В процессе подбора такого «сейфа» нужно исходить из множества факторов, в результате чего станут ясны требуемые размеры, толщина стенок, конструкция замков. Но вот тут-то и обнаруживается роковой разрыв: ни точных формул, ни авторитетных рекомендаций, связывающих множество исходных данных с конечными результатами, нет. Если отсутствует уравнение, неоткуда взяться и знаку равенства.

Вместо этого предлагают набор решений, исходя из обозначенного бюджета и порядком деформированного представления о престиже. «Плитка из...», «обои от...», «сборка по-...», «отделка, как у...» и т.д. И процветает у нас вместо рынка умных домов обыкновенная «ярмарка тщеславия»!

КУРИЦА ИЛИ ЯЙЦО, НАУКА ИЛИ КУЛЬТУРА?

Однако, неважно, что из чего вытекает. Важно другое: эти категории не живут поодиночке, они водятся только парами. Когда нет научного подхода, необходимого для определения потребностей клиента, откуда взяться культуре обслуживания! Улыбчивые секретарши и услужливые менеджеры, мягкий диван и предложенная клиенту чашечка кофе — это еще не культура, но лишь отсутствие хамства.

Всемирная сеть отелей **Ritz** известна своим лозунгом: «Мы — леди и джентльмены, которые обслужива-

ют других леди и джентльменов». Гениально, потому что в этой фразе — весь кодекс высокого сервиса: равные могут качественно обслуживать равных, и никак иначе. Дело тут не в сословиях или титулах, имеется в виду идентичность менталитетов. Если человек сам не понял смысла жизни в интеллектуальном доме, ни разу не попытался создать проекцию своей личности в виде интеллектуального жилья, пусть на виртуальном уровне, каким образом он может понять потребности другого человека? Зато есть путь наименьшего сопротивления: попытаться сыграть на струне клиентского тщеславия, втерев ему побольше и подороже. Раскрутить клиента на большую сумму — вот главная цель! В результате строится «элитное» жилье: барак плюс-минус мрамор. С башенками снаружи и датчиками внутри, которые подадут сигнал тревоги в случае резкого скачка температуры. Скачок же это означает, что все ценное в доме уже сгорело или находится в стадии догорания!

Непрофессионализм участников элитного сектора рынка становится очевиден каждый раз, когда общаешься с потенциальными смежниками по новому проекту. Люди подготовленные, как правило, говорят друг с другом тезисами. Как будто читают книгу по одним лишь названиям глав. Все остальное — и то, что в главах, и то, что между строк — им понятно без слов. Нам же приходится каждый раз начинать разговор с азов: что такое умный дом, кому и зачем он нужен и т.д.

Нашу компанию часто упрекают за сложность предлагаемых нами решений. Мол, чем сложнее система, тем чаще она ломается. Но разве сам человек, для которого мы стремимся создать интеллектуальное жилье, не является сложнейшей из всех известных нам систем? Сложность не должна быть избыточной, но обязана быть адекватной. О надежности же «часто ломающихся» сложно-примитивных и о самодостаточности по-настоящему интеллектуальных систем в сотый раз говорить не хочется, тут и так все ясно.

НА ЭЛИТНОМ СЕКТОРЕ СВЕТ КЛИНОМ НЕ СОШЕЛСЯ

Экономический анализ деятельности нашей компании за последние годы показал интересную тенденцию. При общем росте оборота стоимость каждого отдельного заказа снижается, но при этом увеличивается их количество. Кроме того, корпоративных клиентов постепенно сменяют территориальные. То есть, в регионах мы много работали и раньше, но в основном региональные проекты возникали на базе той или иной крупной корпорации, стремившейся приблизить свои периферийные филиалы к столичным стандартам. Теперь же, наоборот, на первое место выходит территориальный клиент в лице администрации региона либо руководства предприятий самого разного профиля, находящихся на одной территории.

Несомненно, это хороший знак, говорящий, что на фоне «броуновского движения» беспорядочных корпоративных заказов на автоматизацию и интеграцию намечается движение в сторону оформленного, цивилизованного рынка.

Еще один отрадный вывод — местные органы управления перестают чувствовать себя временщиками-

ми на вверенной им территории. Наоборот, они начинают вникать в суть вещей и пытаются найти решение проблем как настоящие хозяева своей земли, которые в ближайшее время никуда уезжать не собираются.

И пришла в голову мысль: а не сунуться ли нам, системным интеграторам, в наше многострадальное жилищно-коммунальное хозяйство? Оказалось, что это была плодотворная идея. Такие мысли обычно приходят поутру, если накануне долго и мучительно что-то обдумываешь...

СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ЖКХ — ВОПРОС ПОЛИТИЧЕСКИЙ (!) И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

Партия СПС придумала лозунг: «Создадим конкуренцию частных предпринимателей в жилищно-коммунальном хозяйстве». Это означает — поднимем ЖКХ из руин, в которых оно сейчас лежит. А ведь ЖКХ — это ни много ни мало 20% ВВП! Значит, реконструкция этой важнейшей отрасли и перевод ее на рельсы сбалансированной рыночной экономики позволит не только забыть о рвущихся на морозе трубах, красных проводах ЛЭП и покрытых инеем стенах квартир, но и существенно повысить благосостояние граждан. Пусть экономисты сколько угодно кричат о сильно заниженных у нас — по сравнению с западными странами — тарифах на энергоносители, которые «для улучшения состояния экономики необходимо поднять», еще больше приблизив население России к состоянию неплатежеспособности. Все эти измышления меркнут перед ясностью логики великого Абалкина, изрекшего: «Состояние экономики определяется уровнем доходов населения». Чтобы экономика развивалась, нужно платить больше денег работникам и развивать рынок потребления. Необходимо, чтобы примерно 80% зарплаты люди тратили на различные товары и виды сервиса, а остаток откладывали на старость. Если люди денег не получают, экономика замораживается из-за низкой покупательной способности населения. Отклонение в другую сторону — когда тратится лишь пятая часть дохода, а остальное идет в «кубышку» — путь к инфляции. Вот вам простая и реалистичная схема.

ЖКХ — не просто затратная отрасль национальной экономики. В том виде, в котором она существует сейчас, это еще и причина внезапных ударов по региональным бюджетам, часто вносящая свои зловещие коррективы в финансовое планирование. Администрация региона, застигнутая врасплох случившейся аварией, бывает вынуждена срочно выделить средства на ее ликвидацию, изъяв их из той или иной социальной программы или выпросив очередную подачку из центра. И по-другому в условиях реагирования постфактум, укоренившегося как стиль работы ЖКХ, быть не может. Выход только один: перейти к превентивному стилю, основанному не на экстренном латании дыр после очередной аварии, а на предупреждении аварий, плановых профилактиках хозяйства и постепенной реконструкции обветшавших коммуникаций. Вот где действительно нужна системная интеграция и автоматизация! Даже если профилактические

меры и реконструкция потребуют тех же средств, что и реагирование постфактум, эти средства будут выделяться из бюджета в плановом порядке.

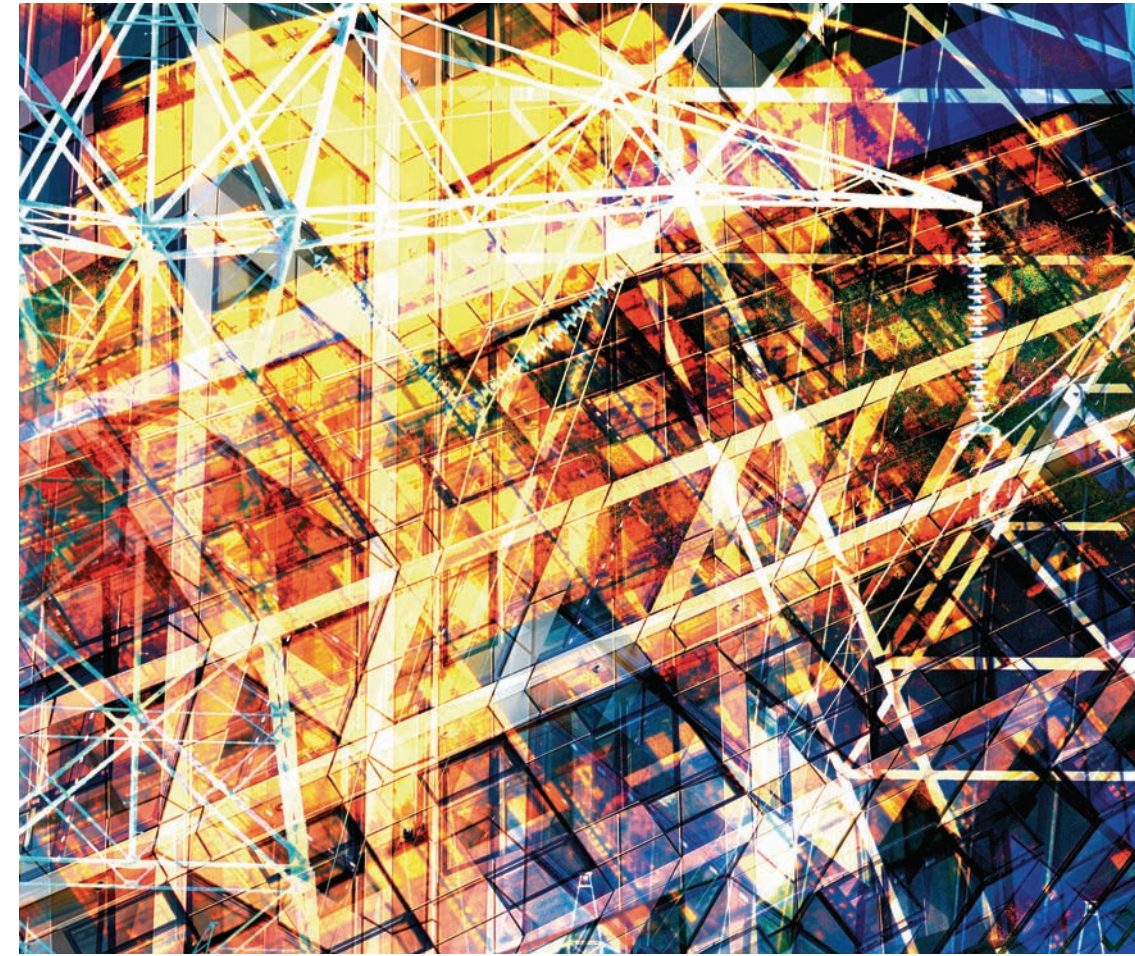
На самом же деле автоматизация и интеграция сулят ощутимую экономию и рациональное использование полезных ископаемых, что особенно важно в условиях неумолимо приближающегося энергетического кризиса. Только в этой плоскости можно рассматривать переход к энергоэффективной экономике.

Свободный рынок поставщиков энергии может возникнуть по традиционной схеме: мелкие энергетические компании покупают у крупных поставщиков определенный ресурс оптом, а продают в розницу. Например, природный газ. Продают, естественно, по возможности дорого. И, конечно, население стремится купить его как можно дешевле. Где-то на стыке интересов бизнеса и населения возникнет консенсус — благодаря наличию естественной конкуренции в среде поставщиков энергии. При такой схеме возможна эффективная демополизация энергетической области: возникновение большого количества небольших местных ТЭЦ, перерабатывающих природный газ или мазут одновременно в тепло и электричество; массовое внедрение тепловых насосов и прочие энергоэффективные решения. Ведь бизнес, как мы знаем, в условиях нормального рынка всегда стремится к снижению себестоимости продукта.

Между прочим, интеграция кое-кого пугает: куда деть армию ставших ненужными работников аварийных служб, вынужденно раздутый штат ЖЭКов и ДЭЗов? На самом-то деле эту армию придется не расформировать, а лишь перепрофилировать: объем работы в целом мало изменится, зато круто поменяется ее режим — от авралов к планомерной профилактике и реконструкции. Существенно изменятся к лучшему условия работы, возрастет общественный статус непрестижных ныне специальностей. В конце концов психологический настрой населения станет здоровее: люди не будут дрожать еще до наступления холодов от страха перед неизбежностью аварии на теплотрассе, а пропитавшиеся скепсисом и дешевой водкой слесари-сантехники вместо конвульсивного латания дыр в затопленных подвалах займутся спокойным созидательным трудом.

Выход на уровень первых и вторых лиц в регионах с предложениями по интеграции вызвал положительную реакцию. Неважно, что в бюджете ЖКХ, далекого от элитного сектора, как правило, нет на это денег. Есть интерес и осознание необходимости — значит, задано направление социального вектора, а под это деньги найдутся. Будет разработана социальная программа и получены дотации, появится инвестор или само население выступит в качестве инвестора — не столь важно. Главное — есть вектор!

Заинтересованные первые и вторые лица регионов спрашивали: сколько будет стоить первый этап интеграции нашего города, района, области? И слышали в ответ: порядка 10% от расходов на местную избирательную компанию. И это отнюдь не взятая с потолка цифра. Есть, кстати, и другие: стоимость «грубой» диспетчеризации в пересчете на одну квартиру составит 30–70 у.е. Что окупится за один год. Дальше можно будет «наре-



зать» дома на отдельные квартиры и вести индивидуальный учет расхода ресурсов. Потребуются дополнительные вложения, но тоже вполне разумного объема. Такая вот политика с экономикой!

С НАУКОЙ В ЖКХ ДЕЛО ОБСТОИТ НЕПЛОХО

В отличие от тружеников элитного сектора рынка интеллектуального жилья, специалисты жилищно-коммунального хозяйства оказались настоящими профессионалами, общаться с которыми легко и приятно. Им можно не объяснять, ЗАЧЕМ это нужно, они мгновенно до всего доходят сами. Они умеют интерпретировать замысловатые кривые графиков и приходят восторг от перспективы отслеживания трендов на мониторе. Они горячо одобряют систему сбора данных с отдельных диспетчерских в центральном банке данных, находящемся в ведении муниципальных властей. Они прекрасно подкованы в вопросах энергоэффективности и их технических нюансах. При этом они отчетливо видят предстоящие трудности, предсказывают возникновение возможных проблем и пытаются заранее наметить способы их решения. Многие из области интеграции ими уже освоены и внедрены: «У нас и здесь АСУ, и там АСУ». Предметный разговор об интеграции они так же предметно резюмируют: «Нам нужна общая сеть. Нужен мониторинг ресурсопотребления и автодиагностика с помощью интеллектуальных систем, реагирующих на внутренние и внешние возмущения». Одним словом, работники ЖКХ четко представляют дальнейшие пер-

спективы роста и аргументированно соотносят их с выгодами, которые получат и частный бизнес, и население от реализации этих перспектив. Это и есть «научный подход» к проблеме, благодаря которому рынок интеллектуального жилья в России — не точечный, а массовый — рано или поздно должен сформироваться. Процесс его формирования определяется в первую очередь тем, насколько удастся упорядочить, развить и цивилизовать потребление энергоресурсов. И только вслед за этим следует всерьез приступить к реорганизации их производства.

ЖКХ — НЕ ВМЕСТО, А ВМЕСТЕ С ЭЛИТНЫМ СЕКТОРОМ РЫНКА

В настоящее время нами разрабатывается ряд пилотных проектов по системной интеграции и автоматизации в ЖКХ по нескольким регионам. Анализ эффективности их реализации поможет внести необходимые коррективы, после чего можно будет наиболее удачные из этих проектов рекомендовать в качестве массовых.

Но обозначившаяся активность в деле модернизации ЖКХ отнюдь не означает снижения нашего интереса к созданию элитных интеллектуальных объектов. В конце концов, именно здесь реализуются и обкатываются наиболее прогрессивные технологические решения. Очевидно, наша «элита», оторванная от реального социально-экономического базиса, до настоящего времени развивалась не совсем правильно. Может быть, пустив корни в более низких «плодородных слоях», она даст, наконец, по-настоящему жизнеспособную поросль!

3

4

ART ELECTRONICS 2003 5(14) ЦИФРОВОЙ ДОМ

ART ELECTRONICS 2003 5(14) ЦИФРОВОЙ ДОМ

ICS