

Юрий Королев

Президент Группы компаний ICS



Думаю, время популяризации и разработки концепции Интеллектуального здания прошло. А ведь этим сейчас занимаются все, кому не лень. Пора прекратить споры о преимуществах и недостатках Умного дома. Слишком концептуально и амбициозно мы преподносим этот продукт. Между тем, всем все ясно.



Недавно видел трамвай, на котором была размещена реклама Умного пола. Сложно это очень. Пол должен быть теплым, красивым и прочным, за это можно платить деньги. А до его ума хозяину дела нет. Перефразируем известного писателя-сатирика: «Тщательней не нужно. Проще надо». Потребителю не нужно доказывать, что он должен жить в условиях комфорта и безопасности, не тратить лишних средств на строительство и эксплуатацию здания, и тем более подробно объяснять, каким образом мы это обеспечим. Между тем рекламные проспекты многих компаний очень похожи на произведения фантастов; они изобилуют непонятными словами и предлагают необычайно обширный набор сервисов. И тут, и там Умный дом по сути своей чужд человеку: у фантастов он, как правило, маниакально враждебен, у маркетологов – навязчиво дружелюбен.

Относительно профессиональных рынков можно сказать, что они по-прежнему очень упрямы и консервативны. Они не понимают и не признают Интеллектуальные технологии. Будто бы мы своими инновациями тормозим строительные процессы. Нет, конечно, никто не отрицает необходимости развитой инженерной инфраструктуры в современном здании. Поэтому и здесь тоже необходимо отказаться от амбициозных позиций и перейти на упрощенный язык общения. Нужно более комфортно войти в строительные процессы, быть более гибкими: реконструировать, оптимизировать и совершенствовать уже сделанное, стать полиглотом существующих практик, перерабатывать их в более эффективные решения.

На одной из последних презентаций мы вынуждены были признать, что Интеллектуальный дом отличается от Высокотехнологического дома. Он по-другому проектируется и строится. Это есть глубочайшее противоречие, которое абсолютно неприемлемо для текущей практики. Поэтому мы решили работать через «переводчика» с нашего внутреннего языка на язык существующей практики и наоборот. Чем больше у нас подрядов, тем легче языковые коммуникации.

Если мы берем на себя весь инженерно-технологический блок, «перевод» языка Интеллектуального здания на язык Высоко-технологического дома значительно упрощается. Если мы работаем с партнерами, возникает необходимость еще и внутреннего перевода.

В недавнем прошлом произошли события, которые сделали излишними аргументацию в пользу внедрения энерго-сберегающих технологий. Я имею ввиду зимние холода, когда энергоизбыточная Москва вошла в ситуацию энергетического кризиса, и заявление А. Чубайса о том, что в такие дни центральные энергосистемы не могут полностью удовлетворить потребности города, и совет столичному правительству использовать альтернативные источники энергии. Значительно повысились и цены на нефть. Российско-Украинский конфликт показал, что цены на газ поднимутся в ближайшем будущем и на внутреннем рынке. Повторяю: всем все ясно. Этап романтического капитализма миновал, пора переходить к капиталистическому прагматизму.

Строительный компилятор – это то, что не требует пространственных объяснений, рассказов про свойства (см. «Летопись Интеллектуального зодчества», 2004, 1). Просто собираешь все, что есть, и получаешь большую вкусную пиццу, равно как и любой другой качественный продукт. Для того, чтобы разобраться в сути явлений, мы разбили весь инженерно-технологический блок на части, все декомпозировано до элементарных операций, все они выставлены в пространстве и времени, все досконально просчитано. И главное – у нас есть новый системный способ сборки этих частей. Не секрет, что нынешние цены собственно строительных работ завышены, поэтому на «инженерку» не хватает денег. Со временем все станет на свои места. Но мы уже сейчас знаем, как решить этот вопрос. Методика «Любого Дома» позволит возводить здание с высокой скоростью, при значительном сокращении разрыва между строительными работами и установкой инженерных систем.

Недавно для одного из потенциальных заказчиков мы провели расчеты по проектированию и монтажу инженерных систем здания. Люди, для которых мы делали этот анализ, не совсем поняли, почему происходит снижение цены. При этом заводские цены на оборудование остаются прежними, мы не понижаем цену на продукт, не уменьшаем количество составляющих его элементов. Все это – результат качественного планирования. Ведь когда строишь дом, покупаешь по сути его части. А значит, актуальны вопросы: как, когда и у кого покупаешь, когда привозишь, когда начинаешь монтаж, сколько времени тратишь на него, сколько раз переделываешь, как потом эксплуатируешь?

У нас, переживших развитой социализм, планирование, казалось бы, должно было закрепиться на генетическом уровне. Ан нет! Напротив, в наследие перешла социалистическая штурмовщина, от которой, если мы действительно хотим строить Умные (Интеллектуальные, Цифровые, Автоматизированные, Высокотехнологичные и т.д.) дома, необходимо переходить к капиталистическому планированию. Увеличение общего количества планирования приводит к уменьшению общего количества труда, его интенсификации, к высокой конкурентоспособности на рынке. Сегодня выигрывает тот, кто вводит в производство продукта наиболее интенсивные ресурсы.

Период технологического романтизма рано или поздно должен был закончиться. Кстати, этапы становления Группы компаний ICS можно проследить по публикациям в издаваемом нами журнале: сначала мы были маленькими, потом повзрослели, что-то поняли, позже расстроились, проявили ранний энтузиазм и, наконец, стали прагматиками

КОМПОНЕНТЫ ДЛЯ КАБЕЛЬНЫХ СИСТЕМ



СИСТЕМЫ ЗАКЛАДНЫХ

Перфорированные и проволочные металлические кабельные лотки и каблеросты, кабельные короба и напольные стойки, коммерческие и индустриальные магистральные системы



ШКАФЫ И СТОЙКИ

Настенные и напольные шкафы и стойки для электронного и сетевого оборудования, шкафы уличного исполнения, кабельные распределители, ответвители и монтажные коробки



КОММУТАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Розетки и модули, системы модульной коммутации, монтажные блоки, коммутационные модульные панели, соединительные шнуры и вилки, монтажный инструмент



КАБЕЛЬ

Телекоммуникационный и силовой кабель от компаний – мировых лидеров кабельного производства Кабельная арматура и аксессуары, инструмент



ГРУППА КОМПАНИЙ ICS:

105082, Россия, Москва
ул. Ф. Энгельса, д. 67
+ 7 (495) 756-68-19
+ 7 (495) 720-49-00

ics@icsgroup.ru
www.icsgroup.ru

мы предлагаем компоненты для структурированных кабельных систем от ведущих мировых производителей

NEWS

Типичный пользователь Сети признан нормальным человеком

01

До сих пор в умах некоторых людей пользователь Интернета – это не совсем обычное, хотя и человекоподобное существо. И вот составлен портрет типичного пользователя Сети. Составлением профиля среднестатистического «интернетчика», а также оценкой положения дел в Сети, занимались специалисты проекта под названием «Мировой Интернет» (World Internet Project – WIP), организатором которого является университет Калифорнии в Лос-Анджелесе (UCLA). Результаты были получены путём опроса пользователей Сети и тех, кто никогда туда не ходит, в 14 странах (пользователи из России опрошены не были). Данные собирали три года – с 2000-го по 2003-й. Первое и чуть ли не главное, что люди из WIP выяснили – это то, что типичный пользователь далёк от безрадостного стереотипа полностью отключённого от реальной жизни индивида – эдакого отшельника и мизантропа.

Так вот, типичный «интернетчик» абсолютно не такой. Оказывается, это существо много времени (в реальном мире) проводит с друзьями, немало читает и вообще – больше участвует в социальной жизни по сравнению с «непользователями». Вполне нормальный, выходит, человек. Даже лучше. Далее, в исследовании упоминается о доверии к сетевой информации, которое неуклонно растёт. Самые доверчивые «интернетчики» находятся в Южной Корее, в то время как шведы наиболее скептически. Тем временем, китайцы – самые социально активные обитатели Интернета. Для них это среда, в которой они могут поделитьсь всем со всеми. Даже обсудить вопросы религии, которая строжайше запрещена. Самый большой гендерный разрыв наблюдается в «онлайновом населении» Италии. Здесь Сетью пользуется 41,7% мужчин и всего лишь 21,5% женщин. В Тайване различия по половому признаку минимальны – 25,1% мужчин и 23,5% женщин. Глядя на графики, так или иначе связанные с Сетью, нельзя не заметить повсеместный их рост. Будь то продажи в интернет-магазинах или же количество часов, ежедневно проводимых среднестатистическим школьником за компьютером.

Подытожив, можно обрадоваться тому факту, что пользователей Интернета мало-помалу уравнивают с другими категориями граждан: с пользователями телефонов, пользователями телевизоров, пользователями радиоприёмников и других интересных (и не очень) вещей.



Диоды вытесняют лампы

02

Компания Samsung Electro-Mechanics намерена существенно расширить область применения сверхъярких светодиодов (light-emitting diodes, LED). Уже со следующего года компания начнет устанавливать эти устройства вместо ламп подсветки в ЖК-мониторы, телевизоры и дисплеи различных устройств (благо, опыт использования LED в экранах мобильных телефонов уже имеется), а также выпустит серию LED-светильников для жилых и промышленных помещений. По мнению руководства компании, сверхъяркие светодиоды станут отличной заменой более прожорливым и менее надежным катодным флуоресцентным лампам.

Филадельфию опутает общегородской Wi-Fi

03

Власти Филадельфии официально объявили о намерении построить общегородскую беспроводную Интернет-сеть. Таким образом, высокоскоростной доступ в Интернет будет входить в набор необходимых общегородских сервисов, наравне с водой, электричеством и урнами для мусора. В качестве спонсора и провайдера оборудования решений была выбрана компания EarthLink. Власти уверены, что муниципальная беспроводная сеть будет доступной гражданам с низким доходом, стоимость пользования услугой составит около 10 долларов в месяц. Кроме того, Wi-Fi сервис, развернутый в таком масштабе должен составить немалую конкуренцию телефонным и кабельным компаниям. Earthlink, который станет провайдером сети, будет предлагать доступ со скоростью 1 Мб/с. Постоянные клиенты будут платить порядка 20 долларов в месяц, для малообеспеченных будет предусмотрена специальная система скидок. На первом этапе Wi-Fi-доступом будут покрыты 15 квадратных миль городских кварталов. Постепенно сеть будет расширяться и её площадь составит 145 квадратных миль. Контролировать работы будет некоммерческая группа при муниципалитете Wireless Philadelphia.



Граната-разведчик

04

Американская компания Martin Electronics разработала гранату-разведчика HUNTIR (High-altitude Unit Navigated Tactical Imaging Round), оснащенную видеокамерой. HUNTIR представляет собой цилиндр, который может быть отстрелен в воздух с помощью гранатомета калибром 40 мм. На высоте около 350 метров граната выбрасывает парашют и начинает плавное снижение, ретранслируя изображение на расстояние до 3 км. Предполагается, что подобные устройства могут быть использованы небольшими группами солдат, которые с их помощью могут обнаруживать затаившегося противника (например, снайпера), сообщает Washington ProFile. Стоимость одной гранаты HUNTIR составляет около \$300. Ранее подобные устройства начали выпускать две израильские фирмы – Rafael (ее модель называется Firefly) и IMI (соответственно, Reconnaissance Rifle Grenade), однако эти гранаты не оснащены парашютами и снимают земную поверхность лишь во время полета (не более 5 секунд).

