



22 сентября в Ростове-на-Дону состоялось знаковое событие – Группа компаний АйСиЭс презентовала первый в городе Интеллектуальный торговый центр. Еще несколько лет назад Интеллектуальные здания (Умные дома и т.п.) были для России настоящей экзотикой. Впрочем, воплощенные в жизнь проекты и сегодня можно пересчитать по пальцам. Одним из них и стал торговый центр моды «А'Стор Плаза» в Ростове-на-Дону. Крупномасштабный проект комплексной автоматизации здания и насыщения его интеллектуальными системами контроля и управления был выполнен сотрудниками ростовского и московского офисов Группы компаний АйСиЭс ([www.icsgroup.ru](http://www.icsgroup.ru)) – одного из ведущих игроков на рынке автоматизации в России.

**ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР В РОСТОВЕ** ►



ет координация участвующих в процессе сторон.

- Мне очень приятно, что Группа компаний АйСиЭс не ограничивается рассмотрением сугубо своих профессиональных вопросов или общением только с заказчиками, а ведет диалог с другими участниками нашего профессионального рынка - со строителями, с нами - архитекторами, - отметил Юрий Трухачев. - Лишнее подтверждение тому - этот Форум, являющийся ярким примером разумного подхода наших коллег из АйСиЭс, компании, занимающей активную и последовательную позицию на рынке по созданию современных зданий.

Презентация комплексного решения, реализованного в торговом центре «А'Стор Плаза», состоялась 22 сентября на 2-ом международном Форуме «Интеллектуальное здание в Ростове-на-Дону. Реальность и перспективы», прошедшем в Конгресс-отеле «Don Plaza». Форум и состоявшая там же конференция для партнеров в ЮФО были организованы Группой компаний АйСиЭс и приурочены к 10-летию ее присутствия на рынке Юга России.

Первый форум «Интеллектуальное здание в Ростове-на-Дону. Реальность и перспективы» состоялся три года назад, о чем подробно писал наш журнал (№ 4 за 2003 год). Второй форум вызвал значительный интерес и собрал почти 100 участников из Ростова-на-Дону и Ростовской области, среди которых были представители ряда государственных учреждений, крупных строительных компаний и проектных организаций, промышленных предприятий и образовательных учреждений, главные архитекторы нескольких районов Ростова-на-Дону. Как и первый, второй форум был проведен при поддержке Клуба АССА при Ростовской областной организации Союза архитекторов России.

Открыли Форум Владимир Шелепов, вице-президент Группы компаний АйСиЭс по региональному развитию, Юрий Николаевич Трухачев, председатель Южного архитектурного общества и Эдуард Алексеевич Полянский, заслуженный архитектор России, член-корреспондент Российской академии архитектуры и строительных наук и президент Клуба АССА.

Желая участникам Форума успешной работы, выступающие особо отметили происходящие в России в целом и в Ростове-на-Дону в частности изменения - бурный рост количества проектов создания новых зданий самого разного назначения, что приводит к росту требований к их качеству. В этой ситуации особое значение приобрета-

ет координация участвующих в процессе сторон. Затем слово взял Владимир Шелепов, который подвел итоги трехлетнего периода, прошедшего между двумя Форумами. В.Шелепов рассказал собравшимся о текущем состоянии рынка, совершенных Группой АйСиЭс усилиях по продвижению идеи Интеллектуального здания на Юге России и достигнутых результатах. Говоря о рынке в целом, В.Шелепов отметил, что по-прежнему отсутствует единый стандарт на производимое оборудование для создания Интеллектуальных зданий, что является проблемой для возможной интеграции установленных систем в будущем. Одна из причин сложившейся ситуации - то, что точного знания: что такое Интеллектуальное здание - не существует и по сей день. Иллюстрируя сказанное, Владимир Шелепов продемонстрировал собравшимся второй номер «Летописи интеллектуального зодчества» за 2006 год, в котором была приведена выдержка из Бюллетеня «Автоматизация зданий в России», где представители компаний-участников рынка Интеллектуального здания попытались дать ему определение и все восемь определений отличались друг от друга.

В Группе компаний АйСиЭс придерживаются определения, озвученного на международной конференции в 1985 году в Торонто - «Инновации плюс эффективное управление процессами для максимального возврата инвестиций». Достижение этих целей, безусловно, способствует повышению уровня комфорта и безопасности внутренней среды зданий, а также снижению эксплуатационных расходов, являющихся существенной. Для решения этих задач компании-системные подрядчики устанавливают в зданиях комплекс современных систем, интегрированных друг с другом. При этом состоянии среды, работа как различных устройств, так и систем в целом находятся под контролем

единого центра управления. В этом случае эффективно управлять столь сложным хозяйством как современное здание способен весьма ограниченный численно персонал. До недавнего времени подобные решения зачастую отпугивали заказчиков своей сложностью и объемом начальных затрат. Но сегодня их постепенно начинают внедрять. Основная причина - отнюдь не желание сделать «круче, чем у соседей», а стремление оптимизировать свои расходы на стадии эксплуатации и, как следствие, улучшить экономические показатели проекта. Постоянная пропаганда такого подхода - еще один из результатов работы, проводимой на рынке Группой компаний АйСиЭс. Дата проведения Форума совпала с 10-летием присутствия Группы компаний АйСиЭс на Юге России. 10 лет - значительный период для новой России и сделано за этот период было немало.

- Начав 10 лет назад с предоставления нашим клиентам услуг по сервисному абонентскому обслуживанию, мы последовательно расширяли ассортимент наших услуг, - отметил Владимир Шелепов. - В 1999 году мы предложили ростовскому рынку структурированную кабельную систему Siemon Cabling System и уже через год вручили первый гарантийный сертификат от The Siemon Company нашему заказчику - Министерству автомобильных дорог, транспорта и связи Ростовской области.

С тех пор количество установленных на Юге России сертифицированных структурированных кабельных систем подошло к сотне, а перечень устанавливаемых кабельных систем дополнили охранная и пожарная сигнализация, телевизионное наблюдение, контроль и управление доступом, телевизионные кабельные системы и, ра-



зумеется, системы управления зданиями (Building Management System). Среди наиболее масштабных - выполненные проекты по созданию структурированных кабельных систем для Юго-Западного банка Сбербанка России (37 отделений, общее количество портов более 8700), отеля «Рэдиссон САС Лазурная Парк Отель», комплекса систем гостиницы «Спутник» (г.Сочи), отделений Банка Москвы в Ростове-на-Дону и Белгороде и многие другие. Но самым масштабным из выполненных Группой компаний АйСиЭс на Юге России проектом, безусловно, стал торговый центр моды «А'Стор Плаза» в Ростове-на-Дону, которому и были посвящены остальные выступления докладчиков и участников Форума. Открытый для покупателей 1 июля 2006 года ТЦМ «А'Стор Плаза» представляет собой сбалансированный состав магазинов одежды, обуви и аксессуаров класса medium+ и выше, выдержанных в едином концептуальном стиле и соответствует европейским стандартам в области строительства и управления торговыми центрами. Здание имеет 7 уровней. На общей площади в 22 тыс. кв.м. разместились и работают более 50 магазинов, 2 концептуальных кафе от известных рестораторов. Цокольный этаж здания занимает якорный арендатор - супермаркет площадью более 2 т.кв.м., химчистка, аптека, салон сотовой связи и др. 4, 5 и 6 уровни ТЦМ отданы под автоматизированную парковку на 160 парковочных мест. Проект является знаковым для Ростова-на-Дону, ведь до настоящего времени объекты, претендующие на звание Умных домов, появлялись, в основном, лишь в столице. Своим новым проектом АйСиЭс, без сомнения, даст новый импульс развитию рынка Интеллектуальных зданий в Ростове-на-Дону. Заказчиком проекта выступила ростовская компания ADM Group, входящая в торговую промышленную группу компаний «ААА».

Комплекс систем, установленных Группой компаний АйСиЭс, впечатляет:

- система управления зданием;
- система пожарной сигнализации;
- система оповещения и эвакуации людей при пожаре;
- система охранной сигнализации;
- система контроля и управления доступом;
- система телевизионного наблюдения (CCTV);
- структурированная кабельная система;
- телевизионная кабельная система;
- кабельная распределительная сеть чистого электропитания;
- система подсчета посетителей.

Существенен не только состав систем, но и их объем. Так, общее количество точек контроля в системе управления зданием составляет около 1000, а система телевизионного наблюдения, построенная на оборудовании Pelco, включает в себя почти 80 камер, 8 из которых являются купольными. Для выполнения противопожарных требований и в целях защиты жизни посетителей и работников ТЦМ «А'Стор Плаза» и арендаторов в здании установлены адресная система пожарной сигнализации производства российской компании «Болид», объемом более 1400 датчиков, и система оповещения производства южнокорейской компании Jedia, объемом 175 громкоговорителей. Телевизионная кабельная система позволяет транслировать программы кабельного и спутникового телевидения для 74 абонентов по всему зданию, а многоуровневая (14 точек прохода) система подсчета посетителей - отслеживать интенсивность потоков движения клиентов по торговому центру, давая возможность эти потоки оптимизировать. Системы охранной сигнализации, контроля и управления доступом выполнены на оборудовании Apollo и включают в себя 58 зон контроля, почти 400 датчиков различного типа (магнитоконтактных, инфракрасных, разбития стекла). Установленная структурированная кабельная система «Siemon Cabling System» категории 5е, объемом 183 порта, сертифицирована производителем с предоставлением заказчику 20-летней системной гарантии.

Выступающие после перерыва лекторы более углубленно представили наиболее важные из установленных систем. Инженер филиала «Южный» Группы компаний АйСиЭс Станислав Письменный подробно описал состав и возможности комплекса систем безопасности современных торговых центров, отдельно остановившись на системах, установленных в «А'Стор Плаза», а Евге-

ний Калашников, менеджер проектов Группы компаний АйСиЭс, в своей презентации уделит основное внимание вопросу управления инженерными системами торговых комплексов, также не обойдя стороной «А'Стор Плаза». Оба специалиста оказались в числе лекторов не случайно - именно они выполняли ключевые роли в команде специалистов Группы компаний АйСиЭс, создавшей комплекс систем в ТЦМ «А'Стор Плаза». Специальный гость Форума, генеральный менеджер по развитию бизнеса в регионе EMEA The Siemon Company Роб Тенсли (Rob Tansley), после краткого описания установленной в «А'Стор Плаза» структурированной кабельной системы, уделит большое внимание тенденциям развития рынка СКС, новым стандартам и сравнению совокупной стоимости владения СКС различных категорий. Выступавшие в прениях слушатели отметили, что данный проект вполне можно считать новаторским для Ростова-на-Дону, хотя по словам представителей заказчика - компании ADM Group, они не ставили перед собой цели создать футуристическое здание, а руководствовались более прагматичными соображениями.

- Мы могли бы обойтись и без внедрения всех этих систем, если бы не думали о стоимости последующей эксплуатации торгового комплекса, - отметил генеральный директор ADM Group Герман Крашенинников. - Вместо того чтобы нанять огромный штат эксплуатационников, мы решили использовать вариант внедрения систем, существенно сокращающих потребность в персонале и энергоресурсах, продлевающих срок службы оборудования за счет поддержания оптимальных режимов работы. Это оказывает положительное влияние на экономику предприятия. Как создатели коммерческих проектов, мы обязаны это учитывать, ведь в условиях жесточайшей конкуренции эти факторы начинают играть ключевую роль для успешной работы на рынке.





Кроме экономии и безопасности, системы, созданные специалистами АйСиЭс, обеспечивают владельцам здания ряд дополнительных преимуществ. Например, эксплуатационная информация, накапливаемая системой управления, позволяет спрогнозировать основные тренды и предусмотреть будущие проблемы в работе оборудования еще до их возникновения. Уже сейчас специалисты ADM Group и Группы компаний АйСиЭс занимаются анализом собранной созданным комплексом систем информации.

- Объем строительства современных торговых и бизнес-центров в России растет быстрыми темпами. Однако заказчики пока еще редко задумываются о том, как будет «жить» здание после сдачи его в эксплуатацию, - констатировал в заключении Президент Группы компаний АйСиЭс Юрий Королев, - А ведь суммарные расходы на эксплуатацию существенно превышают затраты на строительство. Увы, часто происходит так, что заказчик сначала начинает возводить здание, а позже пытается привести его в соответствие с заявленным уровнем (классом), затеяв в готовом здании глобальную «перестройку». Тем приятнее, что появляются и обратные примеры – примеры заказчиков, думающих об эффективной эксплуатации здания еще на этапе создания концепции и поручающих создание интеллектуальных систем компаниям-системным подрядчикам.

Участники Форума были единодушны во мнении – мероприятие удалось, было полезным и своевременным. Э.А. Полянский же-

дал не останавливаться на достигнутом и пожелал Группе компаний АйСиЭс новых успехов и достижений.

Как уже говорилось выше, в этот день, помимо Форума, Группа компаний АйСиЭс провела Южную партнерскую конференцию, участие в которой приняли партнеры АйСиЭс из Ростова-на-Дону, Краснодар и Астрахани. Лекторы – специалисты московского и ростовского офисов АйСиЭс, а также сотрудник московского офиса компании Cablofil Ильдар Измайлов представили основные продуктовые линейки, поддерживаемые дистрибуторским подразделением Группы – коммутационное оборудование, телекоммуникационные шкафы, инструмент, кабельную продукцию, кабельные каналы и лотки, тестирующий и измерительный инструмент, электротехническое оборудование.

Существенная часть конференции была посвящена проектному сотрудничеству между Группой компаний АйСиЭс и партнерами Группы, и не только текущему, но и будущему – ведь, хотя рынок интеллектуальных зданий только зарождается, он весьма перспективен. Но выполнять проекты такого уровня по силам далеко не всем, поэтому руководители Группы компаний АйСиЭс предложили партнерам в регионах вступить в альянс.

- Нам интересны региональные проекты и расширение рынков сбыта, соответственно, нам нужны сильные партнеры-единомышленники, которым мы готовы обеспечить гибкую ценовую и ассортиментную политику, рекламную-информационную поддержку, консультации и обучение, - заявили Юрий Королев и Владимир Шелепов. - Сегодня вместе с нами можно идти в комплексные проекты любой сложности. Если партнер умеет хорошо делать две системы, а мы, скажем, еще десять, значит, наш партнер сможет предложить заказчику двенадцать систем. Таким образом, даже небольшая компания, опираясь на поддержку нас как партнера, сможет оказывать широкий комплекс услуг, сокращая при этом свои затраты на маркетинг, НИОКР и т.д.

Что ж, рынок действительно развивается очень быстро, в одиночку угнаться за ним очень трудно, сообща же – гораздо проще. И это справедливо для всех его участников



# Altivar 71

К новым высотам!

Преобразователи частоты для асинхронных двигателей мощностью от 0,37 до 500 кВт

### Погрузочно/разгрузочные операции динамичность и точность

Минимальное время реакции при отработке команд:  $2 \pm 0,5$  мс  
Задание по импульсному или дифференциальному аналоговому входу  
Управление по основным коммуникационным сетям  
Позиционирование с помощью концевых выключателей  
Мультипараметрирование путем переключения комплектов параметров.

### Подъемно/транспортное оборудование производительность и безопасность

Управление тормозом, адаптированное для приводов перемещения, подъема и поворота. Весоизмерение.  
Подъем с повышенной скоростью.  
Контроль состояния тормоза.  
Управление с помощью концевых выключателей.

### Деревообрабатывающие машины высокая скорость и защита

Выходная частота до 1000 Гц.  
Быстрая управляемая остановка при обрыве сетевого питания.  
Управление по встроенной шине CANopen.  
Защита двигателя от перенапряжений.

### Технологическое оборудование точность и регулирование

ПИД/регулятор технологических переменных.  
Высокое разрешение при цифровом задании скорости (1/32000).  
Регулирование скорости или момента.  
Раздельное питание цепей управления.  
Подключение к общей сети постоянного тока.

### Текстильные машины стабильность и скорость

Высокое разрешение задающего сигнала.  
Точность поддержания скорости вне зависимости от нагрузки  
Полоса пропускания до 50 Гц.  
Функция управления намоткой.  
Подключение к общей сети постоянного тока.

### Фасовочно/упаковочное оборудование повторяемость и быстродействие

Расширенная полоса пропускания.  
Минимальное время реакции при изменении задания:  $2 \pm 0,5$  мс.  
Управление по встроенной шине CANopen.  
Позиционирование с помощью концевых выключателей.



Официальный дистрибьютор Schneider Electric - компания ICS

За подробной информацией о преобразователях частоты Altivar 71, а также о другом оборудовании для защиты двигателей производства компании Schneider Electric обращайтесь на сайт группы компаний ICS:

[www.icsgroup.ru/schneider](http://www.icsgroup.ru/schneider)

