Google и Amazon "точат зубы" на электроэнергетику

Google и Amazon делают первые шаги по расширению бизнеса в сфере электроэнергетики. Речь, правда, не о продаже электричества потребителям (по крайней мере, пока). Технологические гиганты ищут возможности для сбора данных об использовании энергии с помощью своих смарт-колонок, "умных" термостатов и других интеллектуальных IoT-устройств. Эта информация представляет немалую ценность, так как она позволит регулировать энергопотребление и стимулировать людей использовать меньше электричества в часы пиковой нагрузки.

Пока амбиции технологических компаний в сфере электроэнергетики не слишком велики, но есть мнение, что в будущем, когда солнечные панели, хранилища энергии и электромобили войдут в повседневную жизнь, образуя единую экосистему "умного дома", разработчики ПО и систем для доставки энергии потребителям станут влиятельными игроками на рынке.



> "Через 10 или 20 лет доминирующим розничным поставщиком электричества в США будет Amazon или Google. Они обеспечат более низкие цены и лучшее качество обслуживания", - заявил The Wall Street Journal Дэвид Крейн, бывший исполнительный директор энергетической компании NRG Energy.

Управление энергопотреблением домохозяйств - новое поле боя в конкурентной борьбе Google и Amazon за рынок подключенных к интернету устройств, которая стала набирать обороты с ростом популярности смарт-динамиков обеих компаний. Вендоры укрепляют позиции за счет поглощений. Так, в 2014 году Google купила производителя смарт-термостатов и камер наблюдения Nest Labs за 3,2 миллиарда долларов, а в 2018 году Amazon приобрела разработчика "умных" дверных звонков Ring за более чем 1 млрд долларов. Кроме того, в марте прошлого года Amazon приняла участие в финансировании стартапа ecobee, также специализирующегося на "умных" термостатах. Компании тогда удалось привлечь от инвесторов 61 млн долларов



"*Умный*" *термостат ecobee*

По прогнозу консалтинговой фирмы Wood Mackenzie, в 2018 году на покупку устройств для контроля за домашним энергопотреблением было потрачено свыше 40 млрд долларов, а в следующие пять лет объем этого рынка удвоится.

Стремясь обеспечить более широкую аудиторию для своих подключенных устройств, Google развивает партнерские связи с поставщиками услуг ЖКХ и электроэнергии в Великобритании, Голландии, а также в США - в штатах Иллинойс, Калифорния и Техас. В частности, Google сотрудничает с техасским поставщиком электроэнергии Reliant Energy, который в рамках одного из своих тарифных планов предлагает клиентам "умные" дисплеи Google Home Hub с поддержкой Google Assistant для контроля за энергопотреблением.

> "Мы хотим мобилизовать потребителей. Множество незначительных изменений среди большой группы людей смогут принести ощутимые выгоды поставщикам электроэнергии, электросетям, окружающей среде и самим потребителям", - убежден Джефф Хэмел (Jeff Hamel), директор Google по глобальному партнерству с предприятиями в сфере энергетики.



Тем временем, Amazon в рамках своего бизнеса Amazon Home Services стала предлагать клиентам услуги по установке и управлению системами "умного дома". Также, компания ведет переговоры о партнерстве с коммунальщиками и небольших инвестициях в стартапы, работающие в сфере ЖКХ, рассказали WSJ информированные люди. В пресс-службе Amazon отказались от комментариев по этому поводу.

Среди совместных проектов Amazon - сотрудничество с поставщиком "зеленой энергии" Arcadia Power, продающим комплекты оборудования для повышения энергоэффективности домов. Вместе с "умными" термостатами, розетками и светодиодными лампочками, компания предлагает клиентам различные устройства Amazon, в том числе смарт-динамики Echo Dot и "умные" дверные звонки Ring.

Кроме того, по договоренности с Audi, подразделение Amazon Home Services поставляет и производит

монтаж оборудования для домашних зарядных станций к электромобилям Audi e-tron, оснащенным голосовым помощником Alexa.

С помощью цифровых термостатов и сопутствующего ПО потребители могут экономить на электроэнергии, перенося энергозатратные виды деятельности, например, запуск стиральной машины, на то время суток, когда действуют более выгодные тарифы. Многие поставщики электроэнергии побуждают людей пользоваться такими схемами, поощряя их дополнительными скидками и другими вознаграждениями. Аналитики полагают, что технологические компании могли бы еще эффективнее стимулировать потребителей.



Смарт-термостат Nest

Google уже на практике показала, как ее технологии могут помочь снизить энергопотребление. Перед солнечным затмением летом 2017 года Google подготовила для владельцев термостатов Nest специальную программу. До того, как затмение вызвало перебои в электроснабжении, устройства заранее охладили дома, а во время затмения, когда выработка солнечной энергии прекратилась, термостаты позволили, чтобы температура в домах выросла на несколько градусов. В программе, которую в Google назвали "Solar Eclipse Rush Hour" (час пик во время солнечного затмения), приняли участие более 750 тысяч пользователей, что позволило снизить энергопотребление на 700 мегаватт, рассказал изданию Джефф Хэмел.

Вместе с тем, расширение бизнеса в сфере электроэнергетики - непростая задача для технологических компаний, учитывая, что это более обширная отрасль, с бесчисленными нормативными требованиями и правилами по всему миру. По этой причине свои первые шаги ИТ-гиганты делают на рынках с меньшей регуляторной нагрузкой, таких, как штат Техас, где покупатели могут выбирать среди множества розничных поставщиков электроэнергии, которые приобретают энергию у оптовиков. Благодаря такой системе барьер для входа на рынок ниже, поскольку розничным поставщикам не обязательно иметь собственные линии электропередач или электростанции.

В Техасе на пике жары в июле 2018 года цены на электричество кратковременно взлетали выше 2000 долларов за мегаватт в час при среднегодовом значении около 35 долларов. Если убедить тысячи потребителей сократить энергопотребление в часы пиковой нагрузки, это обеспечит розничным поставщикам существенную экономию, отмечает WSJ.

Поставщики энергии и коммунальных услуг постепенно совершенствуются в этой сфере, однако их решения еще недостаточно динамичны, автоматизированы и чутки к изменению рыночных цен, считает Эльта Коло (Elta Kolo), руководитель по исследованиям в области энергетики и ВИЭ компании Wood Mackenzie.

> "Этот ресурс все еще не задействован. Прелесть в том, что технология уже есть в наших домах, нужно лишь воспользоваться возможностью", - добавила специалист.