

Перемена мест

В 2020 году выставка Securika Moscow обновит адрес проведения — на Crocus Expo. Сказалось накопленное участниками недовольство политикой владельцев выставочного пространства в Экспоцентре на Красной Пресне. Впрочем, переезд будет выгоден и для организаторов Securika из британской ITE, так как даст шанс обновить формат, состав стендов и конференций деловой программы. А заодно — начать статистику посещаемости и экспонентов с «чистого листа в excel» и уйти от возможных нежелательных сравнений с показателями Securika предыдущих лет.

 Текст: Станислав Тарасов, Дмитрий Воронин

БУДУЩЕМУ — БЫТЬ!

Спойлер — Securika Moscow будет жить и побеждать.

По данным исследования PricewaterhouseCoopers «Всемирный обзор индустрии развлечений и СМИ: прогноз на 2017–2021 годы», отраслевые выставки и конференции занимают 29% от общего объема выручки на рынке бизнес-информации и являются одним из быстрорастущих сегментов. После значительного падения в 2015 году на 16,6% сегмент отраслевых выставок и конференций вернулся к росту в 2016 году и достиг \$369 млн. Увеличение составило 4,5% относительно 2015 года). В прогнозном периоде данный сегмент достигнет уровня \$467 млн при совокупном среднегодовом темпе роста на уровне 4,8%.

Пятью крупнейшими организаторами выставок в России являются «Экспоцентр», Messe Dusseldorf, «Крокус», «Рестэк» и компания ITE.

Базируясь в Великобритании, ITE получает 50% выручки в России, Казахстане и Азербайджане. При этом Россия является крупнейшим рынком для компании. И не последнюю роль в генерировании cash flow играет крупнейшая выставка по безопасности — Securika Moscow.

20 709

посетителей

из 80 российских регионов и 58 зарубежных стран приняли участие в выставке Securika Moscow в 2019 году

ЦЕНА ТЩЕСЛАВИЯ

В 2019 году выставку Securika Moscow — по данным самих организаторов — посетили 20 709 человек из 80 россий-

ских регионов и 58 зарубежных стран, что на 13% превысило показатель прошлого года. На те же 13% вырос показатель так называемых целевых посетителей, их пиллметры организаторов насчитали 17 303 человека. На 11% выросло число байеров, которые пришли на выставку с конкретными целями поиска продукции и услуг для своего бизнеса.

На фоне роста бизнес-показателей организаторы не стали заигрывать с госсектором. В открытии Securika Moscow-2019 принимали участие только коммерческие спикеры от компаний Hikvision, Dahua, IDIS.

Между тем стандартная цена за один квадратный метр с НДС на Securika Moscow одинакова для всех. В 2019 году она составляла 21 018 рублей без застройки (год назад это было 15 500 рублей). Организаторы, кстати, подтвердили — в 2020 году цена вырастет примерно на 10%. При этом уже в 2019

Change in places / By Stanislav Tarasov, Dmitriy Voronov

In 2020, the Securika Moscow exhibition will change its address of holding for CrocusExpo. The participants' dissatisfaction with the policies of owners of exhibition space Expocentre on Krasnaya Presnya has affected the decision. However, moving will be also beneficial for the organizers of Securika from the British ITE, as it will give it a chance to update the format, the composition of the booths and conferences of the business program. At the same time, it is a chance to start the statistics of attendance and exhibitors from the "clean excel sheet" and avoid possible undesirable comparisons with the Securika indicators of previous years.

году, по данным официального сайта выставки Securika, количество экспонентов сократилось на 10% — до 396 против 439 в 2018 году.

НОВОЕ КИТАЙСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Стенды на Securika Moscow традиционно играют роль фигур в большой шахматной партии. Многое о стратегии компаний можно сказать по размеру стендов, их конфигурации и местоположению.

В 2019 году безусловным претендентом на главенство в пространстве Securika себя заявил китайский производитель систем видеонаблюдения, а теперь Международный технологический альянс — Hikvision забрал на себя статус «Генеральный партнер выставки» и отметил десятилетие работы в России, развернув на стенде 10 продуктовых зон с образцами технических средств охраны.

Еще десять лет назад простой производитель систем видеонаблюдения, а теперь Международный технологический альянс — Hikvision забрал на себя статус «Генеральный партнер выставки» и отметил десятилетие работы в России, развернув на стенде 10 продуктовых зон с образцами технических средств охраны.

Здесь были решения для малых объектов и для интегрированных систем. Камеры с функцией «холодный старт», например, призваны оттеснить на задний план недавнего лидера в поставках такого типа решений в госсектор — компанию Beward (та, в свою очередь, сосредоточилась на демонстрации IP-домофона, работающего под водой). Еще одна новинка — 22-мегапиксельная панорамная камера серии PanovU с углом обзора 180 градусов — прозрачно намекала на возможность отказа

HIKVISION

Что представил Hikvision на Securika Moscow-2019

ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОДУКТЫ

• Видеонаблюдение:

- Fisheye-камера серии DS-2CD6xxx с разрешением до 12 МПКС, кодеком H.265 и встроенной интеллектуальной функцией для сферы розничной торговли;
- 22-мегапиксельная панорамная камера серии PanovU с углом обзора 180 градусов;
- системы видеонаблюдения Easy IP и Turbo HD с алгоритмами глубокого обучения в системах IP и TVI (аналоговое видео);
- видеокамеры проектного сегмента с видеоаналитикой на борту, технологией обработки изображений ColorVu (способна передавать яркие цвета даже в условиях низкой освещенности);
- HiWatch (бюджетное IP- и HD-TVI-оборудование).

• Биометрия и контроль доступа:

- биометрические идентификаторы на базе алгоритмов глубокого обучения с функцией учета рабочего времени с помощью распознавания лиц;
- решения для организации интеллектуальных парковок и системы диспетчерской и экстренной связи.

• Беспилотные летательные аппараты и средства борьбы с ними.

РЕШЕНИЯ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ОБЪЕКТОВ:

- решения в сфере безопасности для конечного пользователя и малого бизнеса под торговой маркой Ezviz, камеры видеонаблюдения и устройства «умного дома»;
- Wi-Fi-глазок и дверной звонок с функцией удаленного контроля пространства подъезда.

КОМПЛЕКС «БЕЗОПАСНЫЙ ГОРОД»:

- интеллектуальная транспортная система (моделирование и управление транспортными потоками, распознавание лиц,



- пола и возраста человека, анализ поведения водителей, распознавание автомобильных номеров, цвета и марок автомобилей, контроль скорости транспортных средств, нарушений правил дорожного движения);
- облачная система распознавания лиц;
- мобильная система видеонаблюдения (персональные видеорегистраторы и оборудование для контроля ситуации внутри транспортных средств).

СИСТЕМЫ ДЛЯ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ:

- бюджетные тепловизоры с разрешением 160x120 пикселей;
- монокуляр с функциями слежения за горячими точками и измерения расстояния до цели;
- серия камер DS-2CD5xxx с функцией «холодный старт» и минимальной рабочей температурой -60°C;
- продукты во взрывозащищенном и антикоррозионном исполнении.

Технологическими партнерами стенда Hikvision выступили компании: ITV, DSSL, iVideon, Macroscop, Seagate, ISS, Western Digital, «Эридан», Stelberry.

от дорогостоящих мультифокальных решений немецкого производства под брендом Rapamega на таких объектах, как стадионы, аэропорты. Также были представлены решения для «умных домов» и АПК «Безопасный город» (включая элементы интеллектуальной транспортной системы).

Общий посыл экспозиции Hikvision можно определить как переход от бюджетных решений к нишевым продук-

там. В 2018 году только для сегмента транспортной безопасности подопечные Адлера Ву (глава Международного альянса Hikvision) перевели документацию в Единый стандарт конструкторской документации и получили сертификаты по требованиям постановления 969 сразу для 400 моделей камер видеонаблюдения.

Такой размах очевидно требует наличия крупных технологических

ITV|Axxonsoft выступила в статусе группы компаний, присоединив к основному программному продукту направления СКУД, пожарной сигнализации и видеонаблюдения

партнеров в лице инженеринговых компаний. Интеграторы помогают китайским hardware-компаниям закрыть традиционный дефицит компетенций в софте. Не случайно технологическими партнерами Hikvision на выставке выступили ITV|Axxonsoft, DSSL, iVideon, Macroscop, ISS.

А компания SafeLogic (SL — команда выходцев из Beward под руководством Игоря Лянда и Евгения Еремина) построила отдельный стенд и бизнес-направление на фоне интеграции оборудования Hikvision в проекты «умный дом» и «умный город» под прямым брендом производителя. Экс-BewardTeam предлагает комплексное решение по схеме «железо + софт» на базе собственного программно-аппаратного комплекса «Ландау». И судя



◀ **Safe logic** — новый старый игрок, в ранге группы компаний, с новыми направлениями типа видеорегистраторов

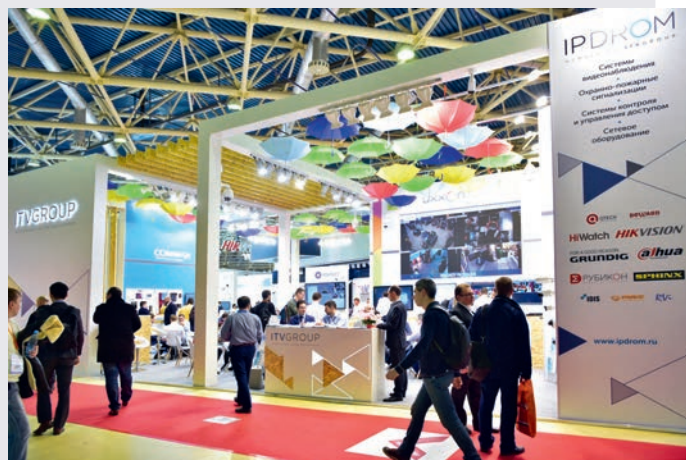
axxonsoft
MEMBER OF ITVGROUP

Hikvision наоборот

Еще один путь освоения рынка консолидацией продемонстрировали на выставке непосредственные разработчики программных продуктов. Так, на месте привычной экспозиции ITV|Axxonsoft вырос стенд никому до сих пор не известной компании ITV Group.

Когорта единомышленников Мурата Алтуева собрала на базе своего торгового подразделения IPDROM разнонаправленное оборудование, интегрировав его с материнским ПО Intellect и Axxon Next. Вышло эффектно: адресная система пожарной безопасности «Рубикон» (разработчик — компания ГК «Сигма»), системы контроля доступа корпоративного класса NODER (полностью сертифицированное отечественное шифрование аппаратных данных как альтернатива зарубежным стандартам), домофония COMMAX.

Сегмент видеонаблюдения в новоиспеченном альянсе ITV Group был представлен на выставке брендом Grundig Security. Выбор неоднозначный — на фоне не самых успешных попыток немецких брендов освоить рынок систем видеонаблюдения в России (Dallmeier, Mobotix на Securika-2019 не выставались). Ассортимент поворотных видеокамер формата HD-SDI и LED-мониторов, мягко говоря, не выглядел инновационным



(последним вендором HD-SDI в России старожилы рынка помнят бренды типа Sarmatt образца примерно 2015 года). Тем не менее, по утверждениям представителей Grundig (это выходцы из FortDialog), уже в первые месяцы работы им удалось обеспечить присутствие немецких видеокамер на объектах ни много ни мало Министерства обороны.



▲ Концептуальное решение стенда **RUBEZH** было адресовано «Индустрии 4.0.»



▲ «Луис +» усилил акцент на собственные торговые марки

по размерам двухэтажного стенда на Securika, амбиции у SL напрямую завязаны на амбиции азиатских партнеров.

ОТ ТЕЛЕСКОПА ДО БУЛАВКИ

Впрочем, даже при статусе генерального спонсора выставки азиатским пассивностям еще предстоит побороться за

лидерство на российском рынке систем безопасности с бизнес-аборигенами.

Если еще несколько лет назад вендоры искали возможности продвижения через торговые дома, а те были рады получить выгодные дилерские условия, то теперь приоритетом стал прямой завоз OEM-продукции и продвижение ее по наработанным ресел-

лерами базам клиентов. Однако и эта модель на фоне комплексных производителей систем безопасности не выглядит долговечной. Многие представители компаний на выставке сошлись во мнении — очень скоро, уже к следующей Securika, принципиальными для торговых домов станет наличие тех же инженеринговых сервисов



Извещатель RUBEZH ИП 212-164 на протоколе R3



Практическое применение модели основано на теории Густава Ми о рассеивании света сферической частицей. Внутри ИП 212-164 находится один красный светодиод и два фотоприемника, расположенные к нему под углами 50 и 125 градусов.

Благодаря разной интенсивности приема отраженного света два фотоприемника определяют, какое вещество в нем находится. Такая технология двухпозиционной оценки позволяет практически полностью решить проблему ложных срабатываний. Внутренние поверхности устройства выполнены серым цветом, что ближе по цвету к пыли, чем стандартные черные, и накопление пыли не снижает его чувствительность. За счет использования линз и уникальной компоновки оптопар в извещателе не используется дымовая камера, что также существенно отличает его от конкурентов, где в дымовых камерах используются преграды для остановки света окружающего пространства, что отрицательно влияет на прохождение дыма и снижает чувствительность. Благодаря отсутствию дымовой камеры и сквозному проходу извещатель обла-

дает повышенной защищенностью от запыления.

В ИП 212-164 полностью сквозной воздухопровод, стандартный горизонтальный воздушный канал и дополнительный вертикальный, что повышает чувствительность в ситуациях, когда очаг возгорания находится непосредственно под извещателем. В качестве способа крепежа извещателя к розетке используются неодимовые магниты для максимально простого монтажа. Для пожарных извещателей — это уникальный способ крепления. Еще одна особенность устройства — возможность проведения обслуживания (продувка воздушных каналов) по штатному месту установки. За счет использования двух каналов обнаружения и принципа относительности измерений устаревание извещателя происходит очень медленно.



◀ **«Армо Системы»** (торговый дом, монтаж, проектирование) сохраняет мультибрендовую политику, включая собственную торговую марку Smartec

САТРО-ПАЛАДИН
СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ

стал одним целым с компанией «БЕНИТЭКС»

KEDACOM

расширил экспозицию и полностью сменил команду российского представительства

П группа компаний
**ПРИБОРЫ
ОХРАНЫ**

презентовали стенд под девизом «Dahua всего»

ДЕАН

больше не проводит «Школу АНД»



◀ **3S GROUP** к китайским партнерам добавила сотрудничество с производителями из Кореи

(проектирование, монтаж, постпродажное обслуживание).

Отдельно стоящая группа стендовых «тяжеловесов» на Securika — реальные (не OEM) производители комплексных систем безопасности (КСБ). Их массивные стенды четко давали понять: рынок не свободен, здесь уже есть свои лидеры. Традиционно заметными в категории КСБ были НПА RUBEZH, НПО «Болид», «Луис+».

Российские «мастодонты» по праву считают рынок систем безопасности своей вотчиной — в конце концов, они его создавали в России. Сегодня они удерживают совокупно глобальную долю, предлагая продукцию и решения для всех ключевых сегментов рынка.

Концептуальное решение стенда НПА RUBEZH было адресовано «Индустрии 4.0.». Сама по себе тема автоматизации производства не была в достаточной степени проявлена на стенде (наблюдать ее могут гости партнерских

мероприятий НПА RUBEZH в Саратове, во время экскурсий по заводам альянса). Акцент был сделан на собственные продуктовые линейки. Инженеры НПА в качестве главной новинки представили адресную систему децентрализованного типа, она соответствует ГОСТ, EN 54 (европейский стандарт), NFPA 72 (американский стандарт). Система состоит из отдельных приборов (станций), каждый из которых является законченным устройством, способным работать автономно.

Исключением из правила осталась компания «Аргус-Спектр». Приоритет в ее разработках по-прежнему отдан базовому продукту — беспроводной системе сигнализации и оповещения «Стрелец». В 2019 году семейный бизнес Михаила и Сергея Левчуков представил на выставке обновление продукта — «Стрелец ПРО». В аддоне декларированы упрощенный монтаж и быстрая пусконаладка («расставьте

ретрансляторы, и датчики сами определяют, каким образом передавать сообщения на пульт»), уникальный уровень надежности («множество резервных путей доставки сигнала»), удаленное изменение любых настроек и удаленный контроль аналоговых значений устройств (дым, температура, запыленность, уровень батарей).

РАЙОН НОМЕР 8

Одной из причин желания переехать подальше от Красной Пресни экспоненты Securika Moscow называют очевидный минус — планировку залов.

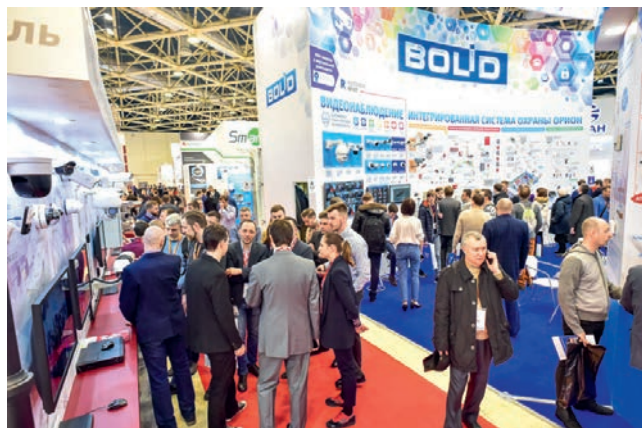
В «магистральном» пространстве (зал 2) все хорошо, здесьлюдно и на стендах, и в проходах между ними. Дополнительные точки внимания создают расположенные здесь же дискуссионные площадки и зоны презентаций.

Везунчики из сегментов видеонаблюдения, домофонии, СКУД, разработок программного обеспечения и

наиболее крупные вендоры пожарной автоматики (RUBEZH, НПО «Болид», «Юнитест», Honeywell) собирают богатый урожай визиток и личных контактов на стендах.

А вот вторая группа залов, под серией 8, отсечена от основной экспозиции широкой галереей. Стенды на ее территории выглядят как незваные гости, хотя тематика экспозиции — основополагающая с точки зрения статуса в индустрии. В закутке скучают по вниманию посетителей далеко не рядовые производители пожарной автоматики и пожаротушения, охраны периметра: «Эридан», «Эрвист», «Огнеза», «Плазма Т», «Технос М», бийское ПО «Спецавтоматика», ЦЕСИС НИКИРЭТ, «Егоза», «Старт 7».

И дело даже не в демонстрации оборудования как такового. Неудачное расположение залов год за годом препятствует тому, чтобы специалисты отрасли — в которой давно господствуют комплексные решения — смогли составить себе объемное представление о потенциальных элементах таких решений. Проекти-



◀ **BOLID** — видеонаблюдение этой торговой марки больше не представлено на стендах партнеров

ровщики, еще больше — монтажники, по умолчанию посещают главную экспозицию в зале 2 и порой даже не подозревают о том, что могли бы получить больше информации и больше возможностей по сочетанию оборудования различной тематики в своих проектах по итогам выставки. Они попросту не заглядывают в отдельно стоящий зал 8, не узнают о таком оборудовании, а те, кого компании приглашают персонально, и так хорошо знакомы с ассортиментом.

В 2018 году маркетологи противопожарного оборудования еще пытались разнообразить пространство «закутка» в зале 8 колбами с системой тушения тонкораспыленной водой или инсталляциями из огнеупорных труб в стиле «Игры престолов».

В 2019 году из эффектных элементов экспозиционной застройки остались только аквариум с «жидким газом» Noves на стенде компании «Пожтехника» и кабинка с пониженным содержанием кислорода от компании Wagner. Но экспоненты 2019 года даже и не роптали. Все надежды на переезд.

ВЪЕХАТЬ НА ВЫСТАВКУ НА ЧУЖОМ СТЕНДЕ

По результатам выставки Securika Moscow 2019 года стоит отметить еще один переломный тренд. Все больше компаний перестает выделять бюджеты на собственную стендовую застройку. Так, три года назад компания Bosch принципиально перешла к формату партнерских конференций и прямой коммуникации с заказчиками. Руководитель направления Bosch Security Systems Бернд Зайтер по-прежнему охотно дает комментарии и пояснения по текущей политике компании. Но делает это преимущественно в кофе-зонах, перерывах между конференциями и рядом со стендами партнеров. Продукция Bosch была представлена на стендах торговых компаний — в частности ТИНКО, «Армо Системы» и HiTechSecurity.



АНТОН АННЕНКОВ

исполнительный директор ГК «Пожтехника»

При том что вниманием на Securika Moscow-2019 мы обделены не были, однако мы не совсем довольны выставкой. Наша компания давно вышла за рамки только автоматического пожаротушения, мы уже давно предоставляем комплексные решения. Я имею в виду и комбинирование разных систем пожарной автоматики, и комбинирование разных способов пожаротушения: газового, водяного и т. д. Поэтому классификация участников по условным отраслям на данной выставке для нас неудобна. Нам интересно быть представленными на более открытой площадке, где к нам приходили бы заказчики, профессионалы из области пожарной автоматики, из пожаротушения, системные интеграторы и специалисты по эксплуатации зданий.

Учитывая все сказанное, мы постараемся извлечь максимальную пользу из переезда выставки в «Крокус Экспо». Мы обсуждали этот вопрос с коллегами и сошлись во мнении, что новая площадка более универсальна, там не будет такого четкого деления на залы. Чем более открытой будет площадка, тем эффективнее будет наше участие.



осваивает новые направления — digital signage и продвижение через маркетплейсы

Примеру немецких производителей «участвуем без стенда» в 2019 году последовали их шведские коллеги — из Axis. Так, бессменный маркетинг-директор компании Марк Павлица и спикеры уровня директора по продажам в России Алексея Майорова давали пояснения дилерам и интеграторам бренда непосредственно на стендах все тех же торговых домов. Кроме того, Axis анонсировала проведение собственного масштабного open air мероприятия на ВДНХ в конце мая.

В 2019 году ряды «отказников» от стендов дополнили «Интегра-С» (ее стенд традиционно располагался напротив входа в павильон), Iron Logic, MOVOTIX (с 2016 года, после покупки компанией Konica Minolta, немецкий производитель IP-камер планомерно сокращает маркетинговую активность), «Борлас» (сделали ставку на конференционный формат, который предлагают организаторы другого мероприятия — ТБ Форум).

Не прижились на выставке и некоторые глобальные бренды. В 2019 году с выставки ушли ASUS (после единственной попытки выставиться в 2018-м). Исчез в 2019 году с Securika Moscow и «китайский квартал». Традиционные дебютанты из азиатского региона либо стали OEM-брендами на стендах торговых компаний, либо взяли паузу до следующего года.

МНОГО НОВОГО ИЗ НИЧЕГО

Пожалуй, главный итог Securika Moscow-2019 — парадоксальное неприятие обилия новинок. В отсутствие акцентов, расставленных, например, экспертами или организаторами, премьеры оказались локальными, равными самим себе. Некоторые посетители

не скрывали недоумения — в практику внедрены еще не все «прорывные модели» прошлых лет, а заказчикам уже предложили готовить бюджеты под новые пополнения.

И вот в таком скепсисе заказчиков кроется очень важная для рынка систем безопасности проблема.

Традиционно отрасль позиционировала себя как рынок поставщика, где факт новой технологии на стороне производителя уже был достаточен для ее продвижения и продаж. Не были приняты ни опросы конечных пользователей, ни составление карт потребностей заказчиков. Все сводилось к позиционированию технических характеристик устройств.

Securika 2019 года, похоже, подвела под ним черту.

Сразу по окончании выставки несколько крупных вендоров начали готовить корпоративные исследования потребительских сегментов, с целью переориентирования маркетинговых стратегий. Вендоры поняли, что хотят знать, кто и почему использует те или иные модели, не со слов монтажников, а непосредственно от пользователей.

А пока обзор новинок 2019 года может быть представлен в любом виде, например, в изложении одного из участников Securika Moscow.

Мы выбрали обзор компании Perco, опубликованный на популярном ресурсе habrhabr. Обратим внимание: обыч-



Parsec выставила собственный стенд впервые за несколько лет

Во всей истории с Securika Moscow заказчики — самая слабо проявленная категория. На стенды они приходят по личному приглашению, и в целом Securika не то место, где можно рассчитывать на системное пополнение клиентской базы. Случайный «улов» в виде новых полезных контактов — исключение, которое подтверждает правило.

С точки зрения репутации Securika больше напоминает ярмарку отраслевого тщеславия, где размер стенда имеет значение, ибо нередко — главный козырь.

Но если подобный метод работал на пустом рынке начала 2000-х, то

но публикации по теме информационных технологий собирают на портале в среднем от 20-30 тысяч просмотров. Итоги выставки Securika в изложении одного из участников набрали чуть более 1,5 тысяч просмотров. Что подтверждает печальную истину — тематика безопасности в структуре технологических рынков по-прежнему существует на периферии интересов. Что жаль, и с чем департаменты развития компаний обязаны начать активно работать. Например, более активно осваивая B2C-сегмент. Первые результаты этой работы можно будет увидеть уже в марте следующего года, на Securika Moscow-2020.

Самое интересное на выставке Securika Moscow-2019. По версии компании PERCo



1 Интеллектуальный патрульный робот Atris от UBTECH

Патрульный робот Atris предназначен для патрулирования районов с повышенной террористической угрозой. На своей родине, в Китае, робот патрулирует Синьцзян-Уйгурский автономный район вместо военных, а также следит за порядком на улицах Пекина. Система распознавания лиц способна отличать потенциальных террористов из базы данных от мирных жителей, и в случае их обнаружения робот вызывает на место военных. Гусеничный робот может передвигаться и по заданному маршруту, и управляться вручную в режиме реального времени.



3 Беспроводной уличный извещатель Ajax MotionProtect Outdoor от Ajax

Ajax MotionProtect Outdoor — беспроводной датчик движения с защитой от ложных тревог, способный надежно работать даже при минусовых температурах и в условиях брызг и пыли. Интеллектуальный алгоритм LISA предотвращает ложные извещения. Датчик не реагирует на некрупных животных, точно определяет человека, имеет дальность до 1700 метров и систему антимаскирования, соответствующую третьему уровню надежности (Grade 3) по европейскому стандарту охранных сигнализаций EN 50131-1:2006. Способен работать до пяти лет без замены батареи.

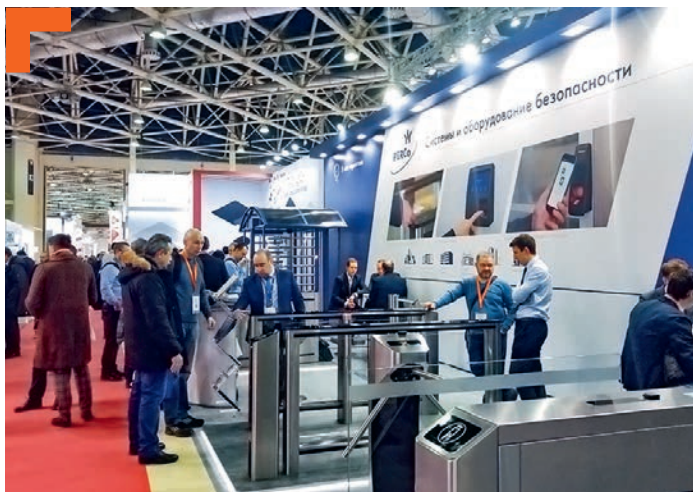
4 Автоматическая система пожаротушения на базе мини-роботов с системой от «ЭФЭР»

Система пожаротушения на базе мини-роботов-оросителей с системой удаленного доступа создана с использованием инновационных разработок в области применения тонкораспыленной воды. Система способна автоматически обнаружить возгорание, осуществить автоматическое пожаротушение объекта, организовать электронный пожарный надзор с удаленным контролем, исключая «человеческий фактор». По мнению разработчиков, использование таких систем в местах массового скопления людей позволит избежать трагедий, связанных с неправильным реагированием ответственных лиц в случае чрезвычайной ситуации. Система заняла первое место в номинации «Средства и системы пожаротушения» в конкурсе «Лучший инновационный продукт».



2 Камера DarkFighter DS-2CD2T47G1-L с технологией ColorVu от Hikvision

Камера, ставшая победителем конкурса «Лучший инновационный продукт» в номинации «Системы охранного телевидения», предназначена для работы в условиях недостаточной освещенности и способна формировать цветное изображение при полном отсутствии освещения благодаря встроенной подсветке теплого света. Высокое качество изображения и точная цветопередача необходимы для видеоаналитики, когда важны точные характеристики объектов видеозаписи. Добиться этого эффекта позволили новая технология сбора света Smart FSI и объектив нового поколения с антибликовым покрытием, стеклом с ультранизкой дисперсией, эффективно стабилизирующим резкость изображения и насыщенность цвета и апертурой F1.0.

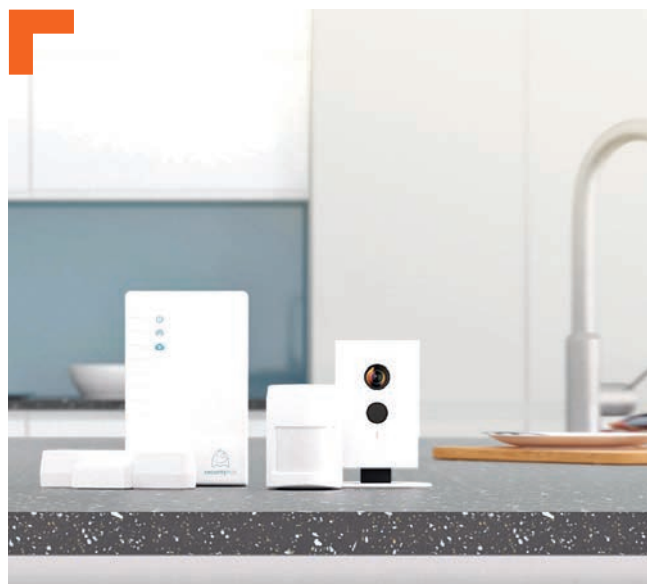


5 Биометрический контроллер со встроенным считывателем от PERCo

Биометрический контроллер со встроенным считывателем применяется в современных системах контроля доступа. Новый контроллер от PERCo поддерживает работу и с отпечатками пальцев, и с картами доступа форматов HID/EMM и MIFARE, и со смартфонами. Контроллер позволяет использовать для идентификации в СКУД сразу несколько способов, что дает пользователям систем легко осуществить переход от карт доступа к мобильному доступу и биометрии. Для усиления контроля доступа можно организовать проход по карте и смартфону одновременно.

6 Программа развития «Сердце города» от Dahua

В основе стратегии «Сердца города» лежит идея интеллектуальности, сенсинга и экосистемы. По словам разработчиков, развитие Big Data, искусственного интеллекта, облачных технологий, 5G и интернета вещей позволит вывести системы «умный город» на качественно новый уровень. Среди главных проблем в развитии «умных городов» специалисты Dahua называют пассивное считывание, частичный интеллект и угрозы сетевой безопасности. Для решения этих задач и разработана программа «Сердце города». Архитектура «Сердца» организована по принципу «1 платформа, 2 центра, N приложений» и предназначена для организации приложений промышленного, коммерческого и городского уровня, позволяя эффективно решать проблемы бизнеса и приносить социальную и экономическую пользу благодаря научному подходу к строительству и эксплуатации.



7 Беспроводная облачная сигнализация Security Hub от «Астра»

Беспроводная сигнализация Security Hub с облачной технологией Big Data разработана для функционирования в составе систем «умного дома» и охранных сигнализаций небольших объектов. Уникальность облачной сигнализации Security Hub заключается в том, что благодаря открытой архитектуре устройство можно легко интегрировать с любым пультом централизованного наблюдения и большим количеством других устройств. Для разных организаций — например охранных и мониторинговых компаний — предусмотрено единое программное обеспечение с разными ролями персонала и разными задачами.

Новинки Securika Moscow-2019

RUBEЖ
Информационно-аналитический журнал

СТАНИСЛАВ ТАРАСОВ

выпускающий редактор журнала RUBEЖ

Для себя я отметил продукцию Insentry (insentry.io). Система видеонаблюдения, которая умеет определять не только возраст человека, но и его настроение в данный момент.

Также была представлена функция распознавания зарегистрированных в системе лиц, что открывает широкие возможности по контролю доступа в школах, офисах, кафе и ресторанах.

АЛЕКСАНДР ПОПОВ

инженер отдела развития бизнеса Ivideon

ivideon

На выставке Securika Moscow компания Ivideon продемонстрировала новый продукт — Ivideon Bridge.

В чем идея?

Раньше для подключения камеры к Ivideon нужна была или камера со специальной прошивкой, или регистратор со специальной прошивкой, или ПК с ПО Ivideon Server.

Теперь появился еще один способ. Ivideon Bridge подключается к локальной сети, сканирует ее на наличие камер и регистраторов, выводит список обнаруженных девайсов и предлагает подключить. Поддерживаются для подключения устройства с ONVIF и RTSP — т. е. абсолютное большинство на рынке.

После ввода логина-пароля Bridge принимает видеопоток с камеры или регистратора и

передает в зашифрованном виде в облако Ivideon.

Также Bridge может транслировать в облачный сервис видеозаписи на картах памяти в камерах и жестких дисках регистраторов — для оборудования Dahua и Hikvision.

Вся настройка происходит в веб-интерфейсе Ivideon.

Предварительная розничная цена устройства — 6 тыс. рублей.

Габариты — весьма скромные, буквально помещается на ладони.

Для начала работы нужно подключить к питанию и интернету — все.

На выставке демонстрировалось устройство «высокой степени готовности», коммерческий запуск запланирован на конец мая 2019 года.

АЛЕКСЕЙ ВИТАЛИСОВ

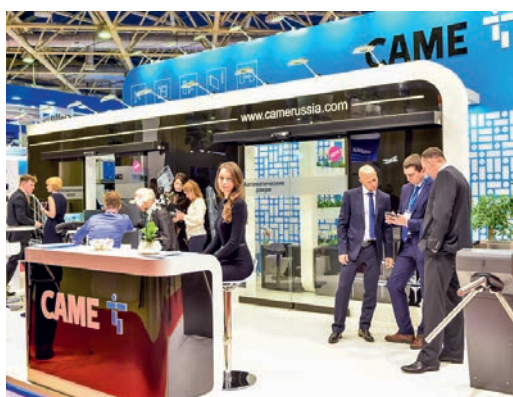
заместитель генерального директора ООО «Смартек Секьюрити»

Smartec

Акцент в этом году мы делали на специальные проектные серии Smartec. Представляем ряд IP-видеокамер с особо высокой чувствительностью на базе сенсоров с увеличенными линейными размерами. Это идеальное решение для организации видеонаблюдения на крупных периметрах, промышленных объектах, в аэропортах, на границе и т. д. Для условий полного отсутствия освещения на объекте мы продемонстрировали свои PTZ IP-камеры с решением 4K линейки DarkBuster с фокусируемой ИК-подсветкой. Мы также представили

системные решения, такие как термокожухи, рассчитанные на эксплуатацию в условиях сурового климата, с устанавливаемыми внутри бескорпусными 5Мп IP-камерами. Также мы продемонстрировали решение для распознавания лиц, обладающее малой восприимчивостью к ракурсу обзора. Но если в целом говорить про этот тренд, мы относимся к нему с осторожностью. Нужно понимать, что для уверенного распознавания во многих системах необходимо соблюсти массу условий — от уровня освещения до угла установки камеры.

Securika Moscow-2019 в отзывах участников



Алексей Гинце

директор по связям с общественностью
ООО «ААМ Системз»

Впечатления от выставки 2019 года очень положительные. Организаторам удалось повторить успех прошлого года и даже улучшить качественный состав аудитории. Из года в год на Securika Moscow приходит все больше квалифицированных специалистов. Эти люди обращаются с вполне конкретными вопросами и задачами. Еще пять лет назад 50% посетителей не понимали, что представлено на стенде, не знали, что им нужно.

С одной стороны, выставка высветила интерес к программным продуктам для крупных распределенных объектов, для интегрированных систем безопасности. С другой — изменение портрета заказчика. Если раньше подобный «софт» интересовал в основном службы крупных промышленных предприятий, то сейчас им заинтересовались, например, технические специалисты из банковского сектора.

В настоящее время для крупных банков создание единой информационной системы, куда будут интегрированы данные по всем, даже не-

большим, местным филиалам, — это стандарт. Данный тренд мы предвидели много лет назад. Поэтому успели накопить солидное количество интересных внедрений.

Наиболее массовой стала идентификация по отпечатку пальца, однако набирает популярность и бесконтактная идентификация с помощью распознавания лиц

Еще один популярный запрос — биометрическая идентификация. Наиболее массовой стала идентификация по отпечатку пальца, однако набирает популярность и бесконтактная идентификация с помощью распознавания лиц. Запрос на подобные решения на рынке, безусловно, сложился, и заказчиков не пугает текущий уровень цен. С помощью таких систем решаются задачи не только по безопасности, но и, например, по учету рабочего времени.

Еще в прошлом году для организаторов Securika Moscow определенным риском было расширение

деловой программы. Тогда мы обращали внимание ИТЕ, что для классической выставки (которой и является Securika) — это, по большому счету, не нужно. Людям не хватает времени пообщаться со всеми посетителями и партнерами на стендах. Поэтому конференционные залы могут оказаться пустыми.

Сейчас я рад, что опасения были напрасными. Команда Натальи Виноградовой смогла найти баланс, т. е. деловых мероприятий было ровно столько, сколько нужно. Наш технический директор выступал на секции для проектировщиков и остался очень доволен заполненностью зала и вопросами, которые удалось обсудить. Верное решение — расположить ключевые «площадки» деловой программы внутри экспозиции, а не где-то по периметру, как было несколько лет назад. Это, конечно, привлекает внимание к дискуссиям и докладам. Наконец очень хорошо, что организаторы позволили самому экспертному сообществу сформировать пул вопросов для обсуждения.

Никаких претензий к ИТЕ у меня в 2019 году нет. Более того, не может не радовать переезд выставки в 2020 году в «Крокус Экспо». Потому что в «Экспоцентре» многие вопросы решались вообще без учета мнения экспонентов. Уровень бюрократии порой просто зашкаливал. Проблематично было все: от завоза выставочного оборудования до простой парковки автомобиля.

Изменит ли переезд что-то для Securika Moscow? Думаю, если изменит, то в лучшую сторону. Показателен пример выставки Mosbuild, она уже перебралась в «Крокус». Ничего страшного не произошло. По поводу «Экспоцентра» мы много раз высказывали свое недовольство. Организаторы должны как-то реагировать, решать существующие проблемы. Они решили таким способом, и мы это решение приветствуем.

Алексей Виталисов

заместитель генерального директора
ООО «Смартек Секьюрити»

По итогам выставки 2019 года у меня создалось впечатление, что люди очень изголодались по информации. Такого обилия посетителей, как в первый день работы на Securika Moscow, мы не видели давно. Судя по оставленным визиткам, растет не только количество приходящих людей, расширяется также география покрытия выставки. Посетители приезжали со всей России и из-за рубежа.

Я думаю, этому способствует сокращение выставок в регионах и уход некоторых мероприятий в формат бизнес-форумов. Например, так произошло с ТБ Форумом. По сути, Securika Moscow остается практически единственной профильной выставкой по системам безопасности в России. Здесь есть деловая программа, но, по большому счету, она избыточна, т. к. люди предпочитают сами подходить на стенд, где они в любом случае получают больше информации, чем сидя в зале.

Судя по оставленным визиткам, растет не только количество приходящих людей, расширяется также география покрытия выставки

Радует, что в отличие от 2018 года возросло количество посетителей, которые подходят к конкретными проектными задачами. Они прекрасно ориентируются в теме, с ними не приходится вести долгие вводные разговоры. Акцент в этом году мы делали на специальные проектные серии Smartec. Если говорить о новинках на выставке в целом, сейчас их относительно не много. Мы ожидаем появления по-настоящему революционных продуктов в 2020 году. Большой интерес представляет, на мой взгляд, например, соединение смежных бизнесов. Допустим, security-бизнеса и бизнеса, связанного с радиолокацией. На стыке этих двух направлений могут быть рождены новые интересные продукты, доселе не представленные. Мы ведем разработки в этой области.

Максим Жмырко

исполнительный директор
ООО «Ира-Инжиниринг»

В 2019 году выставка прошла для нас эффективнее, чем в 2018-м. С первого дня мы работали в крайне плотном графике. Стенд посетили представители 125 дилеров, приходили также лица, принимающие решения о закупках из государственного сектора. В значительной мере такой успех обусловлен большой подготовительной работой — мы адресно рассылали приглашения и звонили своим партнерам. Им, в свою очередь, было интересно воочию познакомиться с

нашими новинками. Например, мы представили сверхчувствительные арочные металлодетекторы для пенитенциарных учреждений. Устройства выявляют металл на теле человека массой от 1 грамма.

Юрий Цывинский

руководитель службы технической поддержки IDIS

Мы довольны количеством посетителей на Securika Moscow-2019. В первые три дня работы выставки стенд IDIS был крайне загружен. Судить о качестве полученных контактов до их разбора и тщательного анализа сложно, окончательную черту по итогам участия мы подведем позже. В целом, впечатление положительное.

Очень важно, что организаторам выставки удалось развернуть по-настоящему международный диалог. Они пригласили к участию в деловой программе представителей компаний-глобальных лидеров индустрии безопасности. Кстати, представитель IDIS был единственным европейским представителем на форуме. Основной итог этой сессии: несмотря на разницу иностранных рынков и российского, наши проблемы схожи. На-

Искусственный интеллект в системах безопасности — это несомненный тренд последних лет

пример, совокупная стоимость владения уступает место совокупной стоимости обслуживания оборудования — эта тема актуальна сегодня для поставщиков и заказчиков по всему миру.

Искусственный интеллект в системах безопасности — это несомненный тренд последних лет. Спикеры форума подняли вопрос о национальной специфике применения и развития данной технологии. В Азии, например, население совсем не против распознавания лиц и создания огромных баз данных. Европейцы же, наоборот, очень высоко ценят свои персональные данные и всячески выступают за сохранность личной информации. Живой пример тому регламент по защите данных — GDPR. То есть социальные условия влияют на развитие технологий в разных странах. Эти аспекты бизнес, конечно, должен учитывать и обсуждать.

Ольга Осипова

директор по стратегическому развитию и инновациям 3S GROUP (ООО «ЗС ГРУПП ЛТД»)

По информации организаторов, количество посетителей выставки Securika Moscow по сравнению с прошлым годом выросло более чем на 20%. На стенде 3S GROUP прирост составил и вовсе 50%. Эти цифры свидетельствуют: интерес к мероприятию растет с каждым годом, в его орбиту попадает все больше проектов по безопасности из разных вертикалей. Параллельно мы наблюдаем процесс «схлопывания» региональных выставок. Их целевая аудитория мигрирует на выставку в Москве.

Securika Moscow-2019 показала, что технологический прогресс индустрии безопасности не стоит на месте. Главный тренд — видеоаналитика — стал обязательным компонентом систем безопасности в целом. Компании с успехом применяют ее не только для контроля оставленных предметов и девиантного поведения людей в местах массового пребывания, но и для индикации возгораний и задымлений, т. е. в интересах пожарной безопасности. Видеоаналитика на борту наших камер и как дополнительное программное обеспечение определяет пол, возраст, эмоции людей, а также предлагает решение ситуационных алгоритмов. Настоящая революция произошла в ценовой политике — для заказчика стоимость за видеоканал по некоторым решениям начинается сегодня от 1000 рублей.

Показалась немного странной идея превращения стендов в бары, ведь в барах обычно тратят деньги, а не зарабатывают... Но многим посетителям эта идея понравилась, а клиент всегда прав. Думаю, что в следующем году баров будет больше.

Новые технологические решения необходимы в реализации государственных проектов, следовательно, компаниям нужен диалог с представителями власти и госструктур. Именно GR-конференций, форумного формата не хватило в 2019 году деловой программе Securika Moscow. Возможно, новое место проведения выставки в 2020 году — «Крокус Экспо» — приблизит существующий формат к формату ТБ Форума, хотя обе эти выставки очень интересны, каждая эффективна и уникальна по-своему. Благодарю организаторов выставки Securika Moscow за идеально проведенное мероприятие. До встречи на Securika Moscow-2020 в «Крокус Экспо».

Сергей Васью

ведущий инженер ООО «Теко-ТД»

Мы с 90-х годов занимаемся разработкой и производством проводных и радиоканальных охранных систем. Недавно выпустили проводную адресную систему, а также организовали свой облачный сервер. Собственно, все эти разработки мы и представили на Securika Moscow. Для нас это главное маркетинговое событие года. По сравнению с прошлым годом в 2019-м увеличилось количество посетителей — прирост составил около 30%. Это было видно даже невооруженным глазом. Мне кажется, что также изменился качественный состав приходящих людей. Из года в год здесь все больше профессионалов.

Роман Калинин

PR-менеджер Sigur (ООО «ПромАвтоматика»)

Два последних года Securika Moscow не только не стагнирует, как многие мероприятия отрасли, а, наоборот, становится больше и насыщенней: это и интересная деловая программа, и, как следствие, увеличение не только количества посетителей, но и их качества. Кроме того, растут выставочные площади. В следующем году организаторы проведут мероприятие уже на другой, более крупной площадке столицы — в «Крокус Экспо». Изменения мы видим на нашем стенде. За время выставки 2019 года его посетили сотни

Главными трендами этого года в СКУД стали мобильный доступ, использование распознавания лиц для идентификации и появление новых поколений контроллеров

самых различных клиентов: крупные заказчики, интеграторы, представители небольших монтажных компаний, наши партнеры. Поэтому впечатления у меня положительные.

Главными трендами этого года в СКУД стали мобильный доступ, использование распознавания лиц для идентификации и появление новых поколений контроллеров. Мы на Securika Moscow-2019 тоже представили прототип подобного контроллера. Главной особенностью

Что говорили в социальных сетях участники и посетители по итогам Securika Moscow-2019

Дмитрий Борощук

исполнительный продюсер форума Say Future

Сел писать впечатления от Securika. Смотрю фотографии в ФБ и Instagram. Полно фото коллег друг с другом, полно фото с первыми лицами брендов с криками «Мы самые-самые номер 1 на рынке», полно сториз из серии «Ура! Мы приехали».

И практически ничего о представляемых вендорами продуктах! В большинстве своем фотографии и материалы «посмотрите какой у нас стенд гламурный!!!» Посмотрел. Умилился. И забыл.

Александр Касякин

директор по развитию ООО «НЭЛИТ-СК»

Я, возможно, глупость скажу или не попад, но... А вам не кажется, что выставка пошла по стопам «Экспоком»? Сначала было интересно и необычно. Потом стало привычно. Потом выставка превратилась в дорогостоящую тусовку для друзей-знакомых, которым больше увидеться негде по тем или иным причинам, а потом выставка умерла. Но через какое-то время начала возрождаться, правда, под несколько другим именем, но все же... Не?

Мне понравились IP-контроллеры компании TFORTIS, новые камеры Grundig, LOG IP X, ну и так кое-что.

Заинтересовала венгерская компания с интересной видеоаналитикой, позволяющей отслеживать перемещающиеся цели и вести цель от камеры к камере. Кроме того, разрешение этих камер очень высокое.

Из нового я бы отметил именно решения для транспорта: камеры, следящие и анализирующие трафик автомобильный. У Hikvision — монитор прозрачный.

Относительно остальной экспозиции, я опрашивал сам многих, единственное что отметили, это домофон «Спутник», но, покопав, понял, с этим домофоном не гут, проект переехал из аналога Сколково в Казани (*Иннополис. — Прим. ред.*), и он пригодился в Сколково.



устройства является новая архитектура, теперь это практически полноценный компьютер на Linux со свободно программируемой логикой. А это значит удовлетворение даже самых специфичных запросов клиентов в сжатые сроки.

Что касается распознавания лиц — в моду входят устройства «все в одном»: биометрические терминалы, у которых на борту и камера и алгоритмы распознавания. Такое оборудование может быть оперативно введено в эксплуатацию. Однако ни один из производителей по факту не может пока как-то прокомментировать рамки применимости таких устройств, особенно для объектов с большим количеством персонала. Все мы знаем, что распознавание лиц, как и другая биометрия, ошибается.

К сожалению, я практически 90% времени провел за работой на стенде и из мероприятий деловой программы смог посетить только дискуссию «Технологические точки роста СКУД», где Sigur выступал модератором. Из-за сжатых временных рамок не удалось обсудить все вопросы, которые мы планировали. Тем не менее диалог не только с президиумом, но и с залом вполне удался. Отвечая на вопрос: «Быть ли деловой программе на Securika Moscow?» Думаю — быть. Главное, чтобы организаторы привлекали для формирования повестки не только внутренние ресурсы, но и вендоров, интеграторов, конечных клиентов, которые могут рассказать про свои задачи и «боли».

Дмитрий Овчинников

главный аналитик научной группы технического сопровождения ООО «Огнеза»

Специализированные выставки такого масштаба, как Securika Moscow, являются важным инструментом для увеличения сбыта продукции и расширения клиентской базы компании. Посетители стенда «Огнеза» — это представители проектных компаний и организаций, которые специализируются на вопросах пожарной безопасности.

Особую заинтересованность проектировщиков на выставке 2019 года традиционно вызвали решения «Огнеза» по огнезащите кабельных проходок — терморасширяющийся герметик ОГНЗА-ГТ, кабельные проходки, решения для огнезащиты кабельных проходок через перекрытия толщиной 100 мм. Без внимания не остались и материалы для огнезащиты металла, пластиковых труб и воздуховодов.

Сотрудники компании провели большое количество консультаций для представителей монтажных и проектных организаций. В частности, специалисты «Огнеза» предостерегли их от применения противопожарной пены для огнезащиты

кабельных проходов. Мы неоднократно сталкивались с жалобами от производителей, которые не могут сдать объект надзорным органам. Дело в том, что огнестойкие монтажные пены нельзя использовать при заделке кабельных проходов, т. к. они не испытаны по ГОСТ 53310.

Особую заинтересованность проектировщиков на выставке традиционно вызвали решения «Огнезы» по огнезащите кабельных проходов

Никого не оставили равнодушными и подготовленные отоженные образцы герметика ОГНЕЗА-ГТ, противопожарной муфты и кабельной проходки. Плотную пенококсовую шубу каждый хотел не только посмотреть, но и потрогать.

В следующем году «Огнеза» с удовольствием вновь примет участие в Securika Moscow и поделится новыми решениями по огнезащите и разработками собственной лаборатории.

Что касается грядущего переезда Securika Moscow на новую площадку, судя по довольно богатому опыту участия в выставках, «Экспоцентр» кажется более удачной площадкой для участников с точки зрения организации.

Константин Крыжановский

директор по развитию True-IP

Мы довольны организацией и привлечением посетителей на эту выставку. На стенд подходили конечные пользователи, представители застройщиков и управляющих компаний, которые уже используют наше оборудование и программное обеспечение, а также операторы связи.

Судя по новинкам, в сегменте домофонии намечился переход к мобильной идентификации. Другой тренд — уход ПО в облака, что способствует развитию сервисных моделей. Возможно, в ближайшем будущем, по крайней мере в нашем направлении, модель получения оборудования и ПО почти бесплатно с последующей оплатой подписки на цифровые сервисы станет повседневной реальностью для пользователей.

В следующем году мы также планируем принять участие в Securika Moscow. Ведь это одна из центральных выставок в нашей сфере.

Олег Рагозин

директор департамента технической безопасности группы «Борлас»

Выставка Securika, являясь крупнейшей выставкой в сегменте систем безопасности России, представляет для группы «Борлас» прежде всего имиджевый интерес. Данное отраслевое мероприятие позволяет эффективно продвигать бренд компании и демонстрировать свои компетенции и продукты, на основе которых мы создаем безопасную инфраструктуру. В прошлом году «Борлас» презентовала свои возможности на стенде, где предложила технологии будущего, находящиеся на стыке безопасности, информационных технологий и искусственного интеллекта. В этом году попробовали для себя новый формат. В качестве посетителей посмотрели на выставке новинки партнеров, анонсированные ими в начале 2019 года, и показали их нашим заказчикам.

Выставка Securika-2019 уже традиционно достаточно разнообразная по представленным на стендах решениям, и для неспециалиста может быть даже сложно определить какие-либо новинки и тренды. В этом плане весьма помогает сегментирование павильонов по видам технических средств.

Основной тренд этого года, как нам видится, состоит в создании средств активной и пассивной (с подавлением) защиты от беспилотных летательных аппаратов

Основной тренд этого года, как нам видится, состоит в создании средств активной и пассивной (с подавлением) защиты от беспилотных летательных аппаратов. Сейчас меняется законодательство с тем, чтобы соответствовать новой угрозе, и на рынке появляются доступные по цене и эффективные технические средства. Думаю, скоро мы увидим в этом сегменте серьезную конкуренцию.

В сфере безопасности потребность в инновационных и экономически эффективных технологиях возрастает с каждым днем. Работая тесно с заказчиками, в том числе в стратегически важных отраслях экономики, мы отмечаем, что предприятия находятся в постоянном поиске способов снижения расходов на обеспечение безопасности и антитеррористической защищенности своих ак-

тивов при условии постоянного роста угроз. Поэтому Securika Moscow — отличная площадка для демонстрации и тестирования новейших систем и технических средств безопасности.

Securika Moscow — отличная площадка для демонстрации и тестирования новейших систем и технических средств безопасности

Возвращаясь к вопросу отказа от стенда на Securika Moscow-2019, могу сказать, что в разные годы мы вкладываемся в разные мероприятия и сравниваем эффекты от участия в них. Таким образом мы корректируем нашу маркетинговую программу.

В 2019 году мы приняли участие в ТБ Форуме. Это мероприятие отличается от Securika манерой организации, на нем выставочная часть мала и основное общение проходит в конференц-залах. Нам было интересно сравнить два разных формата участия в двух крупнейших мероприятиях года в области безопасности. По результатам участия в них мы сделали вывод об отличии аудиторий. На выставке Securika Moscow аудитория значительно шире, на ТБ Форуме она уже (немногим более 6000 посетителей), но более качественная с точки зрения ее заинтересованности в поиске конкретных технических решений. Могу сказать, что Securika удобна для нас с точки зрения продвижения бренда компании и ее партнеров, а ТБ Форум удобен с точки зрения поиска конкретных потребностей у потенциальных заказчиков. Оба мероприятия эффективны, но в разных плоскостях.

Антон Анненков

исполнительный директор ГК «Пожтехника»

Существенного увеличения посещаемости в 2019 году я не заметил. Наш стенд традиционно — один из самых посещаемых.

В этом году мы зафиксировали повышенный интерес со стороны представителей ИТ-индустрии. Что связано с активным строительством дата-центров по всей стране.

Другая зона роста — объекты культуры: музеи, театры и т. д. В первый раз на этой выставке мы видели к этой теме такой интерес. На профильной конференции зал был полон. Обычно аналогич-

ные мероприятия собирают 20-30 специалистов, Securika Moscow собрала около 300 слушателей, настоящий рекорд. При этом дискуссия проходила очень фокусно и профессионально.

Свою целевую аудиторию в лице проектировщиков мы также встретили на конференции BIM&Security. Для крупных международных заказчиков работа в BIM-среде — это уже аксиома. Мы создаем информационные модели оборудования последние четыре года, поэтому появление профильной для систем безопасности конференции по этой теме можно только приветствовать.

Из новинок мы представили систему автоматического пожаротушения тонкораспыленной водой АУРА™ (ТРВ). Подобные системы наряду с тушением Novec® 1230 — глобальный тренд индустрии безопасности. Он возник в связи с ориентацией заказчиков на экологичные решения. ТРВ — сложная с точки зрения проектирования, подбора оборудования, требований к компонентам система. Поэтому свое решение мы разрабатывали два года. Сейчас мы его представили, и оно уже пошло в проекты. Еще одна сложная задача, решение которой мы представили в рамках

В этом году мы зафиксировали повышенный интерес со стороны представителей ИТ-индустрии. Что связано с активным строительством дата-центров по всей стране

выставки, — сверххранное обнаружение. Под этот запрос мы представили аспирационный извещатель (обнаружение тления) и термокабель (выявление нарушений температурного режима там, где горению могут предшествовать несколько секунд разогрева — кабельные трассы и т.д.).

Денис Семенов

директор по развитию ООО «Компания «Проксима»

Что сказать о Securika Moscow — это крупнейшая выставка на рынке систем безопасности. Здесь собираются почти все производители, и мелкие, и большие компании. Тут можно сразу увидеть, куда движется отрасль. Каждый день работы здесь очень ценен для специалистов. Поэтому впечатление, конечно, положительное, разве может быть иначе?

