

«Say Future» — инновации в живом общении



В 2018 году «Интерполитех» совершил прорыв. Организаторы выставки нарастили традиционную экспозицию форумной программой, придумав ей говорящее название «Say Future». Впервые эксперты отрасли безопасности получили возможность напрямую управлять деловой повесткой. Чем они не замедлили воспользоваться. Накануне форума «Say Future» журнал RUBEZH опросил экспертов рынка о видении актуальной проблематики, требующей открытого и честного обсуждения.

 Подготовили: Николай Маричев, Татьяна Лебедева

“Say Future” – innovations in live communication

In 2018 “Interpolitex” made a breakthrough. The exhibition organizers improved the traditional exposition with the forum program, giving it a name that speaks for itself “Say Future”. For the first time, security industry experts were able to directly manage a business agenda that they were quick to use. On the eve of the “Say Future” forum, the RUBEZH magazine asked market experts about the current issues that require open and honest discussion.

Москва обладает уникальной законодательной базой среди всех субъектов



ИННА СВЯТЕНКО

председатель комиссии Московской городской Думы по безопасности, лидер общественного объединения правоохранительной направленности «Безопасная столица», председатель Координационного совета Негосударственной сферы безопасности (НСБ) Москвы.

Инна Юрьевна, в своих законодательных инициативах Московская городская дума неизменно учитывает приоритеты столичных органов исполнительной власти. Какие структуры и ведомства выступают вашими главными партнерами в построении стабильно функционирующей системы обеспечения безопасности мегаполиса?

ИННА СВЯТЕНКО: Мы тесно сотрудничаем с Департаментом региональной безопасности. Одной из самых сложных функций является соблюдение законов и порядка при проведении шествий, митингов и других массовых мероприятий. Я думаю, что законодательства, аналогичного нашему, пожалуй, нет больше ни в одном субъекте. Все четко прописано, определены форматы, места, правила организации и проведения различных мероприятий и акций. Есть довольно много условий, которые вошли в законодательную базу совсем недавно.

Времена меняются, и те требования, которые были актуальны еще пять лет назад, во многих аспектах совершенно не терпят критики сегодня. Многоплановая законотворческая работа, наличие кодифицированных нормативно-правовых актов, регулирующих данную область правоотношений, например таких, как Кодекс города Москвы об административных правонарушениях, еще раз подчеркивает наше тесное и плодотворное сотрудничество с Департаментом региональной безопасности.

Вторым, но не менее важным соратником для комиссии по безопасности Московской городской Думы является Департамент гражданской защиты населения — при нашем участии разработан отдельный блок законов в сфере исполнения работ аварийно-спасательными службами. Есть и специальные законы, действие которых

предусматривается при наступлении техногенных угроз или аварий. В рамках исполнения их положений проводятся, например, обучающие курсы для добровольцев по специализациям: добровольный пожарный и представитель аварийно-спасательных служб.

Одним словом, мы очень плотно сотрудничаем с профильными специалистами, чтобы быть уверенными — принятые законы будут исполнены и реализуют свои положения во благо наших сограждан.

Имея за плечами немалый опыт, можете ли вы рассказать, каким образом должно быть регламентировано применение технических средств обеспечения безопасности и охраны? Например, в Москве в местах массового скопления народа, с точки зрения критериев эффективности использования таких систем.

И. СВЯТЕНКО: В нашем распоряжении есть специализированный научно-исследовательский центр «Безопасность», созданный при ассоциации негосударственной сферы безопасности — НСБ, центр разрабатывает стандарты и регламенты для частных охранных предприятий, т. е. единый стандарт охраны социальных объектов.

Это законодательная инициатива на уровне города, или отраслевой стандарт на уровне ГОСТа? При каком техническом комитете ведется эта работа, в пределах каких экспертных сообществ?

И. СВЯТЕНКО: Да, стандарт разработан на уровне ГОСТа. Как я сказала, существует ассоциация негосударственной сферы безопасности. При ней действует Координационный совет НСБ. Они зарегистрированы, есть региональные отделения. Научно-исследовательский центр «Безопасность», по сути, и есть основа будущего технического ко-

митета по разработке стандартов на тему общественной безопасности. С его окончательным оформлением появится и возможность для отраслевых сообществ примкнуть к разработке стандартов и регламентов.

Могут ли производители, вендоры технических средств, принять участие в работе будущего технического комитета и формировании стандартов, с точки зрения, например, правил применения носимых регистраторов, систем и средств видеонаблюдения?

И. СВЯТЕНКО: Время еще не пришло. Давайте пока отработаем стандарт, а уже потом перейдем к следующему этапу.

Вы проводите большую работу в рамках реализации программы построения АПК «Безопасный город». На ваш взгляд, выполнены ли основные задачи, поставленные перед этим проектом? Какие вопросы остались нерешенными?

И. СВЯТЕНКО: Безопасность не бывает избыточной. В связи с развитием научно-технического прогресса регулярно возникает необходимость в смене устаревших технических средств на более современное оборудование. И это должны понимать все производители. На смену каждому продукту практически сразу приходит другой, более усовершенствованный. Именно поэтому мы никогда не скажем «стоп» развитию и усовершенствованию систем безопасности.

Эффективная эксплуатация систем безопасности во многом определяет качество самой безопасности. На ваш взгляд, имеет ли смысл на законодательном уровне закреплять «поставщиков безопасности» - будь то оборудование или услуги по его обслуживанию? Возможно, создав единый пул таких поставщиков в масштабах Москвы?

И. СВЯТЕНКО: Ни в коем случае. К сожалению, известны случаи, когда управ-

ляющая компания делает выбор в пользу наименьших затрат, но не качества. Мы сталкиваемся с ситуацией, когда у каждого жилого комплекса свое решение, которое не всегда может интегрироваться в общегородскую систему. Но значит, такое решение приняли, например, жильцы дома или комплекса, и их устраивает такой подход.

На ваш взгляд, можно ли решить этот вопрос на уровне городского законодательства?

И. СВЯТЕНКО: У нас даже были определенные попытки, около пятнадцати лет назад, когда мы хотели написать закон о видеонаблюдении. Результатом должно было стать появление единой базы и стандартов. Многие ведомства получили бы возможность использовать те или иные технические средства. Но потом поняли, что это коррупционный путь и он не нужен городу, потому что есть городская система видеонаблюдения, которая действительно работает именно для городских нужд.

Поменяем ракурс нашей беседы и поговорим о выставках, семинарах и конференциях, посвященных теме безопасности. Из года в год их становится все больше. А насколько я могу судить — вы человек занятой, ваше время — ограниченный и ценный ресурс. Каким выставкам вы отдаете наибольшее предпочтение?

И. СВЯТЕНКО: На самом деле, в течение года проходит не так уж и много выставок. Но все они, без сомнения, заслуживают внимания. Случается и так, что наибольшую заинтересованность у меня вызывают небольшие выставки молодых ученых. Порой на них можно увидеть дерзкие, я бы даже сказала, новаторские решения, которые сильно отличаются от фундаментальных подходов. Работы молодых ученых зачастую очень перспективны и вызывают неподдельный интерес. Многим из этих проектов, конечно, предстоит «вылежаться», потому что есть разработки, которые уже себя зарекомендо-

вали. Но, несмотря на это, каждый год выставки продолжают удивлять гостей и участников новациями.

Какие выставки или форумы по безопасности для вас ключевые? Что выделено особо в вашем расписании?

И. СВЯТЕНКО: «ТБ Форум» и «Интерполитех» — две крупнейшие выставки, которые проходят в Москве и где действительно можно увидеть и ознакомиться с новыми современными разработками с точки зрения использования технических средств. Однако наметилась некоторая тенденция, когда большая часть участников представляет одно и то же из года в год, рассказывая лишь о том, какое количество отечественных деталей они использовали в производстве. Но давайте будем честными: если разобрать прибор, то станет понятно, что почти все модели были произведены в Китае.

Раз уж вы заговорили о Китае. Были прецеденты, когда США вводили запрет на прямое использование китайского оборудования. Есть ли гипотетическая возможность рассмотрения ввода аналогичных ограничений у нас в стране?

И. СВЯТЕНКО: В отношении военно-промышленного комплекса такие ограничения всегда были и есть.

Где в таком случае пролегает грань импортозамещения? Насколько принципиально для безопасности государства, страны, города изолировать себя от мировых индустрий и производств решений по безопасности?

И. СВЯТЕНКО: Я считаю, что здесь можно снизить существующий градус конспиративности. Многие говорят о том, что в данной области нежелательно использовать технику иностранного производства, поскольку, возможно, именно через нее наши потенциальные оппоненты могут отслеживать и анализировать происходящее в городе. Но мы с вами понимаем, что технический прогресс ушел настоль-



В скором времени беспилотники будут не только парить над нашими головами, мы станем ежедневно использовать их во многих сферах нашей жизни

ко далеко вперед, что для получения информации не нужно вторгаться в использование техники. Все данные о происходящем в городе можно собрать другими, наиболее простыми способами, которые к тому же потребуют наименьших затрат.

Насколько вы доверяете технике как таковой? Мобильный гаджет — друг или внедренный агент? Вы верите в полицейский режим на телефонах?

И. СВЯТЕНКО: Как говорится, возможно все. Лично меня в смартфонах раздражает искусственный интеллект. Мне не нравится, что телефон указывает мне что делать, куда идти, вносит правки в мой график, дает советы, которые мне не нужны. И, может быть, правильно, когда люди отстраняются от суперсовременных интеллектуальных гаджетов.

Искусственный интеллект возведен в ранг технологической панацеи. Что он несет в себе, на ваш взгляд, какие вызовы и риски?

И. СВЯТЕНКО: Как говорил Джон Маккарти, изобретатель термина «искус-

ственный интеллект» в 1956 году, «как только он заработал, никто больше не называет его ИИ». Опасность и риски есть всегда, но прежде стоит провести четкую границу между «слабым» искусственным интеллектом, предназначенным для решения единичной задачи и гипотетически сильным, который будет способен решить множество интеллектуальных задач, наравне с человеком. В наших силах ограничивать те или иные возможности искусственного интеллекта.

И видимо, как раз в таких сферах, как обеспечение безопасности, деятельность специализированных компаний и, возможно, охранных предприятий...

И. СВЯТЕНКО: Безусловно. Безопасность — это та сфера, где человек умнее искусственного интеллекта. Но у ИИ есть и свои плюсы. В медицине нашли две концепции ИИ — экспертные системы и нейронные сети. Также использование ИИ решает множество медицинских задач: дают заключение о присутствии инородного тела или патологии на рентгенологическом снимке, о наличии раковых клеток в

образцах материала. Достоверность таких данных, как МРТ, снимки УЗИ, применение ИИ превышает 90%. Разве эти достижения науки не перекрывают с лихвой возможные минусы ИИ?

Как курируется вопрос об использовании беспилотников в Москве? Ведь дроны — еще один актуальный тренд.

И. СВЯТЕНКО: Как я уже сказала, прогресс невозможно остановить. В скором времени беспилотники будут не только парить над нашими головами, мы станем ежедневно использовать их во многих сферах жизни. Открытым остается лишь вопрос регулирования данной деятельности. Согласно действующему законодательству в области использования воздушного пространства, над Москвой, в частности, запрещены любые полеты дронов, кроме согласованных перемещений летательных аппаратов спецслужб. Так как зачастую они создают аварийные ситуации для нашей санитарной авиации или передвижения первых лиц.

Вероятнее всего, достижение необходимого компромисса в части ис-

пользования воздушного пространства — дело нескольких лет, когда в небе смогут появиться тысячи дронов, доставляющих, например, самые разные посылки — от документов до обычной пиццы.

Ведет ли Московская городская Дума законодательную работу по установлению каких-либо правил или порядка использования беспилотников?

И. СВЯТЕНКО: Здесь необходимо понимать структуру законодательства Российской Федерации в области использования беспилотных систем. Согласно положению Воздушного Кодекса Российской Федерации, использование воздушного пространства законодательно регламентируется на федеральном уровне. Это регулирование осуществляется посредством федеральных законов, указов президента Российской Федерации, постановлений правительства Российской Федерации, федеральных правил использования воздушного пространства и прочих федеральных нормативно-правовых актов Российской Федерации.

Данный принцип учитывает значимость регулируемой области и обеспечивает необходимое единообразие в масштабах всей нашей страны.

Что касается Московской Думы, то мы можем предложить свою помощь как специалисты, владеющие нюансами данного вопроса и специфической правоприменительной практикой. Не больше того.

Чему посвящено ваше выступление на форуме Say Future. Какого слушателя вы ожидаете увидеть? Ждете ли вопросов от аудитории?

И. СВЯТЕНКО: Я всегда очень трепетно отношусь к предстоящим выступлениям. На форуме лейтмотивом мы обсудим две темы: проблемы трудозанятости людей и их профессиональной подготовки. И второе — использование современных технологий для повышения качества предлагаемых

услуг. Мне бы хотелось донести до аудитории простую мысль — мы не можем огородиться от всего мира лишь правоохранительными органами или техническими средствами безопасности. Очень важен аспект взаимоотношения с людьми. Необходимо, чтобы люди осознали всю значимость живого общения в едином сообществе.

Не секрет, что я являюсь руководителем проекта «Безопасная столица», и нам удалось вовлечь огромное количество людей в этот проект, благодаря тому, что мы сделали его не линейным, а многоуровневым.

Мы не призывали всех поголовно идти ночью патрулировать улицы, потому что ночью темно и все бандиты совершают правонарушения именно в это время суток. Нет. Мы оставляли людям возможность выбора, как участвовать в этом проекте.

Кто-то выходил на улицы ночью, кто-то оставался дома и работал через социальные сети с закрытыми группами, другие работали днем, уделяя внимание работе с детьми и подростками из группы риска. Есть люди, которые помогают заблудившимся грибникам или занимаются поиском пропавших без вести людей.

Можно ли допустить в скором времени появление специальных комплектов для определенного контингента людей, например старших по дому, по подъезду, или даже целых волонтерских групп, которые будут хорошо оснащены с технической точки зрения? Это может стать следующим этапом волонтерского движения.

И. СВЯТЕНКО: Департамент информационных технологий предусмотрел и это. У нас есть возможность запитаться к городским камерам видеонаблюдения с любой квартиры.

Есть у нас и волонтеры, помощники, которые как раз являются активистами проекта «Безопасная столица». Чаще всего это люди с ограниченными возможностями, которые хотят быть полезными городу, а город идет им в

этом навстречу, для того чтобы они могли помогать, не выходя из дома.

Как операторы видеонаблюдения?

И. СВЯТЕНКО: Совершенно верно, они как операторы в своем дворе, поэтому и вся эта система уже работает. И если мы говорим о научно-техническом прогрессе, то уже не сегодня-завтра эти же операторы будут управлять беспилотниками по доставке пиццы, газет или чего-либо другого.

В разных странах инструкции по безопасности интегрированы в повседневную жизнь. В той же Японии повсеместно распространены небольшие стикеры с описанием действий на случай землетрясения. На ваш взгляд, как можно выстроить, скорректировать или дополнить современную систему ОБЖ?

И. СВЯТЕНКО: У нас работает комплексная система информирования населения. Сюда входят и электронные табло с пропагандистской информацией, с инструкциями, как себя нужно вести в той или иной ситуации, работает смс-оповещение.

По всему городу установлены плазмы, на которых постоянно высвечивается текст о том, что можно, а что нельзя делать. МЧС постоянно напоминает о необходимости выключать все электроприборы и проверять газ перед выходом из дома. Когда вы спускаетесь в метро, то слышите голос, который напоминает, что необходимо сделать, если вам станет плохо, и что у вас есть возможность обратиться за помощью к машинисту. И так далее.

Вся эта информация, хотим мы того или нет, но остается в нашем подсознании. И если горожанину сейчас кажется, что он ничего не знает и в школе по ОБЖ у него была твердая двойка, то могу заверить — стоит ему попасть в ситуацию, угрожающую его безопасности, пассивная память моментально воспроизведет все ранее услышанное и тем самым, вполне возможно, спасет человеку жизнь.

Цифровизация и интеграция — основные тренды на рынке систем безопасности



ВЛАДИМИР ШЕЛЕПОВ

вице-президент ГКС
по стратегическому развитию
направления комплексной
безопасности

Как вы оцениваете состояние рынка систем безопасности, он растет, падает, стагнирует?

ВЛАДИМИР ШЕЛЕПОВ: Во-первых, рынок систем безопасности растет по объективным причинам. Угрозы существуют и их количество, к сожалению, не уменьшается. Эти угрозы приобретают новые формы. Поэтому рынок систем противодействия этим угрозам просто вынужден расти и развиваться.

Кроме того, в рамках принятой программы «Цифровая экономика» по мере подключения в единое цифровое пространство все большего количества систем безопасности и их интеграции — рынок безопасности будет также меняться качественно и расти. Это затронет не только непосредственно задачи информационной безопасности, но и весь комплекс систем безопасности.

По каким причинам вы приняли решение об участии в Say Future? В чем уникальность и отличие этой площадки от альтернативных (ТБ, all-over, Securika)?

В. ШЕЛЕПОВ: В связи с тем, что дирекция комплексных систем безопасности и антитеррористической защиты в ГКС образована недавно, а компания и команда, вошедшая в состав дирекции, имеют значительный опыт в области создания систем безопасности, то для нас это мероприятие послужило хорошим поводом рассказать о нашей практике, подходах и компетенциях в рамках профильной для нас темы. Это было основной задачей.

Организаторы мероприятия уделили большое внимание техническому оснащению выставки и конференции — это оставило хорошее впечатление от участия в Say Future.

О чем будете говорить на форуме? Что хотите донести и до каких ау-

диторий? Какова цель? Как видите идеального слушателя/посетителя такого форума?

В. ШЕЛЕПОВ: Мой доклад «Обеспечение безопасности в местах массового пребывания людей» касается практики обеспечения антитеррористической защищенности, в том числе безопасности мест массового пребывания людей, а также критически важных, потенциально опасных объектов.

Основной угрозой в местах массового пребывания является угроза совершения террористических актов, формы и методы совершения которых постоянно обновляются. Актуальная задача сегодняшнего дня — учет всех видов угроз безопасности, разработка решений, направленных на их оперативное выявление, локализацию, подавление.

Обеспечение безопасности мест массового пребывания граждан является приоритетной задачей государства. Наиболее четко и стройно выстроено законодательство в сфере обеспечения безопасности при проведении спортивных соревнований. Утвержденные правительством Правила обеспечения безопасности при проведении таких соревнований регламентируют не только технические требования к системам безопасности, но и взаимоотношения организаторов этих соревнований, собственников мест массового пребывания, которые являются местами проведения соревнований, правоохранительных структур и федеральных органов исполнительной власти.

Комплексный, системный подход к обеспечению мест массового пребывания людей — ключевой фактор успеха. Настоящим прорывом явились решения, принятые в период проведения олимпиады в г. Сочи в 2014 году и матчей ЧМ ФИФА 2018 года, а именно внедрение на объектах спорта FAN ID.

Идентификация зрителей указанных спортивных соревнований при продаже билетов и при входе на спортивные объекты значительно снизили риски, связанные с возможными нарушениями общественного порядка, а сама работа велась, в том числе, на «дальних подступах», начиная с границы Российской Федерации.

Крупные международные спортивные мероприятия в России стали драйвером развития законодательства в области обеспечения безопас-

стратегического направления цифровизации нашей страны. Специалисты ГКС готовы к активному участию в комплексном решении задачи обеспечения безопасности мест массового пребывания людей. Накопленный опыт и компетенции позволяют нам быть полезными как в области совершенствования нормативной базы, так и в области проектирования и реализации систем комплексной безопасности на объектах и массовых мероприятиях.

не только на Say Future: Security — мы говорим о безопасности, но не говорим ли мы больше, чем следует, и не снижаем ли эффективность мер по борьбе со злоумышленниками, сообщая какую-то информацию в открытых источниках? Как соблюсти баланс между открытостью общества, СМИ и безопасностью? Где провести эту грань? Такие вопросы должны себе задавать организаторы мероприятий. Много зависит и от особого умения спикеров балансировать на этой грани. Но грань должна быть задана. И, на мой взгляд, эта тема требует внимательного обсуждения в деловом сообществе.

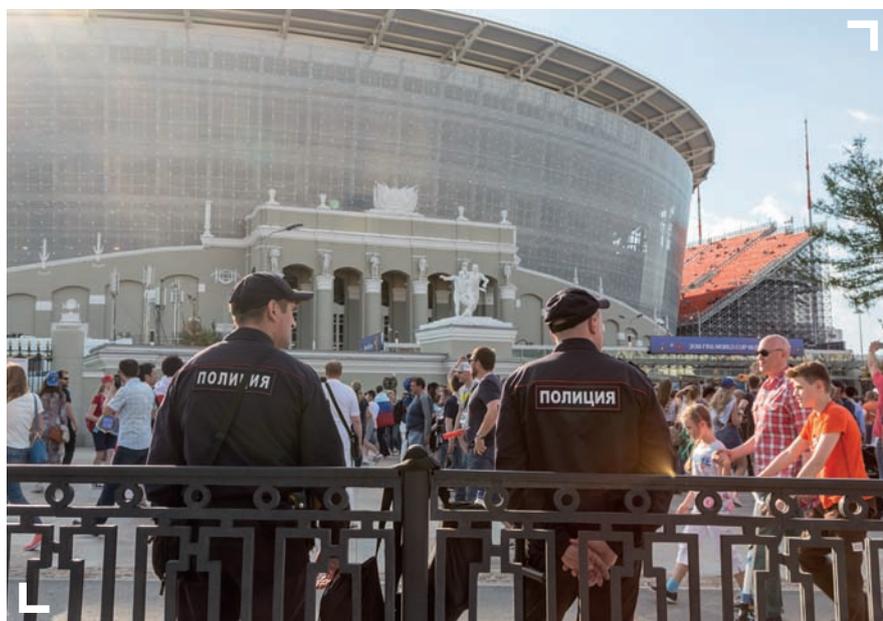
Какие тренды актуальны сейчас в рамках площадки «Интерполитех/Say Future»? На чем важнее сделать фокус российским компаниям в современных условиях? Продуктовые стартапы и разработки? Либо развитие комплексного продвижения и сервисов по постпродажному обслуживанию заказчиков/объектов?

В. ШЕЛЕПОВ: Основные тренды, как мы обсудили выше, — цифровизация и интеграция систем безопасности.

Выставки — не только «Интерполитех» или Say Future — должны быть практически полезны, на них надо представлять реальные продукты и сервисы, чтобы на стендах мог идти профессиональный диалог. Имиджевый подход к участию в такого рода мероприятиях не очень интересен. Соответственно, программа конференции должна строиться исходя из этих же принципов.

От чего будет зависеть решение по участию в следующем году?

В. ШЕЛЕПОВ: В рамках общей стратегии продвижения бренда, компетенций ГКС и комплексных систем безопасности и антитеррористической защиты мы рассматриваем каждое мероприятие индивидуально. Решение будет приниматься после изучения программы, состава участников, условий участия в мероприятии.



Олимпиада в Сочи и Чемпионат мира по футболу 2018 в России стали драйвером развития законодательства в области обеспечения безопасности на спортивных мероприятиях

ности на спортивных мероприятиях. Вместе с тем законодательство в области безопасности других массовых мероприятий, например культурных, не отличается глубиной проработки. Отдельно следует отметить необходимость максимальной интеграции современных технических систем с целью обмена данными и прогнозирования вероятности наступления тех или иных угроз, что идет в русле

Каким критериям, на ваш взгляд, должны соответствовать спикеры форума формата Say Future? Нужен ли фильтр, ценз при их отборе?

В. ШЕЛЕПОВ: Требования, думаю, надо формулировать к деловой программе форума — спикеры уже будут подбираться к ней.

Тут открывается очень серьезная тема, затронутая на форуме. В выступлениях на разных мероприятиях —

«Say Future» — offline-инструмент, в который мы верим



АЛЕКСАНДР ЧИЖОВ

генеральный директор
ООО «Агрегатор»

Как вы оцениваете состояние рынка систем безопасности, он растет, падает, стагнирует?

АЛЕКСАНДР ЧИЖОВ: Когда мы недавно встретились, я говорил, что, по моему ощущению, рынок падает, но это немного не так. Я больше говорил об отдельно взятом сегменте рынка. Однако рынок, или правильнее все же назвать рынки совокупно, скорее растут либо находятся в том же состоянии, как и в 2016 году, например. Рынки — это государственные закупки и коммерческий сегмент, который состоит из B2B и B2C в каком-то замикшированном виде. Хотя в твоём вопросе есть подковырка. Ты спрашиваешь про состояние, а что такое состояние? «Групп» или еще имеется шанс на «реанимацию»? Давай рассмотрим емкость, размер рынка и его потенциал.

Посмотрим на государственный рынок, на него очень сильно повлияли и влияют мероприятия, которые прошли совсем недавно, это и Чемпионат мира по футболу, и присоединение Крыма, программы импортозамеще-

Мы настолько сильно верили в силу государственных проектов, что при этом перестали замечать все то, что творится в коммерческом сегменте систем безопасности. А конъюнктура очень серьезно менялась

ния, новые стройки или, наоборот, отсутствие строек, там, где их ждали. Если мерить по объему денег, то он особо не изменился, но он очень серьезно перераспределился в 2017-2018 годах. Кто-то «купался» в деньгах, а кто-то, порой целыми компаниями, уходил «под воду». Не маленькими, причем, компаниями. В частности, могу отметить, что 2017 год дался нам очень нелегко.

И я объясню это на примере другого, коммерческого рынка.

Мы настолько сильно верили в силу государственных проектов, что при этом перестали замечать все то, что творится в коммерческом сегменте систем безопасности. А конъюнктура очень серьезно менялась. И вот «открываем мы глаза», а тут AJAX, Ivideon, куча SaaS-решений, видеоаналитика. Стоимость всего этого стремится к нулю, открывая рынок большому количеству потребителей, — рынок растет.

Благодаря этим потрясениям лично для нас рынок падал, но благодаря этому мы весь 2018 год меняли и меняемся. Мы определили для себя другие точки роста, конечно, не забывая про наш старый, любимый рынок проектов.

Если говорить языком американцев (я про ту самую кнопку), мы испытали «перегрузку», благодаря которой ушли в перезагрузку, на уже обновленном ПО и начинаем работать по-новому.

Вы приняли решение об участии в «Say Future». Какова цель? Как видите аудиторию? В чем отличие этой площадки от альтернативных (ТБ, all-over, Securika)?

А. ЧИЖОВ: Мы приняли решение не спонтанно. Это была большая работа и история дружбы с организаторами мероприятия, компанией «Бизон». Давай я начну с небольшой истории. Год назад Николай пригласил нас на банкет, посвященного «Интерполитеху» в старый советский ресторан «ЯР» — хрусталь, зеленое сукно, нафталин и воздушные гимнасты произвели на нашу компанию неизгладимое впечатление. Это был просто ужасный «олд-скульный» формат, продолжая который, можно было «уйти со сцены», как Жан Мишель Жар, Скутер, либо быть востребованным у совсем небольшого числа поклонников. Услышав такую критику, Николай не разговаривал со

мной две недели, шучу... На самом деле у «Бизона» было огромное желание меняться, мне было интересно помочь и создать что-то новое, и наши взгляды полностью совпадали. Зима, весна, лето — все это время мы встречались и «росли», подключая все больше и больше единомышленников. Мы очень старались все вместе. Посмотрим, что получится.

Теперь немного о цели. Стандартные выставки, банкеты, road-шоу — немного в прошлом. Выставки в регионах умерли или ослабли до предела, формат банкетов не приносит той выгоды, а road-шоу, на мой взгляд, всем смертельно надоело, более того — 90% всех денег находится в Москве, и что «ловить» в регионе этим шоу, лично мне непонятно. Конечно, еще остался ряд «ходов» для работы с регионами, но не буду тут «палить» тему.

Стандартные выставки, банкеты, road-шоу — немного в прошлом. Последнее время очень моден сторителлинг. Что он дает? Историю, которую вы донесете до своего потребителя

Последнее время очень моден сторителлинг, у некоторых он протекает даже в гипертрофированном виде, если смотреть на различные бизнес-форумы без цели, где выступают спикеры, зомбирующие людей очевиднейшими тезисами (все понимают, о каких мероприятиях). Бизнес-форум сам по себе — это отличный формат, но он должен быть тонко настроен. Что дает сторителлинг — историю, которую вы донесете до своего потребителя, ведь давайте вспомним, что вас связывает с той или иной компанией? Конечно это история, а история это люди. За любым событием в ваших отношениях с компанией стоит нечто определенное и осязаемое. Форум — это не выставка, где есть у вас стенд и потребители хотят оценить вас «по одежке». К вашему стенду может прийти ограниченная аудитория, ведь многие могут пройти мимо

и не поговорить с вами. Кто вы, как вы думаете, как живете — все эти вопросы сейчас волнуют потребителей, и только формат «Say Future» на рынке безопасности дает компании и потребителям новый формат их связи и взаимодействия.

О чем будете говорить?

А. ЧИЖОВ: Я шагаю через себя. У меня нет огромного опыта выступлений, даже более того, я шагаю через ступеньку и беру роль модератора абсолютно нового трека «видеонаблюдение».

Говорить мы будем о разном. В основном, это дискуссии. Дискуссии с приятными и умными собеседниками. Очень было сложно найти людей, не готовых по разным причинам поговорить на сцене. Это и «наложение» по времени с китайской выставкой, многие «звезды» и просто хорошие ребята

уехали туда, другим было сложно сломать себя и выйти на сцену. У кого-то идет активный период «звездной болезни», и до них было сложно достучаться. Но, возможно, они будут уже в следующем году.

Ну, как пример — тема «Сложные проекты». Мы будем говорить о том, как компании (интегратору либо производителю) было тяжело ввязаться во что-то новое либо что-то непонятное. Как они решали проблемы и какую приобрели экспертизу, чем они могут поделиться с рынком. Наша задача не мучить людей 45-минутными или более докладами. А обозначить в 15 минут довольно широко тему, дать векторы, которые можно будет развить в кулуарах форума. Конечно, будут и солидные выступления, неплохие презентации подготовил Axis, «Видео-макс», мы тоже, как «Агрегатор», поднимем интересные и новые темы.

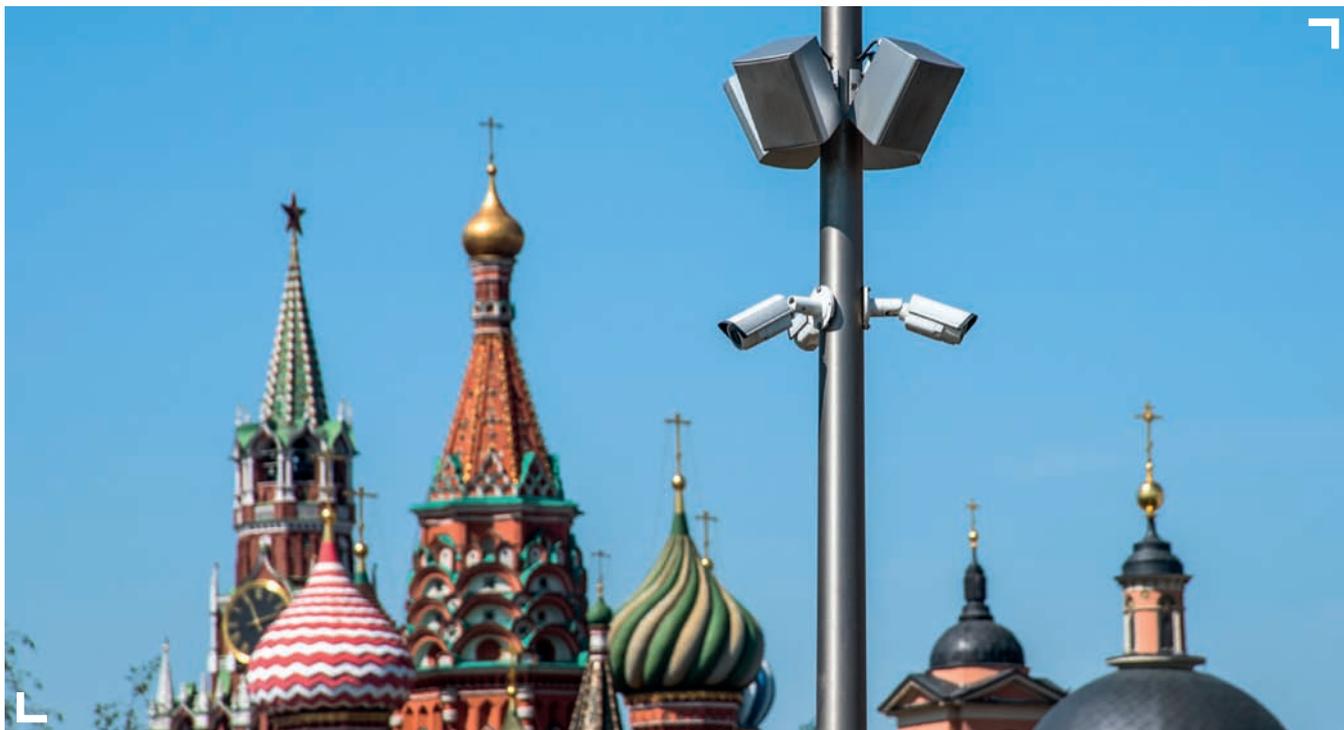
В какие цифры оцениваете свой сегмент? Обороты? Маржинальность? Доля рынка топ-3 лидеров (или просто лидеров) — это российские компании?

Как изменится ваш сегмент рынка в ближайшие три года — в цифрах?

А. ЧИЖОВ: Хороший вопрос или вопросы, замаскированные в один вопрос. Давай все по порядку. Наш сегмент — это системы видеонаблюдения (видеосерверы и видеорегистраторы), а также СКУД. Но в первом заданном тобой вопросе я отметил серьезную модернизацию рынка и его сегментов. Если мы будем говорить об оборотах и маржинальности только в СКУДе или видеосерверах, то упустим, к примеру, быстроразвивающиеся сегменты SaaS и видеоаналитики, которые нам очень нравятся.

Тут по твоим вопросам можно книгу писать, однако, увы, как сказал Антон Павлович, «краткость — сестра таланта», продолжим. В мире мы наблюдаем трансформацию рынка, либо это можно назвать «китайским подходом», когда маржинальность на стандартных товарах и методах продаж начинает падать и стремиться к нулю. Цепочки дистрибуции сокращаются. К примеру, Axis на форуме поднимет вопрос ценности премиум (читай — хорошей) продукции, весьма здраво учитывая, что многие китайские наши партнеры заботятся исключительно о цене «за ведро» своей продукции, заваливая ею всех и вся. Размывается средний ценовой сегмент или, даже скажу более конкретно, — он размыт. Теперь есть Китай. Есть премиум. И вот начинаются решения. Решения задач заказчика, упакованные как качественные продукты, узкая специализация на нерешенных задачах в сегментах СКУД и видеосерверы. Все это дает максимальную маржинальность. Мировой рынок безопасности, безусловно, растет, я думаю CAGR составит не менее 8-10%, и тут стоит вопрос, как вы в него интегрированы, в какой сегмент или сегменты.

На тему топ-3 я испытываю уважение, конечно, к данным различных ста-



тистических агентств, они показывают, кто «молодец». Мне будет сложно утверждать обратное, все же цифры — это цифры. Но гораздо интересней было бы реально знать, продажи чего именно и куда помогают им занимать верхние строчки рейтингов. Думаю,

этот подход и этот потребитель очень интересны. А если говорить в деньгах, то мы оцениваем потенциальный годовой оборот рынка подобных решений в районе 100 миллионов долларов, при марже в десятки процентов. Это ниши, которые интересны нам.

Благодаря большому числу спикеров на форуме — 100 (!) — можно найти близкого по душе, профессиональным знаниям, похожим задачам, человека

правду даже близко узнать будет достаточно сложно. Кроме этого, уверен на 100% всем было бы интересно видеть отчеты о компаниях, которые совершили прорыв на рынке. О малоизвестных стартапах, которые ворвались в эти рейтинги.

Наша компания сконцентрировалась на других сегментах рынка (смежных, к примеру, ИТ), на которых совсем недавно не было решений, базирующихся на продуктах из рынка безопасности. В ИТ это стало возможным благодаря тому, что там тоже трансформируются процессы, возникают новые потребности. Лично для нас

Какую роль в этих изменениях (усиление или отмена изменений) может сыграть отраслевое сообщество вашего сегмента? Как этому может способствовать «Say Future», какие результаты возможны благодаря такому формату форума?

А. ЧИЖОВ: Мне кажется, на нашем рынке отсутствует общение. Интернет нас захватил. Все получаем из интернета. Кстати, мое мнение — именно из-за него выставочная деятельность разрушается. Но в интернете не хватает одного очень важного контента, это, как я говорил выше, — сторителлинг.

Сайт, фотографии, амбициозные тексты в буклетах людей больше не волнуют. Они не дают им ответа на очень важный вопрос: кто эти люди? Чей сайт? Кто там у них сидит, что они там вообще думают? Может, извините, они там «не в адеквате» и все это фейк?

Благодаря большому числу спикеров на форуме — 100 (!) — можно найти близкого по душе, профессиональным знаниям, похожим задачам, человека. Начать новую историю с меньшими затратами.

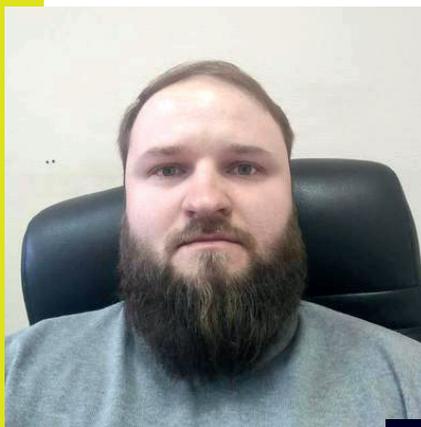
Ваше нынешнее участие платное? От чего будет зависеть решение по участию в следующем году?

А. ЧИЖОВ: Да, участие платное, мы взяли небольшой стенд. Для большинства спикеров, которые интересны, по моему мнению, как модераторы — участие бесплатное.

Посетители, если воспользуются схемой «earlybird», получают хорошую скидку на билеты. Есть промокоды. Ищите их на сайтах компаний-участников «Say Future».

В следующем году мы обязательно будем принимать участие, т. к. это единственный формат и, возможно, offline-инструмент, в который мы верим.

Рынку безопасности необходимы отечественные интеллектуальные продукты



ВАЛЕНТИН ПОПОВ

директор по развитию
ГК «Валайн»

Как вы оцениваете состояние рынка систем безопасности, он растет, падает, стагнирует?

ВАЛЕНТИН ПОПОВ: На самом деле, мне кажется, что в целом рынок еще показывает незначительный рост. Локомотивом продолжает быть сегмент крупных интеграционных проектов, в первую очередь «Безопасный регион», проекты, в которых используется оборудование, о котором говорится в постановлении правительства РФ № 969, а также ряд других, спущенных сверху. Если говорить о SOHO-сегменте, в котором находится большая часть нашей ЦА, то все далеко не так радужно. Потихоньку «сдуваются» широкопрофильные дистрибьюторы систем безопасности, в процессе выбрасывая большое количество популярного оборудования на рынок по бросовым ценам, что неизбежно ведет к сокращению цепочки сбыта, в первую очередь за счет торговых домов. Также в этом процессе принимают активное участие, правда, без «сдутия», компьютерные дистрибьюторы, к которым пришли вендоры из Поднебесной ради увеличения оборота.

ОЕМ-партнеры Hikvision, чьими руками происходила популяризация этих моделей, оказались просто, по-русски, «кинутыми» вчерашними партнерами. Товарищи из Поднебесной «выбросили» эти модели на наш рынок по цене, которая была почти в два раза ниже розницы ОЕМ-партнеров

Почему российские компании на данном этапе проигрывают китайским конкурентам?

В. ПОПОВ: Многие из нас прекрасно помнят начало 2016 года, которое ознаменовалось выходом на массовый рынок России новых моделей камер китайской марки HiWatch, дочерней по

отношению к Hikvision. Но новыми их можно назвать лишь условно, ведь этих камер с таким логотипом еще не было. На самом же деле, рынок и его участники отлично знали это оборудование под марками LTV, Novicam, SpaceTechnology и другими. ОЕМ-партнеры Hikvision, чьими руками, «кровью и потом» и, конечно же, маркетинговыми бюджетами, происходила популяризация этих моделей, оказались просто, по-русски, «кинутыми» вчерашними партнерами. Товарищи из Поднебесной «выбросили» эти модели на наш рынок по цене, которая была почти в два раза ниже розницы ОЕМ-партнеров. В результате чужими руками удалось развить дилерскую сеть, популяризовать товар, а потом резко исключить торговые дома из структуры сбыта как лишнее звено за счет ценового демпинга своей же собственной продукции.

Но в Hikvision пошли дальше. Более года работает официальный интернет-магазин EZVIZ (ezviz.ru), который продает товар в розницу конечному потребителю. Очень забавно наблюдать потуги ряда торговых домов, которые взялись на этом фоне предлагать подобную продукцию инсталляторам и интеграторам, особенно учитывая, что это продукт в чистом виде из DIY-сегмента.

В конечном счете все идет к тому, что Dahua и Hikvision полностью вытеснят ОЕМ-партнеров, которые, по сути, «на своих спинах занесли» их на рынок. Им останется уменьшить розничную стоимость и укоротить цепочку продаж. И настанет счастливое время для инсталлятора. Он избавится от гнета «торговых домов-перекупов», начнет напрямую работать с производителем (на худой конец дистрибьютором) и перепродавать конечному клиенту... Но все будет совсем не так.

Если китайские вендоры — это своего рода интервенты, навязывающие свои марки на нашем рынке за счет



Если китайские вендоры — это своего рода интервенты, навязывающие свои марки на нашем рынке за счет ценового демпинга — де-факто являются конкурентами российских торговых домов с OEM-марками с их же завода, то VSaaS (камеры в аренду, в первую очередь от провайдеров) и DIY (сделай сам и/или закажи с «АлиЭкспресса») — это настоящие конкуренты монтажника в сегменте SOHO в нынешнем его виде

ценового демпинга — де-факто являются конкурентами российских торговых домов с OEM-марками с их же завода, то VSaaS (камеры в аренду, в первую очередь от провайдеров) и DIY (сделай сам и/или закажи с «АлиЭкспресса») — это настоящие конкуренты монтажника в сегменте SOHO в нынешнем его виде. Такими гигантами, как МГТС и Ростелеком, Билайн, да и менее крупными провайдерами уже

вовсю рекламируются услуги аренды видеонаблюдения. У ряда игроков реализована аналитика различной степени сложности: распознавание лиц, подсчет посетителей, определение номеров, т. е. все трендовые плюшки. И не нужна покупка серверов и, как следствие, дорогостоящих ПНР от монтажника/интегратора. В лучшем случае ему останется субподряд на протяжку кабеля от провайдера.

По каким причинам Вы приняли решение об участии в «Say Future»? В чем уникальность и отличие этой площадки от альтернативных (ТБ, all-over, Securika)?

В. ПОПОВ: Наличие «свободного» микрофона. Иной формат общения. Отсутствие «кричащей» саморекламы от участников, по крайней мере очень на это надеюсь.

О чем будете говорить на форуме? Что хотите донести и до каких аудиторий? Какова цель? Как видите идеального слушателя/посетителя такого форума?

В. ПОПОВ: На самом деле, как об очевидных вещах, так и не очень. О вреде монополизации в отрасли, особенно со стороны компаний из Поднебесной. О том, как они неоднократно подставляли своих OEM-партнеров из РФ. О необходимости создания большего количества отечественных интеллектуальных продуктов, без которых импортное оборудование должно быть просто железкой, не пригодной по нашим стандартам к использованию в системах безопасности. О тех самых стандартах, которых так не хватает. О том, почему необходимо, по возможности, использовать в коммерческих предложениях марки российских вендоров. Цель — заставить задуматься интеграторов и крупных конечных потребителей над тем, что они во многом виновны относительно создания тех самых монополий на рынке. Мне хотелось бы донести до инсталляторов, что их лучшие друзья — торговые дома. Они (ТД) не могут сами охватить все регионы и открыть такое количество представительств, им нужны проверенные партнеры для конкуренции с локальными провайдерами. Поэтому стоит поговорить о том, что необходимы некие «союзы интеграторов», которые бы имели свои биржи профессионалов как независимый инструмент для распределения подрядов, где стоит зарегистрироваться всем дальновидным участникам рынка инсталляций. А торговые дома и организации

из смежных секторов будут размещать подряды на них.

А от чего вы хотели бы предостеречь участников рынка инсталляций?

В. ПОПОВ: Ни в коем случае не предлагать торговые марки компаний-интервенгов. А в случае если конечный заказчик посмотрелся хвалебных обзоров с отзывами — вести его в ближайший дружественный торговый дом на стенд и показывать разницу между камерой HiWatch с красивым корпусом и совершенно неизвестной начинкой, к примеру, и сбалансированными решениями, произведенными по заказу российской компании. Пусть сегодня они будут произведены в Китае и завтра, а вот послезавтра, может быть, уже будут из Новосибирска или Перми.

Как выглядит в Вашем понимании рынок систем безопасности с точки зрения экономических показателей (либо по отрасли, либо в конкретных сегментах)?

В. ПОПОВ: Лидеры явно не российские компании. Рост 3-5% в год он в состоянии показать.

Какую конкретно роль в этих изменениях (усиление или отмена изменений) может сыграть отраслевое сообщество? Какие интересы вы доверили бы отстаивать отраслевым объединениям и в каком формате? Как этому может способствовать «Say Future» — какие результаты возможны благодаря такому формату форума? Каким критериям, на ваш взгляд, должны соответствовать спикеры форума «Say Future»? Нужен ли фильтр, ценз при их отборе?

В. ПОПОВ: Изменения могут быть усилены за счет более пристального внимания к интеллектуальным системам, которые бы решали спектр задач, выходящий далеко за рамки вопросов безопасности. А также за

счет выбора оборудования, с доработанным отечественными специалистами программным обеспечением. SF может этому способствовать прямым образом. На обычных мероприятиях (all-over, MIPS и т. д.) не принято обсуждать подобные темы. Спикеры в большинстве случаев занимаются саморекламой. Формат форума же должен обеспечить плюрализм мнений и объективное обсуждение конкретной проблемы. По поводу ценза. Наверное, да. Главным критерием, по моему мнению, должно быть понимание источников происхождения тех или иных решений. Или как минимум общие знания в области истории отрасли. Как говорил Максим Горький: «Не зная прошлого, невозможно понять подлинный смысл настоящего и цели будущего».

Какие тренды актуальны сейчас в рамках площадки «Интерполитех/Say Future»? На чем важнее сделать фокус российским компаниям в современных условиях? Продуктовые стартапы и разработки? Либо развитие комплексного продвижения и сервисов по постпродажному обслуживанию заказчиков/объектов?

В. ПОПОВ: Я думаю, сейчас самое время для стартапов и новых разработок. Прямое подтверждение мы получили буквально пару недель назад, узнав о том, что недавно созданный совместный фонд РВК и «Сколково» инвестировали в iVideon и их новые проекты \$8 млн. Благодаря дешевому рублю наши разработчики стали еще более конкурентоспособны на мировом рынке. За постпродажное обслуживание клиентов в итоге будут бороться все большее количество компаний, а критерием выбора со стороны конечного заказчика будет все чаще становиться стоимость услуг.

От чего будет зависеть решение по участию в следующем году?

В. ПОПОВ: Конечно же, от результатов.



АЛЕКСЕЙ КАДЕЙШВИЛИ

технический директор
компании «Вокорд»

«Say Future» — способ поделиться накопленным опытом с коллегами по цеху

Как вы оцениваете состояние рынка систем безопасности, он растет, падает, стагнирует?

АЛЕКСЕЙ КАДЕЙШВИЛИ: На протяжении нескольких лет рынок систем безопасности демонстрирует положительную динамику до 10% в год. В 2018 году, по прогнозам некоторых экспертов, его объем составит более 80 млрд рублей. В целом, рынок насыщен, что не позволяет ему показывать высокие темпы роста. В то же время общий спрос на системы безопасности увеличился, что не позволило рынку ни выйти в стагнацию, ни начать отрицательную динамику.

По каким причинам вы приняли решение об участии в «Say Future»? В чем уникальность и отличие этой площадки от альтернативных (ТБ, all-over, Securika)?

А. КАДЕЙШВИЛИ: Мы используем все доступные площадки для популяризации наших систем. Интерактивный формат форума, заявленные темы и большая аудитория — более пяти тысяч специалистов собираются посетить данное мероприятие — позволяют актуализировать накопленный опыт, обменяться экспертными мнениями с нашими коллегами по цеху и заказчиками.

О чем будете говорить на форуме? Что хотите донести и до каких аудиторий? Какова цель? Как видите идеального слушателя/посетителя такого форума?

А. КАДЕЙШВИЛИ: Сегодня наблюдается большой интерес к средствам интеллектуального видеонаблюдения и облачным решениям биометрической идентификации для транспортной безопасности. Я буду делать доклад в треке «Биометрия будущего» о современных тенденциях интеллектуальной безопасности и практическом применении систем. Поделюсь опытом успеш-

ной интеграции распознавания лиц в национальную биометрическую платформу с базой данных более ста миллионов фотографий, а также внедрением системы онлайн-распознавания лиц на улицах города.

спектра задач в ритейле, финансовом секторе, безопасности и других.

Есть пул компаний, которые занимаются разработкой и внедрением технологий биометрической идентификации. Одни занимаются разработ-



Каким критериям, на ваш взгляд, должны соответствовать спикеры форума формата «Say Future»? Нужен ли фильтр, ценз при их отборе?

А. КАДЕЙШВИЛИ: Это в большей степени экспертное мероприятие, соответствующим должен быть и уровень спикеров. Фильтр нужен.

Какие тренды актуальны сейчас в рамках площадки «Интерполитех/Say Future»? На чем важнее сделать фокус российским компаниям в современных условиях? Продуктовые стартапы и разработки? Либо развитие комплексного продвижения и сервисов по постпродажному обслуживанию заказчиков/объектов?

А. КАДЕЙШВИЛИ: Многие достижения отечественных специалистов в области биометрии превосходят зарубежные. Благодаря технологиям машинного обучения биометрические решения стали доступными и эффективными инструментами для решения самого широкого

спектра задач в ритейле, финансовом секторе, безопасности и других. Некоторые просто ввозят оборудование из-за рубежа. Компаний же, которые ведут комплексную работу по созданию полноценных готовых решений, включающих и аппаратную и программную части, очень мало, поскольку на это требуется много ресурсов и интеллектуальных, и финансовых.

Сегодня на рынке большое предложение технологий и решений. Для заказчика сегодня важен проектный опыт разработчика, компонентный состав предлагаемых решений, так называемое «изделие в сборе», или это только прикладное программное обеспечение, какой функционал доступен и не потребуются ли замены всей системы при его расширении.

От чего будет зависеть решение по участию в следующем году?

А. КАДЕЙШВИЛИ: От результатов нашего участия.

Все важное об антитеррористической защите объектов — на «Say Future: Security»



ВИКТОР ПЕТРИЦЕВ

доктор юридических наук,
профессор, эксперт площадки
«Антитеррор»

24 и 25 октября в павильоне ВДНХ произойдет одно из крупнейших событий в сфере безопасности — форум «Say Future: Security». Вы примете в нем участие в качестве одного из ведущих спикеров. Каковы основные тезисы вашего выступления?

ВИКТОР ПЕТРИЦЕВ: Особенностью нынешнего форума является стремление его организаторов максимально облегчить возможности установления контактов между разработчиками и поставщиками средств обеспечения безопасности с одной стороны и тех, кто практически занимается обеспечением безопасности объектов — с другой стороны. Это относится и к сфере их защиты от всевозможных террористических угроз.

Сразу хочу оговориться, что, не имея инженерного образования, никогда не являлся специалистом в области разработки антитеррористической техники. Вместе с тем многие годы я принимал посильное участие в изучении феномена терроризма во всех его проявлениях, а также в формировании научно обоснованных адекватных и эффективных мер нейтрализации и профи-

Террористические технологии развиваются, идут в ногу с прогрессом, это необходимо учитывать тем, кто профессионально занимается защитой государства, населения и всевозможных объектов

лактики попыток террористических атак. Спектр таких мер весьма широк: правовые, специальные, воспитательные, военные, идеологические, социальные, экономические и другие.

С учетом сказанного, полагаю, что мог бы быть полезен участникам планируемого мероприятия тем, что помог взглянуть на проблемы антитеррористической защищенности объектов

комплексно, ориентируясь, в том числе, и на современные формы, методы и средства осуществления террористических проявлений. Это позволит, как представляется, и лицам, ответственным за обеспечение безопасности объектов, и разработчикам специальной техники в дальнейшем сосредоточиться на более перспективных направлениях организации своей деятельности.

Расскажите, в чем отличие современных террористов от их предшественников.

В. ПЕТРИЦЕВ: Терроризм — это старое проверенное и достаточно эффективное оружие для достижения различных политических целей. Все мы свидетели того, насколько активно использует различные террористические организации американская администрация для того, чтобы решить свои геостратегические задачи в различных уголках земного шара, будь то Афганистан, Ливия, Ирак, Сирия или другие страны.

От терроризма чаще всего страдают рядовые граждане, простые обыватели. Практически каждый день мы наблюдаем по телеканалам всех стран, как в том или ином государстве террористы совершили очередную вылазку. То грузовик врезался в толпу, то в мечети смертник взорвал бомбу, то в метро или в аэропорту произошли взрывы... Гибнут мирные, ни в чем не повинные люди, женщины, дети...

Следует при этом заметить, что нынешние террористы — это не просто бандиты с автоматами Калашникова и взрывчаткой в руках. Они научились маскировать свою преступную деятельность красивыми лозунгами о защите демократии, свобод, религии, о борьбе за социальную справедливость, равенство... Кроме того, имея богатых спонсоров, они владеют современным оружием, средствами связи, активно используют для запугивания мирного

населения и пропаганды своих целей средства массовой информации. Террористические технологии развиваются, идут в ногу с прогрессом, среди субъектов террористической деятельности имеются интеллектуалы, люди с хорошим образованием, умеющие в полном объеме использовать возможности современных технических средств. Эти люди знают, как наиболее «рентабельно» добиться максимального эффекта устрашения при совершении тех или иных терактов. Расширяются география и спектр объектов их преступных посягательств. Все это необходимо учитывать тем, кто профессионально занимается защитой государства, населения и всевозможных объектов от террористов (правоохранительные органы, специальные службы, руководство крупных предприятий).

В. ПЕТРИЦЕВ: Вы абсолютно правы, указывая на необходимость обеспечения надежной антитеррористической защищенности объектов ТЭК. И государство также уделяет этому большое внимание. Так, например, это направление предусматривается положениями Федерального закона 256-ФЗ «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса», вступившего в силу в 2011 году. Данный нормативный документ, в частности, устанавливает организационные и правовые основы в сфере обеспечения безопасности объектов ТЭК, регулирует вопросы обеспечения безопасности персонала, объектов, определяет минимальные требования, предъявляемые к организации этой работы.

И на практике эти меры также реализуются. Однако... Я позволю себе

реализации террористических рисков. И это можно понять. Главной задачей любой современной компании ТЭК является получение максимальной прибыли. Поэтому первоочередные меры в области обеспечения безопасности в таких компаниях направляются на нейтрализацию угроз, способных нанести материальный, экономический ущерб. Риски террористических проявлений уходят в этой связи на задний план, т. к. с ними предприятия ТЭК сталкиваются крайне редко. Как говорит старая поговорка, «Пока гром не грянет, мужик не перекрестится».

Но нельзя забывать о том, что сегодня крупные нефтегазодобывающие компании имеют свои объекты и совместные предприятия по всему миру, в том числе и в странах, где социально-политическая или криминальная обстановка нестабильны. Кроме того, необходимо иметь в виду, что террористы всегда планируют свои атаки в местах, где их не ждут. Приходится признать, что правоохранительные органы и спецслужбы чаще всего отстают от организаторов террористической деятельности, активизируя свою работу на отдельных категориях объектов лишь после того, как на одном из них была успешно проведена террористическая атака, будь то метро, вокзал, аэропорт, стадион или школа. В связи с этим хотел бы призвать участников форума из числа сотрудников служб безопасности предприятий ТЭК к необходимости учиться предвосхищать возможные угрозы, в том числе своевременно предусматривая и совершенствование технической защиты своих объектов.

В чем специфика антитеррористической защиты предприятий ТЭК от обеспечения безопасности других объектов?

В. ПЕТРИЦЕВ: Современные террористы весьма изобретательны. Они стремятся организовать и проводить свои атаки максимально рентабельно, с тем чтобы достигать наибольшего устрашающего эффекта с минимальными

Нынешние руководители предприятий ТЭК недооценивают опасность и масштабы негативных последствий возможной реализации террористических рисков

Насколько надежно сегодня защищены от террористических атак различные объекты, например предприятия топливно-энергетического комплекса?

сделать следующее замечание: нынешние руководители предприятий топливно-энергетического комплекса недооценивают опасность и масштабы негативных последствий возможной



затратами. Для этого они тщательно готовят преступные акции, проводят разведку будущих объектов нападения. Мне неоднократно приходилось участвовать в специальных семинарах, в том числе с участием экспертов иностранных государств, где моделировались возможные сценарии проведения террористических атак в различных условиях, например в современных мегаполисах. Смею утверждать, что нанести огромный вред, создать панику среди населения, запугать обывателей не так уж и сложно.

Для правильной оценки возможных угроз безопасности объекту следует выявить его наиболее уязвимые места, которыми могут воспользоваться террористы для нанесения непоправимого ущерба. При этом надо опираться на глубокие знания его персонала, администрации, инженерно-технического состава, которые способны точно указать на существующие бреши в системе обеспечения безопасности. Эти знания, к слову, позволят более точно определить те участки, которые требуют дополнительной защиты, в том

ным лицам, ответственным за обеспечение безопасности объекта.

Имеется ли различие в обеспечении безопасности объектов от диверсионных и террористических актов?

В. ПЕТРИЦЕВ: Вы затронули очень важный вопрос в области обеспечения безопасности объектов, в том числе и предприятий ТЭК. Действительно, большинство существующих средств защиты на объектах ТЭК являются универсальными, они позволяют одновременно решать вопросы обеспечения экономической, информационной, экологической и иных видов безопасности. Ведь для владельца предприятия, руководства объекта или его персонала не очень принципиально, кто наносит ущерб — субъекты террористической деятельности, диверсанты или обыкновенные уголовники.

Однако если речь идет о профессиональной защите объекта, то здесь в целях выстраивания адекватной и эффективной системы безопасности эти аспекты приобретают крайне важное значение. Для примера попытаемся найти ответ на ваш вопрос, а именно в чем разница между диверсией и террористической акцией.

Диверсия и акт терроризма — различные феномены. Целью диверсии является нанесение ущерба военному или экономическому потенциалу страны. Цели же террористов всегда имеют политическую направленность, и их спектр достаточно широк (демонстрация своих возможностей и пропаганда целей, провоцирование массовых волнений, подрыв авторитета власти, дестабилизация политической обстановки в регионе, сплочение экстремистских группировок и т. д.)

Для диверсантов главное — поразить цель, нанести материальный урон (зачастую ими даже не предусматривается гибель людей), для террористов же крайне важно добиться устрашающего эффекта, создать угрозу для жизни людей, предъявив при этом некие политические требования. Таким образом, диверсанты достигают своей цели сра-



У предприятий ТЭК, конечно же, есть своя специфика, но с учетом того, что каждая крупная компания имеет в своем составе огромное количество разнообразных объектов, правильнее вести речь не о специфике обеспечения антитеррористической защищенности предприятий данного комплекса, а о специфике защиты от террористических посягательств каждого конкретного объекта. Для этого нужен тщательный анализ его особенностей, географии расположения, социально-политической обстановки и возможности наличия экстремистских элементов в его окружении и т. д.

числе и с применением специальных технических средств.

Одновременно надо поддерживать постоянные тесные контакты с территориальными органами безопасности и внутренних дел, которые хорошо знают оперативную и криминальную обстановку в регионе, а также те группы населения, где могут «созреть» субъекты террористических атак. Актив персонала на потенциально уязвимых участках производственного цикла должен быть вооружен признаками подготовки актов терроризма с тем, чтобы уметь вовремя их выявить и оперативно сообщить об этом компетент-

зу, разрушив объект или нарушив его нормальное функционирование. Террористы достигают своих целей опосредованно, через обязательное применение механизма устрашения.

Диверсанты готовят и осуществляют свои преступные подрывные действия тайно, для них неприемлема огласка. Террористы же при подготовке акции изначально рассчитывают на широкий общественный резонанс, ведь в противном случае сама эта акция теряет смысл.

Еще одно существенное различие: если диверсия просто невозможна без нанесения реального материального ущерба объекту, то террористы могут достичь своей цели даже в случае имитации террористической атаки. Например, они, получив информацию о плановом останове блока атомной электростанции, могут распространить слух, что ими взорван ядерный реактор, следствием чего стал выброс в атмосферу огромного количества радиоактивных материалов. Это неминуемо приведет к устрашению населения и спровоцирует панику, тем более что, как свидетельствует наша действительность, чем больше официальные власти будут разъяснять людям лживость распространяемой информации об угрозах радиоактивного заражения, тем больше граждане будут убеждать себя в реальности опасности.

Субъекты диверсии — это, как правило, профессионалы, т. е. имеющие соответствующую подготовку сотрудники специальных государственных служб. Субъекты же террористических посягательств — это члены негосударственных террористических структур, возникающих на различных идеологических и политических платформах. Различие субъектов диверсий и актов терроризма, их целей, методов и способов совершения преступных действий, механизмов организации, подготовки и приближения к успешной реализации опасных планов диктуют необходимость формирования вполне адекватных и весьма различных мер реагирования на угрозы, исходящие от диверсантов или террористов.

Так, например, при противодействии диверсионным актам защита осуществляется преимущественно от объекта. В этом случае первоочередными мерами борьбы являются режимные, административные, охранные, меры физической и военной безопасности и т. д. (такие меры я назвал бы мерами пассивной защиты). Объект превращается в крепость, готовую противостоять самым разнообразным угрозам, от кого бы и от чего бы они ни исходили.

При организации борьбы с террористическими посягательствами стратегия должна выстраиваться от субъектов этих преступных посягательств. При этом приоритет следует отдавать активным мерам, таким, например, как изучение потенциальных субъектов совершения террористических акций, получение информации от местных органов правопорядка или специальных служб экстремистских религиозных, националистических, сепаратистских структурах, активная разъяснительная работа с персоналом, особенно ответственным за подбор кадров.

И еще одно замечание. Для успешного противодействия угрозам терроризма на объекте крайне важно с учетом его специфики, предвосхищая действия террористов, моделировать возможные сценарии подготовки и совершения террористических атак. Такой подход обеспечивает активность и наступательность в реализации антитеррористических мероприятий, позволяет, исходя из прогнозируемого алгоритма действий террористов, своевременно проанализировать гипотетическую ситуацию, выработать адекватный механизм упреждающих и ответных мер, заранее решить целый комплекс различных задач организационного, технического, тактического, инженерного характера.

Какие вопросы предполагается обсудить на площадке «Антитеррор»?

В. ПЕТРИЦЕВ: Спектр этих вопросов достаточно представительен и окончательно будет сформирован с учетом пожеланий потенциальных участников.

Полагаю, что актуальными могут стать такие проблемы как:

- периметральная охрана объектов;
- досмотровое оборудование и алгоритмы его использования;
- обнаружение взрывчатых веществ и взрывных устройств;
- эффективное применение средств наблюдения на охраняемых объектах;
- оборудование для обезвреживания взрывных устройств;
- средства антитеррористической защиты предприятий и организаций;
- комплексное обеспечение антитеррористической защищенности объектов;
- выявление террористов и способы их нейтрализации;
- применение беспилотных летательных аппаратов в интересах обеспечения антитеррористической защищенности объектов;
- средства выявления террористических угроз и оповещения о них персонала и населения, а также ряд других.

Кому бы вы порекомендовали посетить площадку «Антитеррор»?

В. ПЕТРИЦЕВ: Мне кажется, потенциальные участники «Say Future: Security» сами определятся со своим участием в работе площадки «Антитеррор». Вместе с тем, я бы выделил две категории специалистов, для которых такое участие будет весьма полезным.

Во-первых, руководители и сотрудники служб безопасности объектов жизнеобеспечения и крупных промышленных предприятий. Здесь они смогут найти современные средства антитеррора и наиболее эффективные именно для их объектов алгоритмы комплексного обеспечения антитеррористической защиты.

Во-вторых, новый формат площадки «Антитеррор» представляется весьма перспективным для производителей специальных средств антитеррористической защиты, а также для стартапов, имеющих интересные наработки в данной области.

Дебют покажет, какое будущее у «Say Future»



ДМИТРИЙ ФОНАРЕВ
президент Национальной
Ассоциации Телохранителей
России

Как вы оцениваете состояние рынка систем безопасности, он растет, падает, стагнирует?

ДМИТРИЙ ФОНАРЕВ: Итак, уважаемые коллеги, добро пожаловать в реальный мир! О чем мы говорим?

Безопасность для человека — это его персональная первичная потребность. Для физических объектов (которые можно потрогать или составить его, объекта, описание) во всем их разнообразии — это состояние. В принципе, правильно говорить «рынок систем обеспечения безопасности». Но для широкого круга людей это не так уж и важно. Подавляющее большинство людей считают, что уж в этом они точно разбираются. Откуда и берутся многочисленные «эксперты», «консультанты», «специалисты», не говоря уж о ничем не уничтожаемой и никем непобедимой касте «сейлс-менеджеров».

Определяя рынок «систем безопасности» мы имеем дело с поистине бескрайней реальностью. Безопасность в понятии обывателя в последние 15 лет трансформировалась в гламурное нечто, которым удобно торговать. Стра-

Мир не становится лучше, не становится безопаснее. Это очевидно, как и то, что нет признаков улучшения ситуации, а посему рынок «систем безопасности» будет развиваться

шилки — это излюбленный рекламный прием в любой сфере экономики, бизнеса, шоу-развлечений, бытовых вопросов, жизнедеятельности мегаполисов и деревень, транспорта и торговли, интернет-решений, цифровых отношений, где все стали буквально помешаны на безопасности. Безопасность — это модно. Отсюда и многообразие спроса и предложений на рынке.

Если говорить именно о рынке, то все, что касается безопасности, на протяжении 25 лет коррелируется с экономикой. Первое, на чем экономят люди при необходимости «затянуть пояса», — это та же безопасность. Отдельной темой выступает обороноспособность государства, которую я бы не стал относить к безопасности. Оборона и безопасность — разные вещи. Что называется, почувствуйте разницу.

Так вот рынок, о котором идет речь, очень «широкий» по спектру и достаточно «глубокий» по ассортименту, какая-то часть «просаживается», а какая-то за счет этого «поднимается». Например, в некотором сегменте перестают покупать именно «дорогие» решения, но покупают более «приемлемые». Или новое выдавливает с рынка старое. Маленькое заменяет большое. Модное нивелирует «винтаж». Это диалектика, о которой в свое время твердили старики Маркс и Ленин. Рынок систем безопасности «латентно золотилен», если говорить новомодными и малопонятными для обывателя терминами.

Мир не становится лучше, не становится безопаснее. Это очевидно, как и то, что нет признаков улучшения ситуации, а посему рынок «систем безопасности» будет развиваться согласно логике цивилизационной эволюции. Когда на улицах родного города постоянно стреляют, то кто-то сможет купить себе бронепальто, а кто-то нет. Вот вам и весь рынок про безопасность.

По каким причинам вы приняли решение об участии в «Say Future»? В чем уникальность и отличие этой площадки от альтернативных (ТБ, all-over, Securika)?

Д. ФОНАРЕВ: НАСТ России является давним партнером ОВК «Бизон» в течение шести лет. Мы с 2011 года уча-

ствовали в Международном салоне «Комплексная безопасность» с практическими аудитам и конференциями телохранителей. Участие в «Say Future» — это логическое продолжение взаимовыгодного уже не сотрудничества, а партнерства.

Уникальность формата «Say Future» в том, что такого еще не было. Изначальная идея претерпела некую, по моему представлению, значительную трансформацию, и в конце месяца мы увидим то, на что самую мегаоригинальную идею «вытянут» организаторы. Реально интересно и то, что с этим всем можно сделать потом. Дебют покажет — какое будущее у самого «Say Future»...

Иные упомянутые вами формы альтернативными для «SayFuture» не являются. В России всегда, еще с начала девяностых годов, была единственная центральная форумная площадка для специалистов по безопасности. Они ее определяли сами. До 2010 года это был форум ТБ, пока его не продали англичанам. Я был в оргкомитете ТБ все пятнадцать лет и представляю предмет в мельчайших деталях. Я уверен, что в 2018 году центральное событие в области безопасности переместилось с февраля на октябрь. Ждем с нетерпением результатов. Было бы очень хорошо, если бы октябрь закрепился за «Say Future».

Ситуация с форумами по безопасности в России проста как первый советский трактор. Уровневому специалисту уже давно нет смысла мотаться по банальным выставкам. Все уже давно есть в интернете, а особо ушлым известны и схемы получения/реализации госзаказов. Частные охранные предприятия, типа «отраслевые коллеги», практически в выставках перестали участвовать после 2007 года. Им нет смысла в этих накладных телодвижениях. Сами по себе выставки переживают кризис, если, конечно, они не бюджетные. Форум — это нечто иное. Форум прежде всего — это, так или иначе, но трибуна, где можно высказать свое мнение и услышать

еще что-то из широчайшего спектра тематики по безопасности. Все зависит от организаторов формата форума. Есть масса механизмов для организации его работы — это «круглые столы», VIP-зоны, конференции, открытые встречи, брифинги, практические семинары и т.д. и т.п. Все зависит от того, как решат проблемы результативности очередного форума (читай — перспективности наличия будущего) сами организаторы. Как сделать его безубыточным — это проблема организаторов.

Форум прежде всего — это, так или иначе, но трибуна, где можно высказать свое мнение и услышать еще что-то из широчайшего спектра тематики по безопасности

О чем будете говорить на форуме? Что хотите донести и до каких аудиторий? Какова цель? Как видите идеального слушателя/посетителя такого форума безопасности?

Д. ФОНАРЕВ: Мой трек «Глобальные технологии обеспечения безопасности» о технологиях, которые срабатывают повсеместно и круглосуточно для любого типа объектов. По форме — это 15-минутный брифинг. По сути — это клич для единомышленников. Текст сфокусирован на угрозах, с которыми всей планете и ее неделимой части, России, придется столкнуться в 2045 году. Замечу, именно угрозы, а не решения. Устраивать «ликвидацию безграмотности по безопасности в деревне» на сцене форума за пятнадцать минут нет никакого смысла. Вторая часть брифинга о матрице «НООС». Это оригинальное решение в области мониторинга реальных событийных рядов и перспективного прогнозирования с использованием т. н. «искусственного интеллекта». В общем — вещь достаточно специфическая.

Главное, что в процессе подготовки к моему выступлению ИАЦ НАСТ России представил мне практиче-

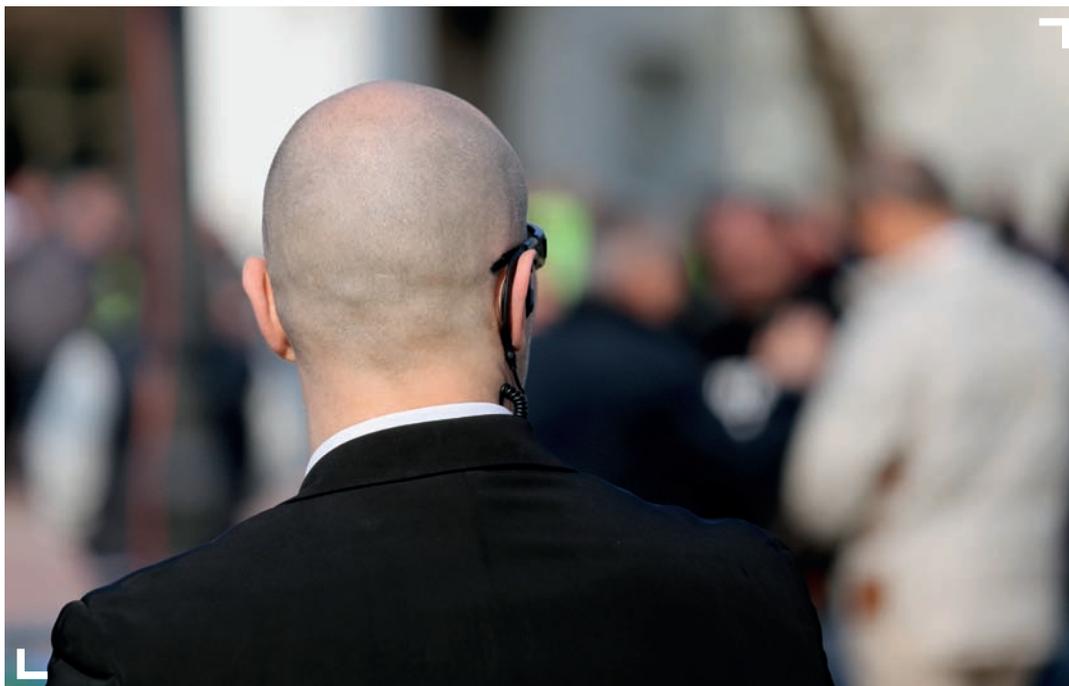
ски готовую книгу. Остается только ее отредактировать и найти партнеров для издания под одноименным названием.

Что касается слушателя, то у подобного формата никогда не будет «идеального» посетителя. Это невозможно из-за бескрайности (отсутствия конкретики) освещаемых тем и мегадиверсификации (множества и разнородности) спикеров. Целевая аудитория именно в безопасности (потребители информации) формируются за счет оптимизации,

а не расширения тем и привлечения профессиональных экспертов — тех людей, которые имеют как минимум 35-40 лет практического опыта в индивидуальном принятии решений. В отличие от личностей разговорного жанра им есть, что сказать по теме, и они знают, как ответить на специфические вопросы.

Как выглядит в вашем понимании рынок систем безопасности с точки зрения экономических показателей (либо по отрасли, либо в конкретных сегментах)?

Д. ФОНАРЕВ: Этот вопрос вообще не ко мне. Мы не торгоши-бизнесмены. И не инженеры-самоделкины. Когда руководству подразделения личной охраны ставится задача по техническому обеспечению объектов пребывания, посещения или транспорту, они просто приглашают консультантов и ориентируются на лимиты по сметам. Нас вообще не волнуют подобные вопросы про рынок. Мы всегда знаем, где и что искать. А сколько стоит — это вообще не наш вопрос. Нас всегда интересуют изделия «поменьше, что могут делать побольше».



**Рынок
телохранителей
в России:**

- с огнестрельным оружием — до **12 000** человек
- с травматическим оружием (перманентно) — до **1000** человек
- без оружия (эпизодически) — до **1000** человек

Как менялся ваш сегмент рынка в последний год, как он изменится в ближайшие три года? Каков прогноз в цифрах?

Д. ФОНАРЕВ: Рынок телохранителей в России в цифрах выглядит следующим образом. Расчетное количество телохранителей в России на 2018 год:

- с огнестрельным оружием — до 12 000 человек
- с травматическим оружием (перманентно) — до 1000 человек
- без оружия (эпизодически) — до 1000 человек
- средняя заработная плата (стандартный график 220 часов в месяц) в рублях: Москва — 90 000, Санкт-Петербург — 75 000, среднестатистический город-миллионник — до 120 телохранителей по 50 000–60 000.

Зарплаты на личную охрану — предмет джентльменского соглашения. Бюджеты на техническое оснащение — предмет частных переговоров. Поэтому затраты на техническое обеспечение охраняемых объектов не поддаются статистической обработке. Сколько нужно, столько и платят. Я уверен, что наш рынок личной охра-

ны растет по всем показателям и будет умеренными темпами, но расти. И вот почему. В августе 2018 года обрел легитимность отраслевой Совет по Профессиональным Квалификациям (СПК). Это значит, что в стране в следующем году появятся стандарты по безопасности. Так, чтение стандарта для телохранителей на СПК для подачи его в Минтруда намечено на 20 ноября.

В недрах Росстандарта появился «комитет 208», который верстает государственный стандарт для охранной деятельности. Процесс в начальной стадии.

С июля 2016 года некоторые стандарты для некоторых государственных организаций стали обязательными. О чем это говорит? Рано или поздно все будет регламентироваться. И рынок будет вынужден на это реагировать, как бы странно это ни могло прозвучать.

Стандарты подразумевают профессиональную квалификацию. Это отдельная тема на рынке. Независимая оценка квалификации — НОК — это будущий движитель рыночных отношений. Безграмотный работник не сможет оперировать современными

технологическими новинками. Так вот разработка стандартов, обучение и НОК — это бизнес будущего. Если кто-то из участников «Say Future» сможет выделить особую сферу экономической деятельности, например в создании искусственного интеллекта, то он сможет сделать свой собственный СПК и отруливать целую сферу в своих интересах. Или присоединиться к уже существующим СПК, но со своим стандартом. Воистину, вся власть советам (по профессиональным квалификациям), аминь!

Какую конкретно роль в этих изменениях (усиление или отмена изменений) может сыграть отраслевое сообщество? Какие интересы вы доверили бы отстаивать отраслевым объединениям и в каком формате?

Д. ФОНАРЕВ: Наличие какого-либо «отраслевого сообщества» определяется наличием «руководящей и направляющей» структуры соответствующего масштаба. С сайтом, руководителем, личным составом и мастичной печатью. Этот тезис «об отраслевом сообществе» — сказка с

начала девяностых, повторяется как мантра уже четверть века.

Попытки сформировать подобную структуру предпринимались в середине девяностых, когда общий для «железячников» (индустрия безопасности) и «охранников» (охранные услуги) рынок приобрел какие-то осязаемые формы и появились более или менее, но все таки адекватные реальности люди, умеющие мыслить и говорить. Все уперлось в личные амбиции и кончилось закономерно уныло.

Как этому может способствовать «Say Future» — какие результаты возможны благодаря такому формату форума?

Д. ФОНАРЕВ: Никак. Это не является ни целью, ни задачей форума. Это должна быть инициатива субъектов интереса (специалистов-профессионалов), а не журналистов или выставочников. Ну нет такого интереса у специалистов. Ремесленники готовы хоть куда, лишь бы «без голодовки». И посему у ушлых функционеров интереса хоть отбавляй. Отсюда и многообразие различных «координационных и консультативных советов», «ассоциаций», «центров», «федераций», «саморегулирующихся до умопомрачения организаций» и прочих «объединений». Да, еще есть «профсоюзы». Но не эти организации с печатями собирают форум. Я на рынке с 1989 года, и мое «частное мнение о частной охране» состоит в том, что за медитацией на «отраслевое сообщество» скрывается просто обыкновенная суета, имитация результатов словоблудия и реальной бурной, но крайне неэффективной деятельности. Причина — никто не умеет, не учится и самое главное — не хочет договариваться. Все хотят руководить, при этом поменьше делать и побольше заработать. Вот тут и скрыта сама причина парадокса под названием «отраслевое сообщество». Оно вроде есть, но потрогать его, поговорить с ним, а главное — вести какие-либо дела с ним невозможно. Есть говорящая голова в Москве и ... все.

Причина — как только для реализации какой-либо идеи требуют деньги, она превращается в бизнес. В НАСТ России никогда не было членских взносов. Не потому ли она сегодня единственная организация профессионалов в России? Мы уже почти 25 лет пытаемся нащупать пульс у «отраслевого сообщества» на региональном уровне. Голова в Москве — говорит, а все остальное — даже не дышит. Региональщики считают, что они платят деньги за то, чтобы кто-то (в Москве, именно в Москве, а не в Питере) работал на «их интерес». В Москве тоже не дураки, за эти деньги они убеждают региональщиков, что «работа ведется, но так как есть злоб-

и тема у него про «интеллектуальный забор», то в какой костюм его не наряди и какой большой микрофон ему не дай, и хоть сто, пятьсот шариков запусти на его выступление — все равно будет балаган.

Какие тренды актуальны сейчас в рамках площадки «Интерполитех/Say Future»?

Д. ФОНАРЕВ: Это тайна за семью печатями. Тренды формируются не на площадке — тренды диктует рынок. Если «Say Future» делает ставку на максимальную диверсификацию (разнообразие) своего дебюта, то это, с моей точки зрения, серьезный риск, граничащий с авантюрой. Но я

Российским компаниям важно сделать фокус на связях с профессиональными пользователями, именно профессиональными, а не абстрактными «кастомерами», своей продукции. В самом широком спектре. И не надейтесь на временщиков-госфункционеров. У них своя кухня

ные силы противодействия, светлое будущее откладывается до момента очередной уплаты членских взносов». И так до бесконечности. Региональщики надеются на то, что «если уж чего и выгорит», то их из Москвы не забудут. Воистину блаженны нищие духом! Что ж, честный бизнес на доверии. По принципу «без лоха жизнь плоха».

И еще очень важный фактор в деле об «отраслевом сообществе». Не могут конкуренты объединиться. Они могут периодически интегрироваться по некоторым направлениям. Но для этого нужны мозги, а не деньги...

Каким критериям, на ваш взгляд, должны соответствовать спикеры форума формата «Say Future»? Нужен ли фильтр, ценз при их отборе?

Д. ФОНАРЕВ: Компетентность в актуальной теме. Если человек сам тупой

в ней сам участвую, во-первых, потому, что я доверяю партнерам, и во-вторых, чтобы все промахи обратить в благо. Если «Say Future» сможет шагать дальше.

На чем важнее сделать фокус российским компаниям в современных условиях?

Д. ФОНАРЕВ: На связях с профессиональными пользователями, именно профессиональными, а не абстрактными «кастомерами», своей продукции. В самом широком спектре. Не надейтесь на временщиков-госфункционеров. У них своя кухня. За конкретный участок «в поле» отвечает профессиональный специалист. Вредный, придирчивый, которого нельзя развести как лоха. Он сам вас «вылечит» так, как вам не снилось, потому что он несет ответственность за порученный участок работы. Так он вас и продвинет, если, конечно, вы

способны напрягаться, не занимаешься самоудовлетворением личных амбиций.

Специалист-практик вам и нужен, а не его начальник, который хоть и принимает решения о покупке, но потом почему-то исчезает с горизонта перспективного сотрудничества. Только специалист подскажет, что будет нужно завтра и с какими требованиями, а не его начальник. Вот это и есть фокус на перспективное сотрудничество. Можно, конечно, и самим продолжать изобретать, но в мире становится проще, и самое главное, в будущем остаться «в тренде» как можно дольше, а не стать «халифом на час».

Продуктовые стартапы и разработки? Либо развитие комплексного продвижения и сервисов по постпродажному обслуживанию заказчиков/объектов?

Д. ФОНАРЕВ: В такой постановке вопроса я не вижу разницы между «котлетами и пистолетами». Поймите, если товар станет востребован профессионалами, то его не нужно продвигать на рынке. Достаточно «звонка к другу». О продукте тут же узнают и попросят на тестирование в практическом режиме. Он разойдется мгновенно. Если же производители делают масспродукт, то профессионалам это не очень интересно. И у таких самоделкиных есть отлаженный веками рыночный путь через торговые ряды.

Для продвижения есть сайты, журналы, выставки. Для любого стартапа должен быть предполагаемый конечный потребитель. Не барыга-посредник, а именно тот, кто будет этим пользоваться. Ключевой элемент современного продвижения продукта — связь с конечным потребителем.

Для это есть форумы, где по идее должны собираться профессионалы. Так вот проблема в том, что именно профессионалы на фору-

мы перестали ходить где-то с 2005 года, когда ТБ сделал ставку на тактику показа продукции «статусным гостям» из Думы, министерств и ведомств, которые, «отбив номер» на форуме, спокойно перепоручали «решить вопрос» своим аппаратчикам.

ТБ за 15 лет сделал огромную работу, но не сформировал клан, касту или элитное сообщество профильных профессиональных экспертов. Это было не то, что бы ошибкой, просто цели такой не было. Ну и где, и что теперь ТБ без профессионалов?

Чтобы «Say Future» не постигла та же участь, нужно после дебюта запланировать целевую работу по формированию экспертного пула. Это не стоит денег. Более того, никто кроме форума этого сделать не может. Эксперты должны иметь трибуну для выступлений/обращений и площадку для демонстраций. Просто так они собираться не будут. Им этого не нужно, они и так знают друг друга. Но если их приглашает к сотрудничеству знаковый форум, то они понимают, что наиболее острые проблемы можно будет озвучить именно на целевом, хорошо организованном и медиавооруженном, следовательно, престижном мероприятии. Профессионалы в цирке-шапите не участвуют.

Как раз ваш вопрос и нужно будет обращать в коллегиальный орган форума, который будет состоять максимум из 15-10 специалистов, а не из роты абстрактных говорилок-«спикеров».

От чего будет зависеть решение по участию в следующем году?

Д. ФОНАРЕВ: Если пригласят еще раз — буду участвовать. Вне зависимости от результатов дебюта. Как бы следующее мероприятие не называлось «Say Future» или «Say Future 2.0». Больше в России ничего нет. Тема матрицы «НООС» бесконечна.



АЛЕКСАНДР КУРИЛИН
генеральный директор Sigur

«Say Future» — площадка для обсуждения актуальных проблем безопасности на экспертном уровне

Как вы оцениваете состояние рынка систем безопасности, он растет, падает, стагнирует?

АЛЕКСАНДР КУРИЛИН: Думаю, никто не имеет достаточно объективной картины состояния рынка безопасности, чтобы как-то конкретно и уверенно ответить на этот вопрос. Да и, по большому счету, это не так важно. В чем есть уверенность — в том, что если вы делаете качественный продукт, который нужен людям, и делаете его лучше других, то все будет хорошо.

По каким причинам вы приняли решение об участии в «Say Future»? В чем уникальность и отличие этой площадки от альтернативных (ТБ, all-over, Securika)?

А. КУРИЛИН: Форум проводится впервые, но уровень заявленных тематик позволяет рассчитывать на действительно конструктивное обсуждение на экспертном уровне. Соответственно, аудитория мероприятия также будет заинтересована в получении полезных и актуальных знаний по теме безопасности. Для нас это важно.

О чем будете говорить на форуме? Что хотите донести и до каких аудиторий? Какова цель? Как видите идеального слушателя/посетителя такого форума?

А. КУРИЛИН: На нашем треке спикеры постараются дать гостям представление о том, какие технологии сейчас востребованы на рынке и какие из них будут пользоваться спросом в будущем. Собственно, тематику мы подбирали именно с таким расчетом — фокус был сделан именно на технологиях, а не на маркетинге. Будем обсуждать различные виды идентификации, включая мобильную, влияние сферы ИТ на системы контроля доступа, которые мы уже

сейчас испытываем на себе и развиваем в своих продуктах.

Непосредственно наш эксперт — инженер Никита Лебедев — выступит с докладом об использовании данных СКУД для оптимизации различных процессов внутри компании. Мы хотим рассказать об этом аудитории — что это есть, это можно использовать и как это можно использовать, повышать эффективность не только в части безо-

пастности и учета рабочего времени, но и в, казалось бы, не связанных со СКУД напрямую сферах, например логистике. Это будет интересно как конечным пользователям, так и монтажным организациям, которые смогут предложить своим клиентам больше услуг, понимая эти возможности.

Форум проводится впервые, но уровень заявленных тематик позволяет рассчитывать на действительно конструктивное обсуждение на экспертном уровне

пасности и учета рабочего времени, но и в, казалось бы, не связанных со СКУД напрямую сферах, например логистике. Это будет интересно как конечным пользователям, так и монтажным организациям, которые смогут предложить своим клиентам больше услуг, понимая эти возможности.

Как выглядит в вашем понимании рынок систем безопасности с точки зрения экономических показателей (либо по отрасли, либо в конкретных сегментах)? В какие цифры оцениваете представленность решений? Обороты? Маржинальность? Доля рынка топ-3 лидеров (или просто лидеров) — это российские компании? Как менялся ваш сегмент рынка в последний год, как он изменится в ближайшие три года — каков прогноз в цифрах?

А. КУРИЛИН: Даже, казалось бы, узкий рынок СКУД имеет много сегментов, поэтому нельзя однозначно выделить лидеров. В каждой нише наверняка

есть свои лидеры. Технологические же тренды приходят к нам с Запада. С точки зрения рынка России, безусловно, в топ-3 войдут отечественные компании. Здесь не последнюю роль сыграл общий тренд на импортозамещение, которое активно во многом поддерживается как самими клиентами, так и государством. Поэтому в этом нет ничего удивительного.

Какую конкретно роль в этих изменениях (усиление или отмена изменений) может сыграть отраслевое сообщество? Какие интересы вы доверили бы отстаивать отраслевым объединениям и в каком формате? Как этому может способствовать «Say Future» — какие результаты возможны благодаря такому формату форума?

А. КУРИЛИН: Если говорить о каких-то организованных объединениях, как, например, Русское биометрическое общество, то такие сообщества действительно могут влиять на развитие отрасли. К примеру, в части выработки технологических стандартов и регламентов взаимодействия игроков рынка с государством.

Если говорить о развитии технических аспектов, то они, опять же, зарождаются не в России, и потому, может быть, стоило создать какие-то представительства, которые бы налаживали и поддерживали контакт с зарубежными коллегами.

Каким критериям, на ваш взгляд, должны соответствовать спикеры форума формата «Say Future»? Нужен ли фильтр, ценз при их отборе?

А. КУРИЛИН: Да, нужен. Хотелось бы больше говорить о технологиях и технологических решениях, а не о маркетинговых и рекламных обертках продуктов разных компаний. То есть говорить по существу вопросов — без рекламы, конструктивно. Поэтому мы сформировали пул спикеров нашего

трека именно по такому принципу и надеемся, что организаторы других треков и форума в целом также будут придерживаться такого подхода.

Какие тренды актуальны сейчас в рамках площадки «Интерполитех/Say Future»? На чем важнее сделать фокус российским компаниям в современных условиях? Продуктовые стартапы и разработки? Либо развитие комплексного продвижения и сервисов по

постпродажному обслуживанию заказчиков/объектов?

А. КУРИЛИН: Уже несколько лет подряд конкуренция на рынке усиливается. Если 10 лет назад достаточно было сделать просто работающий продукт, то сейчас важно создавать его с «дополнительной ценностью»: новыми функциями, дизайном и т. д. Важное значение приобретают сопутствующие услуги — сервис, техническая поддержка, какие-то вещи, связанные с маркетингом. Именно на этом, как нам кажется, рынок будет сосредоточен в ближайшие годы, если не считать совершенствования основных продуктов.

От чего будет зависеть решение по участию в следующем году?

А. КУРИЛИН: От впечатлений и результатов участия в нынешнем форуме.

Уже несколько лет подряд конкуренция на рынке усиливается. Если 10 лет назад достаточно было сделать просто работающий продукт, то сейчас важно создавать его с «дополнительной ценностью»: новыми функциями, дизайном и т. д.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ О СОВРЕМЕННЫХ И БУДУЩИХ ТЕХНОЛОГИЯХ БЕЗОПАСНОСТИ

SAY FUTURE
SECURITY

**БЕЗОПАСНОСТЬ
ОПРЕДЕЛЯЕТ
БУДУЩЕЕ**