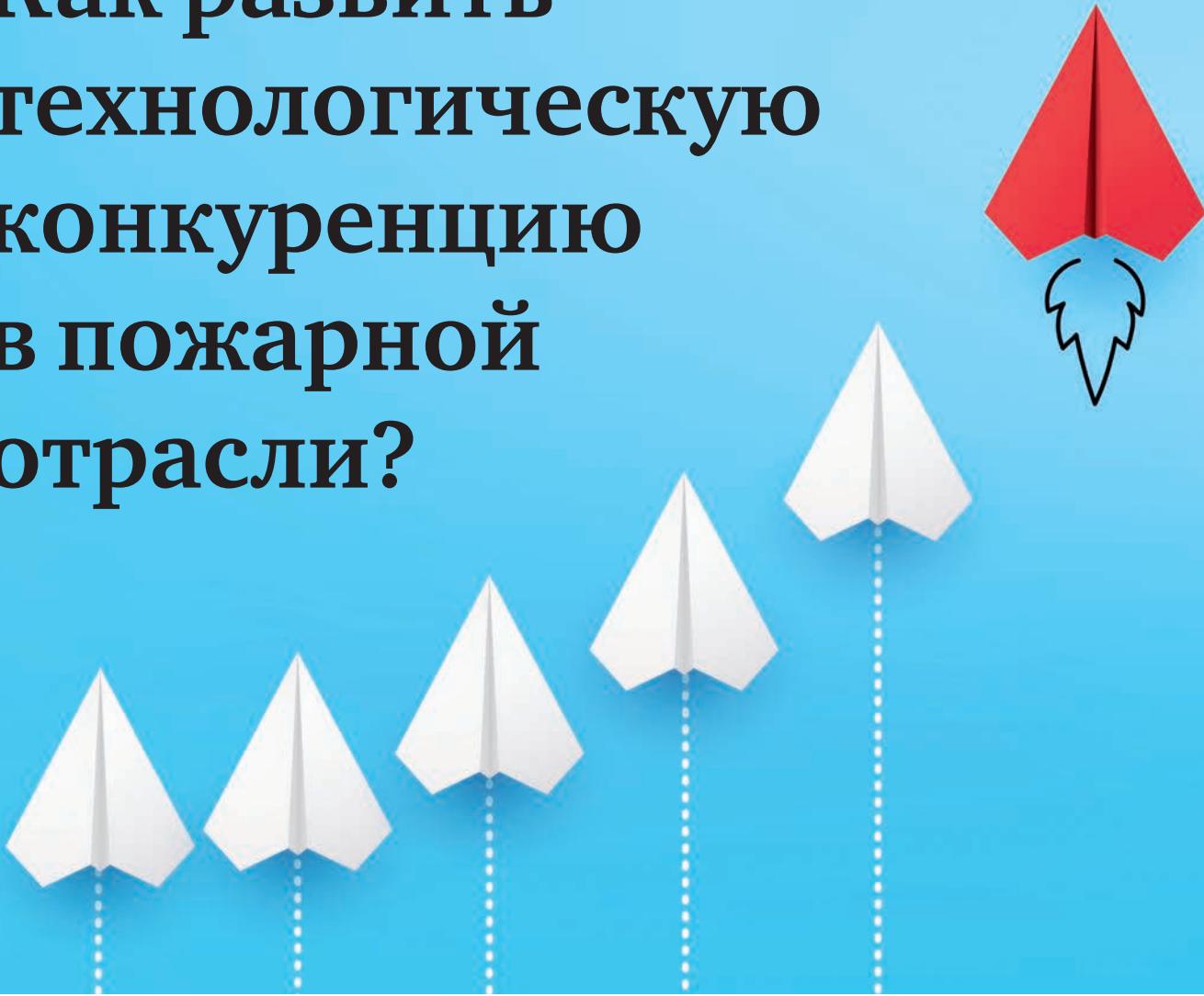


Как развить технологическую конкуренцию в пожарной отрасли?



Принятие новых сводов правил проектирования и ГОСТов для систем пожарной защиты потребовало от производителей систем корректировки конструктива, пересмотра подходов к продвижению решений. Стоит ли ожидать в этой связи роста технологической конкуренции на рынке пожарной безопасности? Журнал RUBEЖ опросил компании отрасли.

How to develop technological competition in the fire industry?

The adoption of new codes of design rules and state all-union standards for fire protection systems required the manufacturers of systems to adjust the construct, revise approaches to promoting solutions. Should we expect in this regard the growth of technological competition in the fire safety market? RUBEZH magazine interviewed companies in the industry.



**Геннадий
Яшков**

руководитель проектного отдела
«ЮНИТЕСТ»

Многим производителям систем пожарной безопасности придется перерабатывать и заново сертифицировать свое оборудование. Компания «ЮНИТЕСТ» оказалась наиболее подготовленной для работы по новым нормам — оборудование практически не потребовало изменений. Нам даже удалось расширить линейку оборудования изоляторами кольцевых линий интерфейса RS-495 (ИКЛ) и извещателями со встроенными размыкательями адресной линии.

Развитию конкуренции будет способствовать увеличение числа новых клиентов, за предпочтения которых будут бороться производители. Одним из драйверов может стать пожарное страхование, аналогичное системе FM Global. Но сейчас для России это маловероятно. Страховые компании не занимаются имущественными рисками и ущербами из-за сложности оценки страховых взносов и премий по ним.



**Олег
Овсянкин**

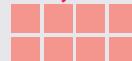
ведущий эксперт по развитию инновационных решений
STEP LOGIC

Для развития конкуренции технологий на рынке пожарной безопасности необходимо пересмотреть нормативную документацию. Если вместо тре-

Что нужно для развития технологической конкуренции на рынке пожарной безопасности?



22,6%



Ввести пожарное страхование, подобное FM Global

STEP LOGIC, «Юнитет», «Рубикон», «Технос-М+», «Фирма ОГНЕБОРЕЦ», «Фаст-Инжиниринг», «Омега Саунд»

12,9%



Стимулировать российских производителей к сертификации продукции на европейском рынке

«Рубикон», «СОУЭ «Тромбон», «Альтоника СБ», АЛПРО

12,9%



Ориентироваться не на принцип установки и количество извещателей в помещении, а на эффективность применения и надежность оборудования

STEP LOGIC, «МПА Строй-сервис», «Рубикон», «Техстронг»

12,5%



Увеличить стоимость входа на рынок иностранных производителей

GST, «Промрукав», «ИВС-Сигналспецавтоматика», «Луис+»

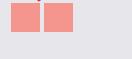
9,7%



Пересмотреть нормативную документацию

STEP LOGIC, «Альтоника СБ», Sonar

6,5%



Допускать (через механизм сертификации) на российский рынок европейские бренды, доказавшие свою эффективность и конкурентоспособность

«Рубикон», Okdesk

6,5%



Предлагать потребителям максимально качественный продукт без увеличения затрат на его выпуск

«Ростест Урал», АЛПРО

6,5%



Улучшить систему контроля и проверки пожарной безопасности

«Асгард», «МПА Строй-сервис»

3,2%



Ввести процедуру подтверждения заявленных производителей характеристик оборудования

«Пожтехника»

3,2%



Создать публичные независимые рейтинги пожарных систем, производителей и компаний

«ППС»

3,2%



Рынок пожарной безопасности не нуждается в технологических ноу-хау

«МПП ВЭРС»

ВОПРОС НОМЕРА

бований к принципу установки и количеству извещателей рассматривать эффективность применения оборудования, это станет драйвером развития и применения новых технологий на рынке. Пока же более технологичные системы остаются не востребованы, так как часто превосходят нормативные требования и являются избыточными для заказчика.

Для развития конкуренции технологий на рынке пожарной безопасности необходимо пересмотреть нормативную документацию

Среди драйверов развития такой конкуренции можно выделить разработку метрик обслуживания пожарной сигнализации, использование видеоаналитики, роботов, инновационных газовых сред для предупреждения, обнаружения и тушения возгораний, цифровизацию обслуживания пожарной сигнализации.

Положительно скажется на рынке и расширение механизмов обязательного страхования, привлечение со стороны страховых компаний Fire Marshal (так называемого пожарного инспектора) на этапах от проектирования до обслуживания.



Владимир Овчинников

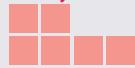
генеральный директор
ООО «СОУЭ «Тромбон»

Новые нормативы практически никак не изменили требования к средствам пожарной автоматики и конструктивные свойства оборудования в целом. Но в нашем случае появилась необхо-

В каком состоянии сейчас находится технологическая конкуренция на рынке пожарной безопасности?



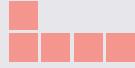
40,0%



Оборудование на объектах ставится не для защиты, а для «галочки»

«Агард», «Сименс», GST, «Промрукав», «МПА Строй-сервис», «Фаст-Инжиниринг»

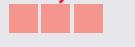
33,3%



Сейчас Россия пока не готова к технологической конкуренции

«СОУЭ «Тромбон», «Техстронг», «Фаст-Инжиниринг», Sonar, «Омега Саунд»

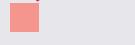
20,0%



Отечественные производители вполне готовы к технологической конкуренции с зарубежными системами пожарной безопасности

АЛПРО, «ФлэймСтоп», «Техстронг»

6,7%



Конкуренция была всегда

«Лусис+»

димость реорганизовать процесс нанесения специальных надписей на приборах, а на некоторых корпусах их пришлось удалить и сделать новые.

В связи с этим увеличилась трудоемкость производства, снизилась производительность труда, повысились себестоимость продукции и, как следствие, уменьшилась прибыль.

Технологическая конкуренция на данный момент не актуальна для России по двум причинам: при выборе оборудования идет упор на его стоимость, а не технологическую новизну, а зарубежные производители сильно опережают российских по качеству и цене. Кроме того, отсутствует помощь в продвижении российского оборудования на зарубежные рынки. На мой взгляд, нужно финансировать участие в профильных выставках и аккредитовывать российские сертификационные центры в лабораториях за рубежом.



Владимир Гринин

директор по продажам
«ТЕХНОС-М+»

Нас коснулись изменения в нормативах, например, по размещению модулей, их климатическому диапазону, упорядочению заправки систем пожаротушения газом. Теперь нельзя заправлять меньше 44% от максимального объема, что в конечном счете вынудит заказчика систем пожаротушения переплачивать за газ.

На рынке систем пожарной безопасности практически отсутствует технологическая конкуренция.

Но компании все же пытаются сделать качество своим конкурентным преимуществом, среди которых и компания «ТЕХНОС-М+». Мы предоставляем высокий гарантийный срок эксплуатации собственных модулей — 9 лет.

Драйвером повышения конкурентной среды будет страхование объектов по зарубежному образцу. Соответственно, владельцы хорошо оснащенных объектов получат льготы и будут меньше платить по страховому тарифу. Благодаря этому люди начнут задумываться о безопасности, а не ставить оборудование для «галочки».



**Евгений
Озеров**

начальник проектного отдела **ITV**

Технологическая конкуренция на рынке систем пожарной безопасности может появиться в двух случаях. Первый из них — допуск (через механизм сертификации) на российский рынок европейских брендов, доказавших свою эффективность и конкурентоспособность. Обратный процесс — стимулирование российских производителей к сертификации продукции на европейском рынке.

Для этого нужно гармонизировать законодательство Таможенного союза и Евросоюза, чтобы у отечественных производителей появились стимулы расширять рынок сбыта продукции на страны Евросоюза (в первую очередь наших ближайших соседей — бывших стран Восточного блока).

Кроме того, нужно изменить требования к системам пожарной безопасности, поставив акцент на надежность оборудования и обеспечение защиты системы от единичной неисправности, что позволит обеспечить

безопасность арендаторов и сотрудников. Также следует ввести обязательное страхование ответственности собственников здания от пожара перед третьими лицами (по аналогии с ОСАГО).



**Екатерина
Курбатова**

руководитель Центра по сертификации продукции и услуг **«Ростест Урал»**

Вопрос технологической конкуренции весьма актуален, поскольку покупатели и пользователи заинтересованы в инновационных устройствах, гарантирующих высокий уровень защиты. Поэтому компаниям-производителям необходимо предложить максимально качественный продукт без увеличения затрат на его выпуск. Но это под силу далеко не всем из них.

Компаниям-производителям необходимо предложить максимально качественный продукт без увеличения затрат на его выпуск

Увеличение стоимости входа на рынок для иностранных производителей никак не влияет на конкурентность российских установок пожаротушения. На это влияет соответствие оборудования действующим требованиям и пригодность для использования.

Все принятые изменения позволяют улучшить эксплуатационные характеристики систем. Но при этом появятся и дополнительные затраты: возрастают расходы на эксплуатацию из-за увеличения количества устройств на объекте.



Евгений Барышников

заместитель директора по качеству, кабельный завод **«Паритет»**

Несмотря на всю разъяснительную работу, новые СП вносят много хаоса и разногласий между проектировщиками и проверяющими. Теперь в системах противопожарной защиты можно будет применять неогнестойкие кабели, что приведет к сужению рынка. Это уменьшит порог входа в отрасль, так как производить кабели без индекса «FR» проще.

Мы оказались вынуждены самостоятельно доводить продукт до нормативных требований или до требований клиента, которые зачастую превосходят законодательные нормы. Здесь на передний план выходят технологические аспекты, которые на нашем предприятии достаточно сильно развиты.



**Геннадий
Бахмутский**

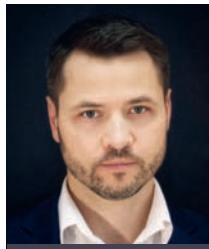
коммерческий директор **ГК «Пожтехника»**

По нашей части новые правила не принесли изменений. Но более серьезные корректировки коснулись систем управления пожаротушением. Оборудование российских производителей в отличие от иностранных затачивалось под СП 5, поэтому новому СП 484 оно не соответствовало.

ВОПРОС НОМЕРА

Мы одни из первых разобрались с действующими нормативами, поскольку достаточно часто ходили в Госэкспертизу. Полученная там информация оказалась востребованной, и мы решили начать проводить обучающие семинары.

Для развития технологической конкуренции необходима процедура, которая могла бы подтверждать заявленные производителем характеристики оборудования. Сейчас полезные технические новинки не могут добраться до покупателя, так как не выделяются на фоне остальных производителей, которые формально обладают теми же уникальными свойствами. Но на деле такой функционал отсутствует.



**Вадим
Поляков**

генеральный директор компании
ООО «ППС»

Наша компания никак не меняла свои бизнес-процессы. Мы часто общаемся с МЧС и заранее узнаем о планируемых изменениях, участвуем в дискуссиях. Единственное, что может внести изменения в процесс работы, это перевод проектируемых объектов на новые нормативы. Особенно если требуется разработка специальных технических условий пожарной безопасности.

Актуальным остается вопрос технологической конкуренции на рынке ОПС. Бизнес РФ все больше отходит от понимания нормативного «необходимо и достаточно», а стремится к реальной защищенности своих объектов.

Драйверами развития технологической конкуренции могут быть независимые рейтинги игроков рынка. Хороший пример — банковская система banki.ru.



Никита Федорченко

управляющий-ИП
ООО «МПП ВЭРС»

Несмотря на то что требования СП 484 больше касаются проектировщиков, нам пришлось прекращать выпуск части оборудования из-за несоответствия новым требованиям. Мы доработали техническую документацию, изменили ряд формулировок и заводские значения, что ускорит и упростит проектирование, пусконаладку на объекте. Технические доработки коснутся уже нового оборудования.

Соответствие нормам — это не конкурентное преимущество, а условие выживания на рынке. Конкурентность повышают лишь те функции, которые находятся над нормативной базой. На мой взгляд, рынок пожарной безопасности не нуждается в технологических ноу-хау. Это жестко регламентированная область деятельности, с четким кругом задач. Рынку требуются дешевые и понятные приборы.



**Иван
Аникин**

генеральный директор группы
компаний **«Аsgard»**

Нормативная база диктует правила рынку пожарной безопасности, оборудование меняется — так появляется конкуренция. Она больше касает-

ся разработчиков оборудования, а не тех, кто его монтирует и основывается на деньгах.

К сожалению, большинство людей ставят пожарную сигнализацию не для безопасности, а во избежание штрафа. Другое дело, когда человека заставляет установить АПС страховая компания. В итоге они ставят лучшее и дорогое оборудование, не жалея денег, так как платеж по страховым выплатам будет намного меньше, если здание защищено качественной пожаркой.

По моему мнению, акцент нужно делать на то, чтобы улучшить саму систему контроля и проверки пожарной безопасности.



**Дмитрий
Тараненко**

коммерческий директор
ООО «Альтоника СБ»

Прежде всего на рынке должна быть добросовестная конкуренция, построенная на основе лучших технологических решений и финансовой доступности для потребителя. Наличие избыточных нормативных драйверов привело к тому, что рынок фактически стал заложником экономически и технически слабых решений, а выход альтернативных предложений был ограничен. С данной ситуацией мы встречаемся и сейчас, особенно в удаленных регионах, где решения принимаются не на основе здравого смысла, а на основе устаревших указов и искажений информации.

Самое важное требование к системам пожарной сигнализации — ее качество и надежность. Акцент должен быть направлен на поддержку российского производителя.

Особое внимание стоит обратить на предотвращение появления на рос-



сийском рынке низкокачественных изделий из-за рубежа. Любой иностранный продукт должен проходить дополнительную экспертизу на соответствие требованиям безопасности.



**Игорь
Кудинов**

руководитель отдела развития отраслевых решений и интеграции **Okdesk**

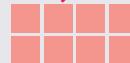
На сегодняшний день большая часть производителей систем и средств пожарной безопасности не полностью соответствует новым требованиям ВНИИПО в части технического обслуживания и ремонта. В частности, новый ГОСТ по СПС явно требует автоматически уведомлять о неисправностях и ложных срабатываниях ответственных на объекте и со стороны обслуживающей организации, считать время с момента начала инцидента до его устранения, вести график регламентных работ и т. д. При этом большинство аппаратно-программных комплексов популярных отечественных производителей не имеет соответствующих функциональных блоков для выполнения вышеупомянутых задач.

Законодательные нововведения приведут к возникновению новых трендов в индустрии. Первый — это повышение уровня технологичности систем пожарной безопасности. Второй тренд — интеграция, обусловленная необходимостью соответствовать новым требованиям.

В целом нововведения будут способствовать технологическому развитию отечественных разработок. Важно при этом отметить, что уровень технологической конкуренции на отечественном рынке достаточ-

Какие тренды на рынке пожарной безопасности возникли в результате нормативных изменений, инициированных ВНИИПО?

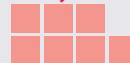
25,0%



Пересертификация оборудования

«Юнитет», «Пожтехника», «Источник-плюс», «Промрукав», «ФлэймСтоп», «МПА Строй-сервис», «Фирма ОГНЕБОРЕЦ», Sonar

21,9%



Требования к средствам пожарной автоматики и конструктивные свойства оборудования в целом остались прежними

«СОУЭ «Тромбон», «ППС», «Сименс», GST, «Техстронг», «ИВС-Сигналспецавтоматика», «Омега Саунд»

12,5%



Реорганизация производства оборудования, изменение бизнес-процессов

«СОУЭ „Тромбон“», «МПП ВЭРС», «СпецТек», «Промрукав»

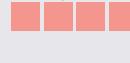
12,5%



Изменение технологических процессов

АЛПРО, «Промрукав», «ФлэймСтоп», «Фаст Инжиниринг»

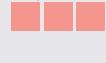
12,5%



Повышение уровня технологичности систем и средств пожарной безопасности

Okdesk, GST, Sonar, «Луис +»

9,4%



Ужесточение требований к объектам, к их качеству и функциональности

«СОУЭ «Тромбон», Sonar, «Луис +»

6,3%



Увеличение затрат со стороны заказчиков

«Технос-М+», «Ростест Урал»

6,3%



Сужение рынка

«Паритет», «Техстронг»

6,3%



Перевод проектируемых объектов на новые нормативы

«ППС», «МПП ВЭРС»

3,1%



Интеграция, обусловленная необходимостью соответствовать новым требованиям

Okdesk

ВОПРОС НОМЕРА

но низкий. Чтобы его повысить, я бы предложил дать больше возможностей иностранным вендорам закрепиться на российском рынке. Особенно в части получения сертификатов. И внедрять их на наш рынок постепенно, чтобы отечественные вендоры успели перестроиться, привыкнуть.



**Артем
Модин**

менеджер по работе с проектными организациями **«Промрукав»**

Чтобы оставаться на рынке, производителям необходимо выпускать не только сертифицированные и технологичные решения, но и подстраиваться под изменения в СП и ГОСТах. В некоторых случаях приходится полностью перерабатывать системы, что может повлечь перераспределение сил на рынке пожарной безопасности.

Главный тренд — качество предлагаемых решений, поддержка со стороны производителей и контроль выполнения всех требований новых нормативов.

Наличие сертификата не говорит о хорошем техническом решении. Ведь мало просто получить этот документ, нужно проверить, что продукция ему соответствует и обладает необходимыми техническими параметрами.

Конкурентность отечественных производителей — это сильный толчок для внутреннего и внешнего развития. Наличие систем, требуемых для решения задач в области пожарной безопасности, позволит создавать более жесткие условия для иностранных производителей и увеличивать их стоимость входа на рынок, а в перспективе оставлять только безальтернативные решения.



Иван Елкин

руководитель проекта **ГК АЛПРО**

Введение новых Сводов правил и ГОСТов существенно влияет на рынок противопожарной защиты объектов. Многие производимые ранее приемно-контрольные пожарные приборы перестали удовлетворять требованиям новых СП, что повлекло за собой изменение технологических процессов производства.

За последние 10 лет развития систем пожарной безопасности заметно улучшилось качество производимого оборудования, появился широкий диапазон средств обнаружения и оповещения возгораний. Думаю, что отечественные производители вполне готовы к технологической конкуренции с зарубежными системами пожарной безопасности.



**Илья
Макаров**

ведущий инженер **ООО «Сименс»**

Компания «Сименс» встретила новый СП 485 абсолютно спокойно, поскольку линейки систем пожарной безопасности, представленные на территории РФ, создавались с учетом всех требований европейских стандартов. Встроенный изолятор коротких замыканий в каждом адресном устройстве, кольцевая линия связи между пожарными панелями, защита от системной ошибки — это тот функционал, который доступен уже более 10 лет.

Конкуренция на любом рынке — это всегда положительное явление. Именно конкуренция, борьба за долю рынка позволяет развиваться компаниям. В конструкторских и исследовательских подразделениях «Сименс», занимающихся вопросами пожарной безопасности, состоит более 450 сотрудников. За долгую историю развития систем пожарной безопасности накоплено более 57 500 патентов, поскольку мы постоянно улучшаем качества и свойства выпускаемой продукции.



**Алексей
Кузнецов**

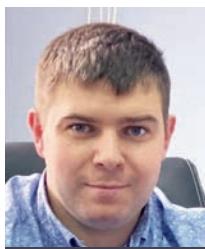
руководитель технического отдела **Carrier Fire & Security**

Новые изменения на нас никаким образом не повлияли, потому что те линейки систем пожарной безопасности, которые мы представляем рынку — GST, Edwards EST3 и EST4, — полностью соответствуют ГОСТам.

Общий тренд последних 10 лет — формальное соблюдение норм для «галочки». Но, тем не менее, все зависит от заказчика. Ситуацию может изменить пожарное страхование имущественных рисков, которое уже давно осуществляется за рубежом. Там идет градация зданий в зависимости от класса систем пожарной безопасности.

Многие продолжают соответствовать минимальным пожарным нормам и дальше них не заглядывают. Все это упирается в вопрос качества и обслуживания оборудования.

Попытки ВНИИПО выпустить стандарты, касающиеся оборудования, — это очень хороший тренд. Но двинуться дальше, признав разработку FM Global и начав работу по ней, мы не можем из страха потери своей аутентичности.



**Андрей
Мальнев**

коммерческий директор
«МПА Строй Сервис»

Нашу компанию коснулись правила, которые действуют для стран-участниц Таможенного союза ЕАЭС. Теперь для нас действует 043-ФЗ, и сейчас мы занимаемся перевыпуском продукции под него.

Стало тяжелее, потому что многие сертификационные компании не до конца понимают, как работать по новым регламентам. При получении сертификатов добавился дополнительный контроль: больше образцов отправляются на испытание, рабочая документация стала более развернутой.

Зачастую за полученными сертификатами скрывается реальная экономия на приборах, из-за чего во время ЧС страдают люди. Поэтому надо развивать технологическую конкуренцию, чтобы избежать простого соответствия ГОСТам, ТУ и СП на бумаге.



**Андрей
Малеев**

руководитель
регионального направления
ООО «Фирма ОГНЕБОРЕЦ»

Самым значимым для нас оказался ТР-043. Произошла глобальная пересертификация всего оборудования. Все сертификаты для импортного оборудования, выданные до принятия ТР-043, потеряли свою силу. Кроме того, мы внесли изменения в концевые выключатели.

Соответствие нормам — это естественное и обязательное условие для вывода оборудования на рынок. А дальше выбор оборудования зависит от его уникальных свойств, выходящих за рамки базовых требований.

Сейчас при выборе оборудования заказчики ориентируются лишь на маркетинговую подачу, поскольку в нашей стране надежность не подтверждается в лабораториях.

Что касается FM Global, то в России ее заменяет система сертификации. FM Global — это, грубо говоря, некое одобрение, позволяющее устанавливать оборудование на объекты, которые потом будут приняты к страхованию страховыми компаниями. Например, установка пожарной сигнализации на объект — это не обязательное условие, но оно позволит снизить стоимость страховки или сертификата.



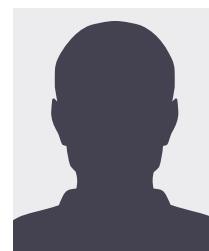
**Игорь
Антоненко**

начальник отдела маркетинга
НПП «СпецТек»

Новые СП касаются в основном проектировщиков и производителей оборудования. Хотя к области применения СП 484 согласно пункту 1.1 относится установление норм и правил последующего содержания систем пожарной сигнализации, но фактически в этом СП нет ничего о содержании, т.е. техническом обслуживании и ремонте (ТОиР).

Нас, как разработчиков ПО для систем ТОиР, в большей степени коснулись требования СП 10. Например, теперь в эксплуатационной документации должна быть описана проверка режимов работы внутреннего пожарного водопровода (ВПВ) при пусконаладке и ТО. Также, закольцованная

сеть должна разделяться на отдельные ремонтные участки запорными устройствами, чтобы блокировать неисправные части секции ВПВ.



**Василий
Кийко**

генеральный директор **ООО «ИВС-Сигналспецавтоматика»**

Сейчас мы заканчиваем сертификацию. Бизнес-процессы под влиянием новых ГОСТов особо не изменились, поскольку мы подготовились заранее. Все нормативные требования были изначально заложены в конструктивных свойствах оборудования, поэтому трудности обошли нас стороной. Но пришлось вносить некоторые корректировки в оборудование и полностью переоформлять документацию.

Следование нормативам актуально всегда, так как без него нереально вывести продукцию на рынок. Что касается технологической конкуренции — все зависит от творчества самого исполнителя. От того, какой функционал он добавит в прибор, чтобы привлечь клиента.



**Дмитрий
Штейнгарт**

технический директор,
НПП ООО «Омега Саунд»

Новые ГОСТы и СП не принесли существенных изменений, поскольку они получились сырьими и во многом не продуманными. Их слабо выносили на

ВОПРОС НОМЕРА

обсуждение, а поправки и предложения мало что меняли. В этой ситуации не хватает грамотной политики развития нормативной базы.

По части применения новых СП и ГОСТов наша компания остается впереди, так как мы изначально ориентировались на американские стандарты UL и EN-54. Отечественные компании к ним только подтягиваются.

При этом считаю, что следование новым требованиям не повысит конкурентность на рынке из-за процесса сертификации. Если бы он проходил правильно, огромное количество оборудования этот процесс бы не прошло. Технологическая конкуренция появится, если сертификаты будут выдаваться компаниям, строго соответствующим требованиям. Для этого нужно вводить законодательную ответственность.

Система страхования, подобная FM Global, могла бы нормализовать рынок. Здесь нам нужно брать пример с Америки, где существует пожарный инспектор, проверяющий объект. Если он находит несоответствие нормам, стоимость страховки повышается. В итоге выгоднее устраниТЬ недочеты и повысить безопасность объекта.



**Олег
Семенов**

технический директор
ООО «Техстронг»

Ввод нового СП 6 узаконит применение кабелей без индекса «FR», что позволит существенно снизить стоимость на комплексное решение для транзитных кабельных линий.

К технологической конкуренции решений производители сейчас не готовы. Вместо этого существует конкуренция продуктов.

Конкурентность можно повысить только качеством продукции, удобством, сервисом. И если какая-то система быстро сломается, повторно ее врядли купят. Высокий порог входа на рынок для иностранных производителей здесь не поможет — покупатель проголосует рублем.

В России не работает система пожарного страхования, аналогичная системе FM Global, потому что у нас нет философии управления рисками. Определяющим фактором является цена, а качество отходит на второй план. Наверное, после того как на рынке появятся компании-долгожители и увеличится горизонт планирования, такая система начнет формироваться.



**Дарья
Жиганова**
заместитель директора
ООО ТД «Рубеж»

Мы достаточно давно готовились к изменениям в нормативке. Благодаря им на рынке появились тренды на приближение требований к европейским стандартам и на усиление личной ответственности заказчиков, проектировщиков и эксплуатантов систем. Кроме того, повысились уровень и качество устанавливаемых систем, усложнился процесс внедрения и сертификации продуктов.

К сожалению, представленное сейчас оборудование плохо соответствует нормам. Но существующие тренды на усиление ответственности должны привлечь больше внимания надзорных органов к несоответствиям в продукции.

К технологической конкуренции рынок не готов, так как нет востребованности технологий. Нужно развивать потребительский спрос, чтобы

покупалось оборудование, выходящее за пределы базовых требований. В целом, для развития конкуренции, нужны адекватные нормы и механизмы для ее реализации.



Федор Жидомиров

технический директор
ООО «ЛУИС+»

С изменением норм появились тренды на физическое разделение пожарных систем и использование кольцевых шлейфов, что повышает надежность и положительно влияет на безопасность людей. Но кроме вносимых изменений, производители должны следить за интересами потребителя и применять новые решения в соответствии с ними. Иначе они рисуют проиграть технологическую конкуренцию на рынке. А введение ограничений для иностранных компаний, как это делают в Европе, поможет стимулировать отечественного производителя, что также повысит его конкурентоспособность.

Что касается пожарного страхования, то оно у нас еще не сложилось, так как страна только переходит к рыночной экономической модели развития. Должны появиться административные требования, которые послужат толчком к переменам. А люди должны привыкнуть брать ответственность за свое имущество и страховать его на случай ЧС, как это делают на Западе.

С позиций своего 22-летнего опыта могу сказать, что в перспективе 10-20 лет наш рынок безопасности и Россия в целом сделали огромный шаг в сторону позитивных изменений.

