

С какими вызовами столкнулся бизнес в 2022 году?

И как на них реагировать?



Полные версии
ответов
экспертов
опубликованы
на портале
ru-bezh.ru

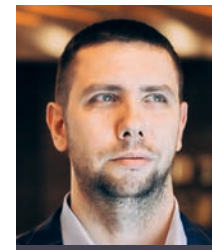


Импортозамещение, новая логистика поставок и ставка на цифровизацию — таковы сценарии выживания бизнеса в 2022 году. О них журналу RUBEZH рассказали игроки российского рынка систем безопасности в рамках опроса об основных вызовах наступившего делового сезона. Отрадно, что все без исключения респонденты готовы устоять, пережить санкции и сохранить свои компании на плаву.

What challenges does business face in 2022? How will companies respond to them?

Import substitution, new logistics of supplies and a stake on digitalization — these are the scenarios of business survival in 2022. The players of the Russian security systems market spoke to the RUBEZH magazine as part of a survey on the main challenges of the upcoming business season. It is gratifying that all respondents, without exception, are ready to resist, survive the sanctions and keep their companies afloat.

фото: ©ru.123rf.com



Виктор Чепурнов

директор по развитию
компании IDIS

В самом начале года были более «привычные» вызовы: увеличение стоимости логистики, дефицит компонентов, ежегодный инфляционный рост. И все это было вполне решаемо, за счет наличия большого склада в России, доступности европейского и корейского складов, регулярной работы по снижению логистических издержек. Кроме прочего, в начале года, по итогам предыдущих двух лет активной работы с партнерами, наблюдался рост запросов и появления новых проектов. Возникали вопросы своевременных поставок, доступности оборудования и более глубокой проработки всей цепочки участников проектов. На текущий момент идет перестройка логистических цепочек поставок, когда все основные вопросы будут решены, усилия будут возвращены на продвижение и работу с текущими. Очень сильно изменяется политическая ситуация, которая, несомненно, влияет на все аспекты нашего рынка. Ряд компаний уходит с рынка или приостанавливают поставки. В цепочке поставок компонентов для производства на территории России также произойдут изменения. Компоненты двойного назначения вообще исчезнут, либо будут найдены «серые» схемы поставок. Более того, произойдет замена европейских брендов (в большей части премиум-сегмента) на азиатские аналоги. Все это будет сопровождаться ростом цен, изменениями политики продаж, увеличением издержек. Роль отечественного производителя оборудования, безусловно, возрастет, так же как и разработчиков программного обеспечения. Ввиду дефи-

цита компонентов, роста стоимости решений, снижения конкуренции, в большей части из-за ухода флагманов рынка вполне себе предсказуемо будет снижаться качество. В этих условиях как никогда для потребителя на первое место должны будут выходить такие понятия, как совокупная стоимость владения системой и снижение издержек. Хочется верить, что, опираясь именно на эти критерии, а не только лишь на цену, заказчик будет выбирать те средства, которые станут обеспечивать его безопасность.



Владимир Куделькин

президент консорциума
«Интегра-С»

От зарубежных поставщиков и курса валют зависит именно «железо», но не программное обеспечение. Сейчас наша компания реализует софт по той же стоимости, как и в 2021 году. А это уже 45% от итоговой стоимости конечного продукта. И мы не планируем поднимать цены в ближайшее время. Но не стану скрывать, что до стабилизации ситуации, чего пока не произошло, весь сегмент и компания зависят от курса валют. Это составляет от 20% до 50%. Таков процент иностранных комплектующих. В некоторых случаях это касается всего сегмента, рост стоимости серверов может достигать полуторакратного увеличения. Но стоит оговориться, что сказанное относится именно к марту 2022 года. Уверен, что в апреле наша компания найдет более выгодные цены на оборудование. Мы работаем в этом направлении. Сложившаяся ситуация положительно повлияет на отрасль IT в России. Если говорить о программистах, уехавших за рубеж,

то нужно понимать, что большинство из них и ранее работали на зарубежных компаниях. Могу смело заявить, что специалисты «Интегра-С» продолжают работать и никуда уезжать не собираются. Тем более сейчас им предоставлен более широкий спектр возможностей и льгот. День сегодняшний — это в целом время возможностей. Как для компании «Интегра-С», так и для всей отрасли.



Валерий Овчинников

генеральный директор
ГК «Юнитест»

Для многих наших коллег ключевой проблемой в 2022 году стало не только увеличение стоимости комплектующих, но и фактическая их недоступность в текущих реалиях мирового рынка. Ключевым фактором продолжения эффективной работы стал профессионализм специалистов отдела комплектации, позволяющий, несмотря на обстоятельства, продолжить выпуск оборудования в сложившихся условиях. Особую ценность показало многолетнее сотрудничество с проверенными поставщиками электронных компонентов. Благодаря уровню наших специалистов и надежным партнерам в настоящее время компания «Юнитест» продолжает выпуск оборудования в полном объеме. Конечно, увеличение стоимости элементной базы неизбежно влияет на конечную цену изделий, но на данный момент конкурентоспособность нашего оборудования стала еще более очевидна. В любом случае мы продолжаем стабильную работу в меняющемся мире.



**Руслан
Кожан**

директор по развитию
федеральных каналов **EZVIZ**

Международная логистика страдает из-за ограничений в ведении бизнеса на территории РФ — поскольку рынок преимущественно состоит из западных операторов, которые давно работают на российском рынке. На данный момент прорабатываются альтернативные пути доставки товара. Поставки продукции со стороны Южной Кореи, Америки и стран Европы — почти все остановлены по состоянию на середину марта текущего года. Заводы этих компаний на территории России пока продолжают функционировать. Влияние на бизнес негативное, начиная от способов взаиморасчетов с международными поставщиками в валюте (а ряд основных наших банков, которые работали с нашими поставщиками, оказались под санкциями и не могут осуществлять платежи поставщикам) и заканчивая наличием товара на полках. Конечно же, когда товар окажется на полке, из-за курса валюты и непопулярных способов доставки стоимость этого товара вырастет предварительно на 25-30% минимум. Проблемы с получением товара на территорию РФ решаются методом ж/д и автодоставкой, что влияет на длительность и дороговизну услуги. Что касается сдерживания цен, то в условиях повышенного спроса на товары поставщики принимают решения о зеркальном повышении цены в привязке к курсу рубля. Рынок в денежном эквиваленте безусловно вырастет за счет повышения курса валют; важно отметить, что ряд китайских компаний на неопределенное время получит развитие за

счет перебоев с поставками брендов из Южной Кореи и Европы. Каков будет рост, предугадать довольно сложно, как и всю экономику РФ в 2022 году и влияние внешних факторов. Ожидаем, что ритейлеры, как и поставщики, перестанут предоставлять кредитные лимиты для своих клиентов/партнеров, поскольку в условиях дефицита спрос превышает предложение. Грубо говоря, будем работать «в деньги». Рассрочки от магазинов для конечных покупателей тоже ожидаемо будут заморожены на неопределенный срок. Очень большая вероятность возврата «серых» схем поставок, в обход официальных представительства. Если компании продолжат «морозить» поставки продукции в Россию, также ожидается увеличение поставок со стороны Казахстана, поскольку у нас действует таможенное соглашение. Вполне возможно, Турция нарастит обороты на транзитных поставках в нашу страну.



**Александр
Нестеркин**

руководитель группы инженерных
систем **TEGRUS**

Главный вызов 2022 года — уход с рынка иностранных компаний. Обострилась проблема аттестации проектировщиков систем пожарной безопасности по линии МЧС. С 1 марта вступило в силу постановление об обязательном наличии специального образования для проектировщиков, получить которое невозможно, так как МЧС до сих пор не разработало соответствующих обучающих программ. Санкции повлекли невозможность поставок некоторых позиций импортного оборудования технических средств безопасности. Мы

активизировали поиск новых партнеров внутри страны, из числа российских производителей, развиваем услуги по сервисному обслуживанию уже установленного оборудования. Наши китайские коллеги стали активнее предлагать свое оборудование. В текущей ситуации руководство TEGRUS приняло решение повысить компетенции инженерного состава компании, который уже прошел обучение в области проектирования и обслуживания систем видеонаблюдения Mobotix, проектирования и настройки систем RUBEZH, обучение по работе с RubezhCAD. В планах повышение квалификации по системам «Болид», «Интеллект» и др.



**Артем
Реймер**

бизнес-аналитик компании **DSSL**

Высокая зависимость российских отраслей от импортных компонентов (например, КамАЗ: двигатели — США, коробка передач — Германии, электрика — Германии). Весь телеком имеет 100%-ную зависимость, производство смартфонов и мобильных телефонов также полностью зависит от деталей, поставляемых из-за рубежа. Практически любая промышленность (даже оборонная) зависит от импортных компонентов и деталей от 30% до 80%. Даже если в России и возможно будет создать производство полного цикла, то тут мы столкнемся сразу с несколькими проблемами. Во-первых, создание и запуск такого производства будет кратно дороже. Во-вторых, такое производство не сможет в одночасье перекрыть потребности рынка России. Даже в случае развития таких производств мы окажемся в роли догоняющих еще долгое вре-

мя. С другой стороны, есть области, в которых мы бесспорно сильны. И не только в состоянии полностью обеспечить импорт, но и уже на протяжении многих лет экспортируем за границу. Это прежде всего российское ПО. Исходя из моего опыта есть достаточное количество примеров отказа от импортного ПО в пользу российского. И не только (и не столько) по причине требований государства, а по причине удобства и большого количества функционала. На должном уровне и системы пожарной охраны (хоть они и развиваются несколько однобоко, учитывая фактическую монополию), системы периметральной охраны. Практически все устройства на рынке систем безопасности не слишком требовательны к эстетическому внешнему виду. У нас существуют производители и разработчики, которые могут так или иначе заменить импорт (пусть даже с некоторым технологическим отставанием).



**Анна
Маликова**

директор по рекламе
и коммуникациям **BIOSMART**

Прежде всего это логистические сложности и рост стоимости компонентов, из которых производятся устройства. Мы намерены преодолеть их, продолжая работать в прежнем темпе и оптимизируя производственные процессы. Наш основной вектор сегодня — импортозамещение. Мы активно развиваем направление по производству приборов идентификации по венам, ладони и лицу на российских процессорах, несмотря на все трудности, которые этот вектор может готовить. Для нас очень важно сохранить прозрачные и доверительные отношения

с клиентами и партнерами. Чтобы в полной мере выполнить все наши обязательства перед ними и сохранить производство в полном объеме, мы скорректировали отгрузочные цены и условия поставок на устройства и программное обеспечение. Это вынужденная мера, но она позволит нам в ближайшее время оптимизировать внутренние процессы и продолжить осуществлять разработки и производство наших биометрических терминалов в России.



**Михаил
Мах**

коммерческий директор
**ООО «Специальные технологии
контроля»**

В начале года компания «Специальные технологии контроля», как и другие игроки рынка, в первую очередь столкнулась с обострением пандемии коронавируса. Тем не менее временно принятые меры безопасности, в том числе регулярная сдача сотрудниками ПЦР-тестов и автоматизированная проверка температуры на входе в офис, позволили нам с успехом преодолеть данный рубеж. Следующим ударом, не будем скрывать, стал подогрев международной обстановки. Как следствие — нестабильная ситуация на валютном рынке, срыв налаженной схемы поставок и переход на более длинные цепи логистики, уход с рынка ряда поставщиков оборудования. Вместе с тем мы ощутили быстро возросший интерес к продуктам импортозамещения и российского ПО. В сложившейся ситуации мы прежде всего предприняли шаги по обеспечению исполнения своих обязательств: на данный момент ведется активная

работа по подбору аналогов оборудования западных вендоров, налаживаются партнерские отношения с российскими компаниями-производителями технических средств охраны, а также странами Востока. Уже проработан вопрос обеспечения поставок оборудования и формирования резервных запасов необходимых комплектующих. В ближайшее время планируется открытие дополнительных складов. Разработан и введен в реализацию план обеспечения непрерывности и восстановления деятельности компании, позволяющий нам соблюдать все обязательства, взятые на себя как по контрактам, так и перед сотрудниками.



Артур Хасиятуллин

General Manager EMEA компании
TraceAir

Развитие цифрового маркетинга замедлится по причине высокой стоимости разработки приложений и сайтов. В условиях нехватки IT-разработчиков в России и их стремительной релокации в другие страны цены на digital-услуги будут расти. Сейчас разработка приложения для Android или iOS в среднем стоит в диапазоне от 1 млн до 5 млн рублей. Многие digital-агентства потеряли крупных международных клиентов, которые приостановили свою деятельность в России, а значит, сервисная работа над приложениями уже не требуется. Все эти условия будут влиять на стоимость разработки и, естественно, на конечного заказчика услуги. В условиях новых санкций со стороны ЕС и США, ряда крупных

промышленных компаний и направленности на импортозамещение в области российских ПО у государственных корпораций появляется вынужденная необходимость отказа от зарубежных IT-решений в BIM. Для индустрии это означает, что не стоит ожидать широкого комплексного проникновения BIM в строительство как минимум в течение последующих 10 лет.

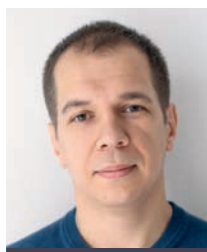


**Игорь
Кудинов**

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

Остановка цепочек поставок, проблемы с логистикой и рост курса доллара — самые жесткие последствия от введения антироссийских санкций для отечественной экономики. По текущим оценкам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), нас ожидает инфляция 17-18% в годовом выражении. В наукоемких производствах с низким коэффициентом импортозамещения, когда большая часть комплектующих импортируется, а не производится в РФ, рост цен будет выше инфляции. Ситуация не обошла стороной индустрию безопасности. На практике уже можно встретить случаи единовременного повышения стоимости производимого оборудования на 30%. Эксперты объясняют, что столь резкий скачок произошел из-за увеличения цен импортируемых комплектующих. В кратко- и среднесрочной перспективе, когда цены выросли и возможны задержки из-за выстраивания альтернативных цепочек поставок, интеграторам и сервисным компаниям

следует сосредоточить силы на качественном обслуживании и ремонте уже установленного оборудования своих заказчиков. Ожидается сокращение спроса на услуги по проектированию и монтажу технических средств безопасности (ТСБ). В такой ситуации логично сократить затраты на маркетинг и привлечение новых клиентов, отдавая предпочтение стратегии сохранения текущей клиентской базы. В середине марта этого года мы провели опрос среди представителей сервисных компаний по их дальнейшим действиям в текущей экономической ситуации в стране. Согласно результатам опроса, более трети (34%) респондентов на ближайшую перспективу, до стабилизации ситуации и наступления определенности, решили сосредоточиться на удержании клиентов за счет качественного сервиса и ремонта. Своевременно и качественно проведенные работы способны «продлить жизнь» обслуживаемому оборудованию текущих заказчиков. Это позволяет отработать уже заключенные контрактные обязательства и сократить затраты на покупку оборудования.



**Иван
Ярославов**

руководитель направления
дистрибуции компании **DSSL**

Изменение курса доллара повлияло на стоимость многих товаров на российском рынке. Рынок систем безопасности не исключение. Уже сейчас есть тенденция замены более дорогих систем на «бюджетный» сегмент. При этом итоговая стоимость решения все равно зачастую получается выше исходной. По этой причине небольшая часть проектов

просто замораживается. Потенциальный дефицит товаров, часть которых просто нечем заменить и по которым ожидается дефицит в перспективе 1-2 кварталов. Мы со своей стороны очень постарались обезопасить себя и своих партнеров, держать максимально возможные для нас запасы оборудования. Особенно эти меры касаются санкционных товаров. Все-таки основной проблемой являются трудности с поставками по стратегически важным товарам. Многие компании сейчас ищут пути решения этих трудностей, таких как другие пути поставок оборудования, замена решений на не санкционные аналоги. Надеюсь, через квартал ситуация стабилизируется. Стоит отметить, что большинство игроков рынка комплектующих для систем безопасности остаются на рынке Российской Федерации, так что здесь не надо сильно переживать.



**Андрей
Рахимов**

начальник Управления
технической экспертизы и
комплектации **АО «УК ГидроОК»**

Все зависит от проработки логистики и переориентации самих производителей, из «тени» мировых гигантов с большим капиталом выйдут многие не известные нам, но активно работающие на локальных рынках производители, имеющие референсы и параметры не хуже. Активное применение локализованного в РФ оборудования, производители которого будут рассматривать изменение логистических схем или переходить на других поставщиков при изготовлении оборудования импортных компонентов. Переориентирование на

производителей Китая, среди которых очень много не известных нам, но проявляющихся на международных выставках вроде MIPS.



**Дмитрий
Ковалев**

руководитель ИБ-департамента
компании **«Сиссофт»**

Относительно модели продаж ничего не поменялось. Вопрос только в том, что в связи с геополитической обстановкой львиная доля зарубежных вендоров прекратила, прекращает или ставит на паузу работу в России. И как следствие — новые заказчики не смогут приобрести часть решений, а у существующих прекратится действие лицензий. Сейчас мы вынуждены смотреть на информационную безопасность со всех углов, в том числе и с самых базовых. Компаниям будут нужны решения по защите конечных точек: антивирусы, защита почты, серверов. Потому что, если зарубежный вендор уходит, компания остается без базовой элементарной защиты, которая сейчас является автоматическим стандартом, без которой сложно существовать. Другие классы решений, которые будут активно замещаться отечественными аналогами, — сканеры уязвимости, сетевая безопасность, защита периметра, анализ внутреннего трафика, защита веба и все, что с этим связано. Решения зарубежных компаний, которые еще продолжают в России работать, подорожали вдвое. Поползли вверх и цены на российские продукты. Рост цен на аппаратные решения понятен и связан с ростом курса валют. Но многие позиции ПО тоже подорожали: действуют рыночные механизмы спроса и предложения.

Компаниям в сложившейся ситуации стоит рассмотреть возможность проведения пентестов. Анализ защищенности позволит понять реальный уровень ИБ, высветить уязвимости и построить стратегию по их закрытию. Если говорить про решения фундаментального обеспечения безопасности, нужно смотреть в сторону альтернатив и замен. Если вендор ушел из России, а лицензии перестают работать, важно оперативно заменить их отечественными, особенно учитывая участвовавшие атаки хакерских групп на ключевые российские компании. По зарубежным решениям, которые на данный момент продолжают функционировать, тоже полезно иметь варианты замещения.



**Владимир
Василенко**

СЕО ГК **«Приборы охраны»**

Ко всему, что было в прошлом году, добавились глобальные результаты февраля текущего года. Они выражены в сильном росте курса доллара, еще большем нарушении логистических цепочек поставок, усилении результатов санкций против нашей страны на фоне внешней политики РФ, обнажении проблем с импортозамещением (по факту импортозависимостью), слабо квалифицированной командой по управлению экономикой в РФ. Все вышеупомянутое влияет на бизнес. Инфляция, дефицит, снижение покупательской способности, высвобождение рабочих мест (новое модное название безработицы). Общий вывод — снижение деловой активности. Особое место здесь занимает роль государства в псевдопомощи бизнесу, а по факту дополни-

тельным выстрелам себе же в ноги. Реализация мер поддержки хромает на обе ноги, или, что еще хуже, вводит различные ограничительные постановления (пример — постановления № 311 и № 312 от 09.03.2022 в рамках экспорта), которые вообще наносят дополнительные удары по бизнесу вплоть до его остановки.



**Василий
Долгов**

руководитель направления
разработки систем
видеоаналитики и машинного
зрения компании **САТЕЛ**

В 2022 году российский IT-рынок продолжит свое развитие, в том числе в сегменте технологий безопасности. Наиболее востребованными останутся цифровые решения на базе искусственного интеллекта, машинного зрения, облачного хранения, киберзащиты данных. Российский рынок технических средств безопасности в ближайшие годы будет увеличиваться благодаря востребованности цифровых продуктов в таких отраслях, как промышленность, энергетика, строительство, нефтегазовая отрасль. САТЕЛ является российским разработчиком программного обеспечения, поэтому компания в меньшей степени зависит от импортных технологий. В связи с этим бизнес-процессы предприятия не пострадают от введенных санкций в отношении РФ. Кроме того, правительство России на сегодняшний день активно поддерживает развитие отечественной IT-отрасли дополнительными мерами. Основными востребованными цифровыми решениями для обеспечения безопасности в 2022 году оста-

ются сохранность данных в процессе удаленного режима работы сотрудников, контроль безопасности персонала на опасных производствах, отслеживание цепочек поставок, обеспечение бесперебойной связи и телекоммуникаций, а также мониторинг работы и технического состояния производственного оборудования. В 2020-2021 годах уровень цифровизации российской экономики резко увеличился: системы видеонаблюдения, электронный документооборот, телекоммуникационные решения — эти тренды останутся актуальными и в 2022 году. В связи с этим объем российского рынка цифровых технологий к 2024 году может достигнуть показателя в \$50 млрд.



Анна Самойлова

директор по маркетингу
«Нанософт разработка»

В текущей ситуации в компании «Нанософт разработка» наблюдается стабильный рост. Мы представили собственную BIM-концепцию, дали структурированное решение для наших заказчиков по 331 поставлению. Наконец-то вышел долгожданный продукт nanoCAD BIM Вентиляция. «Нанософт» поддерживает инициативу наших партнеров CSOFT Development по разработке отечественного открытого стандарта обмена данными в области ТИМ. Штат разработчиков увеличился за год на четверть, и мы ожидаем, что это качественно отразится на выпуске продуктов. Несколько знаковых клиентов осуществили переход на nanoCAD. Основной фокус на бли-

жайший год — совершенствование сервисов для клиентов, в том числе обучения и технической поддержки. Мы уделим внимание развитию сообщества пользователей nanoCAD, учебным онлайн-курсам и сертификации, развитию клуба разработчиков с использованием открытого API. Уже готов к запуску учебный портал nanoCAD для студентов и специалистов. Большой проект — выделение направления BIM в отдельное бизнес-подразделение компании, со значительным ростом команды, разработчиков, маркетинговых активностей и пилотных проектов. Идет динамичное развитие направления автоматизации проектирования систем безопасности линейки Платформы nanoCAD. В продукте nanoCAD BIM ОПС реализованы все новые требования свода правил СП 484.1311500.2020. Системы противопожарной защиты, а также аналитические алгоритмы контроля. В ближайшее время в nanoCAD BIM ОПС планируется создание уникальных функций, позволяющих интегрировать информационную модель на этапы пусконаладочных работ и эксплуатации систем безопасности.



Дамир Гибадуллин

менеджер продукта по PSIM-системам ООО «Арман»

Зарубежные «облака» ограничили доступ российским компаниям. Заказчик готов/вынужден запускать новые проекты, но не сможет покупать «IT-железо» надлежащего качества и необходимых ТТХ. Миграция баз данных и сервисов в «облако РФ» все бо-

лее востребована, и конкуренция за ядра/гигабайты/юниты возрастает. Международные инвесторы и игроки PSIM-рынка уделяют все большее внимание облачным сервисам, выходя за рамки классических вариантов VSaaS. Компания «Арман» уже приняла пакет антикризисных мер, который включает:

- переход на альтернативную элементную базу при производстве собственного оборудования (локальные системы оповещения, громкоговорящая связь, системы голосовых коммуникаций и др.);
 - минимизацию рисков при использовании зарубежного ПО;
 - оптимизацию коммерческих и логистических цепочек поставок.
- Компания своевременно провела и ряд мероприятий для повышения стабильности, а именно:
- сертификацию комплекса программно-аппаратных средств оповещения «Армтел-Инфо»;
 - расширение перечня функциональных модулей комплексной системы безопасности «Диспетчерский центр Centrena».

СМБ-заказчик перестанет закупать что-либо в надежде на выживание и оставит только сервисные закупки (тонер, бумагу, интернет-трафик). Крупные компании благодаря инерции «локомотива» и согласованным/выделенным ранее бюджетам перераспределят портфель закупок и сосредоточатся только на жизнеобеспечивающих бизнес-процессах. Инновационные мечты, стартапы и R&D-фантазии будут отложены на 2-3 года. Приоритетными инструментами становятся предварительная техническая оценка проекта и коммерческая экспертиза с определением рисков поставки и необходимых работ для реализации и сдачи проекта. Многие компании все взаимодействия с контрагентами переводят в формат «утром — деньги, вечером — стулья», что вполне оправдано и оказывает дисциплинирующий эффект на всех.

