



# COVIDОНОМИКА

## Новая реальность

Коронавирус SARS-CoV-2 (вызывает заболевание COVID-19) стал «черным лебедем» для всех рынков без исключения. Чтобы избежать дезорганизации отрасли, портал РУБЕЖ запустил специальный раздел — COVIDономика. В рамках спецпроекта участники рынка систем безопасности подвели итоги работы в 2019 году, дали прогнозы по изменениям рынка в 2020-м.

### Covidonomics. New reality

Coronavirus SARS-CoV-2 (causing the disease COVID-19) has become the «black swan» for all markets with no exceptions. To avoid disorganization of the industry, RUBEZH portal launched a special section - COVIDonomics. As part of a special project, security market players summed up the work in 2019 and gave forecasts for market changes in 2020.



## Андрей Христов

коммерческий директор ITV Group  
(ООО «Ай Ти Ви Групп»)

Сточки зрения производителя могут сказать, что необходимо четко отслеживать существующие и улавливать новые тренды. Обычно мы делаем пятилетний горизонт планирования, поэтому также очень важно уметь оперативно корректировать планы в условиях изменения спроса. Учитывая, что мы одна из тех компаний, которые умеют этот спрос формировать, нам нужно быть последовательными и соблюдать баланс — с одной стороны, учитывать тренды, с другой, настойчиво формировать спрос на новейшие технологии, которые могут принести реальную пользу.

Сейчас вряд ли удастся конкурировать ценой, потому что на рынке будет достаточно серьезный дисконт

Сейчас на рынке присутствует весь спектр компаний: от маленьких и довольно неэффективных до очень больших и успешных. Однако в нынешних условиях, я думаю, будет происходить их «естественный отбор», в результате которого выживут наиболее приспособленные. Дистрибьюторам и торговым домам также придется задуматься об эффективности персонала — закрывать на это глаза уже не получится. Интеграторам и монтажникам-инсталляторам стоит задуматься о сервисах, которые они могут предложить, т. к. значительное конкурентное преимущество

будут иметь именно сервисы. Сейчас вряд ли удастся конкурировать ценой, потому что на рынке будет достаточно серьезный дисконт. Ну и, конечно, немаловажными параметрами остаются эффективность и качество произведенных работ.



## Алексей Майоров

директор по продажам Axis  
Communications Россия

На наш взгляд, глобальных изменений в линейке продуктов не произойдет. Мы по-прежнему руководствуемся своей среднесрочной и долгосрочной стратегией, и в приоритете для нас остаются камеры видеонаблюдения. Кроме того, мы планируем и дальше развивать интегрированные решения и комплексные системы безопасности, включающие IP-аудио, системы контроля доступа и аналитические инструменты для обеспечения безопасности и оптимизации бизнеса.

Мы по-прежнему работаем по двухуровневой модели продаж через дистрибьюторов и партнеров компании Axis и в ближайшей перспективе изменений не планируем. Мы следим за колебанием курса валют, но решили, что во втором квартале 2020 года цены меняться не будут. Мы фиксируем цены на оборудование, чтобы колебания курса не повлияли на работу наших партнеров, чтобы они могли реализовать запланированные проекты и запланировать новые, обеспечить своим заказчикам исполнение бюджетов. Дальнейшие изменения в нашем подходе будут зависеть от ситуации на рынке.



Спецпроект  
COVIDономика  
на сайте  
журнала РУБЕЖ



## Денис Сереченко

директор по цифровой трансформации Huawei Enterprise в регионе Евразия

Не думаю, что продукты и технологии претерпят серьезные изменения. Безусловно, некоторые проекты по объективным причинам притормозятся. Но как только экономическая и социальная ситуация стабилизируется, они вновь возобновятся. В условиях самоизоляции люди продолжают использовать связь и интернет. В ряде случаев запрос на качество и объем услуг стал даже выше: онлайн-форматы взаимодействия, видеоконференции, вебинары, видео в формате HD и выше. Отвечая на запросы рынка, Huawei также представила новое поколение устройств связи, ориентированного на совместную работу.

Не думаю, что продукты и технологии претерпят серьезные изменения

Мы находимся в постоянном плотном контакте с нашими партнерами и принимаем все необходимые меры, чтобы поддержать их. В частности, корректируем планы и сроки, предоставляем рассрочки, переводим тренинги и сертификации на удаленный формат. Нелегко придется всем. Но, я думаю, взаимная поддержка, способность идти на компромиссы, брать на себя ответственность и решать задачи позволят выйти из этой ситуации с минимальными возможными потерями.



## Михаил Бялый

генеральный директор ООО «ТД Актив-СБ»

Индустрия систем безопасности не станет исключением и пострадает так же, как и многие другие отрасли экономики. С рынка в 2020 году могут «пропасть» 20-30% сегодняшних участников. Останутся крупные торговые дома/дистрибьюторы/интеграторы, которые будут принимать участие во всех значимых проектах. Микробизнес уйдет полностью в «тень»: не платить налоги — единственный способ предложить клиенту низкую цену. А вот в малом и среднем бизнесе выживут только те, кто максимально сократит свои издержки и сможет перейти в режим «холостого» хода хотя бы на полгода (это оптимистичный сценарий).



## Дина Шахматова

генеральный директор ООО «Приборы охраны»

Подстраиваться под быстро меняющиеся условия придется бизнесу любой модели. Думаю, что проще пережить удар крупным торговым домам и тем, у кого есть финансовые резервы, отсутствие высокой кредитной нагруз-

ки, большие складские запасы и возможность максимально мигрировать из стационарных офисов в онлайн-режим. Вследствие сокращения коммерческого спроса интеграторы и инсталляторы окажутся в наиболее сложных условиях.

Однозначно всем придется в кратчайшие сроки:

- максимально оптимизировать издержки, сокращать количество затратных статей и бизнес-процессов;
- уменьшать ФОТ;
- переформатировать ассортимент продуктов и услуг относительно новых правил.

Эта новая для всех нас ситуация требует быстрой реакции. Продолжать делать привычное в новых условиях, а новое — в непривычных условиях. И при этом не опоздать «на пожар». Способность адаптации зависит также от компетенции руководителей, дисциплины и психологического климата компании. Гибкость мыслей и отсутствие паники помогут нам всем пережить эти глобальные изменения и стать сильнее!



## Дмитрий Тараненко

коммерческий директор ООО «Альтоника»

В связи с тем, что наше производство находится в России, мы не планируем сильных изменений в ценовой политике. Несомненно, у нас возросли затраты на выборочную комплектацию, но это не так сильно сказывается на общей себестоимости продукции. Остальные затраты, гораздо более крупные — аренда помещений,



фонд заработной платы — пока сильно не изменились. И мы надеемся, что правительство нас в этом поддержит, хотя бы на ближайший год. Конечно, на нас скажется месяц карантина, в том числе и на затратах... Но сотрудники компании, находясь дома, продолжают активно работать удаленно. Разрабатываются новые изделия, подписываются новые договоры поставки комплектации. Рекламный отдел разрабатывает новые способы работы с клиентами. Каждый занимается тем делом, которое ему поручено. И в этот сложный период ощущается полная сплоченность коллектива и его заинтересованность в общем деле.



### Алексей Виталисов

заместитель директора  
департамента перспективных  
технологий ООО «АРМО-Системы»

Подозреваю, что в связи с особо высокой волатильностью курса рубля, а также высокой нагрузкой на логистику в общемировых масштабах большинство брендов отменят или упростят ранее существовавшие дилерские обязательства по квартальным закупкам. С учетом того, что основная часть оборудования систем безопасности импортируется в РФ и привязана к доллару, многие дилеры наверняка откажутся от существующей системы расщечек платежей и/или перейдут на фиксацию долларовых цен для минимизации рисков.

Можно рекомендовать производителям заранее озаботиться поддержанием на складе необходимых электронных компонент для сокращения сроков

В опросе приняло участие более 100 компаний. Опрос проводился в открытой форме — спикеры формулировали ответы по своему усмотрению. Полученные ответы были подвергнуты семантическому анализу, самые распространенные тезисы легли в основу диаграмм. Диаграммы не следует воспринимать как распределение долей целого. Например, самый популярный технологический тренд 2019 года — применение искусственного интеллекта в системах безопасности — фактически включает в себя целый ряд решений, от распознавания лиц до ситуационной аналитики на объектах.

Что стало главным достижением (-ниями) вашей компании в 2019 году (% ответов от общего числа опрошенных)?



Общие тренды рынка систем безопасности в 2019 году (% ответов от общего числа опрошенных)



производства в свете прогнозируемых задержек с поставкой комплектующих из-за COVID-19. Среди дистрибьюторов и торговых домов проще будет тем, у кого есть хороший склад, — крупным игрокам. Ведь не исключено, что образуется дефицит по многим категориям оборудования систем безопасности в силу долгосрочности поставок.

В весьма непростую ситуацию, по моему мнению, попадут интеграторы при работе с госсектором

В весьма непростую ситуацию, по моему мнению, попадут интеграторы при работе с госсектором. Сомневаюсь, что госзаказчики будут готовы отойти от прежних принципов работы (длительные сроки оплаты, фиксация цен в рублях).

Полагаю, что возросшие риски неполучения прибыли от реализации оборудования приведут к росту цен на работы. Монтажникам-инсталляторам придется расширять сферу компетенций — помимо работы в секторе систем безопасности, освоить и смежные рынки — ИТ, системы автоматизации, пр.



### Артем Романов

руководитель направления систем безопасности ИТ-компании КРОК (ЗАО «КРОК инкорпорейтед»)

Скорее всего, на отечественном рынке будут востребованы продукты с локальным производством, полный цикл

которых может быть выполнен на территории России, с минимальной привязкой к зарубежным компонентам. Вероятно, возрастет интерес к технологиям и линейкам продуктов, направленным на защиту здоровья людей, — например к тепловизорам.

Мы видим, что в марте-апреле многие компании перешли на удаленную работу. Если дистанционный режим затянется надолго, это может повлиять и на рынок безопасности. Офисные СКУД будут не так актуальны, как системы управления удаленной работой. В то же время нельзя исключать роста интереса к решениям, позволяющим удаленно контролировать безопасность на предприятиях. В том числе и потому, что некоторым компаниям не удастся избежать сокращения численности сотрудников СБ на объектах.

Если дистанционный режим затянется, это может повлиять и на рынок безопасности. Офисные СКУД будут не так актуальны, как системы управления удаленной работой

Есть риск, что увеличатся сроки поставки оборудования. Возможно, производители сократят продуктовый портфель в пользу наиболее продаваемых решений и меньше будут выводить на рынок продукты, имеющие спорную экономическую ценность.

Вероятно, чувствовать себя уверенно на рынке будут компании, которые среди прочего предлагают решения для информационной безопасности, особенно актуальные в условиях дистанционной работы. В целом, всем игрокам стоит набраться терпения и пережить локальный спад. Ведь даже если фактически выполняемые работы сократятся, все равно останется проектирование, пресейлы, консалтинг.



### Дмитрий Сидорочкин

генеральный директор АО «РусГард»

Да, начало года выдалось крайне непростым для бизнеса. Падение стоимости нефти, дешевающий рубль, коронавирус... Есть подозрение, что весна 2020 года войдет в учебники истории как не самая удачная для России. Однако унывать не стоит. Надо продолжать работать и честно делать свое дело. Мы твердо решили, что, несмотря ни на что, поднимать цены на оборудование не будем. Это наша принципиальная позиция. Нас самих раздражает, когда производители, которые даже не ведут никаких расчетов в валюте, мигмом поднимают цены, как только рублю в очередной раз «поплохело». Это не очень справедливо по отношению к клиенту.



### Фиргат Зиганшин

генеральный директор компании FLAMAX

Понятно, что сложившаяся ситуация в любом случае внесет коррективы, скорее всего, временно будет наблюдаться определенное снижение спроса. Я лично уверен, что не стоит поддаваться панике, стоит немного подождать.

Пока рынок еще живет в стандартном режиме. Все понимают, что ситуация не вечная и за этим отложенным спросом последует повышенный. Мы и любая компания, работающая в области систем безопасности, понимаем, что в экстренных ситуациях спрос может вырасти в разы.



### Василий Эчин

председатель совета директоров WEKEY

Ставить вопрос об оптимизации бизнеса в текущей ситуации слишком оптимистично. Средний бизнес борется сегодня за свое физическое выживание. Уверенно не чувствует себя никто, а удержаться на плаву, по прогнозам до конца 2020 года, удастся только 30-40% коммерческих организаций.

К сожалению, в российской экономике не предусмотрено механизмов перераспределения государственных ресурсов на поддержание бизнеса, переживающего сейчас острейший кризис, а выборочная забота государства распространяется на очень ограниченный круг компаний.

О выживании конкретных бизнес-моделей тоже говорить не приходится. Все компании в той или иной степени зависимы от потребительского спроса, колебания курса валют и ограничения поставок из-за закрытия границ.

Производители обременены арендой, которая в условиях приостановки поставок становится для компаний непомерной. Также, несмотря на российскую сборку, большинство заводов продолжает использовать иностранные станки, комплектующие и расходные

### Технологические тренды развития систем безопасности (% ответов от общего числа опрошенных)



материалы, поставка которых сейчас ограничена.

Компаниям-дистрибьюторам, да и компаниям с любой бизнес-моделью, приходится принимать компромиссные решения, чтобы сохранить бизнес и команду на плаву в условиях вынужденных кадровых мер, а иногда и просто в отсутствии возможности содержать штат сотрудников.

Экспертные услуги интеграторов могут вовсе потерять свою актуальность на какой-то период, т. к. в условиях ограниченных закупок заказчикам проще обратиться напрямую к компании-поставщику.

В наиболее безопасном, если можно так выразиться, положении находятся, пожалуй, сервисные компании. Поскольку установленное и по-прежнему эксплуатируемое на объектах досмотровое оборудование нуждается в плановом обслуживании и поддержании в исправном состоянии.



## Юрий Козырин

генеральный директор  
НПО «Спектрон»

Любой кризис — время возможностей. Заказчики, интеграторы, монтажники/инсталляторы, дистрибьюторы/торговые дома переориентируются на таких производителей, как мы. Выпуск-кающих высокотехнологичные надежные приборы и решения на основе собственных уникальных разработок (в том числе софта). Максимально локализуя производство — не только за счет сотрудничества с проверенными и ответственными отечественными поставщиками матери-

алов и комплектующих, но и за счет развития собственной производственной базы полного цикла. Ориентирующихся на долгосрочное партнерство с ведущими мировыми производителями компонентов, которые в России не выпускаются. А также — на кооперацию с крупнейшими российскими игроками рынка безопасности. И за счет этих факторов, обеспечивающих максимально возможные в данных условиях стабильность и предсказуемость как цен, так и сроков и условий поставки.



## Ван Синьчао

директор департамента  
по продажам Dahua Technology Rus

Мы считаем, что в этом году, особенно во втором квартале, всем будет очень тяжело и трудно, т. к. мы работаем на одном рынке, мы боремся и с последствиями коронавируса, и с колебаниями курса валют. Dahua, как мировой лидер в области интеллектуальных решений для безопасности, внимательно отслеживает и анализирует запросы своих партнеров и клиентов. Мы сейчас рекомендуем своим партнерам:

- обращайтесь внимание не только на каналные продажи, но и на комплексные решения для SMB (малого и среднего бизнеса. — Прим. ред.), чтобы расширить свой ассортимент и увеличить выручку;
- старайтесь оказывать своим клиентам все возможные услуги по обслуживанию, а не ограничивайтесь только поставками оборудования.



## Павел Сажин

генеральный директор  
ООО «Видеоинтеллект»

Увереннее всего будут себя чувствовать компании-разработчики ПО с хорошо оптимизированными процессами производства и работы с клиентами, позволяющими практически без потерь либо с минимальными потерями в эффективности обеспечить полный цикл производства продукции, поддержки и привлечения клиентов, в том числе в актуальных сейчас условиях удаленной работы. В качестве одной из перспективных бизнес-моделей хотелось бы отметить предоставление видеоаналитических услуг по подписке.



## Константин Малеев

руководитель коммерческого  
департамента компании Sigur  
(ООО «Промышленная автоматика – контроль доступа»)

В развитии ситуации будет свою роль играть не столько пандемия, сколько курс валюты и замедление деловой активности. Скорее всего, многие производители «поставят на паузу» разработку новых технологических решений и будут стараться развивать уже суще-

ствующие. Причем так, чтобы это не влияло на стоимость продукта — кризис уже очевиден, и понятно, что теперь на рынке будут цениться функциональные, но относительно бюджетные решения.

Сейчас рынок замер в ожидании, что-либо прогнозировать практически невозможно

Сейчас рынок замер в ожидании, никто не понимает, что и как будет с ограничениями в связи с вирусом, не ясны экономические последствия обвала рубля и замедления экономики в целом: что-либо прогнозировать практически невозможно, ситуация меняется ежедневно. Понятно одно — все игроки рынка будут действовать осторожно, ориентируясь на ситуацию.



### Павел Виленский

руководитель направления технической поддержки ЗАО «Риэлта»

Резкое падение стоимости рубля может привести к росту цен на многие товары, в том числе на электронику. Тем не менее, по опыту уже прожитых кризисов в отрасли производства ОПС, мы не ожидаем резкого и быстрого повышения стоимости товаров.

Цены производителя напрямую зависят от цен на комплектующие. Многие производители ОПС делают запасы комплектующих, зависимых от колебаний курса доллара по ценам и сро-

В какие отрасли вы поставляли оборудование/решения наиболее активно в 2019 году (% ответов от общего числа опрошенных)?



Как компании отреагировали на работу в условиях пандемии COVID-19 (% ответов от общего числа опрошенных)?

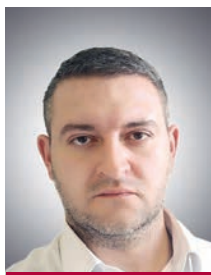




кам поставок. Так, многие поставки в этом году наша компания получила заблаговременно.

Тем не менее, если курс доллара будет повышен на продолжительное время, то рост цен неизбежен, и не только в сегменте производства ОПС.

При этом в ситуации кризиса сохраняется надежда и на то, что большинство зарубежных поставщиков войдет в положение производителя/дистрибьютора и будет менять ценовую политику постепенно, чтобы вместе подержать объем продаж.



## Александр Чижов

руководитель направления систем пожарной безопасности «Рубикон»

Несмотря на то что большинство систем пожарной сигнализации производится в России, ожидается повышение цен. Ограничение по ввозу не должно сильно сказаться на рынке, однако некоторые «российские» продукты оче-

Несмотря на то что большинство систем пожарной сигнализации производится в России, ожидается повышение цен

видно будут вне зоны доступа, т. к. был значительный перерыв в работе фабрик дружественных нам стран.

Для российских производителей ситуация не меняется: необходимо совершенствовать свой продукт и пробовать дальше уходить от зависимости

от импортных компонентов. Модели поведения должны быть разными, и в данный момент у лидеров рынка они расходятся, что дает возможность потребителю выбрать ту модель, которая удобна именно ему. Уникального рецепта здесь нет.



## Андрей Корчагин

менеджер по развитию бизнеса представительства Hanwha Techwin (ранее Samsung Techwin)

Мы стоим на пороге новой экономической, политической и экологической реальности, и чрезвычайно трудно прогнозировать, что начнет развиваться с бешеными темпами, а что отомрет

Жесткая эпидемиологическая обстановка заставит, скорее всего, искать новые способы взаимодействия пациентов и врачей

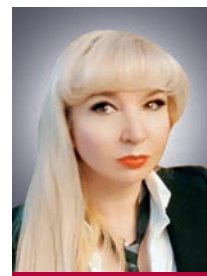
в ближайшие годы. Например, эпидемия коронавируса резко увеличила спрос на тепловизоры, обладающие способностью дистанционно и точно измерять температуру тела человека, но насколько будет эта технология эффективной, не знает пока никто. Тем не менее тренд, как говорится, налицо, и в ближайшее время инвестиции в эту сферу возрастут.

В связи с уменьшением количества международных перелетов, туристического потока и массового перехода

сотрудников на работу из дома увеличится спрос на качественные системы для видеоконференций и видеосвязи.

Ухудшающаяся экономическая обстановка может повлечь за собой ухудшение и криминогенной. Это заставит власти активнее продвигать программы типа «Безопасный город», а простых граждан — оснащать свою загородную и городскую недвижимость системами сигнализации, в том числе и охранным телевидением. Это может подстегнуть спрос, например, на недорогие комплекты оборудования по принципу «все в одном», и в этом плане наша компания предлагает одно из лучших решений на российском рынке.

Жесткая эпидемиологическая обстановка заставит, скорее всего, искать новые способы взаимодействия пациентов и врачей, возможно, будет разработана система дистанционных первичных приемов и создания специальных условий для изоляции больных, представляющих угрозу инфицирования для окружающих. Видеосистемы здесь тоже найдут свою нишу.



## Ольга Осипова

директор по инновационному развитию 3S Group (ООО «З С Групп ЛТД»)

Ситуация, развивающаяся сейчас, кардинально меняет все цифры, стратегии и успехи компаний в 2019 году. Компания 3S Group всегда готова к новым испытаниям, т. к. вся история наших успехов это не благодаря, а вопреки, поэтому сложнее всего сейчас тем компаниям, чьи связи и договоренности рушатся. Стабильный рост многих из них

за последние 10 лет подошел к концу, и топ-менеджеры, которые расслабленно выстраивали личные схемы, в настоящее время не нужны, так что нам всем предстоит увидеть звездопад на рынке систем безопасности. Что важно и актуально, так это партнерские взаимоотношения с поставщиками и клиентами. Мы всегда развиваем и поддерживаем своих клиентов, их рост и успех, это всегда наша стратегия развития.



### Надежда Федина

руководитель отдела развития дилерской сети NOVIsam (ООО «Видео и Связь»)

После спада темпов заражения и общей паники большинство компаний начнет работать с новыми силами и на новой продукции. Склады будут наполнены «свежим» товаром, а возможно, и долгожданнами новинками. Конечно,

После спада темпов заражения и общей паники большинство компаний начнет работать с новыми силами и на новой продукции

вместе с вирусом пришел и экономический кризис, но, я полагаю, он закончится вместе с паникой. Хотя сомневаюсь, что окончание кризиса приведет к «откату» повысившихся цен на оборудование. В итоге сметы на системы безопасности станут больше, как и заработок монтажных организаций.

Как вы расцениваете перспективы компаний в 2020 году, на фоне ограничений из-за COVID-19 (% ответов от общего числа опрошенных)?



Какие изменения будут характеризовать рынок систем безопасности в 2020 году (% ответов от общего числа опрошенных)?

