


Барьерный риф



За последние годы ИТ-рынок в Беларуси настолько вырос и окреп, что начал готовиться к поглощению смежных отраслей. Объектом его пристального внимания стал сегмент видеонаблюдения. Впрочем, интеграторы систем безопасности далеки от паники: для входа на их рынок новым игрокам придется преодолеть лицензионный барьер и пройти многоуровневую сертификацию. Со своей стороны, они также предпринимают попытки контратак и даже берутся за проекты в сфере информационных технологий.

 **Текст:** Владислав Калашник, Лада Пономарева, Дмитрий Воронин

Развитие рынка информационных технологий в Беларуси — нечастая тема отраслевых новостей и публикаций. Именно поэтому представление о местном ИТ-рынке, как правило, несколько отстает от реальности даже у партнеров по Таможенному союзу. Между тем за последние несколько лет Беларусь вышла в число лидеров в сфере развития информационных тех-

нологий среди стран Восточной Европы. Сегодня республика занимает 13-е место в Global Services-100 — международном рейтинге рынка ИТ-аутсорсинга и высокотехнологичных услуг. Основную часть национального ИТ-рынка составляет разработка программного обеспечения, причем рост рынка в данном секторе составил 131% за минувший год. Общий объем

экспорта информационных технологий по итогам 2014 года увеличился на 24,3% и составил \$689,9 млн — ИТ-решения занимают третье место в белорусском экспорте после калийных удобрений и сельхозпродукции.

Главным драйвером роста и развития высокотехнологичного сектора Беларуси стало открытие в 2005 году Парка высоких технологий — местного аналога московского «Сколково», созданного в соответствии с президентским указом Александра Лукашенко. Сегодня резиденты Парка работают по заказам компаний из 56 стран мира. 43,5% экспорта продуктов и услуг приходится на Западную Европу, 40,1% — на США, 14,4% — на страны СНГ. По данным директора ПВТ Валерия Цепкало, за 2014 год Парк смог привлечь прямых иностранных инвестиций на \$34,3 млн, экспорт услуг компаний-резидентов оценивается в \$585,2 млн. Общий объем выручки компаний-резидентов за 2014 год составил 839,1 млрд белорусских рублей (2,95 млрд рублей).

Тем не менее с конца 2014 года рост рынка информационных технологий замедлился. ИТ-компании столкнулись с рядом ограничений, среди которых генеральный директор «Бевалекс» Михаил Красницкий в своем блоге на сайте компании (bevalex.by) называет более жесткое бюджетирование со стороны заказчиков, а также спад продаж в аппаратном сегменте. Чтобы компенсировать выпадающие доходы, ИТ-бизнес решил сменить стратегию развития.

РАЗВИВАТЬ КЛИЕНТОВ

Каким бы ни было разнообразие предложений, последнее слово всегда остается за клиентом. Шансы получить заказ на установку видеонаблюдения у ИТ-компаний есть в двух случаях. Интеграторы могут участвовать в программах по «Безопасному городу» и установке систем видеонаблюдения в местах массового скопления людей. Такие программы нацелены больше на хранение и управление данными, построение и эксплуатацию систем по их передаче, организацию ЦХД, сами камеры играют здесь не главную роль. Вторая возможность — работа с компаниями, нацеленными на видео-аналитику и ее интеграцию с бизнес-процессами. Тут ИТ-интеграторы могут развивать своих уже действующих клиентов. «Многие ИТ-компании, которые занимались сетевым оборудованием, начали работать с видеонаблюдением. К примеру: сеть передачи данных в компании уже была, осталось подтянуть видеонаблюдение, — отмечает инженер технического отдела ООО СП «Юнибелус» Илья Майхерский. — Если клиент хочет полную систему — локальную сеть, IP-телефонию, видеонаблюдение, — то логично и поставлять все сразу».

ЗА ЩИТОМ ЛИЦЕНЗИИ

Ограничительным фактором ИТ-экспансии на рынок систем безопасности в Беларуси выступают законодательные нормы, а именно — необходимость получения лицензии для производства работ с оборудованием сферы безопасности, и в частности с системами видеонаблюдения. Проектные работы, монтаж, пусконаладочные работы и техническое обслуживание — компаниям, осуществляющим данную деятельность, необходимо обратиться за соответствующим докумен-

Для работы с оборудованием конкретных вендоров поставщики решений на рынке систем охраны и безопасности в Беларуси обязаны пройти обучение непосредственно на заводах-изготовителях.

том в департамент охраны МВД РБ. Лицензия может быть комплексной (по ряду направлений) или же затрагивать какой-то один фронт работ, но компания должна ее иметь. В противном случае деятельность компании будет выпадать из правового поля со всеми вытекающими последствиями.

От претендентов на лицензию требуется, во-первых, наличие в штате квалифицированных специалистов, имеющих необходимые сертификаты, то есть компания должна понести затраты на их обучение и содержание еще до получения заказов и прибыли. Во-вторых, необходимо закупить и поставить на баланс фирмы монтажный инвентарь, электрозащитное оборудование и тестировочные устройства — их комплектность надзорные органы проверяют ежегодно. Наконец, для работы с оборудованием конкретных вендоров поставщики решений на рынке систем охраны и безопасности в Беларуси обязаны пройти обучение непосредственно на заводах-изготовителях. «Для получения лицензии компании необходимо аттестовать всех сотрудников и сдать экзамены по электробезопасности в энергонадзоре», — рассказывает руководитель ЧСУП «Айстрим плюс» Олег Зданович. По его словам, в отдельных случаях на то, чтобы полностью сформировать материально-техническую и нормативную базы, а также укомплектовать штат, провести обучение и пройти все проверки, уходит целый год. В течение этого времени компания не имеет права вести деятельность, а следовательно, при растущих затратах доходов попросту нет. К тому же за последний год к требованиям по лицензированию добавилась необходимость аттестации компаний и сотрудников, что тоже требует немалых вложений на этапе, предшествующем получению дохода. Подобные затраты под силу лишь средним и крупным ИТ-компаниям, которые могут позволить себе направить часть прибыли на развитие нового направления (либо с нуля, либо переманив персонал у конкурента).

Иногда на то, чтобы полностью сформировать материально-техническую и нормативную базы, укомплектовать штат, провести обучение и пройти все проверки, уходит целый год.

Лазейка в законодательстве все же имеется, ведь лицензированию подлежит комплекс работ с охраняемыми видеосистемами. Если в проекте слово «охрана» отсутствует (к примеру, речь идет о монтаже системы технологического видеонаблюдения), то, подсказыва-

Если в проекте слово «охрана» отсутствует, то формально никакой лицензии не потребуется. Вот только в случае проверок доказать, что система не используется для охраны, будет сложно.

ют участники рынка, формально никакой лицензии не потребуется. Вот только в случае проверок доказать, что система не используется для охраны, будет сложно, а значит, заказчика может ждать штраф, а исполнитель — проблемы уголовного порядка. В итоге мелкие игроки, не располагающие значительными оборотными средствами, вынуждены рисковать и работать неофициально, без лицензии или с лицензией, но без аттестации до тех пор, пока не столкнутся с надзорными органами.

ВСТРЕЧНЫЙ КУРС

Среди компаний сектора ТСБ, впрочем, есть и такие, которые не просто успешно развиваются, но и сами осуществляют экспансию по смежным направлениям. При-

мером подобного подхода может служить, в частности, ОДО «Новые технологии», где, помимо проектирования и монтажа систем безопасности (ОПС, СВН, СКУД), занимаются также работами по проведению линий телекоммуникаций и строительством центров обработки данных. По признанию генерального директора фирмы Игоря Талутя, компания начинала с систем безопасности, параллельно развивая ИТ, а позже — и другие направления. «Заказчик хочет видеть одного исполнителя», — поясняет Талуть и признает: не все направления бизнеса прибыльны сами по себе, однако дают прибыль в совокупности.

Подобный подход является, пожалуй, не только фактором успеха, но и залогом выживания компаний в современных рыночных условиях. Развитие технологий не стоит на месте, запрос на интеграцию и автоматизацию процессов будет лишь расти. Тот, кто поймет это и вовремя адаптируется к изменяющимся условиям, начнет расширять штат и вкладывать средства в обучение персонала, сумеет удержаться и, возможно, даже упрочить свои позиции. Уделом остальных станет уход с рынка или поглощение более крупными и финансово обеспеченными конкурентами.

Нормативные основы проектирования и монтажа систем охраны в Беларуси

В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 14 июля 2003 г. № 17 «О лицензировании отдельных видов деятельности» (далее — Декрет) и Законом Республики Беларусь от 8 ноября 2006 г. «Об охранной деятельности в Республике Беларусь» (далее — Закон) деятельность по обеспечению безопасности юридических и физических лиц в части выполнения работ по проектированию, монтажу, наладке и техническому обслуживанию средств и систем охраны (за исключением средств охраны индивидуального пользования) должна осуществляться на основе специальных разрешений (лицензий).

Согласно государственному стандарту Республики Беларусь СТБ 1250-2000 «Охрана объектов и физических лиц. Термины и определения» (далее — Стандарт) средства охраны индивидуального пользования — это технические средства и системы охраны, применяемые в личных целях физическими лицами (например, системы охранные автомобильные противоугонные и т.п.).

Согласно статье 1 Закона под охраной объектов понимаются мероприятия по обеспечению защиты охраняемых объектов от противоправных посягательств. К указанным мероприятиям, в соответствии со Стандартом, относятся, в частности, технические меры охраны — система мероприятий по оснащению объекта охраны средствами и системами охраны и инженерно-техническими средствами защиты.

Пунктом 3 Положения о лицензировании деятельности по обеспечению безопасности юридических и физических лиц, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20 октября 2003 г. № 1360, определено, что основные термины этого положения употребляются в значениях, установленных Декретом, Законом и государственными стандартами Республики Беларусь.

Статьей 1 Закона и Стандартом предусмотрено, что под системами охраны понимается совокупность совместно действующих средств охраны, установленных на охраняемых объектах и объединенных системой инженерных сетей и коммуникаций (системы тревожной сигнализации, передачи извещений, контроля и управление доступом, телевизионные системы видеонаблюдения и иные системы). Условия осуществления проектирования, монтажа, наладки и технического обслуживания средств и систем охраны определены статьей 11 Закона.

Стандартом к техническим системам охраны отнесены, в частности, телевизионные системы видеонаблюдения, каждая из которых является комплексом объединенных линиями связи технических средств, предназначенных для видеонаблюдения за состоянием охраняемого объекта (его части), а также видеозаписи или подачи сигнала тревоги при изменении ситуации на нем. Согласно п. 29 Стандарта, «охраняемый объект — объект охраны, охраняемый подразделением охраны и (или) оборудованный действующими техническими средствами и системами охраны».

