

# В горячей точке

«Есть все. Как всегда». Так звучит слоган Митинского радиорынка, расположенного в Москве, но известного далеко за ее пределами. Это место своего рода культовое. Здесь продается любая электроника, ассортимент товара широк и многогранен. Одно из основных направлений работы рынка — продажа систем обеспечения безопасности. На Митинском рынке всегда много посетителей, а в выходные дни особенно. Корреспондент журнала РУБЕЖ провел субботний день в павильоне по продаже камер видеонаблюдения и охранных систем и ознакомился с работой рынка изнутри.

 Текст: Василий Клочков

## 09:00

Рынок открывается в девять утра. Прихожу ровно в это время в павильон. Сотрудники уже на рабочих местах. Их зовут Сергей, Руслан и Андрей. Еще в павильоне работает девушка по имени Елена, но в этот день она взяла выходной.

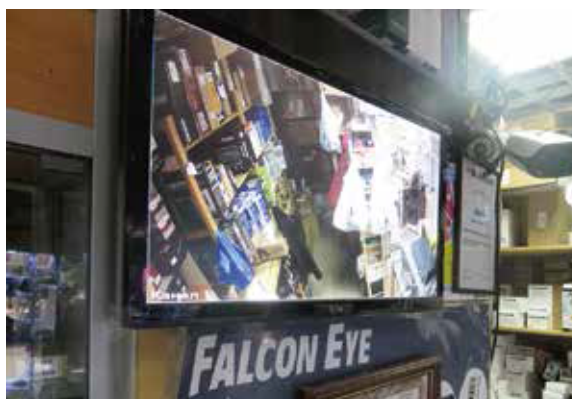
Сразу видно, что мы на рынке: в павильоне не то, что бы бардак, но некий элемент хаоса присутствует. Коробки с техникой лежат везде и, на первый взгляд, в случайном порядке: мотки кабеля соседствуют с цветными видеокамерами.



«Это творческий беспорядок, — говорит Руслан. — Мы точно знаем, что где лежит, и ориентируемся тут с закрытыми глазами. Вот здесь, например, АHD-камеры, а здесь — аналоговые регистраторы».

## 09:05

Контакт с сотрудниками павильона удалось найти сразу: ребята приветливые и открытые. Сразу после знакомства предложили кофе, в дальнейшем охотно отвечали на все вопросы, водили по павильонам, знакомили с сотрудниками, демонстрировали оборудование и даже провели на склад.



В павильоне висят мониторы, на которые выведена картинка с камер видеонаблюдения. Менеджер по продажам и ИТ-специалист Сергей рассказывает про оборудование: «Здесь у нас картинка с аналоговых камер, АHD-камер, камер HD-SDI и IP. Они установлены в этом павильоне — вот, видишь, мы стоим — и других павильонах нашей компании. А на стенды у входа в пави-

льон мы обычно выставляем новинки, которые появляются на мировом рынке. Для того чтобы вовремя узнавать об этих новинках, мы посещаем все основные выставки, которые проходят в мире. К примеру, в 2014 году я ездил в Пекин на выставку CPSE 2014».

9:20

В павильон зашел мужчина, поздоровался со всеми продавцами за руку и начал оформлять покупку.

«Наши клиенты — это монтажники и монтажные организации, — рассказывает Сергей. — Розничные покупатели сюда редко заглядывают. В основном к нам ходят оптовики».



«Слушай Серёгу внимательно, он мозг нашего коллектива, — вклинивается в разговор Руслан, тем не менее перехватывая у «мозга» нить разговора. — К нам обычно приходят клиенты, которые наработывались годами. Но мы работаем и с розничными покупателями. Да, им приходится объяснять азы и отвечать на массу вопросов. Но за годы работы у нас уже выработался особый подход к клиенту: буквально две фразы — и мы понимаем, стоит ли на него тратить время. А если ты будешь в течение дня говорить со всеми, голова будет к вечеру квадратной».

«А сейчас что за человек у вас совершает покупку?»

«Это Юрий, в Переславле-Залесском у него торговый павильон. Он берет товары у нас, а там перепродает. Сейчас Юрий взял блоки питания, один черно-белый домофон, камеру аналоговую, магнитный замок, вызывную цветную панель, карточки контроля доступа, микрофон, приемопередатчики по витой паре. К нам он приезжает минимум раз в неделю. У нас вообще много областных бывает».

Вспоминаю, что на парковке видел много машин с номерами Московской, Тульской, Тверской, Владимирской областей.

9:50

Тем временем к разговору присоединяется Андрей с ответом на вопрос, как их находят клиенты: «Есть те, кто пришел к нам по чьей-то рекомендации. Но в основном о нас узнают на выставках. Оттуда часто хорошие клиенты приходят».



«Работа у нас интересная, — говорит Руслан. — Постоянно живое общение. И напряженная. Если нет клиентов, то мы сметы составляем или рассматриваем заявки на почте. Без дела не сидим. Основные продажи мы осуществляем по безналу, поэтому готовить такие сделки иногда приходится долго».

Интересуюсь, какие камеры берут чаще.

«Продажи IP-камер очень выросли по сравнению с прошлыми годами и вышли на один уровень с продажами аналоговых. Вообще у нас в основном покупают видеонаблюдение, а также пожарные и охранные сигнализации. Но на большие объекты мы поставляем все виды оборудования, которым занимаемся».

10:28

Пришел клиент, которого в павильоне раньше не видели. Сегодня это первый розничный покупатель. Зашел, поговорил с продавцами и в итоге купил пять камер. «Это был, скорее всего, монтажник, — пояснил Руслан. — В ценах он разбирается, в товарах тоже. Вопросы задает по делу. Пришлось сделать ему существенную скидку, чтобы не потерять клиента».

11:00

Сергей согласился отвести меня на склад, куда обычно не пускают посетителей. Компании отведены два складских помещения, одно из которых двухэтажное. Ранее мне казалось, что в павильоне было много коробок. Оказалось, что по-настоящему много коробок лежит именно на складе. Такое количе-



ство оборудования заставляет восхищенно думать об объеме продаж компании.

И все же специфика рынка такова, что продажи тут бывают разными по масштабу. Когда мы вернулись в павильон со склада, Руслан с Андреем разговаривали с мужчиной пожилого возраста, который расспрашивал их о характеристиках кнопки для открывания двери. Это самый простой товар, стоит кнопка 100 рублей. Казалось бы, что тут думать: все просто даже не как два пальца, а как один — которым нажимаешь на кнопку. Но мужчине что-то не понравилось, и, сказав «Будем искать дальше», он ушел из павильона.

«Я плохой продавец, сорвал сделку века», — шутит Андрей.

### 11:15

«Что-то народа маловато у вас», — говорю я ребятам. «А январь вообще плохой для продаж месяц. Для торговли лучше всего конец года», — отвечает Сергей. — А во второй половине дня покупателей будет еще меньше».

«Скажите, откуда у вас в основном поставляется товар?» — «Китай — наше все, Китай впереди планеты всей. Все новинки, которые появляются на рынке, разрабатываются там. Привозить из Китая выгоднее,



чем производить у нас. Там государством созданы все условия для производства. У нас же можно разве что отверточную сборку наладить».

### 11:35

Нашу беседу прерывает солидного вида мужчина, зашедший в павильон с необычной просьбой: «У меня на машине камера замерзает и вырубается. У вас есть что-то, чтобы эту камеру отогреть?»

Сергей рассказывает, что к ним часто обращаются покупатели, желающие приобрести несуществующий товар: «Однажды пришла женщина и попросила «камеру, которая устанавливается на крыше дома и снимает сквозь стены». Оказалось, что такой девайс она видела в каком-то фильме».

### 11:50

В павильон зашел пожилой мужчина: «Товары для бритья, гели, пена, бритвы».

«Спасибо, ничего не надо», — сказали мы все одновременно. «На рынке полным-полно таких дистрибьюторов», — сообщил Андрей.

### 11:57

Прорвало. Если раньше покупателей было немного, то к полудню они пошли плотным потоком. Продавцы только и успевают бегать на склад и собирать пакеты с оборудованием. Товара люди берут сразу много, не меньше чем на 10 тысяч рублей. Решаю на нескромный вопрос.



«Нормально вы тут зарабатываете?» — спрашиваю продавцов. «Скажу так: на хлеб с маслом хватает», — говорит Руслан. — И даже на хлеб с маслом и икрой. Правда, не черной икрой, а красной».

Тем временем покупку оформляет монтажник Володя. Он планирует установить у заказчика камеры видеонаблюдения и до-



мофон в подъезд. Ему подсчитали стоимость заказа — что-то около 30 тысяч рублей. Тут у него звонит телефон, на проводе заказчик. «Я у поставщиков», — уверенным тоном говорит Володя. Он называет собеседнику сумму значительно выше, чем та, которую ему только что озвучили в павильоне. Заказчик кладет трубку.

Через некоторое время телефон монтажника опять звонит. Я подумал, что заказ сейчас отменяют. «Приплюсуйте мне к заказу еще одну камеру», — опровергает мои домыслы Володя.

### 12:25

Двое мужчин просят Сергея показать им, как просматривать при помощи телефона видео с камер видеонаблюдения. Айтишник показывает им QR-код на мониторе, сканирует его при помощи их телефона, чем в итоге вызывает восторг у молодых людей.

«Серег, объясни, что это было», — подожу к «мозгу» коллектива, когда покупатели уходят. «Сейчас в России мало операторов, которые выдают выделенный IP-адрес, — объясняет он. — Поэтому мы применяем технологию P2P. Ее бесплатно предоставляют компании Fox и Kero на своем оборудовании. Благодаря этой функции можно подключиться к регистратору без выделенного IP-адреса. А QR-код применяется для того, чтобы упростить ввод длинного серийного номера, логина и пароля в гаджет на операционных системах iOS и Android. Такая функция сейчас очень популярна».

### 12:40

«А вот наш начальник», — показывают ребята на вошедшего мужчину.



Генерального директора компании зовут Павел. Он просит Сергея вывести на его монитор по картинке с каждой из двух камер, установленных в павильонах. А я договариваюсь с ним о блиц-интервью в конце рабочего дня.

### 13:00

Мимо нашего павильона провозят тележку с едой. Тут есть чай, кофе, салаты, вторые блюда в пластиковых контейнерах под пищевой пленкой. Везет тележку мужчина ярко выраженной среднеазиатской наружности. «У него непроизносимое имя, мы его Пашей называем», — говорит Андрей.



Покупаем у Паши еду, и в павильоне начинает пахнуть не сказать, что бы вкусной пищей, но хотя бы чем-то съедобным. Обеденных перерывов здесь не бывает. Все едят на своих рабочих местах. Если в это время появляется покупатель, тарелку с едой убирают под стол и работают с клиентом. Пока едим, беседуя с Русланом, он рассказывает о сотрудниках павильона. «Мы знаем нашу отрасль от и до, со всех сторон, на всех этапах процесса. Несколько лет назад, когда фирма еще только развивалась, мы работали на монтажах. Своими руками подключали камеры, охранную сигнализацию. Мы знаем, как все работает, потому что знакомы со всем на практике. Сейчас даже некоторые монтажники с нами консультируются, как правильно воплотить в жизнь то или иное решение. Мы в одном лице и менеджеры по продажам, и техподдержка, и монтажный отдел».

### 13:50

Я понял наконец, о каком «особом взгляде» на клиента говорили ребята утром. В павильон зашли два молодых парня. Небритые, с виду неухоженные, одетые в спортивную одежду. Так и подмывает сказать им: «Идите отсюда, семокнет». Однако первое впечатление обманчиво.

«Эти монтажники часто к нам заходят, — говорит Андрей. — Они спешат с покупкой, чтобы успеть начать работать сегодня. Роз-

нические покупатели у нас редкость, а мелкооптовики идут нескончаемым потоком, ребята только успевают выкладывать для них пакеты с покупками».

14:35

Только что мужчина купил камеру Fox FX-D8F2 за 1400 рублей. В очереди оптовиков он смотрелся необычно, привлекая к себе внимание. А тем временем из соседнего павильона доносятся звуки электрических разрядов. Там продают электрошокеры.



15:15

Ребята были правы, когда говорили, что во второй половине дня народу станет меньше. После трех часов в павильон заходит приблизительно один человек в 40 минут. Работы мало, говорим о будущем. Этот год будет решающим, считает Андрей, многие фирмы закроются, как и монтажные организации. Это связано с тем, что на рынке вращается все меньше денег.

«А в Китае уже начали тестировать системы 4K, — рассказывает Сергей. — Это IP-система с новым разрешением до 12 мегапикселей. Использует она новые протоколы сжатия H.265, что позволяет экономить в два раза больше места на жестких дисках, не ухудшая качество изображения».

Тем временем с покупкой вышел очередной розничный покупатель. Мужчина приобрел адресный контроллер, блок-реле и сирену. За все это он отдал примерно 9 тысяч рублей.

16:40

Пришла женщина, просит беспроводной домофон на две камеры. Ребята объясняют ей, что таких не бывает. Дама уходит, так и не поверив им. «Она теперь может весь рынок обойти, да и всю Москву, — предре-

кает Андрей. — Но только не найдет желаемого. Зато велик шанс, что какой-нибудь ушлый продавец ее обманет: продаст товар, который она потом не обменяет и не сдаст обратно».

17:00

Андрей рассказывает про бренды, с которыми работает его компания: «Есть компании, с которыми мы работаем давно, их мы раскручивали изначально, заключали договоры, и перед ними у нас есть дилерские обязательства. Допустим, Falcon Eye или Microdigital. Это сейчас они «мастодонты», но так было не всегда. Вообще мы работаем со многими: Keno, RVi, Beward. Всем товарам, с которыми мы сотрудничаем, мы доверяем. Да, иногда бывают разного рода нарекания, встречается брак. Но такое бывает у всех марок, тут ничего не поделаешь. Мы торгуем брендами, рассчитанными на среднего по уровню доходов покупателя. У нас нет слишком дорогих продуктов и нет очень дешевых».



17:45

Мы с Сергеем ходим по павильонам компании. «На Митинском радиорынке у нас их четыре, — говорит он. — А еще есть в торговом комплексе «Савеловский» и в «Электронном раю» на Пражской. А крупные компании закупаются у нас в офисе на Волоколамском шоссе».

На входе в один из павильонов демонстрируется система распознавания лиц. Камера снимает прохожих, «видит» их лица и сохраняет их отдельными картинками, выбирая при этом, как мне показалось, наиболее несимпатичные гримасы. Правда, при этом система не может искать в толпе заданное лицо, что было бы неплохо, например, при розыске преступника. Так что практическая ценность этой системы осталась для меня под вопросом.



18:25

Мы беседуем с генеральным директором компании Павлом. Его рабочее место находится в одном из павильонов. Павел сразу же предлагает мне кофе.

— Скажите, Павел, как ситуация в российской экономике отразилась на продажах?

— Оборудование, которым мы занимаемся, закупается за доллары, соответственно, выросли цены и в рублях. Мы ранее уже пережили несколько скачков курса, которые, впрочем, не были такими большими, как сейчас. Поэтому будет востребован бюджетный сегмент рынка, где прибыль минимальна. Наша компания соблюдает все ценовые условия, и многое зависит от аппетита владельцев брендов.

— Какие бренды на рынке сейчас в приоритете?



— Если брать видеонаблюдение — наше основное направление, — то сейчас выигрывают те бренды, которые ведут ту же политику, что и наша компания. То есть за счет своей прибыли стараются удерживать нормальные приемлемые цены. Это компании RVi, Keno... Больше выделить на данный момент особо и некого.

— Какие компании сейчас уйдут с рынка или резко сократят свои продажи?

— Те, которые привязали свои прайс-листы к курсу доллара. Их продажи в России резко сократятся. Это мое личное мнение, и оно подтверждается цифрами их продаж.

— Что изменится на рынке в 2015 году?

— Мы понимаем, что видеонаблюдение движется в сторону увеличения разрешения. Думаю, в этом году появятся 3- и 5-мегапиксельные камеры, их продажи станут возрастать. Также думаю, что на смену аналоговому видеонаблюдению придут новые форматы: HD-CVI, AHD и HD-TVI. С другой стороны, страна у нас большая, инерция от центра к регионам идет медленно, поэтому регионы еще долго будут потреблять бюджетное аналоговое видеонаблюдение.

— Есть ли у России перспективы по импортозамещению? Можем ли мы в ближайшем будущем обойтись без Китая?

— Думаю, да. Но поступить надо так же, как поступили в свое время в Китае, когда они развивали у себя отрасль электроники. Они пригласили к себе немецких и корейских специалистов, платили им большие деньги за то, чтобы те у них поднимали производство. А в России сейчас нет специалистов по микроэлектронике на уровне видеонаблюдения.

18:55

Распровавшись с Павлом, я возвращаюсь в павильон, с которого начался этот день. Мои новые друзья собираются по домам. Мы наскоро зафрендрили друг друга в соцсетях, добавились в скайпе и разошлись кто куда.

19:10

Митинский рынок без посетителей оставляет жутковатое впечатление. Обычно здесь играет музыка, на каждом углу — включенные мониторы, в каждом павильоне беседуют продавцы с покупателями. А сейчас — тишина и пустота. Впрочем, это ненадолго: завтра воскресенье. Будет жара, как сказал кто-то из продавцов.

