

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ЗОНА ITSF-2015

СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Комплекс решений Cisco Cyber Threat Defense
- Решения компании BlueCoat для обеспечения безопасности интернет-коммуникаций
- Анализ и мониторинг изменений политик систем информационной безопасности
- Сертифицированные решения по криптографической защите информации на базе решения «Континент»
- Решения Positive Technologies
- Система предотвращения вторжений нового поколения Cisco ASA с сервисами FirePower
- Передовая безопасность электронной почты и веб-трафика на базе решений McAfee
- Решения компании Check Point для защиты сети предприятия
- Эффективные решения для управления сетью SolarWinds
- Решения компании Cisco Systems
- Решения Security Connected от Intel Security
- Технологии Intel® Pro WiDi и Intel® Wireless Docking
- Решение по мониторингу InveaTech FlowMon

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ

- Комплексная система управления информационной безопасностью
- Защищенные мобильные решения Panasonic ToughBook
- Системы интеграции и системы безопасности Bosch
- Системы контроля доступа Kaba
- Система формирования матрицы доступа к корпоративным ресурсам
- Решения для предотвращения утечек конфиденциальной информации
- Ситуационный центр систем безопасности
- Решения по интеграции систем безопасности
- Система управления аккредитацией для обеспечения безопасности проведения массовых мероприятий
- Комплекс решений Rapid7 по обеспечению информационной безопасности
- Высокоскоростные шифраторы SafeNet
- Решения «Лаборатория Касперского» для защиты промышленной сети
- Решения Efos Config Inspector и Efos Cloud Shield
- Специализированные средства обеспечения сетевой безопасности АСУ ТП
- Решения от компании Symantec ATP

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА

- Мониторинг сервисов со стороны пользователя на основе решения HP SiteScope
- Системы хранения данных NetApp
- Компьютерное оборудование производства ICL и решения на его основе
- Конвергентное ИТ-решение FusionCube от компании Huawei
- Доступная отказоустойчивая платформа виртуализации
- Надежное резервное копирование виртуальной инфраструктуры на основе решений Veeam SureBackup и EMC DataDomain
- Виртуализация сетевого оборудования на основе решения VMware NSX
- Эффективные инфраструктурные решения Schneider Electric
- Решения Dell

МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Управление мобильными устройствами с доступом к корпоративным ресурсам
- Универсальная платформа контроля доступа к корпоративной сети и управления мобильными устройствами Cisco ISE
- Система indoor-навигации DECK WAYZ

РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Портальные решения
- Решения дата-центра ГАУ «ИТ-парк» по аутсорсингу ИТ-инфраструктуры предприятий
- Технология интеллектуальной обработки документов для задач бизнеса от ABBYY
- Решения Lenovo
- Модульный дата-центр Stack Kazan
- Системы взаимодействия с клиентами
- Современная система документооборота
- Решения от компании «ДокВижн»
- Комплексные корпоративные коммуникационные решения Unify
- Решения компании Hewlett-Packard
- Системы видеоконференцсвязи от Cisco Systems
- Решения IBM

их внимание готовы были побороться сразу несколько крупных вендоров.

Но риторика гуманизма проиграла прагматичному патриотизму. Отечественный бизнес изящно обошел акул капиталистического ИТ-рынка, что называется, на обороте. «У нас есть идея вместе с энергетиками делать программные продукты, которые управляют энергооборудованием и эффективно загружают мощности. И на этом, естественно, зарабатывать», — заявил генеральный директор ICL-КПО ВС Виктор Дьячков. И тут же привел пример состоятельности своих планов: сейчас ICL-КПО ВС в Астрахани уже участвует в нескольких проектах «Лукойла», где предлагает свои решения в области энергетики. «Мы надеемся, что уже через 2–3 года там мы выйдем на объемы в 300–500 млн рублей в год», — рассказал Дьячков.

На форуме прошлого года был запущен еще один стартап по развитию компетентного рынка труда: Виктор Дьячков и ректор Казанского государственного энергетического университета (КГЭУ) Эдвард Абдуллазянов подписали соглашение о сотрудничестве в области подготовки специалистов по ИТ-безопасности энергокомпаний.

ЗАМЕНА ИМПОРТА: СО ВКУСОМ АВОКАДО

Вообще тема импортозамещения прошла красной нитью сквозь деловую программу и выходы организаторов к прессе на ITSF-2015. Это добавило и без того яркому событию уже даже не актуальности — некоторой перчинки. Дело в том, что главными апологетами отказа России от западной продукции выступили как раз топ-менеджеры иностранных компаний-вендоров, в том числе некоторые из финансовых спонсоров форума. Это потребовало определенного мастерства риторики, зато тезисы на, казалось бы, уже освоенную тему звучали оригинально и даже нетрадиционно.

ITSF. КОМАНДНЫЙ ЗАЧЕТ В ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЕ

- Intel — 9 докладов
- Cisco — 8 докладов
- ICL-КПО (организатор форума) — 6 выступлений
- Лаборатория Касперского — 3 доклада
- Lenovo — 3 доклада
- Dell — 3 доклада
- IBM — 2 доклада
- Check Point — 2 доклада
- Positive Technologies — 2 доклада
- Symantec — 1 доклад
- ABBYY — 1 доклад
- NetApp — 1 доклад
- Schneider Electric — 1 доклад



В первый же день шуткой форума стал анекдот про салат с авокадо, в котором экзотические фрукты и креветки заменяют на картошку и сало, уверяя самих себя, что вкус остался прежним. Даже в официальных докладах можно было услышать аргумент: «Ну, в общем, получается тот самый салат с авокадо».

Вместе с тем юмор подчас помогал сгладить непростой контекст вокруг темы. Так, в России (фактически и в перспективе) отсутствует спрос на процессоры, измеряемый миллионами единиц в месяц, а без него невозможно рентабельное их производство здесь. Переход на продукцию азиатских поставщиков сопряжен с риском подпасть под «китаизацию», то есть, по сути, такую же зависимость от импорта.

Новинки российской электроники — процессоры «Байкал» и «Эльбрус» — поддержки на форуме не получили. Причем в первую очередь в отзывах потенциальных заказчиков: рынок не ждет их, а они не ищут рынка, не универсальны, ограничены в списке решаемых задач. Да и кому нужен ноутбук весом в 10 кг? С такими аргументами спорить было бы сложно. Впрочем, разработчики «Байкала» и «Эльбруса» и не собирались — среди участников ITSF их не значилось.

В итоге безальтернативность большинства западных производителей компонентов и оборудования для ИТ-отрасли участники форума в Казани принимали как данность. В качестве утешения кто-то из выступавших предложил помнить, что к разработке процессоров Intel все же имели отношение выходцы из России.

Парадокс в том, что реальный пример импортозамещения был все дни у форума на виду, в лице организатора — ICL-КПО ВС. Компания была основана на базе Казанского производственного объединения вычислительных систем и до 2002 года являлась совместным российско-британским предприятием. С 2013 года контрольный пакет ОАО «ICL-КПО ВС» приобрело ООО «Научно-производственное объединение вычислительных систем» (ООО «НПО ВС»). Сегодня ICL-КПО ВС является официальным поставщиком ИТ-решений для нужд бюджетных организаций Республики Татарстан. У компании есть собственное сборочное производство, к 2017 году она планирует завершить строительство под Казанью завода промышленной электроники. И, по большому счету, локализация производств — тот компромисс по импортозамещению, который может примирить интересы всех контрагентов. Большинство компаний, включая Cisco и IBM, это понимают. Иначе бы не приехали на форум.

ФСБ БЕЗ ГАЛСТУКА

Отдельный фурор произвело появление на форуме сотрудников ФСБ. Нет, никого не пришли арестовывать, наоборот — секция «чекистов» на тему противодействия промышленному шпионажу и информационным атакам стала чуть ли не гвоздем деловой программы. Специалист Центра информационной безопасности ФСБ Оксана Докучаева при полном аншлаге рассказала о методах, которые ведомство применяет для контроля и обеспечения информационной безопасности на разных уровнях, от

корпоративного до международного. Отдельно подкупала открытая тональность этого доклада — например, стало известно, что Государственная система обнаружения и предупреждения компьютерных атак (ГосСОПКи) оказалась не очень эффективна, поскольку настроена на мониторинг внешней среды и не учитывает источники угроз внутри страны. В качестве вишенки на торте Докучаева призвала ИТ-компании обращаться чаще за помощью в 8-й центр ФСБ и даже оставила адрес (cybercrime@fsb.ru): «Если есть основания полагать, что это не

ITSF В ОТЗЫВАХ УЧАСТНИКОВ

Антон Грачев, директор, IT park

Мы представляем решения нашего дата-центра, одного из 13 дата-центров в стране, сертифицированных по международному классу отказоустойчивости дата-центров. Мы представляем решения по виртуализации, облачные решения, в том числе решения по безопасности. То есть наша задача выдать комплексную услугу для потенциальных клиентов. Потенциальными клиентами для нас являются и производственные компании, и предприятия госсектора. На сегодня действующих клиентов дата-центра около 150. Касательно самого форума: он проходит уже 9-й раз, отдельная благодарность компании ICL, которая с этой инициативой выходит и привлекает большое количество партнеров, участников на этот форум, действительных игроков рынка, связанных не только с кибербезопасностью, но и просто ключевых игроков рынка ИТ в России. Идеология форума — это ИТ и security. Безопасность и сохранность данных, производственных процессов, автоматизация этих процессов — она сегодня выходит, наверное, уже на стратегический уровень для страны, поэтому не уделять этому внимание уже нельзя. Даже та статистика, которую назвал министр — это несколько миллионов кибератак только в Татарстане за первые 4 месяца этого года, свидетельствует о том, что нельзя на это не обращать внимание.

Василий Дягилев, генеральный директор, Check Point

Мы уже достаточно давно участвуем на данном мероприятии больше 5 лет и являемся золотыми спонсорами. Для нас это одно из самых полезных и успешных направлений. Очень мощная площадка для общения с заказчиками как из Татарстана, так и с заказчиками из других регионов, которые приезжают сюда. То есть, на мой взгляд, это одна из площадок, которая позволяет не только представить новые технологии, а действительно пообщаться, обсудить тренды безопасности, понять что нужно заказчикам, насколько технологии, представленные вендорами, реально востребованы.

Александр Катаев, генеральный директор, Lenovo

Мы первый раз на данном мероприятии как компания Lenovo, представляем свою продукцию, свои решения, свой бренд. В первую очередь, меня впечатлило количество участников на данном мероприятии. И еще, насколько я слышал, своего рода конкуренция: не всем, скажем так, желающим предоставлена возможность участвовать в форуме — это говорит о высоком интересе и высоком уровне участников. Мы представляем на данном мероприятии в первую очередь коммерческую линейку нашей продукции — это персональные компьютеры и ноутбуки под брендом Think, серверное оборудование system x. Целью нашего присутствия на форуме было заявить о себе не только как о производителе ПК, а как о компании, готовой предложить широкий спектр продукции для всей инфраструктуры организации, начиная от смартфонов и заканчивая серверами.

Алексей Лукацкий, бизнес-консультант по информационной безопасности, Cisco

Мы далеко не первый год участвуем на ITSF, из года в год мероприятие подтверждает свой статус лучшего, возможно, даже не только регионального мероприятия, но и общероссийского в области ИТ и безопасности. Достаточно активно ездю по совершенно разным мероприятиям, могу сказать, что мероприятия такого масштаба и качества я не видел. Как с точки зрения организации, так и с точки зрения культурной программы, возможности пообщаться, контентной части — все на достаточно высоком уровне. Соответственно, поэтому мы в компании Cisco давно приняли решение о поддержке мероприятия, и из года в год это осуществляем. В этом году у нас 8 докладов по совершенно различным направлениям. Это и темы непосредственно связанные с деятельностью компании Cisco, и мы также выступаем в качестве экспертов по каким-то другим направлениям, которые так или иначе затрагивает то, что мы делаем здесь.

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Возможности мобильного приложения
ITSF2015



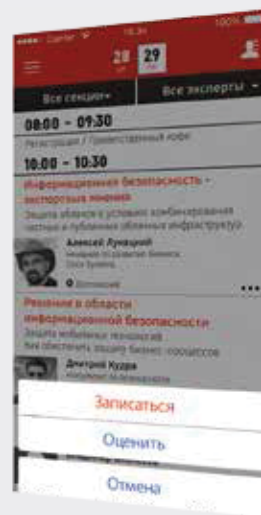
Во время прослушивания доклада оцените работу спикеров по пяти-балльной шкале. Доступно текстовое поле для произвольного комментария



Всегда под рукой подробная программа конференции



Легко отыскать нужный зал поможет функция навигации



При записи на любое из выступлений за несколько минут до его начала вы получите уведомление о необходимости занять место в зале

кто-то развлекается, а имеется нацеленность на хищение информации, особенно это касается компаний в сфере критически важной инфраструктуры, стоит обратиться в органы ФСБ для организации проверки и расследования инцидента». ИТ-сообщество посылком осталось довольным. Как заключил один из участников на выходе после конференции, «контора давно уже ищет новые формы подачи себя перед обществом — показать, что они не просто гоняют бородатых по горам».

ХОЗЯЙКЕ НА ЗАМЕТКУ

IT & Security Forum без преувеличений можно отнести к тем примерам, место которым в учебниках по организации отраслевых ивентов. За два дня у мероприятия с распределенной логистикой — встречами в аэропортах, заселением в разное время суток, экскурсиями, перекрестной деловой программой — не случилось ни единого сбоя. Все проблемы организаторы решали еще на подлете. С учетом того, что в рынок ТСБ проникает все больше бизнес-инструментов из сферы ИТ, организаторам мероприятий по безопасности не лишним будет присмотреться к наработкам казанских коллег.

Краткий мануал по проведению эффективной конференции мог бы выглядеть примерно так:

- **Не надо столиц.** Город и регион проведения вторичны. Главное в них — наличие работающих программ по теме мероприятия. Ивент должен быть следствием реализуемой экономической или производственной стратегии в регионе (не их предпосылкой и уж точно не альтернативой им).
- **Не надо «свадебных генералов».** Манера тех же московских салонов по безопасности бряцать громкими чинами в списках приглашенных была хороша лет 7–9 назад. Сегодня мероприятиям нужны функциональные партнеры от госаппарата. Для этого не всегда обязательны первые лица ведомств и министерств. Гораздо важнее приглашать координаторов конкретных направлений — и не только зачитать приветственную речь на открытии. Лучше, если кураторы госпрограмм сделают свои доклады непосредственно бок о бок с представителями бизнеса. Такой формат должен быть центральным, а не сопутствующим на отраслевых событиях.
- **Не надо посредников.** Для чего нужны выставочные операторы? Ответ на этот вопрос все менее очевиден. Организовать мероприятие под силу корпоративным службам маркетинга и PR. Во всех случаях организатором-соорганизатором или фронтменом отраслевого события должен

- быть профильный бизнес. И не нужно стесняться демонстрировать близость коммерческих структур к местным администрациям — это стало здоровой практикой в стратегических федеральных проектах, том же АПК «Безопасный город». Именно бизнес-репутация организатора привлекает максимальные спонсорские средства профессионального сообщества и заставляет VIP-участников включить мероприятие в свой рабочий график.
- **Не в стендах счастье.** Использование стандартных стендов — это формат автономных, разобщенных площадок. Их время прошло. Выживут только мероприятия с единой атмосферой коммуникации. Даже на крупных московских выставках компании вернулись к обширным переговорным зонам, которые иногда занимают два этажа — и пустуют, пока доклады и дискуссии собирают аншлаги в небольших конференц-залах. Превратить все мероприятия целиком в одну большую дискуссионную площадку — вот курс для успешных b2b-событий в ближайшие годы.
- **Технологии — для посетителей.** На ITSF-2015 было развернуто мобильное предложение с уникальной опцией ориентирования внутри помещений. Электронный блокнот позволял делать напоминания об интересных докладах прямо



- Продолжительность мероприятия: **2 дня**
- Распределение тем: **3 направления**
 - информационные технологии
 - информационная безопасность
 - бизнес-решения
- Количество официальных партнеров: **29 компаний**
- Уникальных стендов в демонстрационной зоне ITSF-2015: **более 60**
- Количество приглашенных компаний: **более 300**
- Количество участников: **более 500**
- Экспозиция форума насчитывает **80 м³** уникального оборудования
- География участников: **65 городов** России и ближнего зарубежья

в мобильном, назначать встречи и просто ориентироваться среди конференц-залов. На этом фоне штрихкодирование бейджей посетителей в «Крокус Экспо» выглядит патефоном на клубной дискотеке.

- **Правильный досуг.** Томные официальные речи с бокалом божоле в руках на after party московских форумов давно набили оскомину посетителям. Зато на вечеринке IT & Security Forum для гостей пели ребята из Uma2rman. И здесь же ведущие каждый год пытаются сбрить бороду Алексею Лукацкому. И каждый раз эксперта Cisco в последний момент выручают его друзья по

ИТ-индустрии. Маленькое приключение подтверждает старую истину про «не имей сто рублей» — и становится поводом увидеться снова, через год: а вдруг все-таки сбредут?!

- **Хорошее меню.** Учитывать физиологию и не жадничать с едой. Да, людям нужна глюкоза. В Казани легкие закуски и десерты доступны в течение всего дня. Это принципиальный момент для поддержания интеллектуальной активности участников. С тоской можно вспомнить кромешный буфетный ад столичных экспоцентров или блокандное меню Cisco Connect с его чер-

ствыми сэндвичами и водой из кулеров. Где они будут через девять лет?

- **Главное — команда.** Под занавес второго дня оргкомитет все-таки раскрыл, сколько человек нужно, чтобы провести форум такого масштаба и на таком уровне. Так вот: шестеро.

К слову, юбилейный десятый IT & Security Forum пройдет в строящемся сейчас Иннополисе. Использовать целевые объекты вместо абстрактных выставочных центров — это еще один совет организаторам отраслевых конференций от устроителей форума в Казани.



Безопасность. Охрана труда

17-я специализированная выставка

29 сентября - 1 октября
Урал, Екатеринбург, ЦМТЕ



Генеральный
информационный
партнер:

реклама




Организатор: УРАЛЬСКИЕ ВЫСТАВКИ
Тел.: +7 (343) 385-35-35 www.uv66.ru



Товарищ главный посетитель



VIII Международный салон «Комплексная безопасность — 2015» по-новому расставил акценты госполитики на рынке закупок средств предупреждения и ликвидации стихийных бедствий и катастроф. В частности, зримые предпочтения перед российскими получили поставщики из стран Таможенного союза. Первыми среди таких счастливиц, судя по договоренностям между министрами, станут производители из Беларуси.

 Текст: Владислав Калашник, Дмитрий Воронин

И ДРУГИЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ ЛИЦА

В 75-м павильоне ВДНХ в течение трех дней — с 19 по 21 мая — флагманские модели демонстрировали 378 компаний из семи стран мира. Всего 11 тематических разделов: пожарная техника и катера, спецодежда и средства защиты, беспилотные летательные аппараты и другие традиционные для таких форумов экспонаты.

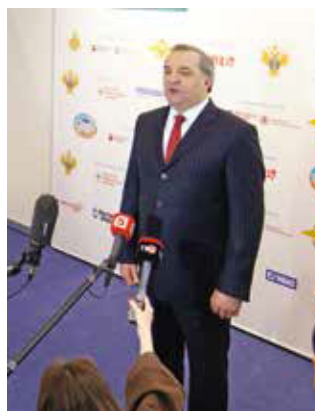
Главными адресатами экспозиций по-прежнему остаются представители организатора и главного заказчика — Министерства по чрезвычайным ситуациям РФ. На

мероприятии в этот раз не присутствовал министр обороны Сергей Шойгу, хотя в прошлом году основатель МЧС посещал салон и был его центральной персоной, затмив по степени внимания к себе даже действующего главу министерства Владимира Пучкова. Теперь все встало на свои места: Владимир Пучков выступал как единоличный руководитель отрасли, главный и единственный decision-maker. Вице-премьер Дмитрий Рогозин ограничился торжественной речью на церемонии открытия и знакомством с экспозицией «Безопасный город» в сопровожде-

нии опять же Владимира Пучкова. Осмотрев профильные стенды и заслушав доклад главы Нижнего Тагила, Рогозин высказался о необходимости создать в стране собственное производство программного обеспечения. На этом его участие в выставке завершилось.

МЧС РАСПРАВЛЯЕТ ПЛЕЧИ

Обретенным на «Комплексной безопасности» единовластием МЧС распорядилось с размахом. Министр объявил о старте официального партнерства сразу с несколькими иностранными государствами. Среди них —



соглашение о создании Российско-Армянского центра гуманитарного реагирования и договоренность с заместителем генерального директора по вопросам общественной безопасности МВД Австрийской Республики Йоханном Бездекой об обмене информацией, проведении совместных научно-исследовательских программ и даже учений.

По-настоящему счастливый билет на выставке вытащили компании из Беларуси: их стендов было представлено не просто много — российское МЧС уделило им персональное внимание. Не успел коллега и тезка Владимира Пучкова — белорусский министр по ГО и ЧС Владимир Ващенко — завершить с ним переговоры, как глава российского министерства отправился с инспекцией по стендам компаний из Беларуси. На стенде «Пожснаба» (г. Борисов) Пучков взобрался в двойную кабину пожарного автомобиля АЦ-11,0, сделанного на базе шасси МАЗ-6317, и серьезно заинтересовался достоинствами усиленного кузова из армированного волокнистого стеклопластика. После этого осмотра члены белорусской делегации не скрывали воодушевления, однако на вопрос

о перспективах размещения заказа от МЧС РФ предпочли отделаться общими фразами.

НЕ ВСЕ ПОСТАВЩИКИ ОДИНАКОВО ПОЛЕЗНЫ

Личное внимание министра — ключевой фактор успеха на выставке одного заказчика. В этом убедились участники «Комплексной безопасности», в том числе и белорусские — некоторым из них досталась роль экспонентов-статистов. Например, директор группы компаний «Брандтрейд» Александр Лебедев (компания специализируется на выпуске огнезащитных составов для металлических и деревянных конструкций) признал: на российских строительных выставках интерес к продукции куда выше, а контактов — больше. «По большому счету, эта выставка официальная, участие в ней — имиджевое», — резюмировал Лебедев. Его коллега по рынку Светлана Небольсина, ведущий специалист отдела рекламы ОАО «Могилевхимволокно» (производство пожарных рукавов), уже лет пять участвует в выставке, однако вынуждена констатировать: для предприятия в сфере безопасно-

сти бывает легче выйти на рынки дальнего зарубежья, чем на российский.

И все-таки бизнес-начало в белорусских экспонентах взяло свое. Производитель текстиля из Гомеля — ОАО «8 Марта» — все же сумел извлечь выгоду из участия в салоне. Возле стенда предприятия постоянно толпились мужчины в форме МЧС. При ближайшем рассмотрении выяснилось: сотрудники силового ведомства отдавали дань качеству чулочно-носочных и трикотажных изделий, охотно приобретая их для себя. «Люди видят, им нравится, они покупают», — рассказала специалист отдела ВЭС «8 Марта» Татьяна Романенко, но отметила, что на уровне госзаказа предприятие все-таки не может конкурировать с российскими поставщиками: «Цены низкие из-за кризиса, госзаказчики демпингуют, а мы не можем уложиться из-за затрат на логистику».

ШАССИ БЕЗОПАСНОСТИ

Внимание министра МЧС РФ к продукции белорусского автомобилестроения задало на «Комплексной безопасности» своеобразный автомобильный тренд. Пожар-



ные машины на базе шасси Iveco и Man — продукции локализованных производств в России — бились за внимание потенциальных госзаказчиков к себе с зубрами автомобильной спецтехники, сделанными на базе КамАЗа (пять моделей против шести в экспозиции). При этом эксперты не спешили проявлять патриотичность в оценках. «У Man не все получается под Петербургом, но они работают над этим. Это российское шасси, и оно будет востребовано на рынке, так как шасси качественное, эргономичное. «Ивеко-АМТ» (Челябинская область, Миасс) часто используется и очень конкурентоспособно по цене, учитывая, что КамАЗ уже несколько раз поднимал стоимость шасси. Хотя многие агрегаты у КамАЗа и «Ивеко» похожи, оно себя неплохо показывает и более эргономично во многих моментах», — считает руководитель направления «пожарная техника» департамента маркетинга и закупок ЗАО «Коминвест-АКМТ» Анастасия Стрекалева.

Появление автомобилей на импортных шасси, собранных в России, по мнению

участников салона, обещает серьезно изменить конъюнктуру рынка спецавтотранспорта в той же пожарной сфере. «Почему здесь много «Ивеко»? Именно потому, что есть СП, выпускающее тяжелое шасси, которое хорошо подходит именно для пожарных машин», — считает Владислав Михайлов, начальник конструкторского отдела ТПП «Пеленг». При этом эксперты единодушны: полностью вытеснить с рынка традиционных российских производителей у новичков вряд ли получится, но стимулы к повышению качества и движению навстречу производителям спецтехники сделают рынок более конкурентным.

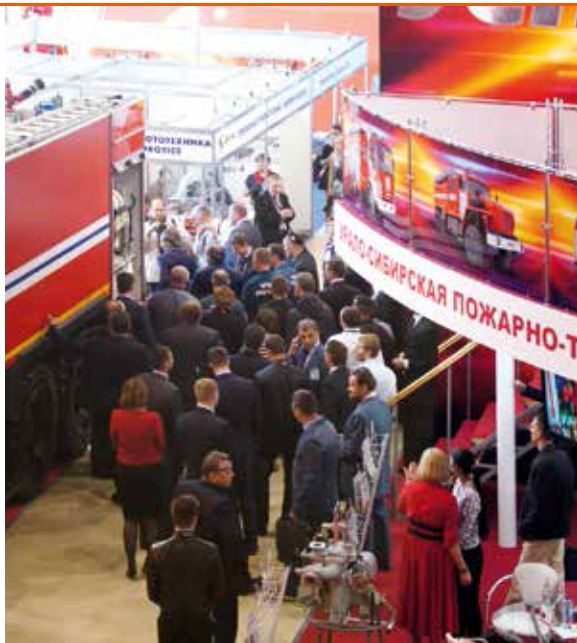
Поставщики решений на базе КамАЗа сдавать позиции не намерены. Производственное объединение «Спецтехника пожаротушения» расширило линейку и представило на «Комплексной безопасности» новые полноприводные модели АСА-20 и ПСА 3,2-40/4 (на базе шасси КамАЗ-5387 4×4,2). По словам помощника генерального директора Марии Бариновой, при сопоставимом качестве исполнения стоимость автомобилей на

шасси Man значительно превышает цену моделей на шасси от КамАЗа. К тому же, считает Баринова, ввиду приостановки линий отечественной сборки Iveco и Man (или переориентации их производства на другие сегменты рынка) изготовление пожарных автомобилей на импортных шасси не представляется рациональным.

Как бы то ни было, победителя конкурентного противостояния определят итоги закупки в 2015–2016 годах. Интрига сохраняется.

ПАРА СЛОВ БЕЗ ПРОТОКОЛА

Заявленная деловая программа «Комплексной безопасности» выглядела внушительно. 35 международных и всероссийских конгрессно-выставочных мероприятий, 2400 делегатов, более 300 докладов. Однако даже ключевые конференции на деле не стали откровением. «Глобальная и национальные стратегии управления рисками катастроф и стихийных бедствий» (организатор — ФБГУ ВНИИПО ГОЧС МЧС РФ), «Пожарная безопасность уникальных и сложных объектов: особенности проектирования про-



тивопожарной защиты. Техническое регулирование. Специальные технические условия» (организаторы — НИИ по обеспечению пожарной безопасности и Национальное объединение проектировщиков) — программа большинства мероприятий напоминала повторение пройденного. Отчасти это подтвердил в своем выступлении на открытии одной из конференций заместитель министра Александр Чуприян: он отложил в сторону официальный текст и обратился к аудитории с речью, смысл которой сводился к тому, что «болевых точек в нормативно-правовом регулировании пожарной отрасли достаточно», а также призвал к открытому и прямому обсуждению проблем.

НЕ ЖДАЛИ

В этом году на «Комплексной безопасности» было совсем немного иностранных производителей. Салон был ориентирован на них минимально. Представители таких компаний давали понять: они рассчитывали на большее, когда закладывали стоимость участия в бюджет. «Безрезультатно! Люди просто про-

ходят мимо, смотрят, но реального интереса нет», — пожаловался Имран Хан, менеджер Shanghai Haolin Industrial Co, Ltd (дыхательные аппараты, противогазы и защитные костюмы пожарных). Чуть менее расстроенными выглядели менеджер по продажам Shanghai Fangzhan Fire technology Co Ltd Сара Чао и глава московского представительства противопожарной компании «Лунтай» Ма Цзичжэнь. «Многие интересуются нашими товарами, вероятно, будем участвовать и дальше», — заявили они, впрочем, тут же уточнили, что примут окончательное решение позже.

Отток иностранцев с КБ связан также с возможностью лучшего выбора. Летом 2015 года запланировано проведение международной выставки Intershtutz в Ганновере. «Раз в пять лет производитель напрягается и презентует там новинки. В связи с этим многие не поехали в Москву — им просто нечего здесь показать. Все новинки будут выброшены на Intershtutz, уже после их привезут в Россию», — рассказал представитель немецкой компании Dräger Алексей Сафонов.

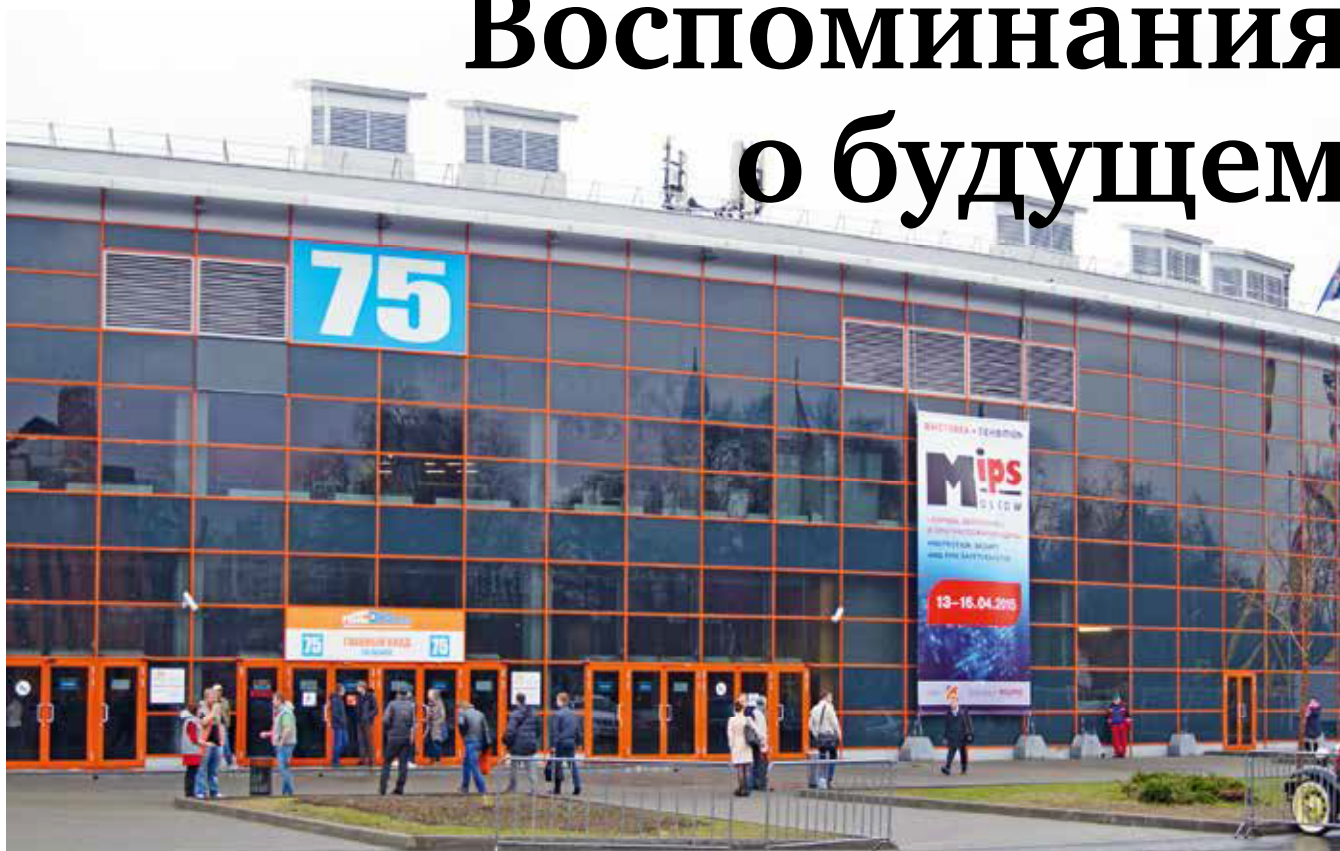
КРИЗИС ЖАНРА

В кулуарах московского салона довольно часто можно было услышать, что новинок представлено откровенно мало, а проведение раз в два года было бы оптимальным форматом для «Комплексной безопасности». «Производители объективно не могут так часто презентовать нечто новое и прорывное. В Европе выставки проходят раз в пять лет, и там мы действительно каждый раз видим серьезные новации», — считает Лариса Голубева, гендиректор российского представительства «Пожснаба», обласканного вниманием министра МЧС РФ.


В дирекции выставки, впрочем, изменение формата комментировать не стали. Исполнительный директор выставки в ЗАО «Объединение выставочных компаний «Бизон» Юрий Заяц уточнил: проведение выставки регламентируется не рынком, а правительственным постановлением. По салону 2016 года такой документ должен быть принят в июне-июле — тогда и решится судьба следующей «Комплексной безопасности».



Воспоминания о будущем



В 2015 году выставка MIPS/«Охрана, безопасность и противопожарная защита» прошла на ВДНХ в Москве в последний раз. Корреспонденты журнала RUBEЖ посетили событие и выяснили, почему так получилось и что ждет выставку в будущем году.

 Текст: Лада Пономарева, Александра Найденова, Дмитрий Воронин

С ЧИСТОГО ЛИСТА

Раскроем интригу сразу — MIPS жив, MIPS будет жить. Просто со следующего года выставка переедет на Красную Пресню. Попутно бренд получит новое название — MIPS/Securika. Организаторы не скрывают причин таких перемен: в битве отраслевых выставок за бюджеты участников грядет новое сражение. Оператор MIPS — британская ITE — перевозит проект в более просторный экспоцентр и акцентирует в названии причастность к рынку безопасности. И время проведения назначено раньше обычного — на март. Конкурентному ТБ-Форуму есть о чем беспокоиться — теперь MIPS дышит февральскому мероприятию в затылок. Устроители из «Гротека» не сдают позиций, они попытались усилить ТБ-Форум, объединив его с Intersec — проектом германского вы-

ставочного гиганта Messe Frankfurt. Выбрать свой проект на 2016 год бизнесу еще предстоит. А пока что ITE зачем-то обнулила сайт MIPS, так что даже участники не смогут вспомнить о том, как это было, без посторонней помощи.

СТЕНДЫ, СКРИПКА, РОК-Н-РОЛЛ

MIPS в этом году выдался многолюдный и неожиданно двухэтажный. В 75-й павильон на ВДНХ прибыли 426 экспонентов (в прошлом году на юбилейной 20-й выставке их было 500), число зарубежных вендоров сократилось с 24 до 22. При этом ни экономический, ни политический фон не напугали «ветеранов»: внушительными двухэтажными конструкциями отметились «Смартек Секьюрители», «ЛУИС+», Axis Communications, «АГ Альянс», «Рубеж»,

«ЗС Групп». И это при том, что MIPS — удовольствие недешевое, стоимость участия здесь, например, вдвое выше, чем на франкфуртской Pro-light+sound. Второй этаж каждого стенда на MIPS оплачивается отдельно, по полной стоимости. Впрочем, на выставках такого уровня компании уже несколько лет меряются именно стендами, а не новинками. Да и облюбован MIPS собственниками компаний не за показы оборудования. Главная ценность выставки — общение. Именно здесь принято инкогнито осматривать стенды и сплетничать с менеджерами конкурентов на правах простых посетителей.

Амбиции участников на российском рынке систем безопасности до отказа наполнили все три зала легендарного павильона № 75. Локация А стала территорией с приставкой

ргетим. «Альфа»-экспоненты не жаловались на стагнацию рынка и снижение объемов продаж. Для них кризис — настоящее окно возможностей.

Андрей Чистяков коммерческий директор, RusGuard

Я 20 лет в этом бизнесе, и меня сложно удивить. Наверное, мы все-таки уже достигли такого уровня, когда придумать нечто, что порвет весь рынок, уже нельзя. На MIPS реально привлечь новых клиентов. Например, большой интерес к нашему стенду проявила делегация из Крыма. Что касается слухов, которыми известен MIPS, то из последнего: есть установка не использовать турникеты Kaba и видео Geutebrück.

IPDrom — торговое подразделение AxhonSoft — украсил стенд нотным станом с купольными камерами вместо нот. За музыкальное оформление отвечала скрипачка Стефания Лучевская. Ее выступления обеспечили аншлаг на стенде в течение всех четырех дней и внимание к оборудованию для построения систем безопасности на базе ПО ITV | AxhonSoft, а также к компактному 16-канальному видеосерверу с архивом до 2 Тб Axhon Next NVR mini, видеорегистратору Axhon Next NVR Soho, предназначенному для малых и средних предприятий, и двум новым устройствам — Axhon Next NVR Hub и Matrix MWall.

На стенде поставщика камер и хранилищ для облачного видеонаблюдения **IP Eye** гостей встречал робот с трогательными глазами мультгероя Валли. При виде посетителя он смешно прижимался к поверхности стенда и поднимал лапу в приветствии.

Елена Конончик директор департамента СКД, корпорация «Скайрос»

MIPS — это достаточно дорогое удовольствие, мы всегда занимаем большие стенды. Нам не хотелось бы сокращать площадь своего присутствия на этой выставке, поэтому урезаем бюджет на участие в других мероприятиях.

Промокрасавицами на MIPS давно никого не удивишь. Но торговый дом «ЛУИС+» смог, заменив на моделях платья эффектным боди-артом. Шоу сопровождалось хитами рок-н-ролла и диско. Под эту музыку у посетителей стенда на ура шли видеокamеры линеек LTV IP E-series и LTV IPT-series, новинки HD-формата — LTV HD-TVI и LTV HD-SDI, линейка громкоговорителей LPA всех форматов и назначений, системы IP-интеркомов и

IP-трансляции LPA, комплексные решения для банков и общественного транспорта на базе оборудования LTV и LPA.

Компания «Випакс» выставила в зал пару мимов, которые с удовольствием фотографировались с посетителями и развлекали их. С улыбкой и хорошим настроением гости изучали модельный ряд IP-видеокamер «АйТекПро» — IP2-DPF, IP2-DPV, IP2-OPF, IP2-OPV. Все они имеют защиту IP66 и способны работать в диапазоне температур от -45 до +60 °С. При этом «Випакс» сохранил верность и старому доброму аналогу. Дивизион камер AHD-формата для видеонаблюдения на крупных объектах внушал уважение даже рядом с лицевыми: AHD-DF 1 Мр и AHD-OF 1 Мр (стандарта AHD-M) с объективом 3,6 мм и ИК-подсветкой, AHD-DF 1,3 Мр, AHD-DV 1,3 Мр, AHD-DvpF 1,3 Мр, AHD-OF 1,3 Мр, AHD-OV 1,3 Мр (стандарта AHD M) на базе чипа IMX238 с разрешением 1280×720 пикселей, камеры AHD-DF 1,3 Мр, AHD-DV 1,3 Мр, AHD-DvpF 1,3 Мр, AHD-OF 1,3 Мр, AHD-OV 1,3 Мр (стандарта AHD M) на базе чипа IMX238 с разрешением 1280×960 пикселей.

Артем Реймер менеджер по продажам, Alphaopen

MIPS, на мой взгляд, уже много лет один большой междусобойчик — рынок оказался не таким уж и большим. Однако на сегодняшний день это самая большая и значимая выставка. Насколько я знаю, для многих компаний участие в MIPS — это вопрос престижа. Возможно, они бы и отказались из-за каких-то проблем, но не могут себе этого позволить, дабы не потерять авторитет.

Компания **Global Network Security (GNS)** оборудовала стенд под казино, где участники и посетители играли в рулетку, а игра транслировалась на мониторах, иллюстрируя тем самым возможности системы видеонаблюдения для игровых залов. Азарт увлек посетителей в сторону от важного момента, на котором компании стоило бы делать акцент в эпоху импортозамещения: в 2015 году GNS планирует открыть в России центр разработки и сборочного производства со степенью локализации не менее 30%.

Самую лучшую рекламу стенду торгового дома «Деан» делала ящерица-агава по имени Санек. В специально смонтированном террариуме рептилия позировала под объективами AHD-камер, на которые под маркой Polyvision «Деан» делает ставку в 2015 году. Все дни выставки, в 11 и 14 часов, технические специалисты компании проводили экспресс-семинары в «Школе AHD». В конце семинаров все ученики получали сертификат, а самые внимательные, правильно ответив



Семинары MIPS-2015

В рамках деловой программы семинаров и презентаций оборудования и решений было много. Но лидирующими темами стали вопросы новых форматов аналогового видеонаблюдения (AHD, HDTV) и спрос на взрывозащитное оборудование для промышленных объектов, которое можно было встретить практически на каждом стенде. На что обратил внимание журнал RUBEЖ:

- ТД «Деан» — «Школа AHD»
- Система видеонаблюдения «Линия» («Аброн Холдинг», «Сатро-Паладин», «Тинко») — демонстрация новой платы формата AHD
- Aladox — «Вопросы проектирования HD-видеонаблюдения. AHD — IP»
- «Юнитест» — демонстрация взрывозащитной адресно-аналоговой системы сигнализации «Искробезопасная цепь» «Минитроник А-32.Ех»
- Hikvision — представление линейки оборудования HD-TVI





16 922 специалиста отрасли посетили выставку

Посетители из **79** регионов России и **47** зарубежных стран

Площадь экспозиции — **11 500** кв. м

426 компаний-участников

22 страны-участницы



на вопросы о технологии АHD, уходили домой с авторегистратором.

Кстати, «большие братья» из Китая — **Dahua** и **Hikvision** — давно ассимилировались среди российских участников и уже несколько лет подряд арендуют на MIPS ключевые места в центре главного зала А (Dahua) и напротив входа в зал (Hikvision). Противостояние двух гигантских стендов, густо населенных персоналом, главных вендоров рынка видеонаблюдения в 2015 году выглядело еще и идеологически мотивированным.

Александр Любочкин
главный инженер, ООО «Эрвист»

Шесть-восемь лет назад к MIPS проявляли гораздо больше интереса, а сейчас народ уходит в виртуальное пространство, пришло новое поколение проектировщиков, которым неинтересно ходить по выставкам, лучше в планшет пальцем потыкать. Поэтому мы организовали у себя студию, вложили в нее около полумиллиона рублей и каждый вторник проводим вебинары.

Dahua открывает в этом году собственное представительство в России, то есть по сути готова сделать шаг через голову сразу всех своих российских OEM-дистрибьюторов. Для этих целей компания даже (впервые) пригласила в свои ряды российского легионера: Максим Качалин, работавший на Axis и Microsoft в прошлом, теперь занял пост директора по развитию. Он, правда, заверил, что двухуровневая модель продаж в России никуда не уйдет и дистрибьюторы сохранят свой сегмент. Но в таком случае открытие прямого представительства выглядит не совсем логично. Все точки над русским «ё» Dahua расставит осенью, когда пройдет заключительная серия road-show новой стратегии в российских регионах.

Второй претендент на лидерство в сегменте CCTV — **Hikvision** — в лице директора по развитию Алексея Азаркевича подтвердил на MIPS информацию о грядущем открытии собственного сборочного производства компании в России. Это не должно радикально изменить модель продаж и работы с местными контрагентами — в отличие от своего конкурента, Hikvision уже несколько лет проводит в России вполне взвешенную политику, в которой есть место продвижению как собственной торговой марки, так и ее OEM-воплощений.

Помимо упомянутых, в зале А как зале лидеров были представлены компании «АРМО-Системы», Honeywell, Bosch Security Systems, HID Global, Honeywell Security Russia, НВП «Болид», Panasonic, PERCO, Pelco, Samsung Techwin, Siemens, Sony, Tyco, Vivotek, «AAM

Системз», «Альтоника», Arecont Vision, ТД «Рубеж», «Сатро-Паладин», «Сибирский арсенал» и другие.

Георгий Федосеев

управляющий партнер, Arecont Vision

Чтобы посмотреть и сказать «Ох!» — такого нет. У всех есть какие-то модификации, но ничего революционного. Для нас интересны мелочи. Например, мы присматривались к хамам для оптики или к новым модулям соф-та. Это не революция, но нам интересно. До конференций мы не дошли: какой смысл нам слушать Axis, а Axis — слушать нас? Для разработчиков кризис — это благо, у них есть время не торопиться и работать над своим продуктом.

ПЛАН В

Зал В занимали компании поменьше и скромнее. Здесь было представлено противопожарное оборудование, периметральные охранные системы, а за «близость к народу» отвечали ярмарочные торговцы замками и ножами. Самый яркий стенд этого зала представила британская компания Apollo Fire Detectors, поставщик пожарных извещателей Soteria с оптическим и тепловым сенсорами (технология Pure Light). Стенд был достоин и места получше — как пример, что извещатели и способ их подачи могут быть по-настоящему стильными. Не зря по итогам MIPS вместе с новыми впечатлениями Apollo Fire Detectors увезла в Великобританию диплом «За лучший стенд».

У производителей периметральных систем, казалось бы, ничего нового не было вовсе: заборы на MIPS ничем не отличались от заборов на ТБ-Форуме, но это только на первый взгляд. Например, стендисты компании Fensys убедили даже знатоков, что их ярко-желтое периметральное ограждение на самом деле стало выше, шире и крепче, чем раньше. А компания «Цесис» привлекла большой трафик одной только демонстрацией работы противотаранного шлагбаума: посетителям нравилось смотреть, как тот поднимался и опускался. При этом люди не просто наблюдали, но и расспрашивали специалистов о тонкостях работы механизма.

В этом же зале оказались уже знакомые по ТБ-Форуму аутентичные дымососы от компании «АСС» с росписью под хохлому, в конце зала — системы газового пожаротушения всех видов, типов и размеров: от МЭЗ «Спецавтоматика», МГП «Спецавтоматика», «Косми», НТО «Пламя» и др.

КИТАЙСКИЙ ТРАНЗИТ

Зал С по-прежнему сложно назвать полноценной выставочной площадкой — в этой

транзитной зоне между секторами А и В организаторы MIPS из года в год разворачивают China-town, «палаточный лагерь» маленьких стендов.

Минимальная русификация, невнятный ассортимент и непроизносимые названия не добавляют популярности представленным здесь делегатам от фабрик Шень-Чжэня и Гуаньчжоу. Возникает ощущение, что китайцы неверно считают сам запрос рынка в России. Задача найти поставщика IP-камер не стоит перед компаниями в принципе, дилеров интересуют такие условия сотрудничества, как защита проекта, отсрочка платежа, техническая поддержка, то есть все то, чего абсолютно лишены заученные на зубок зазывные фразы на ломаном английском обитателей «азиатского гетто» в зале С.

СТРОГО ПО ДЕЛУ

В рамках деловой программы MIPS-2015 конференции разделились на четыре тематических направления: «Безопасность складских комплексов и логистических терминалов», «Безопасность музеев», «Актуальные проблемы системы обеспечения пожарной безопасности», «Облачные технологии в мониторинге и безопасности». Общим достоинством этой программы стала правильная стыковка аудиторий и повестки — поставщики и заказчики решений обсуждали предметные темы, напрямую связанные с бюджетами на закупку одних и планами продаж других.

Сергей Свириденко

технический специалист, Smartec

Стенды растут вверх, а люди все те же. С учетом того, что происходит на рынке, наверное, в следующем году этажей будет гораздо меньше. За годы проведения MIPS все устоялось, именитые бренды есть всегда, а новички приходят и уходят — я их даже не замечаю.

Предупреждение и предотвращение пожаров, несанкционированного доступа, злоупотреблений и хищений в складских комплексах и логистических терминалах обсуждали представители компаний STS Logistics, Moscow Cargo, Nedap, «AAM Системз», Geutebruck, Axis, «Каланча», Wagner, «Источник+», «Технос-М», торговой сети «Монетка».

Инновациями в сфере безопасности музеев с сотрудниками Государственного Эрмитажа, Международного совета музейной безопасности делились представители компаний «Пожтехника», Wagner, Siemens, Panasonic, ITV.

«Актуальные проблемы пожарной безопасности» собрали не только монтажников и проектировщиков, но и ведомственные организации — сотрудников МЧС, ВНИИПО, а также Координационного совета негосударственной сферы безопасности. Здесь обсуждали вопросы технического регулирования, автоматизированные системы пожарного мониторинга, информационные технологии в сфере пожарной безопасности и многие другие. Спонсором конференции выступила компания «Аргус-Спектр».

Татьяна Леонова

директор по маркетингу, ISS

Сейчас интересный и специфический момент — можно поиграть с теми вещами, на которые раньше не хватало времени. Есть возможность «пошалить» — например, сейчас мы можем запускать различные спецпроекты. Под них мы присматриваем на MIPS платы видеозахвата, хранилища с определенными характеристиками. А в целом я вижу, что сейчас идет отказ от коробочных решений в пользу специализированных. Если раньше была тема, что видеоналитика — это наше все, берем пачками и не думаем, то теперь заказчик становится более умным, он понимает, что хочет, с ним приятнее и легче разговаривать.

Аншлаг на конференции облачных технологий объясним просто: этот год стал урожайным на российские clouds-стартапы. «ЭРВИ групп», «Вокорд», НПП «Бевард», «Клауд Комьюнити», «Синезис» рассказали о своем видении рынка в рамках конференции, модерлируемой основателем Ivideon Андреем Юдниковым.

КОНЕЦ И ВНОВЬ НАЧАЛО

По итогам проведения в 2015 году MIPS сохранил за собой статус главного имиджмейкера рынка систем безопасности. И, скорее всего, проект возьмет этот навык с собой при переезде на Красную Пресню. Тем более что это будет уже пятый переезд MIPS за 20-летнюю историю выставки. К печали конкурентных проектов, за эти два десятилетия в России так и не появилось аналогичных по масштабу и авторитетности отраслевых событий. И судя по интересу западных экзигбиторов, тренд на импортозамещение отраслевым выставкам пока не грозит. «MIPS есть MIPS. Сюда все съезжаются. Это вопрос престижа», — так считает Георгий Федосеев, управляющий партнер Arecont Vision. А значит, ребрендинг, переезд в экспоцентр и даже перенос времени проведения на март не сделают MIPS/Securika менее посещаемым. Разве что самую малость.

Некоторые новинки MIPS 2015



Apollo Fire Detectors Пожарный извещатель Soteria

Оптический мультисенсорный детектор Soteria (с оптическим и тепловым сенсорами) появится на рынке России в 2015 году. Для его создания использовалась инновационная запатентованная технология, благодаря которой были качественно улучшены характеристики дымовой камеры внутри извещателя. Это позволило сократить количество ложных срабатываний из-за попадания пыли в камеру в два раза. Благодаря специальному конусу измерительной камеры обеспечивается сверхтемное пространство внутри детектора, что увеличивает чувствительность устройства к дыму. Работа извещателя строится на протоколе CoreProtocol, который является надстройкой для существующих линеек оборудования Apollo и обеспечивает полную совместимость устройств.



Axis Communications Axis Q6000-E

IP-камера имеет четыре 2-мегапиксельных модуля и обеспечивает обзор на 360°. Есть возможность интеграции с купольными сетевыми PTZ-камерами серии Q60-E. Устройство позволяет оператору увеличить отдельные участки изображения, не прекращая при этом контроля за всей зоной наблюдения. Камера способна захватывать площадь до 20 тыс. м (четыре футбольных поля). Разработана для эксплуатации в общественных местах, торговых центрах, на автостоянках, площадях и т.д.



Spark Security NITIDA UltraHD

Разрешение камеры составляет 36 Мп. Частота съемки при таком разрешении достигает восьми кадров в секунду. Полностью построена на базе IP-технологии. В конструкции использован 35-миллиметровый сенсор. Камера представляет собой систему, которая способна сжимать видеоизображение и передавать его по сетям TCP/IP без потери интернет-трафика.



Videofied
Беспроводные охранные системы

Одной из особенностей данных систем французской компании Videofied является видеоверификация. Детекторы выпускаются как для внутреннего использования, так и в уличном варианте. Внутри каждого устройства есть инфракрасный датчик движения и встроенная цифровая камера. В случае несанкционированного проникновения на территорию детектор автоматически снимает 10-секундный видеоролик и затем отправляет его на регистратор или на мобильное устройство владельца. Видео с детектора также можно просматривать в онлайн-режиме из любой точки мира.



Vivotek
PoE-повторитель

Решение Vivotek позволяет к одному коммутатору подключить одну камеру, внутри которой установлен PoE-повторитель. С его помощью по цепочке от первой камеры можно запитать вторую и последующие камеры на расстоянии до 300 м. Преимущества решения: простой монтаж системы видеонаблюдения и экономия на коммутаторах для каждой отдельной камеры.



Рубеж
ИСБ Рубеж Глобал

Коммерческая версия программно-аппаратной интегрированной системы безопасности, которую компания «Рубеж» разработала под жесткие требования объектов атомной энергетики. Сейчас это единственная отечественная ИСБ, которая реально обеспечивает интеграцию систем безопасности на распределенном объекте и легко масштабируется до размеров, например, Великобритании. Одна из многочисленных фишек — автономный тестер АЛС и адресных устройств, который минимизирует последствия ошибок при монтаже.

