


# Игра на контрасте



Итоги SIPS/SECURIKA-2015 в Новосибирске заставили организаторов крепко задуматься о судьбе проекта. Первые лица администраций мероприятие проигнорировали, российские компании снимали свое участие в самый последний момент либо сокращали площади стендов. И только китайские вендоры пошли до конца в своих планах освоить рынок безопасности Сибири. Однако ставить крест на выставке рано, в 2016 году она обязательно соберет участников. Хотя бы потому, что потерять рынок страшнее, чем потратиться на малопосещаемую выставку.

 Текст: Юлия Дорн

**П**ервое впечатление: выставка серьезно ужалась в размерах по сравнению с прошлым годом. В первые полчаса после открытия ряды стендов пристально инспектируют сами участники в поисках ответа на вопрос «Кто не приехал?» Эта своеобразная переключка показывает, что ведущие игроки рынка в большинстве своем присутствуют, хоть и сократили площади своих стендов, как ТД «Приборы охраны». Группа компаний «Приборы охраны» площадь стенда сократила вдвое, в то же время у корпорации «Грумант» она выросла в полтора раза. Не доехал до Новосибирска «Луис +», в последний момент этот торговый дом отказался от участия в выставке, чем породил волну слухов.

На SIPS/SECURIKA -2015 практически нет европейцев, которых и не ждали, а вот отсутствие новосибирских компаний-производителей вызвало у участников сожаление.

Первые подобные замечания звучали уже в начале выставки — представители торговых домов и посетители говорили о росте спроса на продукцию с российским статусом и задавали сакральное «И где?». Первый вывод стал очевиден еще в день открытия: не время отечественным производителям экономить на маркетинговых мероприятиях.

Главная интрига выставки — два крупных стенда ближе к концу зала. Китайские Dahua и Hikvision впервые выставляются на сибирской земле, площади каждой экспозиции позавидуют иные группы российских компаний. Помимо российских топ-менеджеров и персонала на каждой площадке работают их китайские коллеги — активно наблюдают и консультируют партнеров.

## ПРИЗРАК ГОСЗАКАЗА

Следом за неявкой экспонентов уныние среди участников SIPS посеяла церемония откры-

тия. В ней приняли участие главный советник департамента аппарата полномочного представителя Президента РФ в СФО Александр Хрыкин, руководитель департамента развития телекоммуникационных технологий Новосибирской области Анатолий Дюбанов, директор департамента гражданской защиты МЧС России генерал-лейтенант Сергей Диденко, и.о. начальника департамента связи и информации мэрии Новосибирска Сергей Зайцев. Ни губернатор Новосибирской области, ни полномочный представитель президента в Сибирском федеральном округе, ни мэр Новосибирска интереса к мероприятию в этом году не проявили.

Разочарование компаний было вызвано отнюдь не тщеславием. Присутствие первых лиц на выставке всегда имеет практический смысл: способствует росту числа посетитель, усилению деловой программы, позволяет оценить спрос госорганов разного уровня



на ту или иную продукцию. Иван Котенок, территориальный представитель компании QNAP по СФО в разговоре с корреспондентом журнала RUBEJ отметил, что в Красноярске, например, выставки данной тематики в обязательном порядке посещает губернатор области, что придает мероприятию совсем другой статус. Также участники с сожалением констатировали отсутствие руководства новосибирского ГУ ФСИН.

Недостаток внимания со стороны областных и городских ведомств был воспринят компаниями крайне тревожно на фоне ожиданий на обозначение вектора госзакупок в сегменте средств безопасности — как это обычно происходит на b2b выставках и что спасает эти выставки от полного запустения в годы кризиса. Как рассказали руководитель Торгового дома «Оникс» Андрей Шарый и директор сибирского филиала компании «Бастيون» Евгений Шамовский, сегодня власти ориентируются в первую очередь на отечественное оборудование. Поэтому даже торговые компании начали открывать собственные производства. Например, корпорация «Груммант» занялась выпуском камер видеонаблюдения. Благо госпрограммы «Безопасный город», «Безопасная школа», «Безопасная больница» формируют устойчивый спрос на оборудование.

Кстати, в шорт-листе «радужных ожиданий» производителей уже присутствуют информационные технологии — их внутренняя разработка в России имеет больше шансов на успех, нежели организация дорогостоящих производств с нуля. На это обратил внимание Василий Шпилов, директор группы компаний «Техномаг» (Томск), один из немногих

### Структура экспозиции SIPS/SECURIKA-2015



счастливчиков, которому удалось получить от государства не только гарантии на сбыт продукции, но и деньги на НИОКР. Компания привезла в Новосибирск «Контур безопасности» — систему контроля местонахождения детей через специальный чип. Разработку системы оплатили управления МВД и МЧС по Томской области. Посети выставку в Новосибирске потенциальные госзаказчики, им было бы на что взглянуть.

### ПОВТОРЕНИЕ ПРОЙДЕННОГО

Тема новинок на SIPS/SECURIKA-2015 больше напоминала ретроспективу. Многие из представленного оборудования, признавали участники, они уже видели на MIPS/SECURIKA-2015 в апреле в Москве.

Так, Hikvision привлекала новостями о бизнесе компании и только потом — техническими решениями. Системы видеонаблюдения высокого разрешения HD-TVI,

IP-видеокамеры с аналитикой smart-серии и программный продукт iVMS 5200 обработки видеоданных уже демонстрировались на выставках ранее. А вот информация от директора по развитию Hikvision в России Алексея Азаркевича об открытии новых офисов в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове, Казани и Новосибирске для многих стала откровением. Как минимум потому, что еще на весеннем MIPS компания заявляла о планах открыть осенью собственное производство — а закончилось все открытием офисов.

«Заключенный партнер» Hikvision по китайскому тандему в России, компания Dahua, традиционно шла за конкурентом след в след — сопоставимый по размерам стенд, микс IP-форматов видео (ultra HD, 4K, H265) и традиционной аналоговой линейки. Dahua удерживает свой сегмент аналогового видео под знаменами HD-CVI, еще на MIPS презентовал его 2.0-версию (максимальная дистанция передачи сигнала увеличилась с 500 м до 1200). В отличие от своего ближайшего соперника по бизнесу Dahua до последнего времени не столь агрессивно вела себя на российском рынке. Офис и склад в Москве — только в планах этого года. Далее — инвестиции в завоевание российских регионов. И пока специалисты Hikvision не дают однозначного ответа насчет участия в SIPS/SECURIKA-2016, Dahua уже поставила эту выставку в план.

В числе новинок по сути, а не по воле маркетологов на SIPS были заметны решения для систем хранения данных и видеосерверов бренда QNAP. Компания представила сетевой RAID-накопитель, с 12 отсеками для HDD, в стоечном исполнении, с возможно-



## Новосибирск

**60** компаний-участников из РФ и Китая расположились на 6,2 тыс. кв. м площадей.

**3** тематические секции были представлены на выставке.

Было проведено **19** специализированных семинаров и зачитано **30** докладов.

**1800** целевых посетителей за 3 дня работы выставки.



стью удвоения хранилища. Не меньший интерес посетителей вызвала интегрированная система охраны «Орион» от НПО «Болид» с опцией интегрирования с охраной периметра (до недавнего времени «Орион» охранять периметр не умел).

Из продуктовых трендов можно отметить еще один. По мнению коммерческого дирек-

которые не откликнулись на приглашение организаторов конференции.

Любопытной была традиционная для SIPS/SECURIKA встреча руководителей служб безопасности — «Защиторг», на ней эксперты рассказали о тенденциях на рынке труда, о том, как предотвратить практику откатов, можно ли с помощью полиграфа

в отзывах чрезмерное количество детей. Детская и взрослая программы идут параллельно, что создает сложности в проведении переговоров, ведет к постоянной нехватке раздаточных материалов и т.п. Редкие компании, в числе которых китайские Hikvision и QNAP, демонстрируют в этом вопросе лояльность. По их словам, сегодняшние дети — завтрашние покупатели. А компания ASIX даже выпустила специальные раздаточные материалы — учебники для школьников по оборудованию компании.

### Часть компаний в 2015 году компенсировала понижение спроса со стороны коммерческих заказчиков работой с госсектором.

тора Группы компаний «Приборы охраны» Владимира Василенко, рынок пожарных систем в ближайшие годы будет стагнировать, поскольку находится в серьезной зависимости от рынка строительного, где кризис ощущается крайне остро.

#### НЕДЕТСКАЯ ПРОГРАММА

Деловая программа SIPS/SECURIKA-2015 была достаточно плотной, ее мероприятия собрали хорошую аудиторию. В первый день выставки состоялась конференция «Пожарная безопасность уникальных и сложных объектов», участвовали более ста специалистов проектных и экспертных компаний, представители МЧС, госэкспертизы и т.д. Естественно, дискуссия касалась вопросов разработки и согласования СТУ на противопожарную защиту объектов. Кстати, участники и здесь с сожалением обратили внимание на отсутствие представителей государственного строительного надзора,

и профайлинга обезопасить бизнес, а также рассказали о главных принципах визуальной диагностики персонала.

Конференции на «вечные темы» с труднопроизносимыми названиями практически все компании-участники SIPS/SECURIKA-2015 проигнорировали. Много посетителей собирали практические семинары компаний — совместный семинар корпорации «Груммант» и НПО «Болид» по интегрированным системам охраны «Орион», семинары компании «Эгида», посвященные системам охраны периметра Forteza, радиоканальным системам охраны компании «Альтоника».

При этом, пожалуй, только конференции и семинары обошлись без детской аудитории. Новосибирская выставка по безопасности традиционно собирает огромное число школьников и студентов, которых в Экспо-центр привозят организованными группами. При общем высоком качестве организации выставки участники часто отмечали

#### ПРОПУСТИТЬ НЕЛЬЗЯ УЧАСТВОВАТЬ

Отзывы о SIPS/SECURIKA-2015 разделились примерно 50/50. При этом позитивно настроены прежде всего новички выставки — такие как Dahua и Hikvision. Собственно, сама по себе коллизия вокруг участия уже добавляла выставке интриги. Посещаемость на ней не зашкаливала, но была стабильной в течение всех трех дней. Причем участники отмечали высокий КПД контактов на стендах — на SIPS шли компетентные специалисты, проектировщики с грамотными вопросами и пожеланиями. Очевидно, что роль и статус SIPS/SECURIKA-2015 изменились под давлением обстоятельств, возможно, необходимо скорректировать формат выставки и ее деловой программы. Без этих изменений проект лишен шансов на трендовость. Но и списывать проект со счетов отрасли систем безопасности нельзя. Те же Dahua и Hikvision продемонстрировали: все важное на SIPS может произойти неожиданно, вне всякого плана. И пропустить это будет как минимум обидно. А то и пагубно для бизнеса.