

# ССБ-2015: уроки консолидации

Рынок систем безопасности перешел к активному формированию отраслевых объединений. В октябре 2015 года Астана стала столицей проведения II международной конференции «Современные системы безопасности — ССБ-2015». Темой конференции стала «Организация систем безопасности на крупных объектах при прямой поддержке производителей».

 Текст: Дмитрий Воронин

**П**ринципиальный формат живого общения лицом к лицу привлек к участию в ССБ-2015 более 100 специалистов 77 компаний из 12 государств — Азербайджана, Армении, Грузии, Беларуси, Киргизии, Молдовы, Узбекистана, Туркменистана, Турции, а, России и Казахстана. Организатором выступила группа компаний «Рубеж».

Участие в работе конференции приняли представители Госэкспертизы Казахстана, Ассоциаций проектировщиков и застройщиков Казахстана, проектной Академии KAZGOR, Astana Convention Bureau, компаний «Общество пожарной охраны» (Баку), «Мек-21» (Тбилиси), «Байтерек-Стан» (Астана), «Улы Гая» (Ашхабад), ТД «Интант» (Алматы), «Евротех» (Ташкент), «Акма» (Актобе), Gardo (Караганда), «Авант-Техно» (Минск).

На протяжении двух дней конференции ССБ-2015 ее участники поделились опытом и особенностями инсталляции, пуско-наладки и постгарантийного обслуживания адресных и аналоговых пожарных систем, систем видеонаблюдения и оповещения, контроля и управления доступом. Программа мероприятия включала в себя практические семинары и обучение для специалистов проектных институтов и инженерных компаний. Центральным событием стал круглый стол, за которым для открытого диалога собрались специалисты разных направлений сфер безопасности, от представителей государственной экспертизы и департамента ЧСдо проектных и монтажных организаций, торговых домов, заказчиков и застройщиков. Эксперты МЧС г. Астаны изложили основные аспекты контроля качества монтажа и обслуживания пожарных систем на фоне проводимой в Казахстане реформы государственного пожарного надзора. Представи-



тели грузинской компании-инсталлятора Global Technology Group рассказали о том, как выстроено продвижение противопожарных систем в условиях только формируемой нормативной базы.

По итогам конференции принята резолюция о развитии межгосударственного сотрудничества компаний и организаций в сфере технических средств безопасности.

Эстафету проведения ССБ-2016, как ожидается, примет Армения, здесь хозяином конференции станет компания «НОРМАКОМ» — проведение ССБ совпадает с ее 15-летием с момента основания.

Предлагаем вниманию читателей фрагменты интервью с некоторыми из участников ССБ. Полная их версия доступна в электронной версии журнала.



Главный специалист Отдела государственного пожарного контроля Управления по чрезвычайным ситуациям района «Алматы» Департамента по чрезвычайным ситуациям (Казахстан)

## Erkin Otargalymuly

**Какие аспекты пожарной безопасности, на Ваш взгляд, сейчас наиболее актуальны для обсуждения между государством и бизнесом?**

— Существует ряд вопросов, которые необходимо обсуждать непосредственно с теми, кто эти услуги предоставляет, с теми, кто работает на рынке систем безопасности, для того чтобы определить имеющиеся трудности и шероховатости, для создания приемлемых условий труда. Отдельно следует обсуждать вопрос оказания качественных услуг.

**Имеется в виду обслуживание систем?**

— Да. К примеру, в настоящее время органы государственного пожарного контроля не осуществляют контроль при проектировании, монтаже и сдаче систем пожарной автоматики в эксплуатацию. Из-за этого могут возникать ситуации, когда недобросовестный поставщик в целях экономии поставляет оборудование, не соответствующее стандартам и правилам, требованиям безопасности. Важна и дальнейшая судьба системы, насколько она будет выполнять тот функционал, который в ней заложен. Это зависит от уровня эксплуатирующей организации.

*В настоящее время органы государственного пожарного контроля не осуществляют контроль при проектировании, монтаже и сдаче систем пожарной автоматики в эксплуатацию.*

**МЧС все меньше принимает участие в осуществлении пожарного надзора?**

— Да, были внесены изменения в некоторые законодательные акты, в соответствии с которыми органы пожарного контроля не принимают участия в работе комиссии по приемке в эксплуатацию систем пожарной автоматики. Ранее органы государственного пожарного контроля были исключены из перечня государственных органов, с которыми требовалось согласовать проект. Проекты разрабатывают организации, имеющие лицензию на проектирование, руководствуясь нормативными документами, СНиПами в области пожарной безопасности.

**Какие функции контроля пожарной сферы сохранило за собой государство?**

— В Казахстане органы государственного пожарного контроля осуществляют контроль в области пожарной безопасности (в том числе и за системами пожарной автоматики) только при проведении проверок объектов в плановом или внеплановом порядке, поэтому в условиях отсутствия проверок

ответственность за работоспособность систем пожарной автоматики возложена на объект, эксплуатирующий данные системы.

При этом, если фирма произвела монтаж систем пожарной автоматики, она имеет право обратиться в органы государственного пожарного контроля с инициативным обращением и получить квалифи-

*Параллельно с государственным пожарным контролем имеются аккредитованные организации, оказывающие услуги в области пожарной безопасности.*

цированный ответ, насколько работы, которые выполнены у нее на объекте, соответствуют нормам и правилам пожарной безопасности.

**Есть ли в Казахстане инициативы по созданию негосударственной пожарной безопасности как сферы услуг?**

— Да, это направление развивается. Параллельно с государственным пожарным контролем имеются аккредитованные организации, оказывающие услуги в области пожарной безопасности, которые в обязательном порядке проходят аккредитацию в уполномоченном органе. После получения сертификата они могут проводить обследования объектов, выдавать заключения о соответствии или несоответствии объекта по пожарной безопасности, данное направление актуально при страховании объекта.

**В чем вы, как представитель государственного сектора, видите актуальность ССБ?**

— Как специалиста меня заинтересовал ряд вопросов, которые заслуживают углубленного изучения. Я услышал о некоторых сложностях, с которыми в действительности сталкивается бизнес именно при проведении монтажа, выбора поставщика услуги и непосредственно при приемке, дальнейшей эксплуатации объектов. Есть трудности, но рынок развивается, приспосабливается к новым условиям предоставления услуг, значит, не все у нас потеряно в этом направлении. Есть над чем подумать.

**Последний вопрос про ЭКСПО-2017. Существует ли концепция безопасности для мероприятия?**

— Да, конечно же. Обеспечение безопасности, в том числе и пожарной, является одной из приоритетных задач на этапе строительства и дальнейшей эксплуатации объектов ЭКСПО. К примеру, на территории ЭКСПО будет построена новая пожарная часть. Есть стандарты, в соответствии с которыми реализовывается целый комплекс мероприятий по пожарной безопасности.



Директор «Техно-сервис АТ» (Казахстан)

## Александр Тур

**Представитель МЧС в своем выступлении на ССБ рассказал, что в Казахстане ослабевает контроль министерства за пожарной сферой. Так ли это?**

— Раньше после окончания монтажных работ субподрядная организация приглашала представителей ЧС для проведения испытаний и участия в приемке в эксплуатацию системы пожарной сигнализации и автоматики дымоудаления. Результаты прикладывались к Акту Государственной комиссии. Теперь такое требование убрали.

*Сейчас нет контроля на стадии выполнения монтажных работ и на стадии проектирования. Это плохо, потому что проекты выходят часто, очень часто некачественные.*

**Насколько это лучше для бизнеса? Какие есть риски?**

— Для бизнеса, с одной стороны, это удобнее. Ушла еще одна инстанция, которую необходимо было приглашать, ждать и так далее. С другой, нет контроля на стадии выполнения монтажных работ и на стадии проектирования. Это плохо, потому что проекты выходят часто, очень часто некачественные. Порой мы сталкиваемся даже с тем, что заложено адресное оборудование, но аналоговые датчики. Или наоборот — адресные датчики и обычное оборудование. Но это уже на совести проектировщиков. Субподрядной организации приходится корректировать и исправлять ошибки проекта для создания работоспособной системы пожарной сигнализации.

*Порой электронный тендер выигрывает человек, который вообще далек от систем безопасности, но дал меньшую цену.*

**На конференции звучало предложение ввести требования по подготовленности специалистов, которые осуществляют эксплуатацию противопожарных систем на объектах. Как вы к этому относитесь?**

— Это, в общем-то, действенная мера. По крайней мере отсеются некомпетентные и вообще сторонние люди, которые есть сейчас в этой сфере. Это очень заметно на тендерах, электронных госзакупках. Проходит электронный тендер, выигрывает его человек, который вообще далек от пожарной сигнализации, от систем безопасности, но дал меньшую цену. И никого не волнует, что у меня обученные грамотные специалисты, получен сертификат менеджмента качества. Основной критерий — кто дешевле, тот и выиграл. И сами заказчики из государственных структур признают

проблему низкой цены. Победитель тендера дал цену, а потом приходит на объект, посмотрел — о, говорит, мне тут денег на это не хватит. Ему отвечают: ты же сам поставил цену. А он в ответ: «Ну и что? Я так посмотрел, примерно поставил». То есть не вникая, не думая. Выиграл, посмотрел — нет, не тянет. Ушел. Такие есть случаи. И заказчику не сладко. Даже если некомпетентный человек выиграл, заказчику очень сложно отказаться, это ведь заново вся процедура, новый тендер и так далее, затянуться может еще на полгода. А потом дальше — неосвоение средств со всеми вытекающими последствиями.

**Что дала вашей компании конференция?**

— Ну, во-первых, это живое общение с коллегами. Можно узнать про нестандартные решения, у каждой компании есть какие-то свои дополнительные наработки и опыт. Как вот ребята рассказывали про камеру, которую поместили в другой корпус для глубоководного наблюдения за дамбой. Обзор новинок — это тоже очень хорошо и необходимо. И не просто обзор, а мы посмотрели и потрогали, задали вопросы, без суесть, индивидуально. Ну и опять же дружеские отношения, завязанные новые связи, подтвержденные старые. И ты знаешь, что, если позвонишь тому человеку, с которым был на конференции, и попросишь какую-то помощь в его городе, он тебе ее окажет, потому что у вас с ним личный контакт.

*На конференции можно было узнать про нестандартные решения, у каждой компании есть какие-то свои дополнительные наработки и опыт.*

**В 2016 году будете участие принимать?**

— Обязательно. Все очень интересно. Какие-то небольшие вопросы, которые можно бы обсудить и решить, сразу же здесь решаются. Какие-то интересные направления по сотрудничеству, по взаимодействию. Это очень нужно.

**За какой вариант по стране проведения выступаете?**

— Если помните в мультфильме про кота Матроскина, когда дядя Федор привел его домой, отец поддержал, а мама сказала «выбирайте, или он, или я». Отец говорит «я тебя выбираю, я с тобой давно знаком». Вот примерно по этому принципу. Все-таки с Давидом Айвазяном мы уже встречаемся не в первый раз. Я написал «Армения». Ничего не хочу плохого сказать о Грузии, не хочу ничем обидеть Вако, но как-то Давид ближе. А с Вако мы еще увидимся, и, надеюсь, не один раз. И в Грузии бываем.



Генеральный директор «АКМА» (Казахстан)

## Данияр Валиуллов

### *В чем для вас позитивный опыт участия в ССБ?*

— Разговариваешь с людьми, которые технически намного выше тебя, кругозор расширяется про технические знания. Опять же, с новыми людьми познакомились. Это всегда для предпринимателя один из важных моментов — новые контакты.

### *Для каких специалистов ССБ интересен в первую очередь?*

— Да-да, сюда именно технарей надо запускать, потому идет обсуждение, живое общение, какие-то моменты, которые они где-то сомневались, не знали, как сделать. Здесь можно вживую получить, как говорится, из первых уст эту информацию.

### *По каким направлениям вы уже сотрудничаете с ГК «Рубеж»?*

— Продаем и устанавливаем практически все оборудование «Рубежа». Особенно хорошо у нас кабель пошел — для видео, аналог РК-75. Мы до этого покупали здесь местный, с казахстанского завода, но

ценовая политика и качество нас не устраивали. Качество еще куда ни шло, но цена... «ПожТехКабель» нам отдает на условиях таких, что даже с нашей ценой мы продаем дешевле, чем отпускает казахстанский местный завод. И ничего, у нас сейчас монтажники хорошо стали забирать. Прямо сейчас, на конференции, хотим переговорить и увеличить объем поставок от «ПожТехКабеля».

### *В 2016 году поедете на ССБ?*

— Планируем поехать уже со своими техническими специалистами и отделом продаж.

### *Как точнее определить статус ССБ для его участников? Это, по-вашему, клуб, сообщество?*

— Уже больше как семья. Там, на выставках, каждый сам по себе. А здесь можно наладить контакты, и твои продажи будут успешны. Мы давно переросли с ГК из деловых отношений в более тесный формат, когда мы друг друга слышим или прислушиваемся к просьбам друг друга. Обратная связь очень четко действует.



Директор по развитию «Сталвиском» (Беларусь)

## Александр Стабровский

### *Как меняется рынок систем безопасности в Беларуси?*

— Обо всем рынке мне сложно судить, я работаю в компании из 10 человек, по горло заваленной текущими проблемами. Делать эпические выводы о трендах рынка — лучше таким не заниматься.

### *Какова цель участия «Сталвиском» в ССБ?*

— Расширяем опыт, ищем новые продукты. По контролю доступа мы уже работали — и нам достаточно легко будет организовать его демонстрацию и прокачать наших клиентов дополнительным предложением.

### *СКУД от Strazh был представлен на выставке «Центр безопасности» в Минске? Вы ведь ехали в Астану не просто, чтобы еще раз послушать презентацию?*

— Тут дело в другом. Производитель, который дал нам возможность вырасти за последний год на 40%, проводит мероприятие, создавая сообщество, и приглашает нас. Начинает развиваться тема пожаротушения. Мне коллеги говорят: «Группа компаний «Рубеж» отгружает в пять раз больше по пожарке, чем по видеонаблюдению». Естественно, это тренд.

### *Белорусский рынок — не самый открытый для новых поставщиков. Не боитесь сложностей?*

— Ничего страшного в этом нет. Продукт из Новосибирска уже в Беларусь поставляется.

### *ССБ стала для «Сталвискома» дебютом в пожарной тематике?*

— Просто это первое семечко, первое событие. Это же класс, что оно появилось.

### *Что говорит о том, что рынок пожарной безопасности в Беларуси освоен не полностью и есть куда расти?*

— Не то чтобы он не освоен. Есть постоянный спрос. И мы не делали исследований, чему он равен. Но если мы смогли развить продажи видео, почему бы нам не сделать то же самое в плане пожарки?

### *В чем видите преимущество работы с интегрированными системами?*

— Да в том, что это будет при поддержке «Рубежа». И когда нас спросят «какие ваши преимущества для клиента?», я понимаю, что мы уже не просто компания-поставщик только в сегменте видео, пусть у нас есть техподдержка, есть свой опыт и своя поставка. Теперь мы решим еще одну задачу, увеличим ассортимент, откроем сервисный центр.

### *В Беларуси есть большие объекты?*

— Да, например, в Минске есть крупные заводы, на которых установлены системы видеонаблюдения, контроля доступа, охранные и противопожарные системы. Сегодня этим объектам нужны решения для дымоудаления и пожаротушения. И это все можно сделать под одним интерфейсом.





Директор компании Exterior (Молдова)

## Сергей Райлян

### Каковы ваши впечатления от конференции?

— Впечатления только положительные, я всегда рад общению.

### С точки зрения результатов — что приносит участие в ССБ?

— Собираясь на эту конференцию, я, конечно, рассчитывал на какой-то бизнес-результат. Надеюсь, что узнаю что-то новое, что мне поможет в развитии. Но еще больше я хотел увидеться с людьми, пообщаться лично. В итоге я раскрыл для себя большой диапазон перспектив и решений. Это в целом дает новый шаг в развитии.

### А что именно?

— Молдова, Россия, Армения — у всех свои потребности, своя специфика. И вот как раз такие встречи и помогают выявлять те направления, куда надо двигаться. Ведь общение по скайпу, по телефону, через электронную переписку затягивает данный процесс, а иногда даже приводит к неправильным решениям. А в живом общении все решается на «ура».

### А как можно сделать универсальный продукт, если в Молдове действуют европейские стандарты EN54, в России — российские, а в Грузии, как выясняется, вообще никаких норм нет?

— Конечно, Россия защищает свой рынок, своих производителей, поэтому у нее внутренние стандарты. Но вне страны Россия все равно рано или поздно придет к единому стандарту. И если в пожарной безопасности сделать ставку на EN54, то я уверен, это найдет поддержку в Грузии, Армении, Молдове и в Европе. Почему? Во-первых, наличие данного сертификата не говорит, что данный продукт будет продаваться только в Европе. Во-вторых, престиж бренда, с подтвержденным качеством продукции. В-третьих, экономия. Если мы делаем, например, для Армении один продукт, для Грузии другой, для России третий, для Молдовы четвертый, то это четыре группы издержек. Один продукт со всем набором функций.

*Сейчас в Молдове доля рынка аналогов упала до 10%, наверное. И IP очень плотно заняло свою нишу.*

### Exterior с видеонаблюдением работает?

— Работаем.

### В Молдове IP-видео насколько уже опережает аналог? Или еще не сравнялся?

— Я думаю, что в течение года аналога у нас вообще не будет. Сейчас доля рынка аналогов упала до 10%, наверное. И IP очень плотно заняло свою нишу. Вы знаете, что Молдова на 17-м месте в Европе по по-

крытию Интернетом. У нас скорости очень большие, у нас много протянуто оптоволоконных линий по стране, поэтому IP здесь в ходу. Технологии не стоят на месте. Сейчас все большую популярность приобретают HD-технологии в аналоговом видео. Мы работаем с технологией HD-CVI.

### Но это же все равно аналог.

— Да, но качество изображения лучше. При том что по цене это уже как аналог, а качество изображения очень близко к IP. Поэтому лучше выделить два направления, куда развивается видеонаблюдение: IP и HD в аналоге.

*Удешевление трафика, удешевление пространства для хранения — все это будет способствовать развитию облачных технологий.*

### Аналог выбирают за то, что не требует подготовки монтажника, да? Не надо настраивать, заводить IP-адрес в Сеть.

— Это одна из составляющих. Существует еще несколько технологий HD-видео — HD TVI и AHD. HD CVI имеет преимущества.

### Например?

— Почти в два раза больше расстояние передачи видеосигнала.

### Это же решение от китайской Dahua? У них появилось HDCVI 2.0 и готовится 3.0 версия.

— Да, у них появилась вторая версия. Третья версия, может быть, будет в следующем году, но пока они очень плотно раскручивают 2.0. Например, камеры, 2,4 мегапикселя, которые показывают... Я, когда первый раз увидел, то я подумал, что это 3-мегапиксельная IP-камера по качеству изображения. Поэтому они соперничают с IP. А когда выйдет 3-мегапиксельная, я думаю, что они переплюнут IP по продажам. И что хотел бы еще посоветовать вендорам видеонаблюдения. «Железо» у всех одинаковое. Рынок требует видеоаналитику, она есть и сейчас как продукт. Но я думаю, цена на этот продукт завышена, потому что конкуренция не так сильна. И тот, кто начнет осваивать направление сейчас, в будущем поймет, что выбрал правильный путь: видеоаналитика будет толкать продажи «железа», то есть камер, регистраторов.

### Каковы перспективы облачных решений?

— Сейчас это не так актуально, как будет востребовано через несколько лет. Удешевление трафика, удешевление пространства для хранения — все это будет способствовать развитию облачных технологий. Как электромобили, где первые модели были очень дорогими, а за этот год продалось больше машин, чем за предыдущие 10 лет.



Технический директор, НОРМАКОМ (Армения)

## Давид Айвазян

**На конференции ССБ много говорят о нормах и стандартах. Как вам видится их развитие в Армении?**

— Мне кажется, что в рамках Евразийского экономического союза они будут унифицированы, так как в разных странах есть производства и ОПС, и видеонаблюдения. Государственным структурам все-таки придется привести эти стандарты к общему знаменателю для развития партнерства между странами ЕАЭС.

**Какие стандарты имеют наибольший потенциал?**

— На сегодня стандарты больше развиты в России. Я еще раз подчеркну тот факт, что и в Армении стандарты используются в основном российские. Основываясь на нашем опыте работы с разными компаниями на территории Армении — это гостиницы, медицинские центры, которые используют стандарты разных стран, — я могу сказать, что самые жесткие требования по ОПС содержат российские стандарты.

**Однако некоторые государства ориентируются на европейские нормы, например Молдавия.**

— И не только Молдавия. Многие заказчики запрашивают оборудование, которое либо соответствует европейским стандартам, либо имеет сертификат «СЕ», или тот же самый американский сертификат «UL». Я думаю, на законодательном уровне надо закрепить превосходство над остальными стандартами тех, которые напрямую регулируются государством. С другой стороны, дополнительная сертификация оборудования по международным стандартам полезна производителю с точки зрения расширения своего присутствия на рынке. Например, интегрированная система безопасности «Рубеж Глобал» конкурирует с мировыми брендами, и сертификация по стандарту EN54 существенно усилит ее позиции.

**Насколько внимательно вы следите за рынком?**

— Долгое время мы фактически были «играющими тренерами». До сих пор не сидим в офисе.

В любом случае объект, который у нас на проработке, мы посещаем минимум два раза в неделю. Это самый минимум — два раза. Раньше было ежедневно. Сейчас уже объектов больше стало, задач больше стало, времени не хватает посетить все и осмотреть своими глазами.

И потом каждый день какие-то новые переговоры, конечно, не все они потом превращаются в контракт, но без этого не обойтись. Жесткая конкуренция.

**Как выглядит система контроля, надзора в Армении по сравнению с другими государствами?**

— Сегодня наблюдается практически та же ситуация, что в Грузии и Казахстане, например. Не всегда контролируется качество работ коммерческими

подрядчиками и не всегда проводятся полноценные гарантийные проверки со стороны госструктур. МЧС приняло объект и все, они забывают о нем до — не дай Бог — какого-то несчастного случая. Зачастую сами заказчики не уделяют должного внимания состоянию оборудования. Не производят ни очистку датчиков, ни постгарантийное техобслуживание. Бывают случаи, когда мы сами запрашиваемся на объект, чтобы проверить датчики. Хотя бы ради поддержания собственного имиджа профессионалов.

**Насколько развит рынок проектирования систем пожарной сигнализации в Армении?**

— Я сегодня внимательно слушал выступление проектировщиков из Казахстана. И, по всей вероятности, по возвращении в Армению я все-таки пообщаюсь с нашими институтами, потому что уровень их знаний в области ОПС желает оставлять лучшего. Наша компания проектно-монтажная. Мы участвуем в реализации со стадии проекта и до пуска-наладки. Плюс дальнейшее обслуживание. А вот проектные институты в Армении в проект ставят оборудование аналоговое, которое даже законодательством страны уже запрещено. То есть не владеют информацией и не следят за рынком.

**И аналоговое оборудование доходит до установки на объектах?**

— К сожалению, да. За текущий год у нас два таких проекта было. Нам представили проект, чтобы мы сделали ценовое предложение. Мы изначально отказались. Вопрос — почему? Потому что в самом начале записано, что правила проекта основаны на законе, который приняли в 1998 году. А в 2005 году у нас вышел новый закон, который отменяет закон 1998 года. То есть проектные институты не в курсе, что действуют новые правила. На армянском рынке сегодня много кто пытается работать по системам безопасности, но качественно к этому подходят единицы. Нет отраслевых объединений, хотя они важны, чтобы была какая-то координация действий, это очень важно. Поэтому, к сожалению, не все компании из Армении смогли посетить мероприятие в Астане. В прошлом году две компании были, в этом — только мы. Причины разные, начиная от нехватки времени, заканчивая лишними тратами, будем честны.

**Армения — страна проведения ССБ-2016. Для вас это важный момент?**

— Однозначно. В прошлом году еще мы были настроены провести ССБ у себя в 2016 году, причем, про Казахстан еще и речи не было, честно. Ведь в 2016 году в Ереване конференцию можно приурочить к 15-летию нашей компании. И у нас маленький юбилей, и событие значимое. В любом случае каждое общение, обмен опытом трудно переоценить.