

Во что вкладывать деньги?

В канун 2016 года журнал РУБЕЖ предложил игрокам рынка безопасности назвать наиболее выгодные и надежные инвестпроекты. Уверены, что в ответах наших респондентов есть действительно беспроигрышные варианты.

Р Евгений Закрепин

первый вице-президент,
ГК «Техносерв»

Прежде всего это обеспечение экологической безопасности, безопасности городской и коммунальной инфраструктуры, создание и развитие систем управления любыми рисками, которые свойственны той или иной территории. Эти задачи, в частности, четко сформулированы в концепции построения и развития АПК «Безопасный город». Инвестиции в безопасность приносят свои дивиденды: это спасенные жизни, сэкономленные средства за счет предотвращения чрезвычайных ситуаций, средства и даже способ пополнения бюджетных средств. Развивая данные направления, государственный заказчик или собственник объекта промышленного производства может добиться ощутимой экономии, причем не только за счет сокращения возможного ущерба, но и за счет повышения прозрачности учета ресурсов и оптимизации расходов.

«Инвестиции в безопасность приносят свои дивиденды»

Еще до утверждения Правительством РФ концепции АПК «Безопасный город» «Техносерв» занимался разработкой и раз-

витиём систем обеспечения общественной безопасности, правопорядка и безопасности жизнедеятельности. Прежде всего в направлении интеграции разнородных систем, с которыми работают на территории муниципальных образований экстренные и другие городские службы. Мы также делаем упор на системы интеллектуального видеонаблюдения, системы аналитики данных, поступающих с любых периферийных устройств, на системы моделирования сценариев развития кризисных ситуаций при получении информации о возникновении угрозы. В ряде регионов мы уже приступили к внедрению указанных решений.

Для проектов по обеспечению безопасности Чемпионата мира по футболу в 2018 году мы предлагаем решения для эффективного управления всеми видами рисков. Например, это системы комплексного мониторинга угроз, системы интеллектуального видеонаблюдения, системы моделирования кризисных ситуаций и интеграционные платформы для всего комплекса систем. Мы уже работаем в этом направлении с заказчиками.

П Владимир Куделькин

президент, консорциум «Интегра-С»

Определенно стоит вкладывать деньги в ИТ-технологии, безопасность сейчас строится на них. И самое главное, чтобы деньги вкладывались именно в отечественное, российское производство.

Также один из наиболее важных вопросов — переход на использование операционных систем с открытым исходным кодом (распоряжение Правительства Российской Федерации №2299-р от 17 декабря 2010 года). В таких ОС нельзя ничего «спрятать», в отличие от Windows, которая представляет собой «черный ящик».

Мы разработали систему, которая использует операционные системы с открытым исходным кодом — интеграционную платформу «Интегра-Планета-4D». Это геоинформационная система высокого уровня, так как может использовать любые ГИС (GoogleEarth, Open Street Map, Arcgis, «Панорама» и другие). Также система имеет открытые протоколы, что упрощает процесс интеграции оборудования разных производителей.

«Интегра-Планета-4D» — система, которая способна объединить все объекты — подходы, вокзалы, гостиницы, места отдыха и т.д. — в единую систему безопасности города, региона, государства.

П Георгий Федосеев

управляющий партнер, Arecont Vision

Думаю, что, даже с учетом политической и экономической ситуаций на рынке, самое главное для компаний — не дергаться. В плане тенденций на рынке ничего не изменилось. Сегмент аналогового видеонаблюдения неуклонно сокращается, мегапиксельного — растет. Все дальнейшие проекты будут связаны с мегапиксельностью — это та же самая видеоаналитика, большой сегмент средств хранения и передачи данных, облака и т.д. Это и будут самые перспективные направления, в которые компаниям имеет смысл вкладывать свои ресурсы.

П Анна Немировская

руководитель направления комплексных систем безопасности, ЗАО «КРОК ИНКОРПОРЕЙТЕД»

Инвестировать стоит в новые, развивающиеся решения. Самый быстрорастущий сегмент на сегодня — видеонаблюдение. Заказчики видят его огромный потенциал не только в сфере вопросов по охране объектов, но и в решениях различных бизнес-задач. Это привело к активному развитию интеллектуального видеонаблюдения и увеличению доли видеоаналитики в реализуемых проектах.

Самое широкое распространение в последние годы получают задачи распознавания номерных знаков движущихся автомобилей, задачи по подсчету людей в контролируемых зонах и решения, основанные на трехмерной съемке. Также можно предположить, что в ближайшем будущем сохранится тренд на централизацию средств управления, администрирования и мониторинга, а также на применение облачной модели «видеонаблюдение как сервис» (VSaaS).

П Александр Рудоман

руководитель рекламно-производственного отдела, DSSL

Сегодня нужны решения, которые не только обеспечивают безопасность, но и приносят реальную экономию. Например, наше предложение TRASSIR-домофония позволяет сэкономить на услугах консьержей десятки и сотни тысяч рублей,

а TRASSIR ActivePos (автоматическая система контроля кассовых операций) уже реально контролирует кассы крупнейших торговых сетей и ресторанов быстрого питания.

«Сегодня нужны решения, которые не только обеспечивают безопасность, но и приносят реальную экономию»

Практическая окупаемость ActivePos — шесть месяцев. Также наше программное решение TRASSIR, которое сейчас является, по сути, умным видеонаблюдением. В линейке есть более 30 интеллектуальных модулей для автоматического решения задач, а значит и больше возможностей для повышения КПД всей системы. Серьезное расширение ожидает ассортимент камер ActiveCam (TVI модели 1 и 2 Мп, гибридные решения TVI+АHD, развитие линеек как 4 Мп IP-камер, так и более бюджетных вариантов).

П Иван Федоров

директор, ООО «СОНАР»

Ключевым фактором, определяющим, куда сейчас нужно вкладывать деньги и как действовать, является последовательность решений и действий, политика, которую ведет компания. Можно вкладывать деньги и в НИОКР, и в складские запасы. Но чего точно делать не стоит, так это кидаться из стороны в сторону.

«Ключевым фактором, определяющим, куда сейчас нужно вкладывать деньги и как действовать, является последовательность решений и действий, политика, которую ведет компания»

У нас есть внутреннее понимание того, в каком направлении должна двигаться компания в 2016 году. Ассортимент будет развиваться планомерно, без резких скачков. Будут появляться новинки, какие-то продукты потихоньку уйдут. Прорывов не предвидится, да мы их и не планируем.

Вадим Насыров

директор российского представительства, Micro Digital Inc.

Сейчас наша компания делает ставку на такое направление, как Internet of Things (англ. «интернет вещей». — Прим. ред.). Отдел разработок уже занимается рядом проектов совместно с компанией Intel. Cisco как партнера еще не рассматривали, но в перспективе мы готовы к открытому сотрудничеству со всеми представителями данного рынка. Конечно, я не претендую здесь на лидерство, но IoT — это одна из ключевых тенденций, которую нельзя списывать со счетов.

«Конечно, я не претендую здесь на лидерство, но IoT — это одна из ключевых тенденций, которую нельзя списывать со счетов»

Ассортимент компании Micro Digital всегда формировался и формируется исходя из следующих факторов: спрос, конкурентная среда, возможности современных технологий. Но при любом раскладе стоит обратить внимание на кратчайшие сроки выпуска необходимой продукции под конкретные требования клиентов.

Если говорить о проектах, то сейчас для нас один из самых привлекательных — это ЧМ-2018. К нам поступают запросы на оснащение стадионов системами от Micro Digital. На данный момент ведется работа по трем проектам.

Алексей Гинце

директор по связям с общественностью, ЗАО «ААМ Системз»

Деньги должны работать, нельзя «зарывать талант в землю». Здесь, наверное, никто не откроет Америку. Если компания занимается разработкой систем безопасности, то она очевидно должна вкладывать финансы в НИОКР. Должны появляться новые продукты, с новыми потребительскими качествами, более совершенные. Если говорить о дистрибьюторах, то одно из главных для них направлений работы — квалифицированная техподдержка и наращивание складских запасов. Когда

к ним приходят клиенты, дистрибьюторы должны оперативно обеспечить их необходимым товаром и поддержать грамотным советом. И это нормальное ведение бизнеса.

Сергей Гордеев

региональный менеджер по продажам, HID Global

Мы живем в непростое время. Кто-то называет это кризисом, кто-то — трудными временами. Но если говорить о безопасности, то нельзя ориентироваться только на бюджет. Некоторые говорят: «У меня есть бюджет, мне все равно, что поставят». Я понимаю — есть рамки бюджета. Но, с другой стороны, надо в рамках этих финансов найти решение, которое действительно будет эффективным, надежным, будет обеспечивать безопасность в течение длительного времени. Все больше организаций задумывается именно над тем, чтобы найти такие решения. Поэтому и инвестиции должны быть долгосрочными и надежными.

Олег Ульянов

специалист по продукту, отдел видеонаблюдения и документооборота, департамент системных товаров, Panasonic

В нашей компании как были изначально проставлены приоритеты, так они сохраняются и сегодня. Мы будем продолжать работать со всеми вертикальными рынками — нефтегазовая промышленность, транспорт, спорт — во всех проектах, где требуются решения по обеспечению высокого качества изображения. Также в наших приоритетах остается клиентоориентированность компании. Мы рады любым заказчикам и готовы помогать им в их проектах. Здесь наша основная задача заключается в том, чтобы люди понимали, как с нами работать. Для этого мы плотно работаем с партнерами и клиентами на выставках, семинарах.

Игорь Прохоренко

технический директор, BAS-IP

Очень важно соблюсти баланс. Вкладывать деньги на данном этапе в очень крупные новые разработки и оборудова-

ние, на которые идет большая часть доходов, — это, конечно, хорошо и в дальнейшем сыграет свою положительную роль. Но это не совсем рационально. В условиях экономического кризиса направлять деньги следует в необходимое на данный момент направление. В частности, в те отрасли, которые страдают от недостатка финансирования. Но и о НИОКР тоже не следует забывать, потому что через год, два, три они поступят на рынок как готовая продукция.

Иван Яньшин

заместитель генерального директора, ООО «Эра новых технологий»

Деньги нужно вкладывать в разработки. Без разработок ничего не будет происходить. Деньги должны работать. В связи с кризисом сейчас идет сокращение персонала, поэтому востребованы системы учета рабочего времени в качестве механизма сокращения расходов. Наша компания будет развивать это направление. Сегодня далеко не всем нужны многофункциональные СКУД, в основном только крупным корпорациям. А маленькие компании, которых на рынке большинство, стремятся решать какие-то конкретные небольшие задачи.

Александр Медведев

директор, ООО «ТАХИОН»

Сейчас очень удачное время для бизнеса, и мы это чувствуем на себе. Как российская компания, мы можем отметить определенное увеличение нашей доли на рынке, увеличился интерес к продукции. Понятно, что на рынке сейчас много разных событий, много политического шума, много законодательных инициатив. Этим надо воспользоваться и получить свои плюсы. Отработать так, чтобы в будущем эти усилия дали свои плоды.

Станислав Кондаков

руководитель направления департамента маркетинга, ISS

В ближайший год мы будем активно развивать направление видеоаналитики, которое уже стало «визитной карточкой» ISS: оттачивать алгоритм новых детекторов

ситуационной видеоаналитики и интеллектуальной обработки видеопотока. Также мы планируем разработать новые комплексные решения автоматизации процессов, связанных с обеспечением безопасности как отдельных локальных объектов, так и города в целом.

«Традиционно значительное внимание наших R&D департаментов уделяется развитию продуктов автоматической фотовидеофиксации нарушений ПДД»

Традиционно значительное внимание наших R&D департаментов уделяется развитию продуктов автоматической фотовидеофиксации нарушений ПДД. Следующий год не исключение. В итоге результатом нашей работы станет новое поколение взаимосвязанных программных и программно-аппаратных комплексов для решения приоритетных задач города.

Александра Красюк

менеджер по связям с общественностью и рекламе, ООО «АВС» (IronLogic)

Куда лучше вкладывать деньги, никто не знает наверняка. Разумным кажется только расширение ассортимента и географии продаж. При падении рынка/спроса можно либо падать вместе с ним, либо сопротивляться, удерживая объем продаж. Но удержать объем продаж возможно только благодаря продажам новой продукции на старые рынки, либо старой продукции на новые рынки. Можно запастись что-то высоколиквидное, например, критически важные элементы для производства или золото в слитках. Может оказаться, что лучший вариант — это не осуществлять вкладки. Мы в 2016 году практически не изменим наш ассортимент, много усилий будет направлено на расширение нашей географии — в основном для экспорта продукции. В государственных проектах участвовать не планируем в силу их высокой коррупционности.

Александр Верстивский

руководитель отдела продаж, ООО «НПП БЕВАРД»

Грамотная система видеонаблюдения и удаленного контроля, включающая модули видеоаналитики, автоматического анализа и принятия решений, позволяет людям в любом месте четко контролировать и понимать, что и где у них происходит, оперативно принимать решения и реагировать на события в случае необходимости. Поэтому на нее высок спрос. Так что есть смысл вкладывать деньги в развитие именно этого направления. Также мы продолжаем не совсем традиционное для себя направление IP-домофонии. Данное направление пользуется стабильным спросом и динамично развивается. Однако мы пошли дальше, значительно улучшили качество нашей продукции, доработали технические параметры и возможности, т.к. считаем, что еще немного времени — и мы сможем быть на равных с известными вендорами в данном сегменте.

ISSE
INTEGRATED SAFETY & SECURITY EXHIBITION

КРУПНЕЙШАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ВЫСТАВКА ПО БЕЗОПАСНОСТИ

международный салон

**КОМПЛЕКСНАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ
2016**

Москва, ВДНХ, павильон № 75

17 - 20 мая

Генеральный
отраслевой
партнер **RUBEJ**
Информационно-аналитический журнал

WWW.ISSE-RUSSIA.RU

Тематические разделы

- Пожарная безопасность
- Техника охраны
- Безопасность границы
- Медицина катастроф
- Защита и оборона
- Средства спасения
- Экологическая безопасность
- Промышленная безопасность
- Информационные технологии
- Комплексная безопасность на транспорте
- Ядерная радиационная и химическая безопасность
- Авиационно-спасательные технологии гражданской обороны
- Безопасность на водных объектах
- Технологии дистанционного зондирования земли
- Материально-техническое обеспечение силовых структур



реклама

Р Александр Рыжов

технический директор,
ООО «Промышленная автоматика —
Контроль доступа»

Мы всегда вкладываем деньги в разработку новых продуктов. Другие компании могут идти иным путем. Но мы никогда не пытались привлечь к себе внимание какими-то показными вещами. Сейчас мы нацелились на защищенную идентификацию. Все уже поняли, что нужно уходить от дешевых идентификаторов, их степень надежности оставляет желать лучшего.

«Мы всегда вкладываем деньги в разработку новых продуктов»

На рынке наметилась тенденция интеграции одних систем в другие. Представление комбинированных решений — выгодный ход, на наш взгляд. Например, мы интегрировали алкотестирование в алгоритм работы проходной. Сначала идентифицируется карточка, дальше система делает замер и прямо в отчете пишет, какой уровень алкоголя был обнаружен.

Р Михаил Заморенов

генеральный директор,
ООО «Спектр-СБ»

Деньги нужно вкладывать в получение эксклюзивных решений. Они могут защитить компанию от жесткой конкуренции. Это несмотря на то, что в 2015 году пропали с российского рынка все корейские компании и многие тайваньские. Таким образом, оборудования среднего класса на рынке не осталось. Эту нишу заняли китайские компании со своими бюджетными продуктами линейками.

2016 год будет очень тяжелым, не думаю, что стоит ожидать технологических прорывов. Все будут выпускать какие-то новинки, но даже широкого распространения 4К ждать не стоит. Я не вижу динамичного развития на нашем рынке, на нем наблюдается стагнация. При этом многие компании могут обвалиться. Думаю, сейчас стоит направить все силы на выживание и вкладываться в техническую поддержку и в рекламу. Но в наибольшей степени — в развитие программно-аппаратных решений на основе софта российских компаний.

Р Андрей Христофоров

директор по продажам, ITV | AxxonSoft

Ответить однозначно достаточно трудно. Многие говорят, что вкладываться нужно в инновации. Но никто не говорит о том, что сегодня крупные компании практически не генерируют инновации. Никогда и никакие. Даже у Apple собственных инноваций почти нет. Все подобные разработки покупаются у маленьких компаний. Чаще всего инновацией называют вещь, с которой люди, которые ее изобрели, просто попали, что называется, в точку. Поэтому компаниям нужно разрабатывать то, что они, по своим ощущениям, могут сделать. И эта разработка обязательно должна быть востребована рынком, должна быть нужной, ею должны пользоваться. И если кто-то соблюдает эти два правила, то у него есть большой шанс стать инноватором.

Р Александр Чижов

генеральный директор,
ООО «Агрегатор»

Что касается нашей компании, мы вкладываем в то, чего нет — в разработки. Это может послужить рычагом для создания чего-то нового. В мире человек как ресурс стремится к нулю, а компании пытаются максимально оптимизировать рабочую силу. И чтобы оптимизация была эффективной, требуется анализ большого количества информации. Поэтому BigData — это одно из самых перспективных направлений. Также стоит обратить внимание на «интернет вещей». Мы везде сейчас имеем интернет как линию связи, которая соединяет не только компьютеры с другими устройствами. Компании, идущие в данном направлении, в долгосрочной перспективе смогут выиграть уже лет через пять.

Р Дмитрий Морозов

инженер по сбыту, Dallmeier

Мое мнение будет всегда неизменным на этот счет: деньги стоит вкладывать в технологические разработки. Ведь компании выигрывают тендеры не за счет рекламы, а благодаря технологиям. Я немножко похвастаюсь успехами нашей компании. Мы уже не первый год презентуем решение Panomega — это матричное решение, в своем роде панорамная камера, состоящая

из нескольких камер внутри. 2015 год можно назвать бумом этой технологии. Видно, что многие компании идут по этому пути, т.к. это актуально, и мы понимаем, что движемся в верном направлении. Эта технология полезна для спортивных сооружений и стадионов, аэропортов, а также для наблюдения за любыми большими помещениями для обеспечения безопасности.

Р Михаил Зикеев

менеджер продукции систем
видеонаблюдения, SONY

Сегодня производители известных брендов оборудования для систем видеонаблюдения активно внедряют 4К. Несмотря на пока еще крайне ограниченное число задач для применения 4К в системах безопасности, считаю, что стоит вкладывать деньги в дальнейшее развитие этой технологии, как это делается в сегментах смартфонов, планшетов, телевизоров. И, прежде всего, необходимо активно решать вопросы сжатия и передачи видеоданных, а также стоимости хранения этих данных.

«По-прежнему имеется большой фронт работ по наращиванию возможностей самих камер и разгрузки серверной части систем видеонаблюдения»

Еще одно перспективное направление — видеоналитика. По-прежнему имеется большой фронт работ по наращиванию возможностей самих камер и разгрузки серверной части систем видеонаблюдения. Увеличение достоверности и скорости обработки данных, связанных с распознаванием лиц, принесет хорошие дивиденды разработчикам. Прикладные исследования и разработки — это вечный тренд. Понятно, что вложение в них сегодня не все могут себе позволить, но это необходимо делать, например, если говорить о реальном импортозамещении. Компания SONY на протяжении всей своей истории уделяла особое внимание инновациям. В наших планах на следующий год — обновление линейки видеорегистраторов и программного обеспечения, в том числе для поддержания 4К-камер. Также возможно появление новой высокочувствительной камеры 4К-разрешения.

