





Новые тренды и старые бренды

Игроки рынка безопасности стали предельно внимательны к мелочам и расчетливы. В ходе экспертных интервью, которые журнал RУБЕЖ провел в декабре, не прозвучало ни одной традиционной предновогодней шутки из серии «деньги — в товар». Рынок сосредоточенно готовится к новому 2016 году: он, похоже, будет ничем не лучше уходящего. Чего ждут и на что надеются коллеги-конкуренты? Как собираются прожить год, в котором основной драйвер рынка — госзаказчик, а нефть таки по \$30?



Текст: Ольга Отис, Лада Пономарева, Нурлан Султанов,
Наталья Афонина, Наталья Михашова

Видео: аналог не оставил завещания IP

Очевидный итог минувшего года — смерть классического аналога. Правда, умер он не совсем так, как рассчитывали апологеты IP-решений, а тихо скончался от старости в окружении юных и энергичных наследников — AHD, TVI и CVI. Судьба четвертого «нового аналога» — SDI, скорее всего, будет печальной. Тем не менее прямого вытеснения аналога IP-решениями, о чем говорили несколько лет подряд, не произошло и в обозримой перспективе не предвидится.

Директор российского представительства Micro Digital Inc. Вадим Насыров уверен, что 2015 год стал переломным для всей отрасли видеонаблюдения с точки зрения выбора технологической стратегии и форматов. Поэтому «Аналог умер, да здравствует аналог!», и это — AHD.

В пользу этого утверждения говорит структура продаж оборудования для видеонаблюдения. По словам специалиста отдела маркетинга ТД «Грумант» Анны Коваленко, в минувшем году произошел значительный рост спроса на камеры и регистраторы новых аналоговых форматов. Возможность обновить системы без перекладки коаксиальных кабельных линий и демократичные цены на конечные устройства стали главными аргументами для многих клиентов. По прогнозу Коваленко, тенденция к росту продаж «нового аналога» в следующем году только усилятся.

По мере развития аналоговых форматов **возникла очевидная тенденция к появлению гибридных устройств**, в которых возможно простое переключение между «новыми аналогами» и IP. По словам директора по маркетингу компании «БайтЭрг» Евгения Ерошина, мультиформатные камеры уже есть на рынке, постепенно появляются и видеорегистраторы, но пока они поддерживают два, реже три стандарта. Поэтому в 2016 году следует ожидать, что компании начнут выпуск регистраторов с поддержкой всех четырех стандартов, включая IP.

Главным технологическим трендом уходящего года участники рынка называют **появление готовых решений с использованием кодека сжатия H.265** и регистраторов, которые позволяют записывать этот кодек.

По мнению технического руководителя RVi Group Павла Гусева, это является следствием еще одного тренда в видеонаблюдении — повышение разрешения видеокамер. Цифровые камеры вплотную подошли к разрешению 4K, аналог перешел на HD. Поэтому более эффективный кодек сжатия H.265 и системы облачного хранения данных в 2016 году получат широкое распространение. В линейке нового оборудования RVi есть устройства на кодеке H.265, но пока вендор еще тестирует спрос (подробнее о новой продуктовой стратегии ведущих игроков — в обзоре рынка видеонаблюдения на стр. 74).

Развитие кодека H.265 и видео UHD4K, в свою очередь, приведет к **появлению матриц с более высокими характеристиками**. По прогнозу менеджера направления видеонаблюдения компании IPmatika Леонида Корыти-



◀ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОКОНЧАТЕЛЬНО ОПРЕДЕЛИЛСЯ С НОВЫМ АНАЛОГОВЫМ ФОРМАТОМ — ЭТО АНД БУДЕТ ОПРЕДЕЛЕНО И СТАНДАРТИЗИРОВАНО ЗНАЧЕНИЕ ТЕРМИНА «ВИДЕОАНАЛИТИКА»

РАЗРЕШЕНИЕ КАМЕР БУДЕТ ПОВЫШАТЬСЯ ДО ТЕХНИЧЕСКИ ВОЗМОЖНОГО МАКСИМУМА

СИСТЕМЫ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ НАЧНУТ ДЕШЕВЕТЬ НЕ ЗА СЧЕТ «ЖЕЛЕЗА», А ЗА СЧЕТ СОКРАЩЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛА

на, в следующем году следует ожидать появления матриц UHD формата сразу нескольких производителей.

Еще одна задача, которую ставит перед собой рынок видеонаблюдения на 2016 год, состоит в отраслевом согласовании термина «видеоаналитика». Спрос на этот функционал, особенно со стороны госзаказчиков, возрастает, а четкого определения до сих пор нет. По прогнозу управляющего партнера Arecont Vision Георгия Федосеева, попытки внедрять видеоаналитику не только на программном, но и на аппаратном уровне в 2016 году заметно усилятся.

О миграции интеллектуальных функций, обычно присущих серверу, в сторону конечного устройства (клиента) говорит и Леонид Корытин, который видит в этом дополнительный потенциал для роста продаж IP. Однако необходимо определиться с качеством и функционалом таких решений, иначе перспективное направление развития может сойти на нет.

Специалист департамента системных товаров компании Panasonic Олег Ульянов выделил еще одну тенденцию, связанную с уточнением функционала изделий. По его мнению, в следующем году особенно важным будет соблюдение грамотного баланса между ценой и качеством. Причем выигрывают те компании, которые научатся снижать цену не за счет более дешевой элементной базы, а путем урезания отдельных функций, которые могут быть не нужны данному клиенту в рамках его проекта.

СКУД: Mifare, bluetooth и другие

Самым желанным нововведением 2016 года на рынке СКУД станет **требование постановления правительства РФ № 1236 от 16 ноября 2015 года закупать только отечественный софт из единого реестра**, который формирует Минкомсвязь. Это прямое следствие государственного курса на импортозамещение, которое в качестве положительного тренда отмечают все отечественные компании. В этой связи игроки рынка СКУД, особенно те, кто разрабатывает и софт, и аппаратные решения, ожидают резкого роста спроса в сегменте транспортной безопасности.

Еще одним генератором спроса на СКУД и его интеллектуальные компоненты обещает стать сам экономический кризис. Компании начали оптимизировать расходы и стремятся повысить эффективность труда сотрудников. Это вызвало рост спроса на системы контроля доступа с функциями учета рабочего времени.

Для повышения эффективности и надежности работы этих систем все чаще используются биометрические решения, которые отличаются высокой точностью идентификации. Более широкое распространение получают системы распознавания по отпечаткам пальцев. Однако это не надолго. Как считает генеральный директор компании «Прософт-Биометрикс» Александр Дремин, подобные СКУД уже не являются достаточно безопасными, особенно для режимных и государственно важных объектов, так как отпечатки пальцев можно подделать. Поэтому все больше компаний начинает работать в направлении распознавания по рисунку вен ладони и руки — по словам Александра Дремина, эти биометрические данные подделать пока невозможно.

С другой стороны, не теряют своей актуальности и классические СКУД с использованием ID-карточек и ключей. Очевидно, что будущее не за карточками и даже не за биометрией, а за общедоступными протоколами, например bluetooth, который есть в любом телефоне. Поэтому новый тренд рынка СКУД — это контроль доступа через мобильные устройства.

Еще одна бесконтактная технология СКУД, которая в следующем году получит распространение на российском рынке, основана на стандарте Mifare (бесконтактные смарт-карты, считыватели и оборудование на их основе). По словам менеджера по связям с общественностью Iron Logic Александры Красюк, этот тренд возник в 2015 году и будет укрепляться в следующем.

Интеграция, затронувшая остальные сегменты рынка безопасности, в полной мере актуальна и для систем контроля доступа. «Сейчас никому не нужны отдельные решения по СКУД и отдельные по видеонаблюдению — это не выгодно», — считает Андрей Чистяков, коммерческий директор компании RusGuard. Для производителей систем контроля доступа это означает более плотное сотрудничество не только с системными интеграторами, решающими задачи по установке комплексных систем безопасности. Это также сигнал к более плотному сотрудничеству с проектными организациями, от которых не в последнюю очередь зависит, какое оборудование будет заложено на объекте.



◀ РЫНОК СКУД ПЕРЕХОДИТ НА ИНТЕГРИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ — ВЫИГРЫВАЮТ КТО ПОДГОТОВИЛСЯ

МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СКУД В СРЕДНЕ-СРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ПОТЕСНЯТ БИОМЕТРИЮ

ЕДИНЫЙ РЕЕСТР ПО ДАСТ МОЩНЫЙ ИМПУЛЬС ВСЕМУ РЫНКУ СИСТЕМ КОНТРОЛЯ ДОСТУПА

ВЫРАСТУТ ПРОДАЖИ СКУД С ФУНКЦИЕЙ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

АУТСОРСИНГ НА РЫНКЕ УСЛУГ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОЛЖИТ РОСТ

АДРЕСНО-АНАЛОГОВЫЕ СИСТЕМЫ БУДУТ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

ОПС: Крым, аутсорсинг и пирострикеры

Производители и компании, оказывающие услуги в противопожарной сфере, замерли в ожидании. Это и есть главный тренд рынка, на который указывают его участники. «Мы все зависим от объемов строительства, а оно сворачивается. Сократилось количество проектов не столько в частном секторе, сколько в коммерческом и государственном, а это крупнейшие наши заказчики», — говорит заместитель генерального директора компании «ГЛАССПРОМ» Артем Митяев. — Участники рынка находятся в ожидании следующего года. С одной стороны, это может стать шансом заняться вопросами качества продукции, привести дела компаний в порядок, посмотреть на конкурентов. Но с другой — очень пугает снижение спроса».

Еще один тренд, который стал актуальным в связи с кризисом, это зачистка рынка от контрафактной продукции. Конечно, с контрафактом боролись и раньше. Но сейчас, когда каждый проект на вес золота, борьба с недобросовестными конкурентами превращается в борьбу за выживание. В результате российские производители ОПС и средств пожаротушения вкладывают ресурсы в сертификацию, разработку новых стандартов, в повышение качества продукции и защиту своих интересов. По словам Артема Митяева, если сейчас ничего этого не делать, то дешевая и некачественная продукция затопит рынок.

Например, жертвой контрафакта в 2016 году может запросто стать целый сегмент рынка пожаротушения, а именно — производство огнетушителей. По словам заместителя генерального директора АО «В.В.П.» Андрея Лебедева, тренд к снижению объемов производства огнетушителей связан исключительно с ростом фальсификата. Сервисные компании и даже производители начали повсеместно заправлять огнетушители дешевыми порошками более низкого класса. «Вероятность того, что в 2016 году эта отрасль совсем «загнется», очень велика», — считает Лебедев.

Начались структурные изменения на рынке автоматического пожаротушения. Заказчики мигрируют в сторону более дешевых решений — из сегмента газового пожаротушения в сегмент порошкового, а оттуда в направлении технологичного водяного. По словам главного специалиста НПО «Пожарная Автоматика Сервис» Ольги Кучерявенко, замена газа на порошок происходит везде, где это возможно, и в следующем году эта тенденция продолжится.

На этом фоне прослеживается тренд на рост интереса к модулям пожаротушения тонкораспыленной водой. Поданным начальника отдела маркетинга НПК ЗАО «Источник плюс» Евгения Орионова, практически все компании, которые занимались порошковым пожаротушением, перешли на производство подобных модулей. На использование порошков в местах массового пребывания людей сейчас введен запрет, что автоматически отсекло крупные проекты в виде торгово-развлекательных центров. Восполнить эту утрату производителям порошкового пожаротушения пока нечем.



На фоне падения объемов в сегменте технических и аппаратных средств растет рынок услуг по обеспечению пожарной безопасности. Начальник отдела управления обеспечением надзорной деятельности ЦОД ФПС МЧС РФ Сергей Серегин считает аутсорсинг услуг по ПБ одним из самых очевидных трендов 2016 года.

Компании все чаще заключают договоры со сторонними фирмами на аудит пожарных рисков и решение вопросов обеспечения пожарной безопасности. В этом случае уже не сами собственники объектов доказывают что-то инспектору, в качестве представителя владельца выступает специализированная организация, которая отстаивает его интересы. По словам Сергея Серегина, в следующем году будут востребованы и услуги аутсорсинговых компаний для проверок на качество элементов пожарной защиты — таких организаций существует много, их компетентность подтверждена.

Что касается тех немногих сегментов рынка, где отмечен рост спроса, то специалисты выделяют адресно-аналоговые и адресные ОПС. Заместитель генерального директора по маркетингу ЗАО НВП «Болид» Игорь Путилин считает адресно-аналоговые системы самой перспективной из существующих технологий, пусть и не новой. У большинства заказчиков и инсталляторов, особенно на средних и больших объектах, уже сформировалось верное представление о преимуществах таких систем. Кстати, в сегменте ОПС «прорывной технологией» может стать извещатель с видеоканалом для обнаружения пожара. По мнению Игоря Путилина, эта технология в качестве нового типа оборудования может войти в ГОСТ 53325 и при условии доступной цены будет иметь великолепные перспективы на рынке.

Стагнация рынка заставила многих его участников сосредоточиться на локальных высокотехнологичных решениях, которые могут обеспечить прибыль в краткосрочной перспективе. Например, директор компании «Стройпожсервис» Сергей Мордовцев советует обратить внимание на огнестойкие краски и пиростикеры. Последние представляют собой небольшие пластиинки,

► ТЕХНОЛОГИЯ ОБНАРУЖЕНИЯ ПОЖАРА ИЗВЕЩАТЕЛЯМИ С ВИДЕОКАНАЛОМ ВОЙДЕТ В НОВУЮ РЕДАКЦИЮ ГОСТ

ПРОИЗВОДСТВО ОГНЕТУШИТЕЛЕЙ КАК СЕГМЕНТ РЫНКА МОЖЕТ ПРЕКРАТИТЬ СУЩЕСТВОВАНИЕ

ВЫРАСТЕТ ЧИСЛО СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ АНАЛОГОВ ИМПОРТНЫХ МАРОК КПП

УВЕЛИЧИТСЯ ОБЪЕМ НЕКАЧЕСТВЕННОГО КАБЕЛЯ КРУПНЫХ СЕЧЕНИЙ НА СРЕДНЕЕ НАПРЯЖЕНИЕ

МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ ОСТАНЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ДРАЙВЕРОВ РЫНКА В 2016 ГОДУ

ЕДИНСТВЕННЫМ РАСТУЩИМ СЕГМЕНТОМ БУДУТ ПРОИЗВОДСТВО НИЗКОТОКСИЧНЫХ КАБЕЛЕЙ

которые клеются на внутренние стенки электрических шкафов и под воздействием огня выделяют газ, подавляющий горение.

Но есть два тренда, которые вселяют оптимизм в участников рынка пожаротушения. Первый — это импортозамещение и связанный с ним рост спроса на продукцию отечественных производителей, успевших на этот спрос отреагировать. По словам заместителя генерального директора ООО «ТД «Юнитет» Светланы Бурбуль, преимущество здесь получили компании, которые во время провели работу с поставщиками и перешли на отечественные комплектующие. Новый спрос, который генерирует импортозамещение, особенно заметен в сегментах ОПС и оповещения.

Второй тренд — появление нового перспективного рынка сбыта, которым является Крым. По словам ведущего инженера ЗАО «Риэлта» Павла Лиленского, в этом году многие компании впервые отправились на крымскую выставку по безопасности, попали в энергетический блэкаут, но получили неожиданно хорошие контакты для дальнейшей работы.

Кабель: «Сила Сибири» и мундиаль как драйверы роста

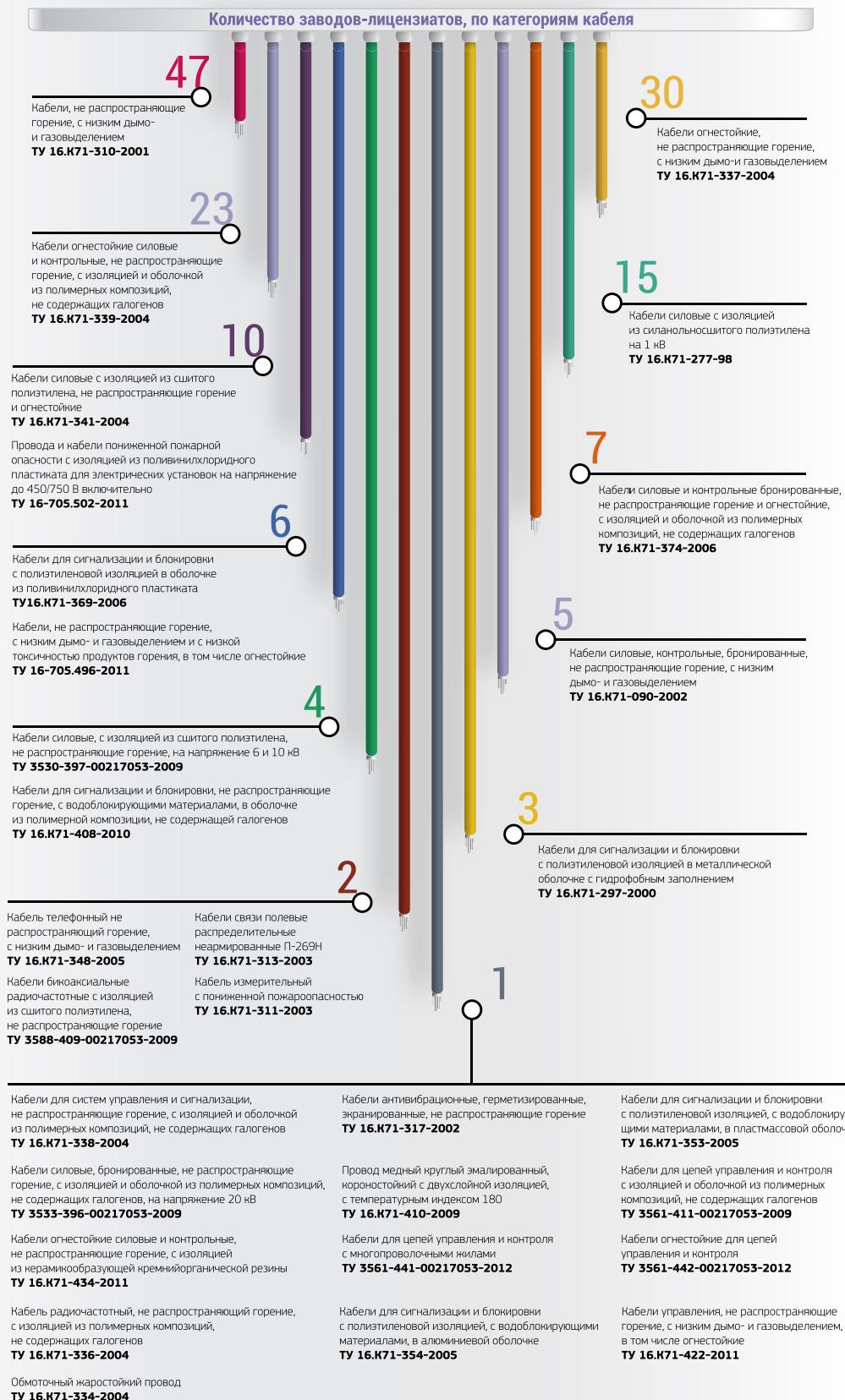
Компании-производители кабельно-проводниковой продукции (КПП) отмечают сокращение количества заказов, сокращение инвестиционных программ крупных заказчиков, особенно в строительной отрасли. «В определенном смысле состояние кабельной отрасли можно считать одним из ключевых индикаторов состояния промышленности в целом, — считает заместитель коммерческого директора холдинга «Кабельный Альянс» Виталий Кабаков. — Если спрос на кабельную падает, значит, экономика находится в рецессии».

По словам директора по стратегическому развитию и маркетингу ГК «Севкабель» Андрея Самойловских, сейчас за каждый проект производителям приходится вести с конкурентами жестокую войну. При этом часто победить помогает только снижение цены. «Но есть граница, ниже которой на нашем рынке опускаться нельзя, потому что произойдет ощутимая потеря в качестве, — говорит Самойловских. — Мы это понимаем, а наши конкуренты — не всегда».

Снижение качества и увеличение фальсификата среди КПП — это еще одна неприятная тенденция, которая появилась вместе с кризисом. Если раньше основной объем некачественной продукции приходился на сегмент кабелей мелкого сечения на низкое напряжение, то в 2015 году проблема переместилась в сегмент кабелей на низкое и среднее напряжение крупных сечений.

Главные надежды производителей КПП связаны со строительством нефтегазовых объектов и подготовкой к Чемпионату мира по футболу 2018 года. «В следующем году стоит работать на крупные проекты, которые будут формировать каналы сбыта — объекты ЧМ-2018,

Лицензирование качества кабельной продукции в России



По данным на сентябрь 2015 года. Источник: vniikr.ru

строительство газопровода «Сила Сибири» и ряд других. В краткосрочной перспективе они дадут необходимую выгоду, чтобы пережить непростое время, однако не дадут ресурсов для реализации долгосрочных проектов», — считает Виталий Кабаков.

Стабильными, по мнению игроков кабельного рынка, останутся проекты Министерства обороны РФ, сырьевого и горнодобывающего секторов как наименее подверженные влиянию экономического кризиса.

И, наконец, сработал тренд на импортозамещение, который в 2015 году стал особенно заметным на фоне значительного роста цен на зарубежную продукцию во всех сегментах рынка безопасности. По словам Андрея Самойловских, появляется большое количество отечественных аналогов импортных марок, которые главным образом замещают кабели от европейских производителей. Последние из-за санкций и падения спроса постепенно уходят с российского рынка.



Сним согласен начальник отдела маркетинга НПП «Спецкабель» Евгений Никоноров: «В 2015 году зарубежные производители потеряли популярность. Из-за санкций потребители поняли, насколько нестабильным может быть сотрудничество с иностранными кабельными предприятиями».

Софт: ставка на Единый реестр и заказы «под клиента»

Гораздо в большей степени, чем производители СКУД, появлению Единого реестра ПО и стопроцентному импортозамещению в этом сегменте рады российские разработчики программного обеспечения. Директор по продажам ITV | AxxonSoft Андрей Христофоров уверен, что правительство своим постановлением намерено полностью «расчистить поляну» российским компаниям, а одним из следствий станет появление на рынке безопасности большого количества IP-систем с широким функционалом.

Следствием развития IP-систем станет миграция безопасности в облака. Дополнительными факторами здесь станут желание интеграторов оказывать услуги по обеспечению информационной безопасности из облака,



развитие ситуационных центров и необходимость выполнить требования законодательства в части защиты персональных данных.

По словам генерального директора компании «Синезис» Николая Птицына, еще одна тенденция следует из того, что происходит централизация обработки в data-центре. Следовательно, ПО должно работать в частном облаке или использовать кластерную архитектуру.

Однако на рынке ПО в следующем году политический фактор будет более существенным, нежели технологический. Из-за общекономического кризиса инвестиции в программные продукты сворачиваются, за исключением ПО, которое делается для Министерства обороны и силовых ведомств, поэтому ожидать серьезных новинок в коммерческом сегменте не стоит.

Тем не менее и в коммерческом сегменте остаются маржинальные сегменты, а именно — кастомизация решений. По словам руководителя рекламно-производственного отдела DSSL Александра Рудомана, разработчики все чаще зарабатывают на решениях под конкретного клиента, чтобы удовлетворить нужные запросы. И это касается не только рынка безопасности, но и других отраслей — автомобилестроения, мобильных устройств и многого другого.

Генеральный директор компании Head Point Дмитрий Евдокимов выделяет кастомизацию в один из ключевых трендов 2016 года, поскольку заказчики стараются экономить и строить более информативные и эффективные системы на старом оборудовании. Отсюда и возникают кастомизированные запросы на ПО, причем чем дальше — тем больше.

В сегменте встроенных приложений преимущество получат компании, которые производят не только софт, но и «железо». По мнению генерального директора ООО «Итриум СПб» Михаила Рыбакова, такая комбинация востребована на разных ответственных объектах, поскольку она более конкурентоспособна и современна, нежели технические средства, которые были распространены на рынке ТСБ. Этот тренд сформировался, и он будет развиваться.

А основной технологический тренд, который выделяют многие участники рынка, состоит в том, что процессоры будут все больше проникать в камеры, контроллеры управления доступом и другие устройства. Мощности настолько высоки, что это позволяет делать более сложную обработку данных на конечном устройстве. В результате видеоаналитика в 2016 году станет обязательным набором для современной камеры видеонаблюдения.

Что немцу хорошо, то у русского уже есть

В этом году прогнозы иностранных экспертов о развитии рынка систем безопасности начали удивительным образом отставать от российской реальности. Формирование новых рынков охранных систем в сегментах образования и городского транспорта, межмашинное взаимодействие, синергия «умных городов» — все это уже реализовано в России в пикине либо в серии и теперь представляет собой целый пласт информации для анализа.

Брайан Сонг, управляющий директор, IDIS Europe

Компании ждут высококачественных решений от своих сетевых систем видеонаблюдения, которые могли бы гарантировать их устойчивость к кибератакам высокого профиля. Эти решения будут особенно востребованы в США, на Ближнем Востоке и в Европе.

Бодил Санессон, вице-президент по международному сбыту, Axis Communications
Большинству клиентов будут нужны индивидуальные решения, способные обеспечить лучшую рентабельность. Стремительная интеграции IP-видеонаблюдения с другими системами, образующими «интернет вещей» (IoT), приведет к росту спроса на сложную видеоаналитику во всех сегментах и вертикалях рынка.

Пол Уэбб, исполнительный директор, Syneetics
Индустрия безопасности продолжит движение в сторону интеграции, поскольку системы, работающие совместно, имеют большую эффективность. Вырастет спрос на IP-камеры с HD разрешением и на системы безопасности в новых для этого рынка секторах, например в образовании и на общественном транспорте.

Тристан Хааг, директор по безопасности, Mobotix

Укрепится тренд на распространение систем, которые обеспечивают лучшее понимание происходящего без участия человека, через межмашинное взаимодействие, автоматизированный анализ сигнала тревоги и анализ точки возникновения события.

Леон Лангле, старший директор по региональной политике и развитию рынка, Tyco Security Products

Системы сетевого видеонаблюдения скоро станут основой для городского «интернета вещей» и платформой для разработки приложений «умных городов».

Cabex

15-я Юбилейная международная выставка кабельно-проводниковой продукции

15-17 марта 2016 года
Москва, КВЦ «Сокольники»

- Кабели
- Провода
- Электротехника
- Электромонтаж

Реклама

забронируйте стенд на www.cabex.ru

Генеральный интернет-партнер:
RusCable.Ru

Информационный спонсор:
РУБЕЖ
Информационно-аналитический журнал

Организаторы:

ITE Tel.: +7 (495) 935 81 00 E-mail: cabex@ite-expo.ru

ОАО «АМНИКИ»

АО «АД»

QR code