


Игры патриотов

Весенний форум «Центр безопасности» в Минске прошел без аншлага. Выставка-2016 получилась скромной даже в сравнении с предыдущей: 40 компаний и стенды в три ряда. Однако все познается в сравнении. Осенний конкурент — выставка для МЧС и силовых структур «Человек и безопасность» — покинула «Белэкспо» и заняла более скромный Футбольный манеж. На этом фоне «Центр безопасности» прочно удерживает за собой статус единственной в Беларуси отраслевой b2b-площадки.

 Текст: Наталья Михашова

Minsk. Security center / By Natalia Mikhashova

Over 2000 thousands people visited the Security center show in Minsk (Belarus) this year. The exhibition, for years, holds the position as a unique b2b-place for security market in Belarus. Our correspondent joined the show and covered the latest news from CIS security market.

СЛУХИ НАД ГОРОДОМ

Про то, где проходят выставки по безопасности, в Минске знают, кажется, все. Такси из аэропорта до центра едет 25 минут и обходится в 300 000 (не деноминированных) белорусских рублей. Водитель останавливает около казино и, кивнув в сторону стеклянного павильона, обозначает: «Вот там будет выставка, мостик перейдете, и на месте».

Накануне события в кафе неподалеку от национального выставочного центра «Белэкспо» двое молодых мужчин за соседним столиком обсуждают... выставку.

— Экспозиция сильно подсократилась, народу будет мало, — сказал один.

— Говорят, в прошлом году за два дня чуть больше 500 посетителей было, — ответил ему собеседник.

От этих слов интрига становится только острее. Редко где еще так активно обсуждают выставку с проблемной посещаемостью.

ВСТРЕЧА ПО ОДЕЖКЕ

Форум «Центр безопасности» носит статус республиканского, поэтому все увиденное здесь тут же увязывается с общим положением дел в белорусской отрасли безопасности. От московских, питерской или сибирской спецвыставок минский форум пока далек и по площади, и по посещаемости, и по организации — посетителей на входе считали

просто по головам (хотя раздел СКУД на выставке был заявлен).

Во всем прочем площадка «Центра безопасности» — весьма интересное место для переговоров, знакомств и контактов. К тому же этот форум любим белорусскими монтаж-

На «Центре безопасности» удалось собрать пять полноценных разделов: видеонаблюдение, СКУД, пожарную безопасность, софт и системы связи

никами и проектировщиками, что является лучшим индикатором правильной стратегии организаторов. Если в зале есть покупатели, значит, продавцы обязательно подтянутся.

В этом году стенды Honeywell и корейской UNV выстроились своеобразным коридором по пути к экспозиции Hikvision — китайского гиганта рынка видеонаблюдения, который на минском форуме ограничился небольшой конструкцией, но крупными буквами: «Hikvision — генеральный спонсор». Рядом, естественно, встала Dahua — на выставках с заклятым конкурентом они неразлучны, как крабы. Третьей в этой своеобразной VIP-

зоне выставилась российская торговая марка RVi. Таким составом компании организовали пространство, где проходило официальное открытие под руководством главного редактора журнала «Технологии безопасности». В этом пространстве главный редактор журнала «Технологии безопасности» и организатор форума Сергей Драгун провел церемонию открытия форума. Поскольку форум носит характер делового мероприятия, то и церемонию открытия Драгун не затягивал: он здесь знает всех, его знают все, чего зря время терять. «Выставка в этом году сократилась на треть», — констатировал организатор, однако тут же заверил, что посещаемость вырастет. И действительно, уже в первый час на стенды пришло около 500 посетителей, причем в большинстве своем монтажники и проектировщики с кучей вопросов и явно в поисках маргинальных новинок.

Несмотря на скромную экспозицию, на «Центре безопасности» удалось собрать пять полноценных разделов: видеонаблюдение, СКУД, пожарную безопасность, софт и системы связи.

МАЛЕНЬКИЕ СРАЖЕНИЯ БОЛЬШОЙ ВОЙНЫ

В Минске камеры не производят, в Минске их перепродают. И пока во всем мире большие «китайские драконы» — Dahua и Hikvision —

борются за безоговорочное лидерство, в Беларуси их интересы представляют местные дистрибьюторы, ООО «Сфера секьюрити» и ТД «Авант-Техно» соответственно.

Что интересно, если в России руководители местных офисов Dahua и Hikvision признают острую конкуренцию, то в Минске точки зрения официальных представителей не совпадают.

Александр Красногоров, начальник отделения систем видеонаблюдения «Авант-Техно» (дистрибьютор Hikvision), отказывается признавать дилеров Dahua серьезными конкурентами и считает, что если с кем и конкурировать, то с Bosch.

«Dahua сама себя хоронит неправильной дистрибьюторской политикой. Любкой человек с улицы, да и даже конечный клиент может стать торговым представителем, позвонить на завод и купить оборудование. Они конкурируют ценой и, думаю, просчитаются», — уверен Александр Красногоров.

А по словам Дениса Малаховского, директора ООО «Сфера Секьюрити» (дистрибьютора Dahua), эта информация старая: «Dahua выбирает представителей исключительно на условиях соблюдения взаимных обязательств — у компании есть конкретные планы развития, которые нужно исполнять, иначе все действительно теряет смысл».

Впрочем, для обеих белорусских компаний продвижение видеокамер из Поднебесной не является единственным направлением в бизнесе. Торговый дом «Авант-Техно» с не меньшим энтузиазмом продвигает Polyvision, Smartec, «Болид», Avicam Electronics, Paradox Security Systems, а «Сфера Секьюрити» сделала ставку на MOBOTIX, PERCO, SALTO, NUUO, «Риэлта» и других.

Интригой обещала стать презентация бюджетной «антикризисной» линейки HIWATCH by Hikvision. Если в России профессиональное сообщество с ней познакомилось на MIPS, в Казахстане — на AIPS, то в Минске — только на «Центре безопасности». Однако в Минске HIWATCH — как можно предположить — не «выстрелила» так, как на это рассчитывал азиатский вендор. То ли из-за того, что все, кто хотел, уже были в курсе, то ли из-за массивного продвижения в сети, но на саму презентацию специалисты шли неохотно. Да и трудно удивить бюджетным решением регион, в котором все и без того держится на недорогих решениях по видеонаблюдению. Компании в Минске, конечно, выставляли и камеры с разрешением 4K, и с кодеком H265, потому что они есть, и это технологические тренды, но ставку все равно делали на средний и низкий ценовой сегмент.



В первый час на стенды выставки пришло около 500 посетителей



МИР ВСЕ-ТАКИ ЧУТОЧКУ ШИРЕ

Вне этой азиатской «игры престолов» живет и процветает шведская Axis. Свое представительство в Минске компания пока не открыла, поэтому на выставку приехали российские менеджеры. Двое энергичных молодых людей активно знакомили посетителей с сетевыми камерами, серверами видеонаблюдения, ПО для управления видео, видеоаналитикой и системами контроля доступа. Так недалеко и до формата Bootcamp — выездного двухдневного лагеря для видеоинженеров, который стремительно набирает популярность в России.

На самом стенде техники практически не было: шведская компания предпочла демозону форума. Здесь оборудование Axis, а также Panasonic, Hikvision, Dahua, Beward, RVi, Brickom и других вендоров можно было протестировать на отдельном стенде. Компании выставили камеры, представленные в апреле на MIPS, и вывели трансляцию на экраны, чтобы посетители могли оценить и сравнить качество изображения. Генеральным партнером демозоны выступил IPDrom — «железный дивизион» российского разработчика софта ITV | AxxonSoft. Компания привезла в Минск свою интегрируемую платформу безопасности с распределенной архитектурой «Интеллект» (AxxonNext 4.0).

Сегмент видеонаблюдения вообще был широко представлен на выставке, но в основном местными дистрибьюторскими компаниями. Исключений практически не было, разве что вышеупомянутые Axis и RVi. Последняя привезла из Москвы свои HDTVI и HDCVI камеры, а также видеорегистраторы, IP-видеокамеры в различных исполнениях и мониторы для видеонаблюдения.

КОНТРОЛЬ ДОСТУПА НЕ В ФОКУСЕ

С краю, совсем неприметно, разместились производители СКУД, что странно, поскольку на российских коммерческих выставках этот сегмент пользуется высоким интересом посетителей и скоро грозит потеснить видеонаблюдение.

В Беларуси сегмент СКУД, так же как и видеонаблюдение, работает в соответствии с правилами Таможенного союза ЕАЭС. Поэтому российские и иностранные компании без особых проблем осваивают эту территорию.

Несмотря на фактическое отсутствие систем контроля и управления доступом белорусского производства, многие поставщики решений добавляют к названию своих фирм слог «Бел» в качестве своеобразного пароля: «Мы — свои. Покупайте».

«В основном весь СКУД разрабатывается и производится в России, если не брать



Сегмент видеонаблюдения вообще был широко представлен на выставке, но в основном местными дистрибьюторскими компаниями



Рынок пожарной безопасности в Белоруссии — территория, особо охраняемая государством



Honeywell привезла в Минск новые локализованные продукты



Свое представительство в Минске компания Axis пока не открыла, поэтому на выставку приехали российские менеджеры

в расчет крупные международные компании, присутствующие на рынке. А в Белорусии открывается партнерская компания, и это облегчает работу с местными заказчиками. Мы — явное тому подтверждение», — сказал Василий Меженин, коммерческий директор BIOLinkBEL. И не забыть добавить о лидерстве бренда на белорусском рынке биометрических систем.

Свои притязания на белорусский рынок заявил и RusGuard, которая впервые приехала на «Центр безопасности». Однако интерес к этой компании вызвали не столько контроллеры и программные комплексы, сколько слух о том, что RusGuard подписала соглашение о сотрудничестве с Panasonic. Коммерческий директор RusGuard Андрей Чистяков эту информацию подтвердил: «Это удачный ход для нас, в первую очередь в вопросе продвижения. Сотрудничество с такой крупной компанией говорит клиентам о нашей надежности».

ПОД ВЫСОКИМ ГРАДУСОМ

Рынок пожарной безопасности в Белоруссии — территория, особо охраняемая государством. Единственный крупный сегмент рынка безопасности, куда сложно пробиться компаниям из стран-участниц ЕАЭС (за редким исключением, например, российского «Болида», который на белорусском рынке званый гость).

Тем не менее на выставке системы пожарной безопасности были представлены вполне достойно. Тот же Honeywell привез в Минск новые локализованные продукты, например платформу MB-Secure и систему охранно-пожарной сигнализации Galaxy.

Но правил бал в этом сегменте спецоборудования, конечно, «Болид». Компания составляет серьезную конкуренцию местным производителям, предлагая куда более выгодные решения в соотношении цена—качество. К тому же «Болид» на этом форуме ежегодно проводит церемонию награждения за лучшие проекты на своем оборудовании, поэтому пользуется особой любовью у белорусских проектировщиков и installаторов. Да и кубок у «Болида» вполне себе увесистый — не на каждом спортивном чемпионате такой вручают.

Но самый представительный и технически-увесистый стенд в сегменте пожарной безопасности выставила компания «Авангардспецмонтаж». Один из лидеров белорусского рынка представил свои флагманские продукты: систему «Березина» для организации пожаротушения порошкового, аэрозольного и газового типа, адресную систему сигнализации «Вертикаль-АСПС» и систему оповещения и управления эвакуацией «Танго».

«У нас очень активно продвигается лозунг «Покупайте белорусское» и очень сложная регламентация, в которой постоянно появляются новые правила. Все это, конечно, играет нам на руку, — пояснил начальник технического отдела «Авангардспецмонтажа» Сергей Горохов. — Государство как может сдерживает иностранные компании. На практике важным фактором является прохождение внутренней добровольной сертификации. Несмотря на то что по нормам от момента подачи заявки до получения сертификата должно проходить не больше трех месяцев, процедура может затянуться до года в случае с зарубежными и российскими производителями».

Однако, несмотря на государственный протекционизм, конкуренция на рынке пожарной безопасности жесткая. Помимо завоевавшей сердца белорусов компании «Болид», Сергей Горохов назвал в числе безусловных лидеров компанию «Ровалант», которая на «Центр безопасности» не приехала. «У них и так все в шоколаде», — порадовался инженер за конкурентов.

В противоположном конце зала расположилась компания «Сенсор-М». В оформлении — карта и символика Беларуси, а в декоративе — скромненько: «За 16 лет возвела

единую систему оповещения на территории страны». «Это был долгий и постепенный процесс, мы плотно работали с МЧС, и сегодня уже не так просто взять и заменить наше оборудование на объекте. Мы не испытываем дефицита в работе, но здесь, на выставке, нашли новые контакты, возможно, получится реализовать еще один крупный проект», — поделился впечатлениями инженер-проектировщик Андрей Мазанов, который работает в «Сенсор-М» с момента основания.

РАЗГОВОРЫ НЕ О РЫБАЛКЕ

Двухдневная деловая программа на «Центре безопасности» вместила в себя две конференции, 25 докладов и несколько крупных семинаров, включая газпромowski.

Не все мероприятия были одинаково успешны, но некоторые запомнились курьезами. Например, на семинаре «Верификация оптических сканеров на искусственных капиллярных узорах» доцент Академии управления при президенте РБ Виталий Кирвель, рассказывая о биометрии, предложил всем желающим обойти оптический сканер iPhone 6 при помощи муляжа пальца с нужным капиллярным узором. При помощи специальной пасты изготовили муляжи, однако

сканеры устояли, что развеселило владельцев яблочных гаджетов, но ничуть не расстроило Виталия Кирвеля, который заверил: в трех случаях из 10 сканер доверяет муляжу, так что «угнать» iPhone несложно, а сам сканер нуждается в совершенствовании.

Однако большим интересом все-таки пользовались прикладные решения, которые напрямую касаются экономии и эффективности. К их числу относятся системы биометрического учета рабочего времени, которые представили Василий Межевин и Ивана Карев из московской компании Biolink Solutions. По активной реакции зала стало очевидно, что технологии будут востребованы на рынке Беларуси.

Деловая программа форума обещала быть более насыщенной, но часть семинаров так и не состоялась. Сергей Драгун, куратор мероприятия, объяснил это тем, что на этапе подготовки команда организаторов была сконцентрирована на работе с целевой аудиторией. «За два дня — почти две тысячи человек, это хороший результат для нас. В этом году мы решили проблему с посещаемостью, в следующем более детально проработаем деловую программу и, может, даже продлим выставку до трех дней. Были такие пожелания», — пообещал организатор.

«Центр безопасности». Послевкусие

Павел Титов

специалист по работе с партнерами по России и СНГ, Axis (Швеция)
Конечно, стендов не так много, в основном все они — стандартной застройки. Но наблюдается очень активная и профессионально подкованная аудитория. Мы здесь преследуем две основные цели — общение с нынешними клиентами и, конечно, привлечение новых. В целом от выставки осталось хорошее впечатление.

Василий Межевин

коммерческий директор, BiolinkBel (Беларусь)
По-моему, «Центр безопасности» — довольно продуктивное мероприятие, а в этом году собралась явно профессиональная публика. Да, часть стендов исчезла, пропали мелкие перепродающие компании, остались проверенные времененные игроки. Мы занимаемся биометрическими системами, и в Минске у нас практически нет конкурентов. Есть производители, которые поставляют качественные системы учета времени, но в остальных направлениях в Беларуси нет сильных игроков. Так что мы вполне комфортно себя чувствуем. Здесь участвуем ради наших клиентов, рекламы и контактов. Осталось только позитивное впечатление.

Дмитрий Грудяенко

директор по развитию, NAG (Екатеринбург)
Мы первый раз участвуем в форуме «Центр безопасности». Пока, конечно, рано оценивать эффективность мероприятия, но в целом довольны. Надеемся, что с лихвой покроем расходы на выставку благодаря контактам, установленным здесь. Нам понравились аудитория, организация выставки, понравился Минск и его атмосфера.

Дмитрий Лисовский

коммерческий директор, «Аксон Софт» (Беларусь)
Довольно продуктивное мероприятие. Очень интересная публика — не только монтажники и проектировщики, но и люди из ведомств. В этом году было очень много вопросов по видеоаналитике. Раньше это было не так популярно, в том числе и из-за ценового фактора. Однозначно участие здесь не напрасно. Да, может быть, визуально все выглядит не так презентабельно, но это отличная площадка для эффективной работы с клиентами.

Александр Красногоров

начальник систем видеонаблюдения, «Авант-Техно» (Беларусь)
По сравнению с прошлым годом выставка сократилась — экспонентов стало меньше, деловая программа смазалась, часть семинаров не состоялась, поэтому осталось не совсем позитивное впечатление. Однако публика здесь всегда заинтересованная и задает много вопросов по оборудованию. Поэтому, скорее всего, будем участвовать в «Центре безопасности» и в следующем году.

Андрей Мазанов

инженер, «Сенсор-М» (Беларусь)
У нас не так много конкурентов. Они могут покрыть только ряд задач, мы же представляем комплексное решение. Плотно работаем с МЧС и другими ведомствами. Здесь решили принять участие, чтобы напомнить о себе еще раз, пообщаться вживую с заказчиками. Увидели, что на наши продукты есть спрос и у более мелких предприятий, чем заводы и вокзалы. Так что форумом очень довольны, в следующем году постараемся приехать.