




## Эпоха отраслевых сообществ

В Ереване 17–19 августа пройдет третья конференция ССБ (Современные Системы Безопасности), которая будет посвящена интегрированным решениям в системах безопасности. Клуб профессионалов, к числу которых относится ССБ, по формату выгодно отличается от специализированных выставок. Живое общение попадает во все цели сразу: не нужно тратить на дорогие стенды, все можно решить непосредственно с производителем, а тревел-формат встреч прекрасно работает на укрепление партнерских связей. Сообщество уже объединяет более 100 экспертов сферы систем безопасности из 10 государств. Журнал RUBEZH, как участник и информационный партнер конференции, попросил делегатов ССБ-2016 приоткрыть завесу программы докладов и обсуждений.

 Подготовила: Наталья Михашова

Modern Security Systems — what to expect? / By Natalia Mikhashova

RUBEZH magazine is the major media partner of the 3rd conference «Modern Security Systems» that will take place on 17–19th of August in Erevan (Armenia). Over 100 experts from 10 countries will participate in this event. We asked the participants to present various topics to our readers.



## Давид Айвазян

технический директор, ООО «Нормаком», Ереван (Армения)

Рынок ОПС в Армении развит хорошо, а система пожарной сигнализации давно является неотъемлемой частью требований строительства. Нормативная база обновляется и развивается постоянно, так как много компаний мирового масштаба сейчас развивают свой бизнес в регионе.

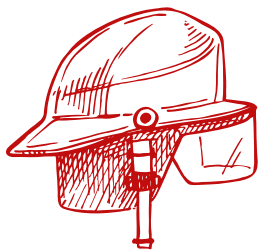
Мы являемся строительно-монтажной компанией и при этом имеем очень сильную инженерную составляющую. Основатели ООО «Нормаком» Нораир Ёлчян и Мартин Айвазян воспитали и продолжают воспитывать специалистов с хорошим инженерным мышлением, ориентированных на оптимальное решение возникающих задач. И в зависимости от технического задания или требований заказчика мы находим нужное оборудование.

У российских брендов есть огромный потенциал. В настоящий момент в соотношении цена — качество лидируют российские производители

Основным партнером нашей компании в области ОПС является «Рубеж», и подавляющее большинство наших проектов мы делаем на его оборудовании. Но 15-летняя история нашей компании богата интересными проектами и их реализацией. Были технические задания, которые основывались на стандарте EN-54. Как известно, это европейский стандарт, и нам приходилось искать производителей адресных систем, сертифицированных по EN-54: Bosch, Gent (сейчас входит в состав Honeywell).

У российских брендов есть огромный потенциал. В настоящий момент в соотношении цена — качество лидируют российские производители. Но отсутствие сертификата EN-54 нас часто ставит в безвыходное положение. Этот вопрос не раз поднимался на разных площадках, и в частности во время ССБ как в Саратове, так и в Астане.

Понятно, что для получения этого сертификата производителям придется потратиться, что приведет к росту стоимости оборудования. Но в этом случае не только на территории Армении, но и во всех странах бывшего СССР продукция сможет конкурировать с западными производителями, а российские бренды ОПС смогут выйти на европейский рынок. Уверен, с такими проблемами



сталкивались и наши коллеги по рынку, так как практически во всех странах появляются западные компании, у которых в ТЗ четко записаны требования к пожарной безопасности согласно EN-54.

Сегодня все инженерные системы на том или другом уровне интегрируются между собой. И в дальнейшем эта интеграция будет все глубже. Например, как не интегрировать управление вентиляцией в ОПС? Или не управлять лифтами во время пожара? Как не интегрировать ОПС и систему оповещения и управления эвакуацией? Я привел лишь пару примеров. На самом деле вопросов по интеграции очень много. У каждого производителя свой подход к решению проблемных вопросов. Зачастую задачи по интеграции решают именно проектные или монтажные организации, но уже на самом объекте. Естественно, практика работы с интегрированными системами есть, и мы сами иногда обращаемся напрямую к производителям, предлагаем свое видение проблем и их решения. Есть компании, которые отзываются на наши предложения. Есть производители, с которыми трудно в этом вопросе сотрудничать. Но решения обязательно находим, как-никак XXI век на дворе.

Однако у меня будет призыв ко всем производителям: я понимаю и амбиции, и желание быть эксклюзивным на рынке, но работайте, пожалуйста, сообща. Между производителями должен наладиться открытый диалог. И мне кажется, именно такие компании, как наша, должны положить начало этому диалогу, что, кстати, и делаем в рамках ССБ.

Сегодня все инженерные системы на том или другом уровне интегрируются между собой

Ведь ССБ — это уникальная площадка, где встречаются производитель, проектировщик, интегратор и заказчик. И в итоговых протоколах ССБ мы публикуем свои рекомендации и пожелания не только госструктурам, но и производителям. И не случайно в этом году темой конференции ССБ выбраны «Интегрированные решения в системах безопасности».

## Жениш Мамбетов

генеральный директор, ОсОО «Кошой Технолоджис», Бишкек (Киргизия)



Рынок ОПС Киргизии стоит на пути развития, что связано с началом строительства объектов нового масштаба, время стало диктовать необходимость развития норм пожарной безопасности. Очень часто заказчик просит применить дешевое оборудование, но, думаю, такие времена скоро пройдут, так как очевидно, что дешевле поставить современную систему, нежели использовать гору старого оборудования.

Конечно, российские бренды занимают самую крупную долю киргизского рынка по причине относительной доступности и простоты программирования. Сложности с установкой интегрированных систем безопасности есть всегда, а их преимущества для интеграторов в том, что в итоге они сами становятся художниками, могут экспериментировать и в итоге приобретать новые компетенции и экспертизу.



## Алексей Григораж

технический директор, LisnicGroup, SRL, Кишинев (Молдова)

У нас очень маленький рынок. Республика Молдова — это, чтобы вы понимали, один район Москвы. И в этой республике всего два крупных города, в которых на объекты ставится оборудование ОПС. Остальное — сельская местность, где потребность в сигнализациях очень мала. По пожарному оборудованию действует молдавский НСИЕМ Е 0302 2014 года, который ссылается на европейский стандарт EN-54 по пожарной сигнализации. Соответственно, пожарное оборудование, которое завозится на Республику Молдова, должно пройти сертификацию в органах пожарнадзора.

Нужно отметить, что проектировщики очень неповоротливы в вопросах пожарной сигнализации — они привыкли работать только на том оборудовании, которое уже давно присутствует на рынке республики. Отчасти это связано с небольшим количеством учебных курсов. Обычно проектированием занимаются весьма пожилые люди, которые обладают большим багажом знаний, полученным ранее.

Что касается популярности тех или иных технических решений, то на рынке охранных систем Молдовы около 80% проектов выполняется на оборудовании канадской компании DSC. В сегменте противопожарной защиты доминируют израильский Crow и украинские «Артон», «ЭлектронМаш» и «Тиррот». Вынужденно работаем только с аналогом: ни одна адресная система пожарной сигнализации в республике не сертифицирована — органы пожарнадзора относятся к ним с опаской.

По российским брендам ситуация следующая: мы работали с компанией «Сигма» и завозили адресную систему «Рубикон». Смонтировали два объекта, но пожарнадзор запретил ввозить оборудование — вот такой у нас был опыт. Дело тут не в том, что мы не хотим ввозить адресные системы из России. Мы сейчас не входим ни в Таможенный союз, ни в ЕАЭС, поэтому у нас очень большие проблемы с закупкой российского оборудования. Например, «Болид» не можем сертифицировать по 3–4 года.



## Ринат Мирзаев

директор, ООО «Евротех-Сервис», Ташкент (Узбекистан)

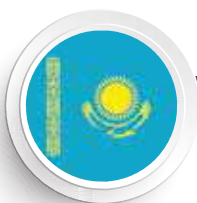
Рынок систем пожарной безопасности Узбекистана очень своеобразен. Вот несколько основных особенностей:

- есть три местных основных производителя дымовых, тепловых извещателей и приборов, у которых цена на порядок ниже российского оборудования. Также рынок насыщен китайскими датчиками кустарного производства;
- есть накладные расходы на проектировщиков, заказчиков и пожарных;
- большая конкуренция среди монтажных организаций, поскольку получить лицензию стало проще, чем пять лет назад;

- нормативы (СНиП) соответствуют советским нормативам.

Наш основной бренд продаж и продвижения продукции — «Рубеж». Мы делаем упор на оптово-розничную продажу систем безопасности по всему Узбекистану и монтажом занимаемся мало. Хотя под заказ завозим и любое другое оборудование.

Что касается перспектив интегрированных систем, то в Узбекистане на выбор заказчика влияют проект и рекомендация монтажной организации. А она, в свою очередь, исходит из стоимости интегрированной системы и наличия службы техподдержки разработчика.



## Александр Тейковцев

директор, ТОО «Группа Три А», Алматы (Казахстан)

Линейка оборудования, которое востребовано на рынке противопожарной защиты Алматы, довольно широка: от аналоговых изделий китайского производства до hi-end решений на самом топовом оборудовании мировых производителей. Главный при выборе оборудования и решения — это заказчик, его пожелания и, соответственно, финансовые возможности для бюджетирования раздела безопасности.

Основной перечень оборудования, с которым работают наши специалисты: Schrack Seconet, Mavigard, Kentec, Hochiki, Notifire, «Гамма», Everyday, Detronics и «Рубеж». Наиболее востребованы бренды в эконом-нише решений по безопасности.

Несмотря на растущий спрос на интегрированные системы безопасности, неурегулированным остается целый список вопросов:

1. отсутствие точного проекта интеграции (либо раздела, описывающего его);
2. отсутствие понимания интеграции как у заказчика, так и у строителя;
3. выполнение этапов проекта различными подрядчиками;
4. разнорендовость оборудования;
5. несовместимость ПО;
6. излишняя информативная емкость создаваемого интегрированного решения.

В то же время главными мировыми тенденциями в развитии интегрированных систем безопасности бы назвал открытость платформы, как аппаратной, так и программной, а также предельно простую визуализацию ПО для конечного пользователя. Этим тенденциям российские интегрированные системы соответствуют не всегда.



## Алмаз Шалбаев

генеральный директор, ОсОО ЮНГЕР, Бишкек (Киргизия)

Охранно-пожарная сигнализация всегда была и останется актуальной на рынке систем безопасности. В Киргизии при проектировании и установке ОПС мы руководствуемся документами, принятыми на территории Российской Федерации и немного адаптированными под местные условия.



Мы 70 лет жили в одном государстве, где научно-исследовательские институты по пожарной безопасности находились и находятся до сих пор в городе Балашиха. Они разрабатывали руководствующие документы для всей страны, и мы до сих пор пользуемся этими нормативными актами. Конечно, Россия идет немного впереди, поскольку там быстрее принимаются новые нормативы.

Мы запаздываем. Но в связи со вступлением Киргизии в ЕАЭС все наши нормативные акты будут гармонизированы с законодательством Таможенного союза.

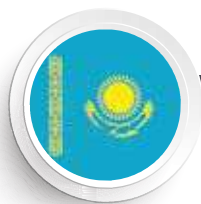
На 80% наш рынок пожарных сигнализаций сформирован российскими брендами: это «Болид», «Рубеж», «Сибирский арсенал», «Магистраль». В последнее время начали устанавливать «Сигму-С». На объектах с участием турецкого капитала устанавливаются турецкие системы безопасности, сертифицированные для нашего рынка.

Более дорогие системы безопасности мировых брендов, таких как Bosch и Siemens, привозим только по заказу под отдельные проекты. Наша компания является крупным интегратором, поэтому мы всегда идем навстречу пожеланиям клиентов и имеем опыт инсталляции и на оборудовании Honeywell, и на Apollo. Но спрос на такие системы я бы назвал единичным.

Что касается интегрированных систем безопасности, то нашим заказчикам и проектировщикам хорошо знакомы «Сигма-С» и «Болид». Любые проблемы, которые возникают в процессе проектирования или инсталляции, мы оперативно решаем через техотделы самих производителей — у обеих компаний дружелюбная служба техподдержки.

Из беспроводных систем предпочитаем оборудование «Ритм», «Аргус-Спектр» и «Элвис».

Спрос на интегрированные системы безопасности в Киргизии растет. Интегрированные системы способны расширяться, масштабироваться по мере роста бизнеса и открытия новых объектов защиты — заказчикам это удобно. Им нужна интеграция с видео, с системами контроля доступа. Сдерживает процесс только стоимость самих решений.



## Александр Мамотов

директор, ТОО «Алсана», Караганда (Казахстан)

Рынок систем безопасности в Казахстане, конечно, развит не так хорошо, как в европейских странах. И даже в сравнении с Россией у нас ставятся в основном аналоговые системы. Адресные системы дороже — заказчики на них скупаются. В Караганде, в отличие от Астаны или Алматы, мало крупных строек, глобальных проектов у нас нет вообще. Поэтому потребности региона закрываются оборудованием среднего класса: «Рубеж», «Болид», «Сибирский арсенал», «ИРСЭТ».

На крупных объектах, например в торговых центрах Астаны или Алматы, ставят в основном Bosch и Siemens, причем чаще Bosch. Вероятно, у проектировщиков есть хорошая квалификация в работе с этими системами.

Мы работаем на малых объектах и на аналоговых системах. В этом сегменте между собой конкурируют только российские бренды, говорить о конкуренции с Bosch и Siemens бессмысленно, потому что они не попадают в эту ценовую категорию.

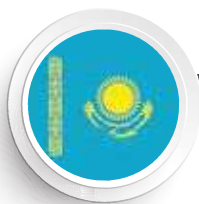
Что касается интегрированных систем безопасности, то это всегда выбор клиента. Если заказчик в курсе существования и возможностей интегрированных систем

безопасности, он, конечно, выберет их. Если заказчик не в курсе — убедить его невозможно. Объяснить преимущество адресных систем перед аналоговыми еще можно, а вот преимущество интегрированных объяснить гораздо сложнее.

Мы при выборе интегрированных систем всегда ис-

Хотелось бы, чтобы решения  
проще интегрировались  
между собой

ходим из стоимости самой интеграции. Допустим, нам необходимо интегрировать СКУД и видеонаблюдение. Для этого приходится покупать дополнительный софт, а это дорого. Хотелось бы, чтобы решения проще интегрировались между собой — и тогда такие системы безопасности быстрее найдут дорогу к массовому спросу.



## Сергей Вирц

директор, ТОО «Гардо», Караганда (Казахстан)

По доле в общем объеме выручки компании пожарные сигнализации стоят на втором месте после видео. На третьем месте — контроль доступа. Мы — продавцы, и монтажного подразделения у нас нет, но монтажные организации являются нашими покупателями, поэтому мы в целом адекватно оцениваем ситуацию на рынке, хотя и работаем преимущественно в сегменте недорогих решений.

## Интегрированные системы пожарной безопасности не очень любят наши пожарные

Мы находимся в Центральном Казахстане, где существует спрос на дешевые системы безопасности, поэтому продаем «Рубеж», «Болид», блоки питания «Элис». Мы никогда не стремились стать мультибрендовым продавцом, поэтому держим свой склад и продаем только то, что есть в наличии.

В основном у нас заказывают неадресные системы безопасности. Ассортимент «адресников» формируем за счет продукции «Болида», которую держим в наличии, и «Рубежа», который закладываем в проекты. Таким обра-

зом, российские системы доминируют на рынке. В Центральном Казахстане иные бренды кроме российских не представлены и не продаются.

У нас есть опыт работы с интегрированными системами безопасности, которые устанавливают преимущественно банки и частные предприятия. Однако сейчас спрос на такие системы упал, поскольку новое антитеррористическое законодательство Казахстана, которое действует уже год, не рекомендует оборудовать объекты защиты интегрированными системами.

Кроме того, интегрированные системы пожарной безопасности не очень любят наши пожарные — они стараются настоять на том, чтобы она была отделена даже от охранной, не говоря уже о СКУД и видеонаблюдении. Третий сдерживающий фактор — это, конечно, цена решения и дорогое программное обеспечение. К тому же в Центральном Казахстане мало специалистов, которые устанавливают программное обеспечение для ОПС. Для того, чтобы было легче продвигать интегрированные решения на рынок, разработчикам этих систем было бы неплохо предусмотреть интеграцию местных локальных брендов еще на этапе разработки. Например, выведем собственным брендом видеонаблюдения и решаем такую задачу с ГТВ и с «Макроскопом» именно в части интеграции наших изделий в их системы. Это взаимовыгодно.



Одобрено  
Международной ассоциацией  
выставочных мероприятий



Выставка признана  
Российской Службой  
по делам и администрации



Одобрено  
Российским Службой  
по делам и администрации

18-21 ОКТЯБРЯ 2016

МОСКВА, ВДНХ  
ПАВИЛЬОН №75



ИНТЕРПОЛИТЕХ

XX ЮБИЛЕЙНАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
**INTERPOLITEX**  
СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

ВЫСТАВКА ПОЛИЦИЙНОЙ ТЕХНИКИ | ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ САЛОН | ВЫСТАВКА «ГРАНИЦА» | ТЕХНИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКСЫ И СИСТЕМЫ | ФОРУМ НСБ «БЕЗОПАСНАЯ СТОИЦА»



Дирекция выставки:  
129223, Москва, а/я 10 ЗАО «ОВК «БИЗОН»  
Телефон/факс: 8 (495) 937-40-81  
E-mail: info@interpolitex.ru  
www.b95.ru www.interpolitex.ru



## Семен Николаев

директор, ТОО «ТК Грант», Усть-Каменогорск (Казахстан)

На рынке пожарных сигнализаций преобладают аналоговые решения, которые занимают около 60% рынка Восточного Казахстана. Однако мы уже почувствовали, что спрос на ОПС просел из-за запрета на проведение проверок объектов малого бизнеса.

Мы являемся торговой компанией и работаем на b2b рынке, наши покупатели — профессиональные инсталляторы, которые сами комплектуют заказы. В структуре продаж пожарных сигнализаций преобладают «Болид», «Рубеж» и «Сибирский арсенал». Рынок занят российскими системами безопасности, которые уверенно конкурируют по цене с любыми иностранными решениями. Курс рубля к тенге почти выровнялся, и это сделало

российские изделия самыми конкурентными на рынке республики Казахстан.

В сегменте адресных пожарных сигнализаций начали появляться проекты, целиком выполненные на оборудовании «Рубежа», что стало для нас немного неожиданным — мы как поставщики привыкли к тому, что адресный сегмент занят «Болидом». Здесь речь идет о вновь вводимых зданиях и сооружениях. На объектах, которые находятся в эксплуатации, переходить с одной системы пожарной сигнализации на другую неоправданно дорого — как правило, система модернизируется на оборудовании того производителя, который ее поставил.



## Руслан Султанахмедов

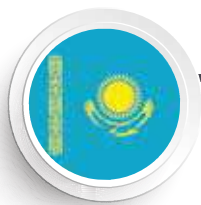
заместитель директора, ООО «Мавраз», Хасавюрт (Дагестан)

Рынок пожарных сигнализаций в Республике Дагестан развит давно и достаточно хорошо. Но это рынок бюджетных решений: «Рубеж», «Болид», «ТЕКО», приборы «ВЭРС», «Гранит». Зарубежные системы пожарной сигнализации у нас используют нечасто, и тогда это Bosch.

Импортные системы пожарной сигнализации дороги и в этом плане не могут конкурировать с российскими. Поэтому при наличии в проектах зарубежных систем безопасности их заменяют на отечественные.

Больших объектов, на которых были бы востребованы интегрированные системы безопасности, в Дагестане сейчас не строится. Поэтому с интегрированными системами мы не работаем.

Что касается соотношения цена — качество, то государственных заказчиков при закупках пожарных сигнализаций и их компонентов интересует в основном цена, а частных — качество. Первые предпочитают максимально бюджетные решения, а вторые хотят получить максимум за свои деньги.



## Иван Беспалов

директор, ТОО «АмигоТараз», Тараз (Казахстан)

Рынок пожарных сигнализаций Южного Казахстана развивается преимущественно на аналоговых системах, адресные единичны и выполняются в основном на оборудовании компании «Болид».

Особенность Казахстана в том, что проектирование охранных сигнализаций для уже введенных в эксплуатацию объектов по закону не требуется. Поэтому инсталляцию пожарной сигнализации выполняет монтажная организация, минуя проекторочную стадию.

надзор тоже не смотрит на соответствие пожарной сигнализации проекту — его больше интересует наличие или отсутствие сигнализации как таковой. Такая бесконтрольность сдерживает выход на рынок высокотехнологичных систем, потому что их не закладывают в проекты и не применяют на практике.

Что касается ассортимента изделий, то в сегменте пожарных извещателей вне конкуренции «Рубеж» — это даже не обсуждается. В сегменте адресных решений предпочтителен «Болид». Продукция иностранных компаний на рынке отсутствует за исключением единичных проектов в Западном Казахстане, где развиваются нефтедобыча и нефтепереработка с участием иностранных инвесторов.

При работе с интегрированными системами безопасности, если таковые заказывают, никаких проблем не испытываем благодаря высокому техническому уровню специалистов. Однако с интегрированными системами возникает много проблем в процессе эксплуатации — заказчик не готов увеличивать стоимость владения за счет обучения своих сотрудников. Поэтому основное пожелание к разработчикам — сделать пользовательский интерфейс интегрированных систем предельно простым, рассчитанным на уровень конечного пользователя без специального образования.

### В сегменте пожарных извещателей «Рубеж» — вне конкуренции

Если речь идет о вновь строящихся зданиях, то там система пожарной безопасности входит в проект, но я не знаю ни одной компании, где бы проектированием пожарной сигнализации занимался специалист по слаботочке. Поэтому решения, заложенные проектировщиком, часто не принимаются в расчет при монтаже оборудования, ибо они сделаны неправильно, без понимания современных принципов работы. Пожарный