

Что принес 2017 год рынку систем безопасности?

С наступлением второго квартала многие компании входят в активную фазу работы. Позади установочные выставки, обратная связь от партнеров и заказчиков получена. Время сверить часы и скорректировать планы. Что в реальности происходит на рынке, чего ждать от 2017 года? Об этом мы спросили игроков отрасли.



What 2017 Brought Round for Security Market?

The second quarter of the year is very busy season for companies. Main exhibitions are over, companies got feed-back from their partners and clients. Now it is the time to refine plans. What is the market reality? What should companies expect from 2017? Experts from security market gave the answer.

Роман Гаврилов

генеральный директор,
ООО «Магматика»

2017 год стал для нас ожидаемым: заказчики делают несколько кругов, запрашивая сметы на оборудование, прежде чем находят решение, которое устраивает их по цене и качеству.

Минимизация расходов на закупку противопожарных систем происходит во всех секторах. В промышленном секторе у предприятий нет денег, в жилищном строительстве у застройщиков нет средств из-за отложенного спроса на квартиры.

Основная тенденция рынка пожарной безопасности заключается в переходе на отечественное оборудование. С одной стороны, этому способствует желание собственников сократить смету на выполнение требований по обеспечению пожарной безопасности. С другой — у российских производителей появились вполне конкурентные технические решения.

Сергей Аржевитин

директор, ООО «Уралжилсервис»

2017 год, к счастью, не принес неприятных неожиданностей: объекты, на которые мы рассчитывали, находятся в стадии реализации. Все наши прогнозы оправдались, тендеры, которые мы выиграли под конец 2016 года, обеспечили хорошие объемы работ в первом-втором кварталах 2017 года. Челябинская область, хотя и не является российским лидером по объемам промышленного производства, явно выходит из кризиса, экономика оживает. Строительные компании определились с финансированием и сейчас завершают

большинство недостроенных объектов, это касается как жилищного, так и коммерческого строительства.

«Мы четко видим тенденцию к увеличению объемов проектирования новых объектов и, как следствие, рост спроса на современные технологии противопожарной защиты»

Мы четко видим тенденцию к увеличению объемов проектирования новых объектов и, как следствие, рост спроса на современные технологии противопожарной защиты. Хорошо, что на стороне заказчиков есть понимание: экономить на противопожарных системах нельзя. Мы видим это понимание и на этапе согласования сметы, и на закупку оборудования, и на проведение пусконаладочных работ, и на монтаж. Отмечаем и тенденцию к модернизации устаревших противопожарных систем, которых немало установлено на объектах, находящихся в эксплуатации. Это отлично видно по тендерам, которые объявляют государственные и частные компании. Законодательные нормы требуют от собственников определенного уровня ответственности при противопожарной защите зданий и сооружений. И хорошо, что отношение к этим нормам стало гораздо серьезнее. Хочу сказать, что сложившаяся нормативная база нас в целом устраивает и никаких серьезных изменений, на мой взгляд, сейчас не требует.

Евгений Елизаренко

директор, ООО «Арктика-Челябинск»

Затраты на пожарную безопасность относительно общей сметной стоимости проекта очень невелики — не более 5%. В 2017 году эта тенденция будет еще заметнее. Средствами нужно распорядиться максимально рационально, в чем существующая нормативная база помогает далеко не всегда. Как следствие, на большинстве эксплуатируемых объектов системы противопожарной безопасности в принципе не функционируют. Либо по причине неграмотного проектирования, либо из-за неправильного монтажа и эксплуатации. Не думаю, что новая редакция СП5, о скором появлении которой объявило ВНИИПО, коренным образом изменит эту ситуацию.

Серьезной проблемой обеспечения пожарной безопасности зданий, особенно высотных, остается непрофессионально выполненная нормативная база. Мы видим, что разработчики СП и СНиП учатся на своих ошибках, но это происходит гораздо медленнее, чем появляются новые конструктивные решения и материалы в строительстве. С точки зрения обеспечения пожарной безопасности ошибок в нормативной документации еще недопустимо много. Все это в итоге может привести к печальным последствиям.

Михаил Суриков

директор, ООО «Спецпроект» (холдинг ООО «Техника Безопасности»)

Рынок безопасности сильно «схлопнулся» в 2015 году. И он до сих пор не достиг докризисных объемов. Поэтому 2017 год вряд ли откроет нам какие-то новые горизонты.

На мой взгляд, как минимум 90% предприятий и организаций не соответствуют в полной мере законодательству о противопожарной безопасности. При этом в законе прописаны минимально достаточные требования. На половине объектов, которые находятся в эксплуатации, используется противопожарное оборудование, которое уже снято с производства. Однако оно продолжает работать, по нему выполняется техобслуживание, и разговор о модернизации не идет.

Кардинальных изменений в законодательстве мы не ожидаем. Что касается новой редакции СП5, которую мы ожидаем фактически с момента выхода этого довольно сырого документа, то особых иллюзий не питаем.

Евгений Черкасов

директор, ООО «Центр пожарной безопасности»

В связи с большим объемом работ в 2016 году мы ожидали сокращения количества заказов, особенно в первом квартале 2017 года. Но по факту мы не заметили сокращения объемов, поскольку наработали в прошлом году хорошие связи с заказчиками. Увеличения количества проектов пока тоже не произошло — до 2018 года в Крыму действует мораторий на проведение проверок малого и среднего бизнеса, введенный на переходный период. Однако после окончания курортного сезона ожидаем большого количества запросов именно от коммерческих заказчиков на выполне-

ние работ по модернизации действующих и установке новых систем противопожарной защиты. В первую очередь речь идет о вневедомственных санаториях, частных гостиницах и других объектах туристической индустрии.

В Крыму сейчас предстоит большой объем работ по переоснащению системами противопожарной безопасности государственных объектов: в 2016 году они были выполнены на 50% и приблизительно 30% финансирования по этой программе будет выделено на текущий год.

Что касается стоимости пожарной сигнализации, то в целом по рынку она уже устоялась. Если мы говорим про школы, детские сады и больницы, то при формировании цены за проводную систему — это от 100 до 200 рублей за м² защищаемой площади, беспроводная система, например, «Аргус-Спектра» будет стоить от 350 до 600 рублей.

«Что касается стоимости пожарной сигнализации, то в целом по рынку она уже устоялась»

Повторюсь, объем работ по модернизации систем противопожарной безопасности очень велик, поскольку большинство из них являются устаревшими. В качестве примера могу привести здание совета министров Республики Крым, которое находится у нас на обслуживании. Оборудование эксплуатируется с конца 90-х — начала 2000-х годов, система спринклерного пожаротушения находится в нерабочем состоянии, система пожарной сигнализации работает, но она реализована по требованиям украинского законодательства, которые не соответствуют российскому. Например, большинство систем выполнено без применения огнестойкого кабеля, если брать контрольные приборы, то они не имеют сертификатов и не могут быть сертифицированы по требованиям российского законодательства. И такие проблемы есть у большинства объектов.

Что касается нормативной базы, то мы столкнулись с ситуацией, когда заказчики пытаются предвосхитить требования нового СП5, который еще не утвержден, и закладывают в технические задания нормы, которые очевидно будут включены в новый свод, но пока не существуют на практике. Например, объекты в «Артеке», которые мы сейчас сдаем, проектируются уже на основе новой редакции СП5, чтобы в полной мере соответствовать требованиям свода, когда он будет принят.

Кирилл Еременко,

коммерческий директор,
ООО «Профиль-2»

2017 год для нашей компании начался шикарно. Мы даже были вынуждены отказаться от части объектов из-за повышенного спроса на наши услуги. А со второго квартала перестали рассматривать проекты ниже определенного бюджета.

«Тенденция рынка систем безопасности не меняется: заказчик хочет еще дешевле, чем просто бесплатно»

Тенденция рынка систем безопасности не меняется: заказчик хочет еще дешевле, чем просто бесплатно, но при этом ему нужен «мерседес». Хотя существуют определенные закономерности в определении стоимости систем противопожарной защиты в зависимости от стоимости объекта. Например, если речь идет о жилье бизнес-класса, значит, там есть подземная автостоянка, спринклерная система пожаротушения, система порошкового пожаротушения. Следовательно, безопасность такого дома не может стоить менее 10% от сметной стоимости проекта. Если мы говорим о жилье экономкласса, то его противопожарная защита обойдется примерно в 5%. В зданиях промышленного назначения этот показатель будет варьироваться от 10% до 15%.

Если в новом СП5, которого мы так ждем, будут заложены четкие и современные требования к обеспечению пожарной безопасности зданий и сооружений, то эту закономерность удастся сохранить. Если СП5 выйдет более лояльным — а в последнее время все идет к тому, чтобы не обременять бизнес лишними расходами, в том числе на противопожарную безопасность, — то и защищать объекты станут по остаточному принципу.

Павел Авраменко

инженер, ООО «Пожмастер»

Объем заказов в 2017 году не изменился, но в целом мы еще не определились с характеристиками наступившего года — горизонт планирования не слишком широк. Отмечаем усиление конкуренции в нашем сегменте, поэтому для нас важна хорошая экономика проектов и цено-

вая предсказуемость ключевых поставщиков. На некоторых наших объектах в Краснодаре до сих пор эксплуатируются устаревшие системы пожарной сигнализации «Радуга», хотя на рынке давно появились более современные решения, в том числе и этого производителя. Поэтому рассчитываем на определенный объем работ по модернизации оборудования. Однако определенных прогнозов на этот счет пока не строим.

Вадим Симонов

инженер-проектировщик,
ЗАО «Южуралспецавтоматика»

Серьезных изменений в плане законодательной базы в 2017 году не ожидаем — к этому нет предпосылок, зато наблюдаем усиление конкуренции среди крупнейших российских производителей систем пожарной безопасности. Приятно, что конкурируют они за счет новых технических решений, то есть рынок противопожарных систем развивается не только количественно, но и качественно.

«Единственное, чего сейчас не хватает в нормативной базе, это четкости в определениях»

По сложившейся практике на системы пожарной безопасности объекта закладывают не более 10% его сметной стоимости. Если эти средства будут освоены с применением более современных и эффективных решений, то всем будет только лучше — и владельцу объекта, и компаниям, которые проектируют, монтируют и обслуживают комплекс противопожарной защиты в целом. Пожарная сигнализация и автоматика на тех объектах, которые ведет наша компания, исправно работают, потому что мы не только монтируем, но и обслуживаем оборудование. Что происходит на других объектах — сказать затрудняюсь, поскольку риски ошибок при проектировании и эксплуатации никуда не исчезают. Заказчики, с которыми мы работаем, мыслят рационально и устаревающее оборудование меняют своевременно.

Единственное, чего сейчас не хватает в нормативной базе, это четкости в определениях. Например, в разделах, где идет речь о взаимодействии пожарной сигнализации с инженерными системами здания либо о количестве датчиков. Особенно важно это для объектов жилого строительства.

Владимир Леонтьев

начальник отдела разработки и НКУ,
ООО «Плазма-Т»

Начало 2017 года для ООО «Плазма-Т» ознаменовано значительными переменами в строительном бизнесе. Все чаще застройщики отказываются от строительства крупных торгово-развлекательных центров (к слову, 7 из 10 крупнейших европейских ТРЦ и так находятся в Москве) в пользу многофункциональных производственных и складских зданий. И, конечно, это накладывает свой отпечаток и на производимые нашей компанией комплексные системы пожарной безопасности «Спрут-2». Постоянно модернизируя оборудование под изменяющиеся требования застройщиков, мы выпускаем все более и более функциональную автоматику, востребованную как у проектно-монтажных организаций, так и в службах эксплуатации зданий.

К сожалению, необходимо отметить тот факт, что зачастую квалификация обслуживающего системы пожарной безопасности персонала не поспевает за техническим уровнем автоматики и, как результат, на значительной части объектов пожарная сигнализация, оповещение, пожаротушение и дымоудаление работают некорректно или вовсе отключены. И это относится не только и не столько к нашему оборудованию, сколько в целом к культуре обслуживания систем пожарной безопасности в России. Однако в последнее время ситуация начинает меняться: проводимые нами совместно с экспертами Госпожнадзора, проектными институтами и учебными центрами семинары и вебинары дают свои плоды — все больше специалистов постигают тонкости и нюансы обслуживания систем пожарной безопасности.

Ярослав Бартон

директор направления систем контроля, EMEA, HID Global

2017 год для нашей компании начался очень хорошо. Январь-февраль, в отличие от предыдущих трех лет, которые были достаточно сложными, начались с больших проектов и больших продаж в России. Если говорить глобально, то мы довольны тем, как сейчас развивается наш бизнес.

Делать какие-то прогнозы по рынку, особенно в России, очень трудно. Я каждый год встречаюсь с нашими партнерами, и

никто из них не может дать каких-то более-менее определенных прогнозов, потому что все настороженно относится к экономической ситуации. И трудно предугадать, что случится в следующий момент. Но если все будет идти так, как идет сейчас, то мы надеемся на рост нашей компании и рост показателей. Первый квартал 2017 года показал, что мы растем.

В целом, мы всегда опираемся на прогнозы роста, но каким именно он будет, трудно сказать, так как это зависит от многих факторов. Безусловно, у нас есть планы, к которым мы стремимся, но в основном все зависит от текущей ситуации и от менеджера по продажам.

Антон Крикун

руководитель отдела продаж,
ООО «Вагнер Ру» (Wagner Group)

2017 год для нашей компании начался максимально бурно. У нас что год, что неделя — это всегда активная работа. Очень много поступает запросов на аспирационные извещатели, но надо отметить, что такие проекты — это не быстрые деньги. Например, если в январе к нам поступил запрос на проектное решение, то его реализация будет через 2–3 года. Это надо понимать и учитывать в своей деятельности.

Основной тренд в нашем направлении — это правильный подбор оборудования, с правильными характеристиками, исключение избыточных функций, оптимизация стоимости систем. Мы не только стараемся соответствовать этому тренду, но и задаем его для других участников рынка, для наших партнеров.

Также, 2017 год можно уже считать удачным, так как мы начали процесс локализации. Удалось реализовать в нашей московской лаборатории сборку аспирационной системы WAGNER TITANUS. У прибора уже есть соответствующий сертификат, и по первому требованию заказчика мы сможем поставить российский продукт.

Дмитрий Цыганов

главный инженер, Jablotron

В последние два года наблюдается рост спроса на противопожарные решения в частном сегменте. В 2017 году эта тенденция продолжается. Частных домов становится все больше, их насыщенность техникой также увеличивается, соответственно растет и уровень пожарной опас-

ности. Люди стали бояться, стали осознанно подходить к вопросам пожарной безопасности. Если раньше ставили один пожарный извещатель в доме площадью 300 м² — а это фактически ничто и никак не защищает, — то сейчас все большее число заказчиков обращаются за решениями рынка пожарной безопасности именно для частных домов.

Из трендов могу назвать более рациональный подход к выбору оборудования со стороны клиентов. В 2017 году мы планируем выпустить новую контрольную панель для экономсегмента, потому что заметили, что существующее решение для небольших проектов несколько избыточно, заказчики используют от силы 10% от его функционала. Поэтому новая панель будет меньших размеров и с меньшим функционалом, который станет отвечать потребностям небольших проектов.

«Из трендов могу назвать более рациональный подход к выбору оборудования со стороны клиентов»

Еще два очевидных тренда — это облачные решения и минимизация размеров извещателей.

Александр Шишов

руководитель группы продаж,
SDS Group (REXANT)

В 2017 году наша компания ожидает роста финансовых показателей до 30%. Кризис в экономике мы рассматриваем как период новых возможностей. Существенного увеличения объемов рынка безопасности в целом не прогнозируем. Планируем работать с уже проверенными и надежными партнерами, развивать новые и уникальные продукты, выходить на смежные рынки.

Виктор Шмыглюк

руководитель отдела маркетинга
и рекламы, Avix (дистрибьютор
Gotschlich)

Из года в год мы наращиваем объемы продаж. Конечно, нашему активному развитию способствовало проведение в России таких значимых спортивных мероприятий, как Кубок Конфедераций 2017 года и Чемпионат мира по футболу 2018 года. Практически все тендеры на поставку турникетов

на стадионы были выиграны компаниями, предложившими решения от Gotschlich. Поэтому говорить о каких-либо спадах не приходится. Скорее, наоборот, мы развиваемся и каждый год увеличиваем поставки турникетов в Россию.

В ближайшее время мы планируем предложить рынку законченное решение — турникет с интегрированным считывателем, а в будущем — наладить сборку турникетов Gotschlich в России.

Алексей Емельянов

начальник службы маркетинга,
ООО «СТАРТ-7»

На 2017 год у нас грандиозные планы. Намного больше, чем в том же 2016 году. Мы работаем в основном с крупными проектами, львиную долю продукции выпускаем для государственного оборонного заказа. Поэтому существенных финансовых потерь у нас нет.

Ольга Кузнецова

директор департамента анализа
рекламных технологий, PERCO

На 2017 год у нашей компании запланирована реализация нескольких проектов, связанных со стадионами, участвующими в Кубке Конфедераций 2017 года и Чемпионате мира по футболу 2018 года. Совсем недавно мы отгрузили более 300 полноростовых турникетов на стадионы в Казань, Самару и Москву.

«Большим спросом на рынке сейчас пользуются скоростные проходы — причем как в России, так и за рубежом»

В 2015–2016 годах у нас практически не было спада продаж, PERCO очень сильно развила зарубежное направление. Выпустили ряд новых товаров. Большим спросом на рынке сейчас пользуются скоростные проходы — причем как в России, так и за рубежом.

В кризис выживают две категории: лидеры рынка, которые перехватывают долю более слабых компаний, и компании, работающие в самом бюджетном сегменте. Средний сегмент уходит. Мы, как крупная компания, кризис перенесли уверенно и с оптимизмом смотрим в будущее.

Николай Осетров

директор, ООО «Интерлок-Строй»

Хуже начала 2017 года трудно что-то придумать. Даже кризисный 1998 год был легче. Сейчас продукция практически не продается. В 2015–2016 годах январь был тяжелый, но в середине февраля начался подъем. В этом году подобных движений не ощущается. Я объясняю такую ситуацию последствиями кризиса на российском рынке.

«Хуже начала 2017 года трудно что-то придумать. Даже кризисный 1998 год был легче»

Как выходить из положения? Кредитование в данном случае не вариант. Это может быть средством спасения для тех, кто работает на крупные проекты и уверен в скором возвращении денег. Мы же занимаемся розницей, и кредит поможет только закупить больше продукции, но это не простимулирует продажи. Более эффективный рецепт в данной ситуации — повышение доверия к партнерам, не бросать их в неоднозначной экономической ситуации. Например, компания Abloy нам доверяет и дает продукцию с рассрочкой на тридцать дней.

Александр Ушаков

коммерческий директор,
ГК «Равелин Лтд»

По сравнению с 2015 годом сейчас ситуация на рынке стала значительно лучше. Кризис, конечно, ударил по всем, денег становится все меньше, но рецессия не будет длиться вечно. На наших глазах уже происходит реструктуризация рынка. По моему мнению, ранее коммерческие и государственные заказы соотносились, как 70% и 30%. Сейчас все наоборот. Коммерческая часть, простите за просторечие, «отвалилась и схлопнулась».

Итогами трансформации стали уменьшение денежной массы и усиление конкуренции. Далеко не все выжили в этом круговороте. Продолжить борьбу за прибыль смогли только стабильные игроки, сильнее всего пострадали компании среднего сегмента рынка. Впрочем, этот сегмент часто страдает первым. Сохранил количественные позиции сегмент lowcost,

однако нельзя говорить, что здесь дела идут как прежде. Тут всегда очень живая ротация.

Роман Калинин

специалист по связям
с общественностью, SIGUR
(ООО «ПромАвтоматика»)

В 2017 году наша компания, независимо от кризисов или процессов импортозамещения, продолжила наращивать свою долю на рынке. Это связано с тем, что мы постоянно совершенствуем свой продукт и предлагаем рынку действительно интересные, технологичные решения. Такой подход позволяет нам сохранять позиции в отрасли, поэтому мы не почувствовали общего «преседания» рынка.

Сергей Ракитин

генеральный директор,
ООО «СЕДАТЭК»

Начиная с 2016 года основным спросом со стороны стратегических промышленных объектов пользуется оборудование российских производителей. Поэтому в 2017 году мы продолжаем работу с объектами промышленности и топливно-энергетического комплекса, интегрируя разрозненные решения по безопасности критически важных объектов в единую информационную систему.

«Если говорить о рынке пожарной безопасности, то стоит учесть, что, несмотря на кризис, спрос на продукцию в этой сфере будет в любом случае»

Сейчас активно развивается промышленность, где внедрение комплексного подхода к обеспечению безопасности является неотъемлемой частью производственного процесса, позволяя осуществлять мониторинг для контроля ключевых характеристик различных объектов: контроль состояния кабельных линий, муфт, трансформаторов, целостности изоляции, контроль и обнаружение утечек на трубопроводе, противопожарный мониторинг.

Если говорить о рынке пожарной безопасности, то стоит учесть, что, несмотря на кризис, спрос на продукцию в этой сфе-

ре будет в любом случае. Другой вопрос — какую именно продукцию будет выбирать заказчик, какие будут критерии выбора?

Тенденция развития рынка пожарной безопасности, на мой взгляд, заключается в том, что все больший акцент делается на оборудование, которое обеспечивает своевременное диагностирование, предотвращение пожара на ранних стадиях. При этом нужна минимальная вероятность ложных срабатываний. Отсюда появляется спрос на комплексные решения, где автоматизация операционных процессов позволяет связывать отдельные элементы пожаробнаружения и пожаротушения в единую систему.

В 2017 году интерес к интегрированным системам обеспечения пожарной безопасности проявился у еще одного игрока — рынка «гражданской» недвижимости, для применения в жилых комплексах. По нашим прогнозам, будущее — за комплексными интегрированными системами и автоматизацией, и нам приятно осознавать себя частью этого будущего.

Игорь Лянд

коммерческий директор,
ООО «Бевард»

В 2016 году, по отношению к 2015 году, компания «Бевард» существенно выросла по финансовым показателям. Это результат нашей качественной работы. Финансовые показатели первого квартала 2017 года превзошли наши ожидания. Драйверами развития будут улучшение сервиса и качества обслуживания клиентов, уровень работы с заказчиком. Компании, которые это понимают, — достаточно сильно растут на этом рынке.

Наибольшая активность сейчас наблюдается в сегментах B2B и B2G, хотя во всех проектах чувствуется влияние общей экономической ситуации в стране. Наша компания все больше смещается в сектор B2G. Это вполне закономерно, так как государственные заказы получают в основном крупные и проверенные временем компании.

Александр Русанов

директор по научной работе,
ООО «Прикладная радиофизика»

2017 год начался так, как не начинался ни один год до этого, — очень много заказов. Конкретных цифр я назвать не могу, но рост существенный. Влияние экономического кризиса мы не ощутили, в 2016 году наши финансовые показатели выросли в 2,5 раза.

Сергей Лобанов

коммерческий директор,
ООО НПП «Спецкабель»

Для кабельного завода «Спецкабель» 2017 год проходит весьма плодотворно. Наше предприятие выиграло конкурс на разработку следующих видов кабелей: кабели для космических аппаратов по технологии SpaceWire с использованием новых уникальных материалов, фазостабильные радиочастотные кабели с изоляцией из вспененного фторопласта, новая серия низкотоксичных кабелей и многие другие.

Также с начала этого года завод принял участие уже в нескольких профильных выставках, среди которых Cabex, MIPS/Securika, «Нефтегаз». Мы были рады отметить большой интерес посетителей как к данным мероприятиям в целом, так и к нашей продукции в частности. Кроме того, мы планируем принять участие в двух «военных» выставках: Международном военно-морском салоне в Санкт-Петербурге и «Армии-2017».

Юлия Карпова

руководитель отдела продаж,
Oxgard (ООО «Возрождение»)

В связи с проведением Кубка Конфедераций в 2017 году многие компании рассчитывают получить заказы и дотации. Мы не исключение. Но практика показывает, что первые кварталы любого года — это спад. Потому что бюджетные деньги еще только распределяются. Самый активным кварталом будет четвертый.

«Кризис — в головах людей. Выйдем мы из него или нет — все зависит от нас самих. Заказчиков в первую очередь интересуют эксклюзивность и новизна решений»

Кризис — в головах людей. Выйдем мы из него или нет — все зависит от нас самих. Заказчиков в первую очередь интересуют эксклюзивность и новизна решений. Если все будут продавать камеры, то компании очевидно будут терять доходность, так как таких продавцов с каждым годом становится все больше.

Евгений Кин

директор департамента продаж
решений, регион Евразия, dormakaba

Я думаю, что 2017 год не будет хуже 2016-го. Есть даже прогнозы, что он будет лучше. Сложно оценить первый квартал, продажи в этот период обусловлены прежде всего наработками 2016 года. В настоящее время ключевое для рынка слово — «стабильность». Не стоит ожидать какого-то спада, как было в 2015 году.

Олег Перешивкин

генеральный директор,
ООО НПП «ЦИФРАЛ»

2017 год наша компания начала хуже, чем 2016-й. Это связано с тем, что рынка сбыта для той продукции, которую мы выпускаем, уже практически нет. Конечно, кризисные явления добавляют масла в огонь. Поэтому, думаю, этот год будет намного тяжелей, чем прошлый.

«Конечно, кризисные явления добавляют масла в огонь. Поэтому, думаю, 2017 год будет намного тяжелей, чем 2016»

Рынок насытился, сегодня конечные покупатели думают о том, как им заплатить за ЖКХ или сходить в продуктовый магазин. Расходы на дополнительные услуги вроде домофонии и других услуг по безопасности для многих стали непосильными.

Андрей Скворцов

директор по развитию,
ООО ПСЦ «Электроника»

2017 год начался традиционно активно. Специфика нашего бизнеса такова, что в начале года мы завершали работы по договорам, заключенным в четвертом квартале 2016 года, и подводили его итоги. Но уже сейчас компания заключила несколько новых контрактов и начала их реализацию. Также стоит отметить активную работу партнерской сети по продаже нашего программного обеспечения ESM (класс PSIM-систем), что говорит об активности заказчиков с точки зрения закупок.

В первом квартале 2017 года объем проектов, находящихся в реализации, в разы вырос по отношению к 2015 году. По сравнению с 2016 годом он находится примерно на том же уровне. 2014 год в целом по рынку был крайне неактивен. Соответственно, было гораздо меньше тендеров в четвертом квартале 2014 года и, как следствие, переходящих договоров на 2015 год. Чего не скажешь про 2016-й.

«Ситуация такова, что делать сверхмаржу, как это было ранее, уже никто не позволит»

Думаю, что кризис на рынке завершился. Об этом свидетельствует активность наших заказчиков в плане инвестиций в безопасность, оживленная работа партнерской сети. Важно отметить, что рынок вышел из кризиса обновленным, отформатированным — заметен высокий рост профессиональных и сильных игроков, уход слабых некомпетентных компаний.

Ситуация такова, что делать сверхмаржу, как это было ранее, уже никто не позволит. Прибыльность проектов достигается за счет инновационных технических решений, когда вендоры и интеграторы предлагают заказчику большую функциональность и эффективность за разумные деньги.

2017 год будет активным с точки зрения закупки систем безопасности на объектах с повышенными требованиями к режиму (ТЭК, транспортная инфраструктура, объекты массового скопления людей). Таких объектов огромное количество, и не только на территории России. Поэтому вектор развития нашей компании на 2017 и последующие годы предполагает серьезное расширение партнерской сети и выход на зарубежные рынки.

Александр Ермаков

специалист отдела маркетинга,
ООО «Торгово-промышленный дом Паритет»

Пока рано говорить о продажах в 2017 году. На данный момент мы реализуем проекты по договорам 2016 года. В феврале было небольшое «проседание рынка», это отмечают многие участники. Но все остается оптимистами. Традиционно основные продажи начинаются весной, когда возобновляется строительство.