

Как вам 2017-й?

Итоги года — в отзывах компаний

Более 50 компаний сферы безопасности приняли участие в опросе журнала RUBEZH по итогам деятельности в 2017 году. Мы попросили наших читателей озвучить свое видение ключевых событий, какие тренды проявились на рынке, на чем компании могли заработать, а на чем — терять. Нашлось место и для прогнозов на 2018 год.

Видеонаблюдение



Надежда Федина

руководитель отдела развития
дилерской сети NOVIsam

В 2017 году удалось сохранить стабильный рост, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию. При этом рост наблюдается у нас во всем: в объемах продаж, в ассортименте и даже в штате.

Очень порадовало развитие продаж в Сибири и на Дальнем Востоке. Опять же, ввиду сложной экономической ситуации многие начали переходить на бюджетное, но проверенное оборудование. Тут нам сильно помогло то, что мы периодически проводим испытания наших камер на повышенные и пониженные температурные режимы в независимых лабораториях. Это дает возможность не просто говорить о стойкости оборудования в жестких тем-

пературных условиях, но и документально подтверждать свои слова.

В течение года, конечно, были проекты, которые мы не стали брать из-за недостаточной полноты ассортимента. Такие ситуации станут основой для оптимизации ассортимента в 2018 году. Например, в начале года у нас появилась новая полная линейка домофони, в которой мы постарались учесть все возможные варианты функций и дизайна.

Артем Ботвинов

руководитель отдела продаж
ООО «НПП Beward»

Рынок не бесконечен, и компании, которые производят IP-камеры видеонаблюдения, ищут новые ниши. Пример, который

лежит на поверхности, — это интеграция видеонаблюдения с домофонией и контролем доступа. На этот сегмент делала ставку наша компания в 2017 году, его развитие продолжим и в 2018-м.

Другое направление, которое сейчас активно развивается, — облачные сервисы. У нас — это CamDrive. Спрос на его услуги вырос в 2017 году примерно на 20%. Люди становятся более технократичными. Поэтому до них удалось донести идею, которую мы заложили при организации своего сервера пять лет назад: для видеонаблюдения в малом бизнесе не нужны видеорегистраторы, не нужно все хранить в локальном архиве, гораздо проще и экономически эффективнее пользоваться облаком.

С точки зрения нетехнологических рыночных трендов каких-то особых изменений в 2017 году мы не видели. По-прежнему на рынке существует тенденция сокраще-

How did you like 2017?

More than 50 security companies took part in the RUBEZH magazine survey on 2017 review. We asked our readers to name key events, popular trends in the market and what made companies profit or loose in the past year. There was also a place for forecasts for 2018.

ния цепочки продаж. Однако компания Beward не имеет намерения сокращать цепочку или дилерскую сеть. То есть мы ничего специально для этого не делаем. Но стоит отметить, что в прошедшем году число прямых продаж увеличилось.

Вадим Насыров

руководитель российского представительства MicroDigitalInc

Развитие рынка видеонаблюдения характеризовалось в 2017 году снижением прибыльности, отрывом технологически успешных компаний от банальных спекулянтов, уничтожением цепочек дистрибуции и, как следствие, банкротствами неэффективных компаний. Если говорить про распределение продаж по стране, то активность мы зафиксировали по всем регионам. Думаю, данные тенденции сохранятся и в 2018 году.

Евгений Ерошин

директор по маркетингу ООО «БайтЭрг»

Большим спросом в 2017 году пользовались продукты, обеспечивающие мобильное и персональное видеонаблюдение. Требования заказчиков в целом не изменились — это качество, надежность, онлайн-возможности, трансляция по беспроводным сетям. Транспортные предприятия поголовно начали требовать сертифицированное в соответствии с постановлением правительства № 969 оборудование. В других отраслях существовал запрос на кастомизированные решения, в каждом случае это ноу-хау, поэтому детали раскрыть не могу. Добавлю также, что в 2017 году несколько расширился список отраслей применения носимых видеорегистраторов. К привычным сферам (транспорт, полиция) добавились логистика, энергетика и финансовый сектор.

Сергей Щербина

директор по маркетингу ЗАО «Вокорд Телеком»

То, о чем говорили разработчики решений по видеоидентификации в течение последних нескольких лет, в 2017 году начало реализовываться на практике. У рынка появилось понимание, зачем нужны подобные

решения. Уже нет необходимости доказывать, что это работает, заказчик начал формировать вполне конкретные запросы, в числе которых не только обеспечение безопасности, но и коммерческие задачи. В первую очередь изучение аудитории: разделение целевых групп по полу и возрасту; отслеживание возвращающихся клиентов и т. д. Собранные данные можно затем использовать, например, для таргетированной рекламы.

Бюджеты по-прежнему очень ограничены, трудно даже сравнивать с теми бюджетами, которые выделялись пять лет назад. Но, тем не менее, это стимулирует рынок искать более эффективные решения, более правильные технологии, не разбрасываясь средствами.

При этом сами аппетиты заказчиков растут. Если раньше речь шла об установке нескольких камер на входе, то сейчас мы сталкиваемся с большими проектами с десятками и даже сотнями камер. Как построить подобную архитектуру максимально экономно? Как защитить огромные объемы информации? Вот вопросы, ответы на которые будем искать в 2018 году.

Владимир Киселев

менеджер по развитию бизнеса Mobotix

В целом 2017 год прошел под знаком плюс. Картину несколько омрачила ситуация с кибербезопасностью, ввиду большого количества инцидентов, связанных именно с видеонаблюдением. В большей степени атакам подверглись азиатские производители, я не буду называть конкретные бренды, но отмечу, что это преимущественно бюджетные решения, отсюда их слабая защищенность.

Естественно, производители активно боролись за усиление кибербезопасности своего оборудования. Те, кто смог добиться высокой степени защищенности, — усилили свои позиции на рынке, а те, кому задача оказалась непосильной, — попали в число аутсайдеров.

«От теории к практике в конце 2017 года перешла аналитика. Среди аналитических функций приоритет имело распознавание лиц»

Компания Mobotix приняла участие в реализации нескольких проектов по внедрению аналитики. Например, в одном из подмосковных логистических центров

было внедрено распознавание лиц на базе наших камер. Заказчик хотел видеоидентификацию при въезде, а также при входе в особо контролируемые зоны, например в серверную. Запросы удалось реализовать в полной мере.

«В 2018 году ожидать новой волны запросов на распознавание лиц стоит в ритейле»

Здесь технология принесет не только усиление безопасности, но и увеличение коммерческой эффективности. Магазины будут лучше знать своих клиентов и, соответственно, смогут менять предложение и рекламу в зависимости от полученных данных.

В связи с усилением аналитических возможностей происходит интеграция сегментов. Так, видеонаблюдение активнее начинает применяться в системах СКУД. На выставке Securika Moscow-2018 мы собираемся представить как раз такое интегрированное решение.

Дмитрий Павлов

менеджер по развитию бизнеса бренда Pelco by Schneider Electric в России и СНГ

Главный успех года — это, пожалуй, массовое начало применения биометрии, об этом много писали, но реализовать удалось только в конце 2017-го.

«Новостью года я бы назвал массовое применение банками технологии биометрической идентификации граждан. Это должно повысить доступность услуг, предоставляемых банками, и понизить их стоимость»

А главный провал — 4К-видеокамеры. Потребители оказались не готовы. Проектный объем продаж этих видеокамер по-прежнему очень мал. Впрочем, в ближайшие годы 4К, вероятно, станет стандартным разрешением. Здесь следует понимать, что высокое разрешение влечет повышенные требования к пропускной способности сети передачи данных и, как следствие, повышенную/высокую цену сетевого оборудования, что сильно увеличивает стоимость проекта. Такие сложности излишни, если на объекте не требуется распознавание лиц.

На пике в 2017 году была также тема кибербезопасности. Злоумышленники

продолжают оттачивать свое мастерство: они даже научились майнить криптовалюты на видеокамерах, используя уязвимость в коде. Ответная реакция производителей не заставила себя долго ждать: хакерские атаки стимулировали внедрение более совершенных технологий защиты камер видеонаблюдения.

«Сохранение глобальной террористической угрозы стимулировало в прошедшем году развитие проекта „Безопасный город“»

Это, без сомнения, драйвер развития систем безопасности по всему миру. Данный рынок растет, внедрение современных технологий, в том числе deeplearning, здесь происходит активными темпами.

Если говорить про заказчиков, то они все больше ориентированы на комплексные интеграционные решения. Установка оборудования занимает их все меньше. Наряду с запросом на интеграцию стоит признать, что в сложной экономической ситуации заказчики стали обращать пристальное внимание на цену и присматриваться к наиболее дешевым решениям, представленным в широком ассортименте китайскими производителями. А ведь там технические характеристики не всегда соответствуют заявленным и оборудование не проходит необходимый комплекс испытаний.

Алексей Виталисов

заместитель генерального директора ООО «Смартек Секьюрити»

Сегодня все понимают, что проекты на 95% зависят от государственного финансирования. К сожалению, многие проекты, начатые еще в 2015 году, заморожены. Поэтому дальнейшее движение не очевидно, остаются только открытые рынки.

В целом, кризис никто не отменял, он продолжается. Заказчики экономят, в том числе на системах безопасности, поэтому происходит перевод проектов на более бюджетное оборудование. Причем риски, которые с этим связаны, могут иметь очень негативные последствия.

Параллельно происходит процесс преобразования оборудования систем видеонаблюдения в продукт потребительской электроники (в нижнем ценовом сегменте). Многие игроки выходят на рынок, не являясь специалистами в сфере безопасности.

Рынок видеонаблюдения в нижнем и среднем ценовых сегментах сильно сближился с рынком бытовой электроники. DoItYourself (DIY) — комплекты видеонаблюдения уже можно встретить в сетевых магазинах. Но нужно понимать, что для проектного использования подобные комплекты непригодны как в плане масштабируемости, так и сомнительного качества. Любую систему безопасности нужно развивать, и на определенном этапе у пользователей возникнут проблемы.

«В 2018 году у профессиональных компаний, ориентированных на проектный бизнес, есть возможность достичь финансового успеха»

В low-cost-сегменте сложно представить нечто отличное от ассортимента конкурентов, но в уже более серьезных проектах, где речь идет об оборудовании среднего и верхнего ценового сегмента, компании будут продвигаться с помощью тех или иных уникальных особенностей своего оборудования.

Нужны «фишки»: у Axis — это открытость платформы и возможность установки сторонних программных модулей на уровне камер. У нас такой «фишкой» является очень развитая видеоаналитика на уровне камер линейки Neugo. У кого-то, как, например у Mobotix, это может быть особенная архитектура системы.

Алексей Новиков

региональный менеджер Avigilon

Основной своей победой в 2017 году считаем увеличение продаж оборудования Avigilon в России на 30%, что существенно в условиях ограниченного роста ВВП страны. Наше оборудование является достаточно дорогим, и, как ни странно, произошло смещение спроса в регионы. Москва уже не главный наш потребитель, спрос сместился в Санкт-Петербург, Сочи, Казань.

«Мы специализируемся на проектных продажах, и в этом смысле продажи 2017 года ничем не отличались от предыдущего периода»

Мы предлагаем клиенту не компоненты, а систему видеонаблюдения в целом (камеры, серверы, ПО и рабочие станции) и показываем, какие преимущества он при этом получает (видеоаналитику и сверх-

высокое разрешение до 7К). Клиенты все чаще выбирают комплексные многофункциональные системы и действительно используют все их возможности.

Алексей Габбазов

руководитель направления CCTV ООО «Кьютэк»

2017 год запомнился появлением региональных игроков видеонаблюдения в сегменте low-coast. И прежний консерватизм сменился бешеной конкуренцией. Это приведет к ослаблению позиций федеральных компаний в 2018 году.

Параллельно большая тройка (Hikvision, Dahua, RVi) уходит в проектные продажи. Например, есть камеры видеонаблюдения от Hikvision, которые брендированы под «Ростелеком», они будут использоваться на выборах президента.

«Что касается конечных заказчиков, они довольно консервативны»

Велика роль государственного сектора и государственного заказчика. И тут понаблюдаем путь закрыт, т. к. необходим определенный уровень доверия.

Живее ситуация в области дилерской политики. Монтажники получают возможность работать напрямую с вендорами или дилерами федерального уровня. Тренд обозначился в 2016 году, одной из первых его начала продвигать компания Dahua, а сегодня любой желающий может взять оборудование Hikvision и Dahua напрямую.

Денис Купляков

разработчик Tevian

Двумя основными направлениями, где расширялось использование видеоаналитики, в 2017 году постепенно стали СКУД и ритейл. Применение видеоаналитики набирает обороты благодаря развитию нейросетей. В конце года у Nvidia вышла новая видеокарта, которая значительно ускорила вычислительные операции. В 2018 году Intel обещает выпустить процессор, который ускорит вычисления в сто раз. Скорее всего, это сильно сойдет цену и технологии компьютерного зрения станут применяться еще шире. А в перспективе, в течение нескольких лет алгоритмы начнут работать не только на видеокартах, но и на самих камерах.

Интеграторы



Андрей Христофоров

коммерческий директор ITV|AxxonSoft

Все более широкое распространение получают сервисные модели. Заказчик платит не за систему, софт, серверы и камеры, а, например, за видеопоток. Техническая реализация и поддержка его не заботит, это полностью обеспечивает подрядчик. Это общий тренд, который характерен не только для видеонаблюдения. Например, Яндекс.Такси и Uber работают по похожей схеме.

Технологической основой сервисной модели выступают облачные серверы. На данный момент эта модель наиболее актуальна в проектных решениях, когда одну и ту же видеозапись или видеопоток нужно раздать нескольким пользователям. Например, оператор придомового видеонаблюдения может предоставлять записи жильцам за плату.

«VSaaS для массового потребителя — скорее вещь перспективная, т. к. стоимость хранения данных для частного клиента пока велика»

Выход из ситуации мне видится в создании облачных аналитических платформ, вероятно, с применением нейросетей. Такие сервисы будут записывать очень ограниченный объем видео, выбранного по четким, важным для пользователя критериям.

В 2017 году мы заметили, что распределение спроса по регионам постепенно сглаживается — разумеется, с учетом экономического развития и численности населения. Огромный разрыв, который раньше был между Москвой и регионами, сокращается и все больше соответствует реальным экономическим показателям. Немаловаж-

ный фактор — государственная политика, которая предусматривает перераспределение средств в пользу экономически кризисных регионов.

Отмечу также, что рынок безопасности становится менее сезонным. И здесь важную роль играет появившаяся возможность переносить бюджетные деньги на следующий год. В свою очередь, значение государственных заказов на российском рынке в последние два-три года возросло.

Олег Майданский

руководитель направления интеллектуальных городских систем КРОК

Среди ключевых трендов 2017 года стоит прежде всего выделить развитие нейросетей. Они легли в основу мощных решений в области видеоидентификации и видеоанализа. Кроме этого, во всем мире сейчас все больше применяются беспилотные системы. Например, КРОК активно развивает собственные системы управления беспилотниками и технологии интеграции их в ситуационные центры для передачи видеопотока, в частности для заказчиков у нас в офисе развернут демонстратор. Также в ряде стран совместно с партнерами мы выполнили несколько пилотных проектов по интеграции беспилотников с ситуационными центрами. Безусловно, важным аспектом здесь является правоприменительная база. Но с точки зрения законодательства в России с 2017 года уже начались изменения по упорядочению получения разрешений на полеты. Что, конечно же, является позитивным трендом и может способствовать дальнейшему развитию отрасли.

Стоит отметить, что внедрение инноваций в России происходит неравномерно.

Причем Москва далеко не всегда в лидерах. Например, что касается видеоаналитики, то первое место занимает Сахалинская область, где администрация уже больше двух лет последовательно внедряет на ключевых транспортных объектах региональную систему биометрической видеоидентификации. «Умные камеры» интегрированы с базами МВД и ФСБ, в скором будущем ни один преступник не сможет попасть на Сахалин незамеченным. Проект уникальный для РФ, решение уже доказало свою эффективность.

«Относительно перспектив в 2018 году, хотелось бы, чтобы рынок шел в сторону прикладной интеграции систем»

За рубежом заказчик сразу проговаривает сценарии интеграции — какой информационный обмен нужно обеспечить, какие службы необходимо подключить к ситуационному реагированию, каким образом автоматизировать контроль реагирования. У нас подобные запросы пока сформированы слабо. Но мы возлагаем большие надежды в этом плане на 2018 год.

Елена Семенова

руководитель проекта VideoNet

На рынке систем безопасности явно обозначились такие тренды, как синергия систем видеонаблюдения и СКУД, развитие аналитики, расширение возможностей обнаружения происшествий в режиме реального времени и быстрого постанализа. Все эти тренды сохранятся и в 2018 году.

Руководствуясь сформировавшимися запросами рынка, в 2017 году мы воплотили в нашем продукте VideoNet 9.1

уникальные технологические решения и концепцию Единой системы безопасности класса PSIM. Этот продукт объединяет оборудование систем видеонаблюдения, СКУД, ОПС, охраны периметра в единый комплекс, работающий на одной платформе с общим управлением.

Александр Абрамов

директор центра компетенций по мультимедиа и ситуационным центрам ГК «Техносерв»

В 2017 году возрос интерес заказчиков к системам, имеющим широкие интеграционные возможности. Преимущественно заказчики понимают, что системы должны быть глубоко связаны с ERP, WMS и т. п. системами, уже находящимися в эксплуатации, — обеспечивать прозрачность и оперативность использования, иметь более дружелюбный интерфейс и при этом отвечать требованиям современной архитектуры решений и нормативной базы.

За последние несколько лет российская нормативная база претерпела значительные изменения и дополнения. Изменилось регулирование в отношении широкого круга объектов: от транспортных узлов до стадионов. В связи с чем значительно расширились объемы их оснащения.

«Вторым значимым фактором развития рынка является процесс импортозамещения. Имея желание не потерять долю российского рынка, мировые производители уже частично разместили производственные площадки на территории РФ»

Этот аспект дает нам возможность применять современное технологичное оборудование при построении объектов не только коммерческого, но уже и государственного направления. Дополнительно, наличие более тесного контакта с R&D позволяет производителям быстро подстраиваться под существующие требования рынка.

Основным риском 2018-го, как, впрочем, и 2017 года, я считаю экономическую ситуацию в целом. Конечно, мы наблюдаем положительные изменения в экономике, однако говорить о полной стабильности пока рано. На данном этапе мы еще весьма зависимы от колебаний международного валютного рынка. Остается выразить надежду, что достигнутые про-

грессивные позиции будут в 2018 году сохранены, усилены и дадут возможность укрепить отечественное производство.

Дмитрий Кривов

заместитель генерального директора, главный конструктор ЗАО «АЛГОНТ»

Мы в основном работаем на объектах, где требуется максимальная степень защищенности. На таких объектах заказчики хотят иметь прежде всего комплексную систему безопасности, которая в себя включает видеонаблюдение, СКУД и систему охраны периметра. Всех интересует также возможность организации единого диспетчерского центра с выводом информации на общей панели управления. Техническая возможность реализации таких решений существует уже несколько лет, однако запрос заказчика сформировался недавно.

«Возрастают также требования относительно оборудования в подсистемах»

Например, от системы видеонаблюдения требуется картинка в качестве Full HD, частота 30 кадров в секунду, срок хранения архива 30 дней. От СКУД наши клиенты — ГК «Росэнергоатом», Министерство обороны — требуют уже наличия биометрической идентификации.

Ольга Стагурова

вице-президент компании Newtrax в России и СНГ

В горнодобывающей промышленности один из главных трендов касается безопасности персонала во время ведения горных работ.

«Несколько крупных аварий в 2017 году выявили острую необходимость точного позиционирования персонала для быстрого обнаружения пострадавших шахтеров горноспасательной службой»

Кроме того, наметилась явная потребность в комплексном подходе, включающем не только позиционирование людей и техники, но и анализ работы оборудования, предиктивный анализ поломок, оперативное реагирование на события, быстрое перепланирование горных работ в

течение смены. Для этого потребуется использование передовых технологий, сбора и обработки BigData, технологий машинного обучения для их обработки. Также будет сохраняться запрос на роботизированные машины и комплексные решения по автоматизации и цифровизации.

Еще один тренд-2017 касается информационной безопасности компаний. Санкции, которые наложены на Российскую Федерацию, не затрагивают напрямую большинство горнорудных предприятий, однако заставляют задуматься о последствиях размещения своих данных в облачных ресурсах в Европе и США. Поэтому предприятия предпочитают разворачивать собственную инфраструктуру, хранить данные в ЦОДах на территории РФ. Компании идут на дополнительные затраты, так как это минимизирует риски потерять важные данные.

Андрей Хрулев

директор по специальным проектам ООО «ЦРТ»

Наверное, самый главный тренд 2017 года — это цифровая экономика, в рамках которой бизнес не может быть уже таким, как прежде. Клиент стал чрезвычайно разборчив, он хочет получить услугу здесь и сейчас. Характерный пример — банки, которые долгое время были не онлайн, но перестроили свою политику.

То есть, чтобы работать с клиентом, необходимо иметь довольно устойчивую коммуникацию с ним, а также быть уверенными, что «на другом конце провода» именно клиент, а не мошенник. Это подталкивает развитие технологий идентификации. Наша компания ориентируется на изменившиеся условия, и многие продукты, которые мы сейчас представляем и разрабатываем, они не про безопасность, а про удаленное взаимодействие.

«Мощнейший инструмент сегодня, в том числе для борьбы с мошенничеством, нейронные сети. Однако нейросеть — это не панацея»

Существуют проблемы в области экстраполяции результатов работы с выборкой. В некоторых решениях нейросеть просто не нужна. То есть методы идентификации без использования искусственного интеллекта будут иметь свою нишу еще долгие годы. Например, старейшая технология идентификации по отпечатку пальца точно в ближайшее время не уйдет из криминалистики.

Андрей Сковцов

директор по развитию
ООО «ПСЦ «Электроника»

Заметен тренд на широкую интеграцию. Происходит объединение инженерно-технических средств безопасности между собой, формируются единые системы управления с созданием ситуационных центров. Кроме того, новые технологии позволяют не просто выводить сигналы того или иного устройства на пульт, но и запускать автоматизированные процедуры управления. Если за рубежом подобные решения уже получили распространение, то в Россию они только приходят.

Все чаще заказчики под интегрированной системой безопасности понимают программное ядро, единую платформу для управления подсистемами. Существует также большой запрос на интеграцию систем безопасности с другими инженерными системами объектов, системами технологической безопасности и безопасности информационной. Руководитель хочет получать понятные и своевременные сигналы о состоянии своих объектов. Просто видеокameraми, датчиками и т. п. никого уже не удивить.

Растет также уровень эффективности систем. Если раньше среди крупных клиентов существовала некая борьба за новизну технологий, все хотели поставить, условно,

камеру с максимальным разрешением, то сейчас заказчик начинает четко ориентироваться на свои задачи. Интегратор не может убедить заказчика установить то или иное оборудование без обоснования экономического эффекта.

«Запрос, который только формируется, — мультивендорность»

Часто на объектах представлено оборудование разных производителей. На его обновление не всегда есть возможность выделить средства, но заказчик хочет, чтобы информация от этого оборудования тоже передавалась в комплексную систему.

Контроль доступа



Вячеслав Тесаков

генеральный директор
ООО «Равелин Лтд»

С точки зрения экономики 2017 год прошел не очень благополучно, ожиданий не оправдал. Достаточно большое количество проектов не прошло или было заморожено по причине недостатка финансирования. С другой стороны, наша компания в части контроля доступа продажи даже немного увеличила. Это произошло благодаря тому, что рынокСКУД растет постоянно, это глобальный такой процесс.

Появление большого количества регламентирующих документов в 2017 году заставило заказчика взглянуть на свои объекты совсем по-новому. Паспорта безопасности введены для транспортных объектов, объектов гостиничного бизнеса и т. д. Поэтому мы надеемся, что регулирование станет драйвером развития рынка в 2018–2019 годах.

Дивиденды могут принести и технологичные разработки. Сейчас, например, запускаем пилотные проекты по интеграции наших систем с домофонами Vizit. Со стороны обслуживающих организаций существует запрос на сбор данных: когда и какая машина заехала, кто ее пустил, кто прошел и т. д. Таким организациям СКУД нужен как источник информации, чтобы можно было ответить аргументированно перед жильцами, если что-то произойдет, ведь они отвечают за свой сервис. То есть новые перспективные направления у рынка имеются.

«Стоит также добавить, что рынку очень сильно не хватает квалификации»

Новые технологии появляются постоянно, а тех, кто бы понимал их удобство и закладывал в проекты, практически нет. Квалификация специалистов монтажных организаций и проектировщиков ухудша-

ется с каждым годом. Соответственно, они выбирают только простые и понятные им технологии, часто 15-летней давности.

Обидно, что решения принимает звено, которое не несет ответственности ни за что. Для исправления ситуации нужно время, нужно общаться с главными инженерами, объяснять, чтобы они своим проектировщикам передавали информацию.

Василий Эчин

управляющий партнер WEKEY

В своей сфере деятельности мы видим шаги в пользу усиления мер антитеррористической безопасности со стороны крупнейших российских аэропортов. Объекты совершают переход на двухгенераторные рентгенотелевизионные аппараты с функцией досмотра жидкостей (LEDs), одобренные TSA и ECAC, и применение технологии компьютерной

томографии на первом уровне сканирования багажа, что отвечает требованиям стандарта 3 ЕСАС.

В то же время действия регуляторов далеко не всегда имеют благоприятный эффект для рынка. В условиях политики импортозамещения действующее российское законодательство предписывает минимальные требования к досмотровому оборудованию, которым соответствуют морально и технически устаревшие аппараты десятилетней давности. Таким образом, вместо того, чтобы обеспечивать безопасность, действующее нормативно-правовое регулирование, напротив, ограничивает и ставит ее под угрозу.

«К сожалению, на протяжении последних пяти лет ключевым критерием выбора оборудования для заказчиков становится стоимость»

Никто не придает значения тому, с какими проблемами и затратами будет связана дальнейшая эксплуатация такой техники. Со своей стороны мы пытаемся донести до клиентов, что необходимо ориентироваться не на стоимость покупки, а на стоимость владения оборудованием на протяжении всего жизненного цикла. На практике это означает, что качественная техника, по цене превышающая представленные на рынке аналоги, за 10–15 лет эксплуатации оказывается в 2–3 раза экономичнее.

Виктор Шмыглюк

руководитель отдела маркетинга и рекламы ООО «АВИКС ДЦ»

В 2017 году в СКУД все чаще использовались технологии искусственного интеллекта для оптимизации логистики, идентификации и верификации личности по лицу или радужной оболочке глаза.

«Растет спрос на турникеты со встроенной системой оплаты доступа»

Это отличная возможность для заправок станций и торговых центров сократить издержки, отказавшись от контролеров. Увеличивается спрос также на турникеты со встроенными считывателями, картоприемниками, браслетоприемниками и т. д.

Кроме того, набирают популярность новые виды идентификации: например, с помощью смартфонов, используя тех-

нологии NFC, BLE, а также банковских и транспортных карт. В частности, используя транспортную карту «Тройка», можно оплатить билет на каток в крупнейших парках Москвы — на ВДНХ и в Парке Горького.

Главный тренд — заказчик хочет готовое решение: «все в одном».

Александра Калашникова

руководитель отдела разработки ООО «ABC» (IronLogic)

Не могу сказать, что за последний год появилась какая-то новая сфера, где начали активно применять СКУД. Могу отметить только, что в целях экономии продолжают устанавливать оборудование, которое предназначено для настенного исполнения, на/в различную технику, в том числе на специализированный транспорт.

Среди драйверов развития рынка в 2017 году выделялись три. Во-первых, сами клиенты становятся все более подкованными в вопросах безопасности. Именно на основе реальных потребностей клиентов планируется новая продукция. Во-вторых, развитию рынка способствовали квалифицированные кадры, которые быстро нашли решение проблемы/задачи путем применения различных технологий. В-третьих, из года в год все лучше работает логистика, она способствует быстрой доставке необходимых компонентов, в том числе и для серийного производства.

Говоря об активности регуляторов в 2017 году, стоит отметить, что наша компания не чувствует какую-то особенную политику в отношении рынка безопасности, так как является коммерческой организацией, не принимающей участие в государственных тендерах.

«Однако на нашу работу влияет глобальная политика: нам приходится вести поиски и апробацию замещающих компонентов, новых логистических и финансовых путей»

В связи с этим неприятной новостью для нас стало отсутствие возможности поставки одного из компонентов для нового устройства из-за введения санкций. Пришлось искать замену, соответственно, выпуск планируемого изделия отложился на целый год.

Главной задачей для нас, как и в предыдущие годы, остается поддержка доступности продукции по цене и наличию на

складе. Важно не только удовлетворить потребность партнера в техническом аспекте, но и дать возможность заработать на продукции, а также обеспечить доступность изделий в необходимом количестве.

Евгений Медведев

проект-менеджер по дверной технике и системам контроля управления доступа Dormakaba

В настоящее время в Европе наблюдается тенденция к смещению рынка систем управления доступом в облачные решения и организации контроля доступа для малых и средних бизнесов, и даже для частных пользователей. B2C-решения делают возможными электронная фурнитура. Компактную ручку, в которой есть и контроллер, и считыватель, и элементы питания, способен установить даже человек без большого опыта. Подобные решения поддерживают широкий спектр карт доступа, возможно также настроить контроль с помощью мобильного устройства, технологий NFC и BLE.

«Для повышения уровня безопасности пользователям доступны электронные замки. То есть замки, комбинирующие в себе защищенность физическую и электронную»

В этом случае в ключ встраивается специальный электронный чип, при открытии происходит двукратная верификация — это безусловный тренд. Внедрив чипованные ключи, пользователь также сможет заблокировать один из них в случае утери.

Однако развитию этого предложения на российском рынке может помешать государственная политика в области персональных данных. Дело в том, что многие иностранные компании располагают серверным оборудованием для поддержания облака не в России, это ограничивает передачу данных по учетным записям в системе.

Еще одна европейская тенденция — развитие контроля доступа для небольших объектов в формате сервиса. Поставщиками таких услуг выступают там интернет-провайдеры, а с одного смартфона вам настроит управление 50 точками доступа. И рынок этот зрелый, поставщики сервисов борются там за удержание и повторное обращение клиентов. В России пока такая практика не получила развития.

Сергей Гордеев

региональный менеджер
по продажам в России и СНГ
HID Global

В области политики заметным фактором, влияющим на рынок в 2017 году, были санкции, которые затрудняли взаимодействие с западными партнерами. Для развития в 2018 году будут необходимы стабильные цены на нефть и экономический рост в целом. Со стороны конечного пользователя из года в год мы наблюдаем повышение

требований к потребительским свойствам систем безопасности.

Можно выделить три основные тенденции. Во-первых, удобство пользования. Решения должны быть доступны для приобретения, просты в эксплуатации и не требовать специальной технической поддержки. Во-вторых, оптимальная стоимость владения, или, другими словами, соотношение цена-качество. В-третьих, должна быть обеспечена высочайшая безопасность и защищенность от копирования и подделки.

В дилерской политике HID Global приоритетом номер один была и оста-

ется клиентоориентированность (Customer Centricity). В нашей компании даже появилась позиция — директор CustomerCentricity. Департамент CustomerService был переименован в CustomerCare. Поставлена задача оперативно реагировать на запросы, больше внимания уделять не только прямым дистрибьюторам, но и реселлерам, интеграторам, проектировщикам, системным интеграторам. Мы постоянно проводим обучающие семинары, выезжаем на объекты, консультируем конечных заказчиков.

Информационная безопасность



Евгений Борисов

руководитель управления анализа
и разработки информационных
систем ГК «НЕОЛАНТ»

В сегменте информационной безопасности (ИБ) вырос спрос на комплексность услуг, когда заказчик получает один продукт, который будет максимально решать его задачи, а не приобретает «зоопарк» продуктов разных вендоров.

«Все чаще компании, специализирующиеся на ИБ, предлагают услуги по сопровождению и поддержке процессов организации защиты информации, включая постоянный мониторинг и оперативное реагирование на инциденты»

Интересная тенденция — использование нейронных сетей и систем самообучения в целях обеспечения автоматизации при комплексном подходе в организации

системы защиты информации на предприятиях. В будущем это станет одним из важнейших направлений в области защиты данных.

К сожалению, на фоне последних внешнеполитических событий ужесточились требования к сертификации продукции и допуску ее на российский рынок. Из-за этого рынок безопасности становится изолированным, замкнутым и лишенным возможности развиваться. Любое развитие подразумевает конкуренцию, причем конкуренцию с сильными игроками. Также обращу внимание на несогласованность в принятии решений по вопросам информационной безопасности между основными регуляторами, которая проявляется подчас в противоречащих либо трудно реализуемых требованиях.

Впрочем, свои драйверы роста у рынка есть. Например, Федеральная служба безопасности РФ стала инициатором издания трех законов, ставших основой нового законодательства в области безопасности критической информационной инфраструктуры. В связи с новыми

требованиями, ответственность за несоблюдение которых может быть уголовной, ожидается повышенный интерес к услугам безопасности со стороны государственного сектора по соответствующему направлению.

Владислав Фелелов

руководитель группы продвижения
продуктов информационной
безопасности компании AxiFT

Прошлый год запомнился инцидентами в области кибербезопасности. Среди главных событий на этом рынке я бы отметил эпидемии вирусов-шифровальщиков WannaCry и notPetya. С технической точки зрения атаки были несложными, но хорошо организованными и спланированными, следствием чего и стали столь масштабные последствия с сотнями тысяч пострадавших пользователей и компаний во всем мире. Эти атаки продемонстрировали, что угрозы в сфере информационной безопасности реальны.

Думаю, что на фоне эпидемий вирусом-шифровальщиков увеличился спрос на продукты защиты от таргетированных атак, заметно вырос интерес к EDR-решениям (Endpoint Defense and Response) как эволюционному дополнению к существующей защите. Среди востребованных направлений — глубокая аналитика сетевого трафика и оценка угроз web-приложений. Как следствие, увеличивался спрос на такие классы решений, как NGFW и WAF. Кроме того, наблюдалась высокая заинтересованность продуктами, помогающими обеспечить защиту производственных процессов.

Очень много в 2017 году говорили о построении центров мониторинга и оперативного реагирования на инциденты ИБ (SOC) как эволюционном развитии ИБ-инфраструктуры на базе SIEM-систем.

 **Сергей Висленев**

директор компании АО «Транссеть»

Исторически наша компания занимается управлением автоматизации процессов на железной дороге. На рынке систем безопасности мы работаем с решениями для аттестации сил обеспечения транспортной безопасности, автоматизации процессов обеспечения транспортной безопасности и т. д.

Прошлый год ознаменовался началом работы по постановлению правительства № 969, что для всех стало шоком. Мы производим ПО, которое не подлежит сертификации, но я много общаюсь с коллегами, которые занимаются поставками техники. И мне известны по-настоящему ужасные примеры, когда у производителя на руках оставалось на миллиарды рублей оборудования, которое по этим требованиям сертифицировать просто нельзя.

Драйверами развития рынка безопасности стали крупные спортивные мероприятия, в первую очередь Чемпионат мира по футболу FIFA-2018. Еще один драйвер — действия регуляторов, которые активно выставляют все новые требования, соответствием которым влечет приток инвестиций в системы безопасности.

 **Николай Колдыркаев**

специалист системы DocShell

2017 год выявил ряд трендов, которых стоит опасаться: появились новые вирусы, расширен арсенал киберпреступлений за счет использования новых технологий, разработанных, в том числе, спецслужбами США, но ставших инструментами хакеров.

При этом человеческий фактор по-прежнему играет решающую роль. Боль-

шинство вредоносных программ попадает в корпоративные сети через электронную почту. Невнимательные сотрудники компаний открывают файлы и ссылки от неизвестных отправителей. В связи с этим особую роль приобретает повышение общей компьютерной грамотности, своевременное обучение и повышение квалификации сотрудников, разработка политики информационной безопасности.

Более того, для инфраструктурных компаний все вышеперечисленное становится обязательным, так как вступает в силу законодательство по безопасности критической информационной инфраструктуры (187-ФЗ и др.). Это снова увеличит затраты на обеспечение кибербезопасности, а возможно, и поспособствует дальнейшей технологической «гонке вооружений».

Ожидается также усиление контроля за исполнением закона 152-ФЗ «О защите персональных данных». Согласно этому федеральному закону, если вы работаете с персональными данными, вы должны охранять эту информацию от несанкционированного доступа, похищения и разглашения. Для этого нужны не только аппаратно-программные средства, но и ряд мероприятий, а также целый пакет обязательных документов, регламентирующих принимаемые меры и соблюдение правил защиты информации вашими сотрудниками.

Пожарная безопасность



 **Андрей Сидоренко**

инженер-конструктор компании «Артсок»

Ключевое влияние на развитие рынка систем пожарной безопасности оказывает тот факт, что главы корпораций начали пони-

мать, насколько важно обезопасить свои предприятия. Мы наблюдаем заметный рост инвестиций в пожарную безопасность со стороны таких клиентов, как нефтехранилища, денежные хранилища, картинные галереи, промышленные объекты и ТЭК.

Те же нефтяные компании прекрасно отдают себе отчет, что их профильное обо-

рудование несопоставимо дороже противопожарных систем и технологий, и поэтому лучше себя обезопасить, чем потом столкнуться с огромными потерями в результате пожара.

В 2017 году рост нашей компании стимулировал спрос на противопожарное оборудование со стороны ВМФ и оборонной

промышленности. В 2018 году этот тренд получит продолжение наряду с увеличением спроса в промышленности.

Ваграм Арутюнов

директор ООО «ДИП-Интеллект»

С точки зрения законодательства в 2017 году для нашего сегмента принципиально новых и оказавших влияние на бизнес нормативных актов принято не было. Ключевой тренд в сегменте — скачок цен, что вывело с рынка некоторых поставщиков. Основное требование от заказчика — отсрочка платежей.

Дмитрий Овчинников

директор по развитию компании «Огнеза»

Главный тренд 2017 года — потребность со стороны заказчиков в комплексных решениях пожарной безопасности. Это связано с ужесточением требований на законодательном уровне. В частности, были внесены изменения в 123-ФЗ «О требованиях пожарной безопасности» и, соответственно, в «Правила противопожарного режима». Это два документа-кита, которые влияют на всю пожарную безопасность РФ.

Заказчикам достаточно сложно самостоятельно разобраться во всех нюансах (например, огнезащита воздуховодов или огнезащита металлоконструкций), и если заказчик ответственно относится к вопросу пожарной безопасности, то ему проще и эффективнее заключить договор с профильной известной на рынке компанией на комплексное обеспечение. Это дает гарантию того, что при сдаче объекта в эксплуатацию и при его страховании не возникнет претензий как от контролирующих органов, так и со стороны страховой компании.

«Риски на рынке связаны с возможным снятием санкций. В этом случае на российский рынок ринутся импортные поставщики, хотя по цене им будет достаточно сложно здесь конкурировать»

Большая проблема для нас — фальсификат на рынке огнезащитных продуктов, количество которого составляет порядка 70%. При этом здесь «ноги растут» именно от заказчиков, которые всячески пытаются сэкономить. Впрочем, последние годы и

в этом направлении заметны положительные сдвиги: заказчики постепенно начинают более ответственно относиться к вопросам пожарной безопасности. Лучше сразу использовать качественную и сертифицированную огнезащитную продукцию, чем подвергать весь проект риску.

Андрей Кузьмин

руководитель направления ООО «Электроника и Автоматика»

Заказчики в 2017 году стали более требовательными к качеству продукции и удобству монтажа. Кроме того, клиенты хотели увеличения гарантийного срока. Наконец, люди стали обращать внимание на дизайн изделий. Если раньше к дизайну относились нейтрально, то сейчас он в зоне особого внимания. Мы даже рассматриваем возможность «отрисовки» моделей в формате 3D до запуска в производство. Причем такие технологии позволяют сразу посмотреть, как впишется извещатель в интерьер. Эти изменения потребительского поведения уже оказывают влияние на рынок.

«В целом объемы продаж охранно-пожарных сигнализаций в 2017 году по отношению к предыдущему периоду не изменились»

Существенных перемен в связи с обновлением нормативной базы мы пока тоже не заметили. Думаю, эффект будет ощутим через пару лет.

Потрясений в 2018-м не ждем, год, скорее всего, пройдет примерно так же, как 2017-й. Возможно, произойдет небольшое падение продаж в связи с тем, что завершилось строительство ряда объектов.

Виктория Озерницкая

руководитель отдела продуктового развития ГК «Энергоконтракт»

В сфере средств индивидуальной защиты сегодня развитие идет по двум направлениям: непрерывно совершенствуются защитные свойства и вместе с тем постепенно стирается грань между спецодеждой и одеждой для спорта и отдыха. Эргономика и дизайн становятся все более ценными, даже необходимыми свойствами специальной одежды и обуви. Компании стремятся закупать такую экипировку для своих работников, которая не только бы защищала, но и была удобной

и красивой — ведь это работает на повышение лояльности людей к работодателю и к своей специальности. Тем более что новые технологии и материалы с внедрением в массовое производство становятся более доступными и для производителей средств индивидуальной защиты (СИЗ).

«Кроме того, сегодня все сильнее ощущается акцент на мультизащитные свойства СИЗ»

Фактически все европейские производители теперь предлагают костюмы, защищающие одновременно от выбросов открытого пламени, искр и брызг расплавленного металла, электрической дуги, имеющие антистатические свойства и высокую видимость. Наши разработчики также делают акцент на multifunctionality. Одна из таких моделей «Энергоконтракта» в конце прошлого года в Германии была удостоена награды в области инноваций от компании DuPont — это огнестойкий костюм с противознадефалитными и антистатическими свойствами.

Олег Усов

коммерческий директор ООО «Завод «Ритм»

Сейчас заказчикам все реже требуются уникальные системы. Предпочтение отдается универсальным решениям, с достаточно понятными параметрами. При этом не факт, что такие решения должны интегрироваться между собой. В идеале заказчик хочет видеть ряд понятных продуктов и выбирать по цене. Такая установка свойственна не только массовому рынку, но постепенно входит в привычку и у корпоративных клиентов.

«Из рисков, свойственных рынку, я бы отметил высокий уровень конкуренции. Даже небольшие компании сейчас способны выйти и занять определенную долю рынка»

Эта возможность появляется благодаря работе государственных заказчиков через систему тендеров. Рынок же в совокупности тяготеет к государственным проектам.

В 2018 году мы ожидаем новые ГОСТы для пожарной и охранной сигнализации. Они пока только готовятся к публикации, но уже известно, что документы будут перекликаться между собой. Что для рынка скорее имеет позитивный эффект.

Охранная техника


 Дмитрий Брандин

коммерческий директор
ООО «Компания Проксима»

Мы выпускаем системы передачи извещений. Работаем на два рынка — МВД и коммерческий. Коммерческий сектор всегда был слабым заказчиком в нашей стране. В 2017 году возникли проблемы с поставками для МВД. Министерство не выделяет денег, и мы весь год сидим без заказов. Делать прогнозы по изменению положения в 2018 году в такой ситуации очень сложно.

 Кирилл Тетушкин

менеджер по работе с клиентами
ООО «Охранная техника»

Я бы хотел отметить долговременную тенденцию, которая, впрочем, была ощутима и в 2017 году. Поколения инсталляторов и монтажников меняются, и молодое поколение эксплуатантов и монтажников все больше требует дистанционной настройки оборудования, в том числе датчиков, охранных прожекторов и т. д., с помощью ПО, загруженного в гаджеты.

Мы всячески стараемся расширить линейку оборудования, управляемого с подобного рода устройств. Хотя есть ряд структур, где новаторство не приветствуется. Я говорю про некоторые объекты ФСИН, отдельные комбинаты Росрезерва. Поэтому в органах управления основных наших датчиков мы сохраняем возможность их настройки и подключения «по старинке» — с помощью вольтметра. Мы это делаем для того, чтобы не терять указанный пусть узкий, но значимый слой потребителей.

Что касается вопросов государственно-го регулирования, на мой субъективный

взгляд, в последние два-три года государство взяло курс на модернизацию систем безопасности ключевых инфраструктурных объектов в регионах (аэропорты, ж/д вокзалы, мосты и развязки, водоканалы, хранилища и пр.).

Необходимо также отметить, что импортозамещение в 2017 году все же стало трендом.

«Когда контактируешь с представителями проектных институтов и инженеринговых компаний, часто приходится слышать, что абсолютным приоритетом является российское оборудование»

Раньше во время общения с проектировщиками названия зарубежных брендов, даже несмотря на их высокую стоимость, звучали часто. Скорее всего, западные компании по каким-то причинам утратили свои лобби на российском рынке ТСО. Дополнительным фактором в пользу выбора российского оборудования служит курс рубля.

 Мария Патанина

руководитель службы маркетинга
ЗАО «Фирма Юмирс»

В сегменте технических средств охраны «моду» диктовало и продолжает диктовать развитие и применение беспилотных систем. БПЛА являются краеугольным камнем в вопросах обеспечения безопасности для целого ряда категорий объектов. Интерес к данной теме возник и возрастает не искусственно, доказательством тому являются террористические атаки с применением дронов. Например, печальный

сирийский опыт 2017 года, который активно обсуждается в СМИ и интернете.

Разумеется, перед производителями встают задачи по обнаружению, сопровождению и нейтрализации дронов. Специалисты отмечают, что борьба со сверхмалыми беспилотниками повышает требования к системам подавления. А при необходимости обеспечения безопасности протяженного периметра на первое место выходят автоматические системы.

«В 2018 году будет снова актуальна тема комплексных решений»

Связано это и с конкретизацией требований к комплексам безопасности, усложнением оборудования, программного обеспечения, технического обслуживания и т. д. Непрофессионалам вскоре придется уйти с рынка. Также встанет вопрос интеграции в эти комплексы систем по обнаружению, сопровождению и нейтрализации БПЛА.

Что касается общей макроэкономической ситуации и ее влияния на субъекты отрасли, тут стоит выделить переход прогрессивных компаний к стратегии развития маркетинга партнерских отношений.

 Анатолий Абилов

коммерческий директор
ООО НП «Автоматика-С»

В прошедшем 2017 году приоритетным направлением развития компании была разработка технических решений и внедрения инновационных технологий на рынке антитеррористической защищенности объектов транспортной инфраструктуры. Это обусловлено некоторыми политическими и экономическими событиями, такими как,

например, проведение Кубка Конфедераций FIFA-2017 и Чемпионата мира по футболу FIFA-2018.

Наличие проблем на рынке технических средств охраны транспортной отрасли обусловлено низким качеством руководящих документов, много вопросов вызывает уровень подготовки технических специалистов, которые их разрабатывают и утверждают.

При разработке документов зачастую главенствует авторитарный принцип, ког-

да чиновники не привлекают производителей. Например, в том же постановлении правительства РФ № 969, установившем требования по сертификации технических средств обеспечения транспортной безопасности, подробно и качественно изложены технические требования к системе видеонаблюдения, а о системе охранной сигнализации периметра только пару строчек, понятие «интегрированная система безопасности» отсутствует, про досмотровые комплексы — вообще ничего!

Ожидаем, что упорный труд и здравый смысл в 2018 году помогут нам и всем игрокам рынка безопасности преодолеть трудности. Уверен, что комплексный подход к решению задач в области безопасности и, как у Дарвина в его труде «Эволюция видов», закон естественного отбора вытеснят сомнительные компании, оборудование не отвечающее современным угрозам и техническим требованиям, уйдут лишние люди, а профессионализм и честная конкуренция победят.

Кабельная продукция



Александр Шишов

менеджер SDS (кабель REXANT)

Несомненным драйвером развития в 2017 году стала подготовка к выборам. Это были значительные затраты государства, которое вкладывало как в видеонаблюдение, так и в кабельную продукцию. Тем самым произошел всплеск спроса перед новым годом, который продолжился в 2018 году. Чего-то другого аналогичного больше не ощущали.

Из действий регулятора особенно ничего не запомнилось. Мы в основном развивали розничную сеть, возможно поэтому регулированность не ощутили. У заказчиков по-прежнему ограниченные бюджеты. Но при активных действиях рынок все равно дает возможность роста. Одним из рецептов нашей компании в 2017 году стало, например, наращивание ассортимента и поиск новых сегментов. Допустим, что касается витой пары. Существует основное — это у монтажников, у провайдеров, у подрядных организаций. Но, тем не менее, она имеет спрос в мини-бухтах для частного клиента. Поэтому при переупаковке у нее есть хороший спрос в розничных магазинах. Как в сетевых, так и мелкорозничных. Даже

в магазинах канцелярских направлений. Мы несколько расширили сбытовую сеть. Переориентировались больше на розницу. Вообще ассортимент больше развивали на розницу. В 2018 году минимальный рост запланировали на 30% — провели исследование, посчитали результаты 2017 года и пришли к такой цифре.

Антон Дьяконов

продукт-менеджер ЗАО «ДКС»

Мы производим несущие кабельные системы, которые составляют непосредственную часть огнестойких кабельных линий (ОКЛ). В 2017 году вырос спрос на ОКЛ со стороны торгово-развлекательных центров, собственников офисных помещений и другой коммерческой недвижимости.

Если говорить об изменениях в самих системах, принципиально состав там не меняется. Меняется расположение узлов. В теме ОКЛ мы уже около пяти лет, и за это время ассортимент решений значительно расширился. Больше всего работаем над комплексностью, ведь кабельная линия проходит сертификацию как единое изделие.

Помимо разработки узлов и состава ОКЛ, мы проектируем, как системы крепятся на разные поверхности. В этом вопросе в последнее время все актуальнее становится тема монтажа линий на сэндвич-панели, потому что строится много быстровозводимых зданий.

Александр Ермаков

специалист отдела маркетинга
ООО «ТПД «Паритет»

На кабельном рынке в аспекте всего, что касается систем безопасности, потрясений не было. В целом мы видим увеличение интересов и объемов заказа к различным исполнениям кабельных систем. Идет волна по ужесточению требований, в результате заказчики и проектировщики начинают внимательнее относиться к нормативам. А надзорные органы и экспертиза — настаивать на их исполнении. Если раньше в пожаробезопасном исполнении на объектах можно было встретить в основном силовую кабель и кабель для противопожарных систем, то новым трендом становится защита от горения слаботочных кабелей.

Торговые дома



Анатолий Котов

руководитель отдела продаж
ООО «ГРАН ПРИ»

В 2017 году многие компании на рынке начали активно использовать нейросети, применяя различные подходы в этой области. Затрудняюсь сказать, чем это вызвано.

Что касается ценовой политики, то бюджетный сегмент остается массовым, потому что дорогие продукты используют исключительно крупные заказчики, которым нужно освоить бюджет. По сути, рынок беден, сейчас все только выживают и экономят каждую копейку.

С точки зрения законодательства, то здесь можно только жаловаться на его несовершенство.

«На рынке постоянно происходит обман, т. е. появляется много компаний, выдающих себя за российского производителя, но по факту ими не являющихся, привозят из Китая «отверточную сборку», а иногда и банально наклеивают наклейки»

Именно в результате несовершенства законодательства такие недобросовестные «участники рынка» находят лазейки и умело пользуются моментом, чтобы заработать, так сказать, одним днем.

Человек года для меня — Александр Рыжов, технический директор Sigur. Он мощно поднял свою компанию, организовал профессиональный форум, который стал чрезвычайно интересным и полезным для участников рынка.

У наших клиентов наибольшим спросом пользовались торговые марки Hikvision, Dahua — в видеонаблюдении, Sigur — в сегменте СКУД.

Илья Корнилов

начальник отдела продаж
ООО «ВТ Центр»

Основополагающее влияние государства на развитие рынка систем безопасности в 2017 году было связано с госструктурами, которых обязали работать с российскими производителями.

«И несмотря на то что отечественное оборудование на порядок уступает по качеству импортным продуктам (с соответствующим соотношением цена-качество), государственные структуры вынуждены его закупать»

Спрос на системы безопасности — отражение положения в обществе. Когда в стране все хорошо, то на «охранку» мало кто тратит деньги. А когда в стране все плохо (сокращения и увольнения), когда народ начинает воровать и грабить, вот тогда все поворачивается лицом к системам безопасности и в спешном порядке закупают и ставят оборудование. Но, увы, денег у всех мало, и покупают в основном дешевые продукты, которые быстро ломаются, и только тогда потребитель понимает, что нужно ставить качественные продукты. И все равно дешевый сегмент в 2017 году оставался ведущим на рынке систем безопасности.

Что касается таких технологий, как «умный дом», то пока это совсем не развитый сегмент, и он персонифицирован, т. е. реальных заказчиков и клиентов, кто готов заплатить за такое решение, единицы. Опять же это связано с экономической ситуацией в стране.

Хорошо в 2017 году продавались в видеонаблюдении Beward, Hikvision, RVi, Dahua, в охранных системах — Bolid, Ritm, СТЕЛС.

Сергей Симонов

бренд-директор ООО «Делк»

Основные изменения происходят в сегменте видеонаблюдения. Здесь появляются новые бренды и фирмы, среди которых многие родом из Китая. Они активно пытаются проникнуть на российский рынок.

В прошедшем году мы также нашли новые направления сбыта. Например, в Центральном Черноземье активно развивается аграрный сектор, обеспечение безопасности которого финансирует государство. Поэтому стали поставлять большие партии оборудования на свинокомплексы, птицефабрики и т.д.

Кроме того, в 2017 году изменился ассортимент. Раньше мы не занимались ИТ-оборудованием. Но технические средства обеспечения безопасности активно цифровизируются, и заказчик хочет получать оборудование по безопасности вместе с ИТ-оборудованием.

«Мы не зарабатываем ничего на ИТ-оборудовании, отдаем в ноль, главный стимул его продавать — попадание в проект»

В целом общее количество продаж упало, однако проектных продаж становится все больше. С одной стороны — это увеличение дохода, то есть все в плюсе. С другой, поставщикам стало сложнее, ведь заказчик требует работать комплексно и без предоплаты — поставить все нужно в кредит, платят они в течение 2–3 месяцев.

Маргарита Камалеева

руководитель отдела продаж
ООО «Спецдилер ТД»

В 2017 году на рынке систем безопасности, как и прежде, продавались все те же продукты, ничего не изменилось. Однако обороты у многих компаний снижаются, что связано с экономическими факторами. На рынке стало больше появляться заказов от бюджетных, государственных организаций. Драйвером рынка технических систем безопасности однозначно стало программное обеспечение. Но если говорить о потребностях заказчиков, то здесь главную роль по-прежнему, да и всегда, играет цена.

В продажах мы делаем ставку на торговые марки видеонаблюдения ActiveCam, Hikvision, RVi и контроль доступа Parsec, Tantos, в домофонии продаем Kocom, Tantos.

Михаил Седых

заместитель генерального директора
ЗАО «Нордавинд»

Главным событием на мировом рынке систем безопасности стало объединение компании Axis с ведущим производителем видеоаналитики Cognimatics. Однако на российский рынок это событие значительного влияния не оказало, поскольку здесь более распространены отечественные решения, как с точки зрения ПО, так и с точки зрения оборудования, плюс популярно оборудование китайских производителей. Axis — это топовый сегмент, достаточно дорогое оборудование, которое могут себе позволить единичные компании.

«В 2017 году основные изменения пришлись на ритейл и банковский сектор. Банки — массовое внедрение технологий распознавания лиц и аналитических решений, а в ритейле я могу отметить внедрение аналитических решений, интеграцию систем безопасности с другими автоматизированными системами управления процессами, расширение функционала систем безопасности»

Для частного заказчика дешевые продукты по-прежнему имеют место быть — их количество и номенклатура увеличиваются. Что касается корпоративных

заказчиков, то есть определенная тенденция по сокращению использования бюджетных решений и переходу к более качественным продуктам.

С точки зрения массовости внедрения в 2017 году взлетом стала технология распознавания лиц. По нейросетям сделала качественный рывок компания DSSL — не просто реализовала функционал, но и сделала под нейросети коробочные решения.

«О прогнозах. В 2018 и последующих годах китайцам полностью захватить российский рынок не удастся»

Хотя уже сейчас наблюдается тенденция по локализации производства оборудования со стороны некоторых китайских производителей. Это делается прежде всего для того, чтобы соответствовать требованиям 969-го постановления по транспортной безопасности. Безусловно, китайцы ведут достаточно агрессивную политику, которая дает им отдачу в виде захвата рынка. Но все покажет то, насколько сильны будут госрегулирование и поддержка отечественных производителей. Если государство поддержит локализацию производства, возможно, на рынке появятся несколько интересных игроков, как самостоятельных, так и в формате совместных предприятий.

Спрос замечен был на ПО для видеонаблюдения (ITV, DSSL) и оборудование для этого же сегмента (Hikvision, Axis, RVi). Из охранных систем востребованы были «Стрелец М» и Bolid.

Сергей Пигарев

генеральный директор
ООО «ТД Полисет»

В 2017 году рынок скатился в более дешевый сегмент. В высоком сегменте остаются только проектные продукты, такие как, например, Bosch и другие серьезные бренды. Это естественно связано с экономикой страны, то есть теми условиями, в которые нас загнали.

Государственной политики нет, каждый смотрит лишь в свой карман. Практически под все гособъекты, где делается серьезный кусок, открывается своя фирма и все деньги сливаются туда. Если вас берут на субподряд, то вы работаете на 5–10% маржи, вот и вся политика.

С точки зрения технологий производители видеокамер просто увеличивают и улучшают разрешение. Тут нужно смо-

треть, насколько это людям важно. В целом на рынке как был спрос на 2 мегапикселя, так он и остался. Более или менее появился интерес к 4 мегапикселям, и то — в IP. Все.

«В 2017 году заказчики стали больше смотреть на возможности ПО. Особенно это связано с развитием ритейла и необходимостью контроля кассовых операций»

То есть камеры привезти может любой, а реализовать пожелания клиента по задачам для бизнеса — это уже вопрос наличия и функционала программного обеспечения.

Из брендов, которые хорошо продавались в 2017 году, могу назвать RVi, Dahua.

Роман Комаров

генеральный директор
ООО «Город Безопасности»

На рынке систем видеонаблюдения, где мы работаем, происходит полная вакханалия. На рынок вышло огромное количество компаний, которые ничего не понимают в технологиях видеонаблюдения. Они начали его дружно продавать и пытаться на этом заработать деньги. А кроме как опустить «ниже плинтуса» цены, им предложить заказчику больше нечего. А как потом это все будет работать — уже проблема клиента.

Таким образом, на таком оборудовании, как Hikvision, Dahua и других крупных брендах, которые ранее продавались, могли заработать и монтажники, и все остальные, теперь никто ничего не зарабатывает, поскольку рентабельность на них не превышает 2–3%.

«С точки зрения заказчиков, раньше люди смотрели в сторону качества, а сейчас все гонится за дешевизной»

Например, Hikvision в 2016 году был одним из самых популярных брендов. Сейчас за счет сумасшедшего демпинга многие монтажные организации пытаются от него отказываться. Потому что это становится невыгодно для реализации проектов. В качестве альтернативы рассматриваются разные варианты, но главное, это чтобы была возможность хоть чуть заработать. И это вполне естественно, ведь без прибыли нет интереса в продвижении какого-либо продукта.

Драйверами рынка отчасти выступают новые современные технологии, к которым проявляется интерес. Однако, как только кто-то разработает новую интересную технологию, сразу же ее пытаются подхватить все остальные участники рынка и как-то себе ее добавить, чтобы не отставать. В 2017 году примерно такой стала технология — камеры, которые в ночном режиме при минимальной освещенности показывают в цвете. Правда, пока не все эту технологию продвигают, таких камер не очень много в силу их высокой цены.

Государственное регулирование нам придает некий объем работы. Раньше, когда осуществлялась установка систем видеонаблюдения в учебных учреждениях (детских садах, школах), в спецификации никак не был прописан срок хранения архивов. С 2018 года обязательный срок хранения архивов будет прописан и составит не меньше месяца. Таким образом, сейчас основная масса заказчиков побежала менять жесткие диски на больший объем.

Екатерина Родова

генеральный директор ООО «Стор»

Если говорить о новостях рынка, то в 2017 году больше было слухов. В сентябре мы услышали, что Hikvision собирается открывать розничные магазины, но пока подтверждения этому мы не увидели.

Какие бренды продавались лучше всех, сказать сложно, поскольку мы, как торговый дом, не ведем подобной статистики. Но в принципе Dahua хорошо развивалась, впрочем, так же как и в 2016 году. Единственный момент, у них каталог большой, а по факту ассортимент, представленный на нашем рынке, очень маленький.

«Я не могу полностью согласиться с мнением, что заказчики перестали делать ставку на дешевый сегмент. Например, мы работаем с Optimus, это дешевый сегмент, и он очень хорошо продается»

Во всяком случае, этот бренд нам заменил «Аброн», который с некоторых пор ушел с рынка. Практически все монтажные организации, кто ранее сидел на «Аброне», перешли на Optimus. Мы также предлагаем на рынке решение Optimus «умный дом». Правда, «умные дома» люди спрашивают пока с осторожностью.

«Последние годы ключевой драйвер развития рынка систем безопасности связан непосредственно с государством, а именно — с Чемпионатом мира по футболу. Вводится огромное количество объектов инфраструктуры, ведется строительство и реконструкция транспортных объектов, вводятся новые стандарты и требования в области городской безопасности. Все это выливается в огромные госзаказы»

Александр Измайлов, старший технический специалист ООО «Лайта»



Александр Измайлов

старший технический специалист
ООО «Лайта»

Последние годы ключевой драйвер развития рынка систем безопасности связан непосредственно с государством, а именно — с крупными мероприятиями, которые проводятся в России. В 2018 году это, конечно, Чемпионат мира по футболу. Вводится огромное количество объектов инфраструктуры, ведется строительство и реконструкция транспортных объектов, вводятся новые стандарты и требования в области городской безопасности. Все это выливается в огромные госзаказы, и работы хватает.

В то же время, по словам многих наших заказчиков, госрегулирование сильно ужесточает требования к системам безопасности, которые устанавливаются в госучреждениях, на гособъектах, объектах ТЭК и т. п. Требуемые качественные характеристики оборудования достаточно высоки, а значит, и стоимость оборудования не может быть низкой.

Не думаю, что рынок скатился в дешевый сегмент.

«Да, есть заказчики и клиенты, для которых цена является единственным фактором, но это относится далеко не ко всем»

Мы работаем с брендом «Рубеж», который отнюдь не дешев, и я бы не сказал, что мы наблюдаем провал. Напротив, новые проекты дают реальные возможности.

Юлия Спирьянова

старший менеджер отдела продаж
ООО «Глобал Секьюрити»

В конце 2017 года мы наблюдали на рынке рост, что, скорее всего, связано с бюджетами, которые заказчикам нужно было реализовать.

«В Москве появилось множество новых компаний, которые очень сильно демпингуют. Если раньше на рынке было пять крупных компаний, которые держали цены, то сейчас происходит ценовой беспредел»

В регионах сфера безопасности не так развита, как в Москве. Например, такой сегмент, как слагбаум для двора жилого дома, в регионах практически отсутствует. В тех сегментах, что там есть, преобладают дешевые бренды. Там все значительно беднее.

Основные новинки на рынке появляются в сегменте видеонаблюдения. Здесь один раз в полугодие выходят новые модели и бренды, и это невозможно отследить.

Государство влияет на рынок только с точки зрения госзаказов и с точки зрения определения норм по обеспечению безопасности. Например, когда обязали на вокзалах установить металлодетекторы, то спрос на эти устройства сразу стал большим. В 2017 году мы хорошо продавали продукцию по видеонаблюдению: Hikvision, HiWatch, Rvi, Samsung.