

КОНТРОЛЬ ДОСТУПА И ОХРАНА ПЕРИМЕТРА



Сергей Гордеев

региональный менеджер по продажам HID Global в России и СНГ

Для HID Global 2018 год прошел весьма успешно. Рост продаж в долларовом выражении превысил 10%. Мы реализовали ряд крупных проектов, прежде всего в банковской сфере.

Главная тенденция развития сегмента СКУД — использование для идентификации мобильных телефонов. Это связано с проявлением принципов цифровой безопасности в физическом доступе. Мы наблюдаем переход от технических решений безопасности на основе чипа к алгоритмам, которые хранятся на цифровом уровне. Ключевое преимущество технологии состоит в том, что для идентификации достаточно использовать только одно устройство.

Мобильная идентификация в 2018 году становится стандартом новых инсталляций. Причем подобные решения доступны не только крупным компаниям, но и для массовых внедрений. Сегодня более 2000 организаций в 70 странах используют решение HID Global для мобильного доступа, в России — около 50 организаций.

Заказчики все чаще используют преимущества облачных решений, не опасаясь передавать информацию для удаленного хранения. Экспертные опросы показывают, что перенос данных, особенно если мы говорим про персональные данные, в облако более безопасен, чем хранение информации на собственных серверах компании. Согласно прогнозам IHS Markit, спрос на контроль доступа в публичном облаке будет расти. Дан-

ные в облаке также будут использоваться для предикативной аналитики и предупреждения угроз. В связи с этим принципиальным изменениям подвергаются бизнес-модели компаний, разрабатывающих и предоставляющих решения в сфере контроля доступа. Мы ожидаем в скором времени роста популярности решений на основе подписки.

В 2019 году перед нами стоят задачи по увеличению доли рынка в сфере безопасной идентификации и обеспечению дальнейшего продвижения решений для мобильного доступа и технологии Seos. Наиболее перспективными нишами считаем банковскую сферу, транспорт и нефтегазовый сектор.



Дмитрий Корниенко

директор по маркетингу и PR ГК ISBC (ООО «ИСУБ»)

В 2018 году продолжилась адаптация рынка систем безопасности к ценностям и потребностям поколения Y. «Игреки», занимая все большую долю среди экономически активного населения, ценят высокие технологии и предпочитают те организации, в которых наименьшее количество запретов и ограничений. Поэтому становятся актуальны новые тренды:

- интеграция доступов на одном идентификаторе: пропуск в комплекс зданий и офис, транспортная карта, система оплаты в кафе. Подобный проект мы реализовали со Студией Артемия Лебедева;
- идентификация по смартфону — использование мобильного вместо

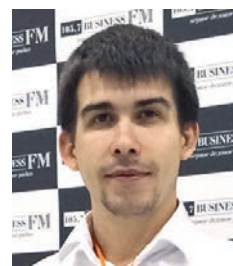
офисного пропуска наряду с банковскими платежами;

- конвергенция мира современных аксессуаров и бесконтактной идентификации. Носимые устройства — RFID-брелоки с оригинальным дизайном, браслеты и кольца — становятся все популярнее.

С другой стороны, растут требования к уровню безопасности. 90% карт доступа копируется за несколько минут, превращая СКУД в фикцию. Поэтому новыми трендами становятся:

- рост уровня защищенности идентификаторов: криптозащита бесконтактных чипов и мобильных приложений;
- использование российских чипов для защищенных СКУД с шифрованием ГОСТ.

Последний тренд еще не стал массовым, но криптозащита по западным стандартам неприемлема для государственных органов. Именно поэтому нарастает интерес к применению российских стандартов шифрования на отечественной аппаратной базе для обеспечения безопасности критически важных объектов.



Никита Шнитников

руководитель отдела продаж ЗАО «РусГард»

2018 год можно назвать успешным для нашей компании. Прежние клиенты и партнеры остались с нами, появились новые крупные и интересные проекты. Впрочем, какие-то новые сферы распространения мы для себя не открыли. По-прежнему в наших продажах лидируют крупные предприятия

и производство, объекты транспорта и инфраструктуры, госучреждения и телеком.

Среди наиболее явных технологических трендов года — мобильная идентификация посредством NFC или BLE. Стремление сделать из смартфона пропуск понятно: это удобно, практично и, в конце концов, круто выглядит. Однако нельзя сказать, что рынок встретил эти технологии «с распростертыми объятиями». Клиенты, даже самые современные и прогрессивные, не спешат отказываться от классических пластиковых пропусков. По пальцам можно пересчитать внедрения, когда клиенты готовы использовать параллельно и карту, и смартфон. Но

Среди наиболее явных технологических трендов года — мобильная идентификация посредством NFC или BLE

это не повод сворачивать разработки. На наш взгляд, повсеместное использование смартфона в качестве идентификатора СКУД — вопрос времени. Возможно, это произойдет через два года или через пять лет, но произойдет обязательно.

В прошлом году рынок СКУД также «созрел» для технологии PoE. Мы используем ее для питания наших контроллеров. Если в 2017 году речь шла буквально о паре продаж PoE-контроллеров, то в 2018 году счет пошел на десятки внедрений, в их числе — довольно крупные объекты, где количество контроллеров приближается к тысяче.

Еще один ощутимый тренд — увеличение интереса к защищенным идентификаторам. Речь идет в первую очередь о картах Mifare с защитой от копирования. В частности, это заметно по увеличившимся продажам мультиформатных считывателей — все чаще

клиенты уходят от небезопасных Em-Magice к более продвинутым типам идентификаторов.



Александр Чижов

генеральный директор
ООО «Агрегатор»

Мы оцениваем итоги деятельности компании в 2018 году более чем позитивно. Если говорить о финансах, то выручка осталась на прежнем уровне, мы показали рост в 2-3%. Однако маржинальность резко выросла, более чем в два раза. Это закономерный итог инвестиций, которые мы делали в собственные продукты на протяжении предыдущих лет.

Мы полностью пересмотрели базовые вопросы развития и управления в компании. Ввели более строгое планирование и отладили бизнес-процессы. Сделали ставку на собственные продукты, по большей части аппаратные: платы расширения для систем видеонаблюдения и новый продукт для разграничения доступа к стойкам в ЦОД. Мы смогли понять проблематику физической безопасности на ЦОД и подготовили решение, которое удовлетворяет требования служб безопасности, специалистов по ИТ, а также запросы HR.

Основной тренд на рынке систем безопасности — удешевление товаров и решений. Там, где нет уникальности, — балом правит цена. Еще один тренд — укрепление облаков. Количество подобных решений растет как в СКУД, так и в видеонаблюдении. Согласно данным опроса, проведенного в рамках форума «Say Future», CAGR у

компаний, предлагающих облачные сервисы, составил в среднем 30%.

Спросом, помимо дешевого оборудования, в 2018 году пользовались уникальные решения для узких задач. Ключевое слово здесь — решения. Инсталлятор не может самостоятельно создать подобную систему, а услуги интегратора для многих заказчиков слишком дороги.

Если говорить о перспективах, то в начале 2019 года запускаем новое направление по распознаванию номеров и марок автомобилей. Предстоит также обновление наших контроллеров СКУД, будет новая линейка для проектов, где стоит задача все сделать инженерно «красиво» и правильно.

Нас привлекает также рынок ИТ. Это рынок содействия бизнесу, в нем сосредоточены задачи, непосредственно влияющие на предприятие заказчика. Поэтому клиенты склонны к экспериментам в данной области, а разработчики систем безопасности могут предложить что-то новое. Более того, ИТ активно расширяется и в госсекторе, открывая новые возможности для разработок. Речь идет, например, о государственно-частном партнерстве в фиксации ПДД.



Ольга Жабрева

исполнительный директор
ООО «Авикс ДЦ»

2018 год для нашей компании прошел успешно. Мы поставили турникеты Gotschlich на стадионы FIFA-2018 в Калининграде, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде (ранее на нашем оборудовании были реализованы проекты на ста-

диолах «Лужники», «Зенит», «Открытие арена» и «Казань Арена»). Удалось также укрупнить партнерскую сеть, охватить новые направления работы (аэропорты и метрополитены), расширить географию проектов. К примеру, в 2018 году был реализован масштабный проект в Азербайджане — Олимпийский стадион «Баку», который примет UEFA-2020. Если по результатам 2016 и 2017 годов Gotschlich стабильно занимал 2-е место по количеству ввозимого на территорию России оборудования, то результаты 2018 года, скорее всего, выведут нас на позицию абсолютного лидера среди импортеров турникетов.

Большинство заказчиков «созрело» для перехода на качественное оборудование и отказывается от продукции из сегмента «лоукост»

Год показал, что большинство заказчиков «созрело» для перехода на качественное оборудование и отказывается от продукции из сегмента «лоукост». Растет спрос на визуально привлекательные решения — распашные турникеты с применением нержавеющей стали, стекла, LED-подсветки. Турникет все больше становится не просто исполнительным элементом СКУД, а неотъемлемой частью интерьерной концепции входных групп объекта. Дизайнеры/архитекторы/владельцы бизнеса хотят изменения форм и нестандартных цветовых решений — в тренде индивидуализация проекта. Кроме того, заказчики все чаще требуют интеграции с биометрическими системами распознавания. Системы турникет+СКУД стали служить не только для решения задач контроля и учета рабочего времени, но и для решения задач оптимизации затрат на содержание службы охраны и минимизации/ухода от человеческого фактора.



Василий Эчин

управляющий партнер WEKEY

В связи со сложной внешнеполитической и экономической ситуацией трудности проявились в 2018 году и на рынке систем безопасности. Подводя итоги года, сложно говорить определенно о росте компании. Впрочем, нам удалось сохранить и укрепить свои позиции на рынке — это уже достижение. Более того, в минувшем году мы открыли новое направление — разработки собственных инновационных решений. Некоторые из них уже были протестированы заказчиками и сейчас находятся на стадии доработки и подготовки к официальному релизу в 2019 году.

Ключевым направлением работы для нашей компании была и остается транспортная безопасность. Для этой области 2018 год был отмечен применением новых технологий.

В частности, на рынок вышло новое поколение рентгенотелевизионных установок. Например, Rapiscan Systems презентовал новую серию подобных устройств — ORION. Эти аппараты на данный момент превосходят аналоги по своим техническим параметрам и возможностям обнаружения угроз.

Значительные усилия разработчиков по всему миру направлены на создание продуктов с применением нейронных сетей. WEKEY не остается в стороне. Одна из наших ключевых разработок — система мониторинга операторов досмотра ОКО — построена на данной технологии.

На Западе применение компьютерной томографии для досмотра багажа на объектах воздушного транспорта давно стало трендом и обязатель-

ным требованием регулирующих отрасль международных стандартов. С 2018 года положительная динамика в данном направлении наметилась и в российской практике оснащения аэропортов.

Развитие получили технологии удаленного досмотра человека на основе микроволнового, рентгеновского и терагерцового излучения. К сожалению, сейчас возможности обнаружения ограничены детектированием крупных подозрительных предметов. Однако производители ведут активную работу по усовершенствованию данной технологии.

Еще одно приоритетное направление — проходной досмотр, позволяющий с высокой точностью идентифицировать угрозы без остановки пассажиров.

К сожалению, для заказчиков в последние несколько лет цена оборудования стала не просто главенствующим, а единственным аргументом в принятии решения. Как следствие, мы видим, что сильные игроки, представляющие крупнейшие мировые бренды, просто уходят с российского рынка, уступая место технике низшего ценового сегмента и крайне посредственного качества. При таком перекосе приоритетов, идущим вразрез с повышением требований и стандартов обеспечения безопасности, трудно объективно рассуждать о наличии здоровой конкуренции на рынке.

WEKEY старается донести до своих клиентов иное видение и подход к оценке современных решений и технологий. В первую очередь мы транслируем заказчикам не просто стоимость покупки оборудования, а стоимость его владения на протяжении всего жизненного цикла. Ведь помимо показателей надежности, продолжительности срока службы, функциональности и возможностей обнаружения, техника нового поколения значительно выигрывает в стоимости эксплуатации. На выходе клиенты получают экономию на ремонтах, замене расходных комплектующих, электроэнергии — тех

статьях расходов, которые неизбежно затратнее в случае эксплуатации техники предыдущих поколений.

Сложно строить конкретные количественные прогнозы на 2019 год. WEKEY более 15 лет занимается внедрением мировых технологических новинок в сфере безопасности на российском рынке. Однако с каждым годом следовать заданному курсу становится все сложнее ввиду не только международной обстановки, но и существующих государственных стандартов, а также практик применения оборудования на ОТИ. Оба эти аспекта не обладают достаточной гибкостью, чтобы соответствовать условиям развития рынка и реальному уровню угроз. Реализуемая политика импортозамещения и внутренние отраслевые регламенты, например требования обязательной сертификации технических средств обеспечения транспортной безопасности, становятся препятствием для внедрения современных технологий.



Сергей Долженков

начальник информационно-аналитической группы
ЗАО «ЦеСИС НИКИРЭТ»

Заказчики в 2018 году все чаще стали приезжать на предприятия, интересоваться технологиями производства. Отрадно, что помимо цены они стали больше внимания обращать на функциональность, качество и надежность оборудования. В то же время их поведение было понятно не всегда. Имели место случаи закупки явно контрафактной продукции и пересогласования

оборудования, ранее утвержденного в проектной документации.

Самыми крупными нашими клиентами в минувшем году стали:

- Министерство обороны;
- Министерство спорта;
- Технопромэкспорт.

Среди прорывных технологий 2018 года в сегменте охраны периметров объектов нужно выделить:

- быстроразворачиваемые мобильные системы мониторинга верхней полусферы объекта и прилегающей к нему территории; в дополнение к ним мобильные системы подавления сигналов управления дронами;
- заграждения и ворота с противотаранными качествами;
- быстроразворачиваемые противосколочные заграждения;
- быстроразворачиваемые системы заграждений на основе АКЛ;
- высокоресурсные изделия (до миллиона рабочих циклов): приводы для ворот, механизмы шлагбаумов и замков.

Думается, спрос на эти системы вкупе с решениями для Крайнего Севера мы увидим в 2019 году.



Алексей Гезин

коммерческий директор KeyGuard
(ООО «КиГард»)

Прошедший год можно считать очень успешным. Запущены в производство новые модели ключниц малой емкости, спрос на которые постоянно растет. Расширен список охранных систем, с которыми интегрируется наше оборудование. Мы также первыми на рынке представили решение для кли-

ентов с автопарками — система хранения ключей, интегрированная с алкотестером. Участие в иностранных выставках позволило выйти на новые рынки, нашли новых конечных заказчиков и заключили ряд дистрибьюторских соглашений. Соответственно, выросли и в деньгах и в доле рынка.

Главная сложность, наверное, как и у всех, — режим экономии, принятый во многих компаниях, и особенно в госсекторе. С другой стороны, ограниченный бюджет — это в какой-то мере преимущество, поскольку система хранения ключей может быть более экономной альтернативой системе доступа по картам.

Вопреки бытующему мнению, что механические ключи уходят в прошлое и повсеместно заменяются СКУД, остается огромное количество областей, где по разным причинам невозможно отказаться от «ключевого» доступа. Поэтому спрос на системы хранения ключей, особенно малой емкости (20-30 штук), стабильно растет. В этом сегменте появляются новые игроки. Достаточно долго лидерами рынка были компании из США, Германии, Англии и России. Азиатские производители в сегменте почти не были представлены. Сейчас они стали выходить на рынок, но их продукция пока не дотягивает до европейского уровня по исполнению и функционалу, хотя имеет привлекательную цену.

В 2018 году мы активно работали с постоянными клиентами, но нашли и много новых заказчиков из самых разных областей. Самые крупные заказчики — банки и нефтяные компании.

В 2019 году ожидаем дальнейшего расширения географии дистрибуции (Европа, Африка, Ближний Восток). Мы видим в этом одну из главных целей, наравне с удержанием лидерской позиции в России. Благодаря высокому качеству и широкому функционалу при цене в 1,5-2 раза ниже иностранных аналогов, наша продукция имеет высокие шансы на успех, особенно на африканском рынке, где цена является одним из ключевых параметров.