



### Федор Жидомиров

технический директор ООО «Луис+»

2018 год был успешен для компании. Мы выросли прежде всего в деньгах, но, вероятно, это произошло потому, что мы увеличили свою долю практически во всех сегментах рынка систем безопасности. Во многом это произошло потому, что рынок стал более конкурентным и маленьким игрокам сложно на нем удерживаться.

Ключевыми в 2018 году стали следующие технологические тренды:

- проникновение cloud-технологий во все сферы рынка безопасности;
- все более широкое использование AI — интеллектуальной видеоаналитики при построении систем телевизионного наблюдения;
- дальнейшее развитие биометрических технологий, которое заключалось в том, что распознавание лиц занимает все большее место в системах контроля доступа;
- использование IP-технологий буквально во всех сферах рынка безопасности, включая пожарные системы и системы пожарного оповещения. (Эта тенденция наблюдается уже в течение нескольких лет.);
- общий сдвиг всех систем безопасности в сторону комплексных интегрированных решений. (Эта тенденция наблюдается уже в течение нескольких лет).

Из рыночных трендов за 2018 год можно отметить следующие:

- доминирование китайских производителей в большинстве сегментов рынка безопасности;
- развитие в России и по всему миру проектов, связанных с созданием

«безопасных» и «умных городов». Эта тенденция наблюдается уже в течение нескольких лет;

- предпочтения российскому отечественному производителю систем безопасности со стороны государственных органов;
- не всегда оправданное усложнение и удорожание системы сертификации. Для участия в важных проектах требуется наличие все большего количества сертификатов;
- вытеснение с рынка безопасности мелких и слабых в финансовом и техническом отношении компаний более крупными и компетентными конкурентами. Эта тенденция наблюдается уже в течение нескольких лет.

Победителем или героем прошедшего года считаю компанию Hikvision, которая заслуженно занимает первое место среди производителей систем телевизионного наблюдения и планомерно выходит в лидеры по другим направлениям, связанным с рынком систем безопасности.

В 2018 году заказчикам, как всегда, было необходимо следующее: оборудование с наилучшим соотношением цены и качества; удобные для них условия оплаты; быстрая поставка, желательно со склада; высокий уровень технической поддержки.

«Луис+» регулярно поставляет оборудование порядка 150 брендов. Из них в активной поддержке находится около трети. Таким образом, мы оказываем техническую поддержку более чем по 50 брендам.

При этом мы не заметили существенных изменений в так называемом «портрете заказчика». Может быть, заказчик стал несколько более квалифицированным с точки зрения требований к оборудованию и более прагматичным с точки зрения требований к ценам на оборудование

Мы работаем и со старыми и с новыми заказчиками, в том числе из смежных сфер рынка. Это связано с тем, что «Луис+» планомерно наращивает рыночные и технические компетенции.

В 2019 году мы ожидаем дальнейшего ужесточения конкуренции на рынке систем безопасности. Мы хотим увеличить объем продаж за счет развития традиционных и связанных с безопасностью направлений, а также за счет выхода на смежные рынки.

Мы не считаем, что в мире и в России новые рынки появляются каждый год. А даже если они вдруг и возникнут, это не значит, что любая компания сможет в одночасье нарастить компетенции, необходимые для завоевания этих абсолютно новых рынков.

Рынок безопасности традиционно соприкасается с двумя более емкими рынками: ИТ и buildingengineering. Компания «Луис+» продолжит работу на хорошо известном нам рынке безопасности, по возможности, заходя на проектах в близкие сферы других рынков.



### Станислав Гончар

операционный директор  
ООО «Компания «Лайта»

В 2018 году компания отработала стабильно, повысив эффективность, как следствие, увеличив чистую прибыль. Акцент делали на проектные продажи. Трендом, на мой взгляд, стали развитие мультиформатного направления в видеонаблюдении, использование искусственного интеллекта в видеонаблюдении, улучшение интерфейсов программного обеспечения для СКУД и видеонаблюдения, развитие биометрии в СКУД, развитие рынка мобильного СКУД (электронные замки, замки с возможностью использова-

ния мобильного доступа, мобильные считыватели).

Отдельным трендом стало развитие огнестойких кабельных линий. Распространение требований к работоспособности аварийных систем при пожаре.

В целом по итогам работы нашего торгового дома в 2018 году заметен рост продаж ОКЛ. Хотя рост цен на медь на крупнейших металлургических комбинатах страны приводил к частым скачкам цен на медную кабельно-проводниковую продукцию. В кабельной продукции шла активная замена токсичного кабеля на низкотоксичный (LSLTx) на объектах общественного скопления людей.

Все чаще  
производители стали  
сами осуществлять  
поставки не только  
своим дилерам,  
но и интеграторам

При этом мы столкнулись с исключением из цепочки продаж торговых домов: все чаще производитель сам осуществляет поставки не только своим дилерам, но и интеграторам. Происходило повсеместное удешевление оборудования для видеонаблюдения, появились новые бренды на рынке видеонаблюдения, в основном в эконом-сегменте. Активно использовалось видеонаблюдение и СКУД в программах социального назначения («Безопасный город»).

В 2018 году, в связи с трагическими событиями в г. Кемерово, наблюдали рост спроса на ОПС. К концу года многие торговые компании столкнулись с дефицитом оборудования в сегменте охранно-пожарных систем (ОПС) и пожаротушения, он был вызван повышенным спросом на оборудование для объектов культурной, социальной и торгово-развлекательной сферы.

По результатам 2018 года наши партнеры успешно вышли на объекты, спроектированные в 2015-2016 годах.

Согласно обработанным спецификациям, в разделе систем безопасности преобладали системы пожарной сигнализации, оповещения и эвакуации, кабельная продукция. При этом наши партнеры были обеспечены всем необходимым оборудованием по специальным зафиксированным условиям и в срок. Отсутствие перекосов в сроках поставки — заслуга не только оперативной работы менеджерского состава торгового дома Layta и автоматизации ряда логистических процессов. Сказалась совместная проработка объектов строительства с производителями, оперативная техническая поддержка и ряд процедур по оптимизации применяемых проектных решений.

Заказчики в 2018 году особенно не меняли своих привычных требований. Как и прежде, в запросах звучали качество, наличие на складе и рассрочка. Самые значимые наши заказчики — это субподрядчики крупных строительных компаний.

От 2019 года мы ждем много интересной и сложной работы и с заказчиками, и с поставщиками, конкурентной борьбы с торговыми компаниями. Среди задач — развитие продаж в интернет-канале, улучшение сервиса, развитие компетенций.



**Михаил Бялый**

генеральный директор  
ООО «ТД Актив-СБ»

2018 год оказался очень тяжелым, и виной тому провальный для нас 2017 год, а также затянувшаяся стагнация рынка систем безопасности. Тем не менее, завершив 2017 год с убытком,

2018 год мы завершили с прибылью. Для этого нам пришлось пересмотреть все свои издержки, провести сокращения персонала и офисных площадей, ввести гибкую систему ценообразования, скорректировать складскую программу и бросить все силы на онлайн-продвижение.

В 2018 году мы увидели, что пользователи ждут от технических систем безопасности удобного и понятного интерфейса, какой они привыкли видеть на своих смартфонах и планшетах. Пользователи стали обращать внимание на дизайн оборудования. Следом за появлением новых чипов/процессоров на рынке многие регистраторы и камеры, использующие их в качестве аппаратной платформы, обретают новые возможности, и «интеллект» начинает перемещаться от записывающей аппаратуры на «борт» камеры. Нейросети могут полностью изменить рынок программного обеспечения для систем видеонаблюдения, так как предлагают совершенно другой алгоритм видеонаблюдения, чем тот, что использовался ранее. Облачные технологии становятся привычным делом на рынке безопасности.

В 2018 году торговая марка (бренд) как производителя, так и продавца стала играть все большую роль для профессиональных участников рынка технических систем безопасности. На онлайн-продажи систем безопасности переходят крупные площадки электронной коммерции. Маржа падает, для получения запланированной прибыли приходится наращивать обороты и жестко контролировать издержки. Много мелких компаний вырываются вперед за счет продвижения в интернете. При этом многие крупные офлайн-игроки пытаются сделать то же самое, но по причине громоздкости и инертности у них не всегда это получается. Наличие товара на собственном складе часто остановится решающим фактором при выборе поставщика.

2018 год для корпоративного сегмента отмечен переходом на работу под «заказчика»: предложение явно

превышало спрос. Часто самим заказчикам это давало возможность «давить» на поставщика, добиваясь более выгодной для себя цены. «Частники» же, наоборот, чаще всего обращали внимание на удобство и время доставки, возможность самовывоза, грамотную консультацию при подборе оборудования. Но при этом они готовы были купить оборудование не выше «оптовой» цены. Заказчик стал более образованным и более внимательным при выборе оборудования.

Крупные заказчики в 2018 году — это госкорпорации, «безопасные города», а также нефтегазовый сектор. Коммерческий рынок в 2018 году несколько «просел», хотя периодически появлялись какие-то новые проекты, но их было единицы.

К сожалению, в 2018 году от «старых» партнеров «Актив-СБ» не получил то количество заявок, на которое мы рассчитывали. Многие наши постоянные клиенты сидели без работы, кто-то совсем закрылся. На рынке конечно-го пользователя начали активно действовать интернет-провайдеры, которые готовы продавать оборудование в минус ради получения прибыли с дальнейшего абонентского обслуживания. На рынке охраны объектов крупные игроки также вели агрессивную ценовую политику, в расчете на расширение базы абонентов.

Крупные заказчики в 2018 году — это госкорпорации, «безопасные города», а также нефтегазовый сектор. Коммерческий рынок в 2018 году несколько «просел»

Чемпионом рынка по итогам года можно назвать компанию ДССЛ. Попасть в рейтинг 50 крупнейших производителей систем безопасности авторитетного отраслевого издания

A&S Magazine дорогого стоит. И еще хочу отметить ТД «Тинко»: эффективно управлять таким огромным ассортиментом и таким количеством заказов не каждый сможет.

Легким 2019 год не будет. Будем работать по принципу «Все умрут, а я останусь». Наша задача — увеличение оборота и получение большей доли рынка, а фокус будет обращен на физические лица. Уровень информированности о возможностях технических систем безопасности за последнее время значительно вырос, хороший спрос идет из регионов.



### Артур Стрек

руководитель отдела продаж  
ООО «ТД «Лидер-СБ»

Мы знали, что 2018 год будет непростой, поэтому постарались подготовиться ко всем невзгодам: уплотнили штат, сократили расходы, некоторых сотрудников перевели на удаленный режим работы. Но в целом мы удовлетворены итогами 2018 года.

Новые технологии, которые обратили на себя наше внимание, — кодек H.265+, разрешение 4 Мп АHD и МHD-камеры. Хочу также отметить появление проектных решений у многих производителей оборудования.

Не очень хорошим трендом предыдущего года стала «раздача» несколькими производителями входных цен (дистрибьюторских, дилерских и т. д.) вновь открывшимся компаниям, мелким монтажным организациям и т. д. Это и раньше наблюдалось на рынке систем безопасности, но в 2018 году было особенно заметно. Полагаю, что

ряд производителей таким образом просто перестраховывались, боясь потерять долю рынка.

Сами продажи стали более проектными, так как проектные линейки оборудования, помимо прочего, позволяли дистрибьюторам защитить себя от демпинга со стороны недобросовестных партнеров.

Внутри проектов мы отметили тренд на их удешевление — заказчики демонстрировали желание получить или дополнительные скидки, или лучшие характеристики, или дополнительные функции за те же деньги.

В 2018 году вырос спрос на сегмент «импортозамещение». В связи с нестабильной ситуацией на международной арене мы все чаще от своих клиентов слышим желание купить оборудование российского производства. На этом фоне продолжалось все более активное наступление на рынок основных китайских коллег из Hikvision и Dahua.

Очень заметным стало смешение ИТ-рынка с рынком систем безопасности, а также автоматизация рынка ЖКХ. Наиболее активными были заказчики таких объектов, как аэропорты, производственный сектор, оборонный сектор и строительство.

Хочу отметить успех компании DSSL. Компания очень активно развивается, в 2018 году помимо своих брендов ActiveCam и Trassir начали дистрибуцию Dahua, а также запустили продажу оборудования от Samsung, Stelberry, Sigur.

К заметным новинкам я бы отнес ряд моделей камер из линеек ActiveCam, Hikvision и Dahua.

Мероприятие года, на мой взгляд, это форум Say Future Security. Таких событий на нашем рынке СБ еще не было. Это было громко, ярко, красиво и содержательно.

2018 год показал, как режут бюджеты, как люди начинают считать деньги и с неохотой с ними расстаются. Полагаю, что данная тенденция сохранится и в 2019 году. Наша задача — сохранить позиции на рынке СБ.