

# Отзывы участников об AIPS-2014



**Виктор Гусев,**  
генеральный директор группы компаний «Эгида»

В качестве генерального партнера AIPS мы выступаем уже шесть лет. Наша компания активно участвовала в разработке концепции выставки. В то время в Казахстане не было мероприятия, объединяющего рынок систем безопасности, первый AIPS собрал стендов лишь на четверть павильона.

В Казахстане рынок до сих пор перенасыщен некачественной продукцией. И одна из задач выставки AIPS — рассказать о качественных решениях. При этом мы даем полноформатный взгляд на мировой рынок безопасности, а не глазами отдельных производителей. Мы хотим воспитать в клиентах новое понимание: лучше заплатить за качество, чем потом нести расходы по ликвидации последствий.

Взаимодействие с госсектором в рамках AIPS не является приоритетным. Казахстанский рынок, хоть и меньше размерами, отличается динамичным развитием и ростом во многих сферах. Лучше всего развивается рынок систем видеонаблюдения, тут мы видим удешевление продукции, ее доступность, которые сочетаются с новыми возможностями видеоаналитики. На мой взгляд, будущее CCTV-рынка — за форматом IP, но также интересна технология HD-SDI. В охранно-пожарном сегменте рынок живет старыми технологиями, и их ему достаточно. Переход на адресные системы скорее нужен производителям, чем клиентам.



**Агниус Казлаускас,**  
руководитель международных проектов ITE

По сравнению с прошлым годом выставка выросла на 25%. Изменилась структура стендов: средняя площадь составляет 15,9 м<sup>2</sup>, на место одной крупной приходят 4–5 компаний с небольшими стендами. Средняя площадь стендов составляет 20 м<sup>2</sup>. В этом году приехали компании из Индии, Турции, Тайваня, Швеции, Китая, Чешской Республики.

Экспозиция распределилась по темам так: 2/3 стендов представляют системы видеонаблюдения и системы контроля доступа, 1/3 выставки посвящена пожарной безопасности. Зарубежных участников могло быть больше, просто китайским компаниям слишком поздно подтвердили командировочные бюджеты. Китайцы всегда ездят группами с представителями правительства, подтверждение получают на китайский Новый год. Поэтому не успели с участием. Но и в такой ситуации мы уже опережаем проект Kazakhstan Security Systems в Астане по площади и количеству участников. Удостовериться в этом можно будет по итогам AIPS, на основе данных, подтвержденных аудиторскими компаниями.

В 2015 году AIPS, как мы планируем, откроет второй зал: и для китайских партнеров, и для иностранных производителей. Формат деловой программы будет изменен, в ней появятся тематические конференции, например по теме retail security. Спонсором такой конференции, по предварительной договоренности, выступит Axis.



**Никита Панфилов,**  
руководитель отдела развития компании Intant

В этом году на AIPS появилось большое количество маленьких компаний-новичков. Те, кто не первый год участвует, пытаются увеличить площадь застройки. По-прежнему растет число компаний из России. Можно отметить Axis — в прошлом году они здесь были как часть дилерского стенда. Однако местным компаниям все равно проще. При всей своей мощи, при всех своих складах чужим труднее найти крупного клиента. Тем более никакие русские не могут соревноваться с китайцами.

Тут, в Казахстане, китайцы ведут себя активнее, чем любые российские компании. В прошлом году мы получили информацию об объеме их импорта, и я был впечатлен. Рост составил более 100% в первом полугодии 2013 года — больше миллиона долларов. С учетом того, что они начали со второй половины 2012 года.

Преимущество казахских компаний состоит в системе противове-сов (работе с другими производителями, тоже китайскими). Наш хлеб и уникальность — поддержка складами, любые объемы в кратчайшие сроки. Поддержка сервисом и консультацией также играет нам на руку. Благодаря имени и репутации делать серьезные проекты в Казахстане нам немного проще.

Девальвация — с одной стороны плохо, но в то же время хорошо. Многие мелкие компании исчезнут с рынка, а вместе с ними — и дешевое некачественное оборудование, которое мешало не только нам.

Наши складские запасы постоянно растут, на сегодняшний день они достигли такого уровня, что мы можем реализовывать товар без пополнения склада в течение двух месяцев. Многие поставщики идут нам навстречу, помогая бороться с девальвацией, потому что рынок Казахстана сейчас интересен многим, и никто не хочет потерять свои позиции и такого партнера, как Intant.



**Лилиан Чжань,**  
менеджер по продажам на территории СНГ компании Dahua

Цель участия в AIPS — показать наши новые технологии и продукцию. На этой выставке мы общаемся face to face с нашими клиентами и клиентами наших клиентов. У нас на стенде представлена собственная разработка Dahua: HD CVI. Это аналоговый формат видеонаблюдения с высокой степенью разрешения 1920H. Преимущества HD CVI — возможность совмещения вместе трех сигналов, передача видео без потери в качестве, большое расстояние передачи сигнала, конкурентная цена.

И, конечно, интересно, как обстоят дела у конкурентов. Я отметила новых участников — Axis, Panasonic, Vivotek. Их приход на AIPS говорит: на рынке Казахстана сложились благоприятные условия для роста.

Сейчас в Казахстане особенно востребованы решения по безопасности. Например, многие заводы и фабрики начинают использовать системы видеонаблюдения в полном объеме. Кроме того, есть аэропорты Астаны и Алматы, для которых актуальна тема модернизации систем видеонаблюдения, в том числе установка новых камер и регистраторов.



**Станислав Зинченко,**  
директор Асипен в Казахстане

За шесть лет существования AIPS мы участвуем в выставке четвертый раз. Мы представляем видеонаблюдение, в компании идет переход на IP-линейку.

Последний раз до этого участвовали в 2011 году. Выставка изменилась, очень много заехало участников-россиян, есть здоровый интерес. Два фактора объясняют это: Таможенный союз и переход с аналогового формата на IP. В Казахстане все стабильно строится и развивается, да и ситуация в мире диктует интерес к безопасности. В республике многие оборудуют объекты системами безопасности и контроля, что немало важно в период кризиса.

По уровню AIPS превосходит выставку в Астане, смотрится обширней, особенно в этом году.



**Владимир Стрельцов,**  
директор по продажам в России и странах СНГ, Axis Communications

В 2014 году Axis впервые участвует собственным стендом на выставке AIPS. До этого мы довольствовались присутствием наших камер на совместном стенде с дистрибьютором. В 2012 году мы были нацелены на выстраивание партнерской программы в России. Сегодня наш фокус — страны СНГ, прежде всего Украина и Казахстан, здесь для нас актуальны повышение узнаваемости бренда и расширение партнерской сети.

Мы всегда и везде показываем много оборудования. Девиз таких презентаций: «Мы не боимся тяжелых условий». Одна из тем нашего стенда на AIPS — технология Lightfinder, мы называем ее «труба». В темной нише установлена камера, и на мониторе видно: цветная картинка сохраняется при минимальной освещенности.

Эффективность выставки мы измеряем по количеству лидов — так мы называем качественный контакт на стенде и семинарах; результатами лида являются визитка и анкета. По итогам анализа анкет решаем, в какую группу определить контрагента — к заказчикам или партнерам (участники партнерской программы).

Рост наших продаж в Казахстане говорит о наличии свободного рынка и его готовности воспринимать оборудование нового уровня. Клиенты стали смотреть не только на оборудование, но и на сервисное сопровождение, они стали считать и сравнивать, сколько времени будет уходить на установку, обслуживание оборудования. Например, если ты можешь сделать настройку фокуса удаленно по сети, то это для казахской географии существенный аргумент в пользу поставщика такого оборудования. Из направлений, которые нам интересны в Казахстане, стоит назвать те, в которых мы традиционно сильны: ретейл, транспортная безопасность и системы городского наблюдения. В поле нашего внимания есть и банковский сегмент.

В Казахстане, как и везде, центр принятия решений по безопасности плавно сместился от служб безопасности в IT-департаменты. Более того, все чаще мы заходим к заказчикам даже не через безопасность или IT, а через отделы маркетинга. Поэтому в презентации мы показали, как можно распределить стоимость камеры в бюджетах нескольких отделов за счет ее универсальной пользы для различных подразделений. Основной посыл: камера Axis — это больше, чем инструмент видеонаблюдения.

Я не могу сказать, что есть какая-то специфика работы в Казахстане. Может, нам везет, но мы не замечаем принципиальных отличий или какого-то особенного национального колорита, экономика везде работает по единым законам.



**Вадим Насыров,**  
директор российского представительства компании Microdigital

Головной офис Microdigital расположен в Южной Корее, свои представительства компания имеет в России, Казахстане, Украине, Беларуси. В Казахстане у нас свой склад, мы делаем логистику, маркетинг и продвижение, пресейл (выездные презентации). Работаем через дилеров. В России структура представительства — вендор, дистрибьюторы, дилеры. А в Казахстане нет дистрибьюторов — вендор работает напрямую с дилерами. Казахский рынок я оцениваю в разы меньше, чем российский. Поэтому цепочка дистрибуции в разы короче. Работая в Казахстане, нужно уделять очень большое внимание местному менталитету. Сильны связи личные, хотя... Четыре года назад, когда Microdigital пришел на рынок Казахстана, нам говорили — все закрыто, связи построены, свободных мест нет. Время показало обратное.

Россиян в Казахстане любят, любят и украинцев. В Казахстане есть серьезное понятие гостеприимства. Гость для казахов — святое. Гостеприимство возведено в ранг традиции — и в бизнесе тоже, но есть и обратная сторона восточной специфики: тут никто ничего не говорит прямо. Есть даже такой сленговый термин для некоторых переговоров по проектам — «бамбук». Это когда процесс длится ради процесса. Для успеха в Казахстане нужно уделять очень большое внимание людям. Если в России привыкли выстраивать бизнес-отношения, то здесь нужны отношения человеческие.

Большой стенд на MIPS отбивается за месяц, стенд на AIPS — это вопрос инвестиций в будущее. До нас стенды на алматинском AIPS были крохотными, никто не вкладывал деньги. Microdigital первыми сделали большой стенд, можно сказать, мы приучили лидеров местного рынка не экономить на имидже.



**Антон Голубев,**  
руководитель направления ВЭД компании «ЭРВИ Групп»

В выставке AIPS участвуем второй раз. Но уже есть с чем сравнивать. Выставка в 2014 году заметно выросла и по представленности компаний в сегменте видеонаблюдения (их стало больше), и по количеству посетителей. Также хочу отметить, что вырос профессиональный уровень посетителей. Мы провели анкетирование среди посетителей нашего стенда, и видно, что у многих есть конкретные цели на AIPS: посещение семинаров, поиск системы видеонаблюдения для заказчика, знакомство с новинками.

За прошедший год мы существенно расширили нашу дилерскую сеть в Казахстане. В этом году оборудование RVi можно было увидеть и на нашем стенде, и на стенде одного из наших дилеров — компании Lider Company. Сейчас мы сосредоточились на продвижении бренда RVi, его узнаваемости и, самое главное, информировании потенциальных клиентов о преимуществах работы с продукцией RVi.

Наш семинар посетили 40 человек — полный зал. Раздаточных материалов распространили вдвое больше, чем в прошлом году. Это говорит о росте интереса к продукции RVi. Мы также провели розыгрыши на стенде и семинарах — победители получили IP-камеры, видеодомофоны.



**Александр Осипов,**  
директор компании «Эф Эф»

По меркам Украины, где находится головной офис, у нас большая компания — 83 человека. Компания существует восемь лет, бренду серверов объектовой видеоаналитики Sova — четыре года. В Казахстане третий год, сейчас больше вкладываем в маркетинг, чем в технику. Первый год работы в республике ушел на то, чтобы понять: умные технари — еще не все, к тому же восточный менталитет учитывает внешние атрибуты, успешность, масштабность, подачу.

Мы быстро поняли, что догонять Intellect и Trassig уже поздно, да и типовые предложения не всегда работают — мы не можем рассчитывать на то, что интегратор донесет наше видение. А опыт работы на американском рынке научил меня вниманию к эмоциям клиентов. Если человек купил камеру за 300 долларов, он должен, как в кинотеатре, получать удовольствие от пользования системой.

Поэтому смысл нашего подхода — «уловить фишку» не нашего продукта, а того, что нужно клиенту, проникнуть хотя бы на первый уровень сути его бизнеса. Например, ТРЦ. Скажем честно, это большая мышеловка, куда надо заманивать людей и где их нужно как можно дольше комфортно удерживать. Поэтому в решении для ТРЦ важен мониторинг и учет людского потока: сколько и где покупателей, какие этажи, какие отделы, как реагируют на рекламные компании.

В Казахстане мы определили для себя в качестве цели корпоративный сектор, ушли из масс-маркета. Наш основной партнерский бренд — Microdigital. Мы открыли новый способ продаж, когда внутри проекта каждый зарабатывает только на своем продукте. Мы называем это «проектная дистрибуция». Также мы работаем с Hikvision, Dahua, Vivotek (на Украине — Axis и Bosch). Остальные бренды пока что работают по принципу «бери больше, кидай дальше» — не готовы ввязываться в длинные проекты, продавать интеллектуальные решения.

Вопрос кадров в Казахстане — беда. На всех ключевых позициях у нас тут работают украинцы. Я не ожидал найти программистов, но хотя бы пресейловых менеджеров. То, сколько специалисты в Казахстане хотят за свою квалификацию, я не считаю возможным платить, мне проще прислать сюда украинца.

Специфика работы в Казахстане особая, и она не только в бизнес-моделях. Почти каждый в начале работы на этом рынке прошел через «ошибку с чашкой». Это когда на встрече берешься ухаживать за соседями по столу (хотя ты — гость), да еще от души наливаешь чашки до краев (по местным традициям это намек на то, что встречу пора заканчивать).

Я помню свою первую выставку в Астане четыре года назад — крупных стендов практически не было. А на AIPS я уже вижу, что мы выставку точно отобьем.



**Ян Шен,**  
менеджер по маркетингу Hikvision  
в странах СНГ

В AIPS мы участвуем каждый год, на стенде нашего эксклюзивного дистрибьютора в Казахстане — компании Intant. Мы сделали акцент на аналоговые камеры с разрешением 720 TVL, базовые IP-камеры 2-й серии на платформе Raptor с минимальной загрузкой сети при кодировании сигнала, а также камеры 4-й серии Smart IPC.

Эти модели оснащены моторизированным объективом, автоматической регулировкой заднего фокуса и автоматической регулировкой диафрагмы. У них настоящий механический WDR, а также больше интеллектуальных функций: прошивка позволяет распознавать лица, предусмотрена реакция на тревожные события (движение в запретных зонах).

Правда, уже в следующем году планируем свой собственный стенд, чтобы показать больше новой продукции нашим дилерам и конечным клиентам. Ведь на выставках MIPS и «Технологии безопасности» стенды Hikvision — традиционно одни из самых больших. У нас очень широкая линейка продукции, мы хотим показать ее всю. Ведь AIPS — это хорошая возможность продемонстрировать все преимущества Hikvision не только для компаний из Казахстана, но и ближайших государств. AIPS — крупнейшая выставка в Средней Азии.

