



Как изменился рынок?

Компании рынка систем безопасности рассказали журналу РУБЕЖ, что изменилось в сфере их деятельности с наступлением новой экономической реальности и как они планируют выстраивать работу на этом фоне в 2015 году. Участниками опроса стали представители торговых домов, компаний-интеграторов, а также проектных и монтажных организаций.

Торговые дома



Андрей Васильев

директор по развитию бизнеса,
ТД «Видеоглаз»

Остановились многие проекты. Они были запланированы на 2015 год, а теперь их просто невозможно реализовать из-за того, что цена выросла в два раза, а все заложенное оборудование — импортное. Я думаю, что теперь отечественная продукция будет более востребована. Все поняли, что работать нужно оперативно: максимально быстро реагировать на все заявки и контролировать погрузочные цены. Стало больше работы при том же количестве заказов — необходимо делать очень много движений, чтобы каждый заказ довести до конца и реализовать его.

Мы много в чем хотели отметить в 2015 году, но с текущим курсом доллара это будет очень сложно сделать. Реализация запланированных проектов сейчас находится под угрозой. Среди приоритетных для нас проектов можно назвать оснащение системами безопасности аэропорта «Домодедово», крупных торговых центров, производственных предприятий, государственных больниц, обеспечение безопасности транспортных объектов и другие крупные проекты.



Константин Булаков

коммерческий директор,
ООО «Випакс»

Сейчас очень сложно что-то прогнозировать из-за тяжелой экономической ситуации, так как на рынке присутствуют элементы паники. Под конец прошлого года часть клиентов постаралась закупить как можно больше товара по старой цене. Покупалось даже то, что лежало очень давно, и велика вероятность, что этот год многие поставщики оборудования встретили вообще без складов, а новый товар придется приобретать уже по новым ценам и ждать его несколько месяцев.

Большое количество проектов замораживаются, как и в 2008 году, на неопределенный срок. Как производитель мы столкнулись с повышением цен и приостановкой поставок на некоторые

компоненты. Но для нас это не критично, так как мы всегда заранее прорабатываем подобные варианты, и поэтому у компании есть запас необходимых комплектующих. Также мы спокойно смотрим в будущее: с повышением курса доллара наша продукция становится более конкурентоспособной.



Владимир Василенко

директор, ООО «ТД ВЭРС»

То, что происходит сейчас, — это буря. Все рынки уменьшатся в два раза, соответственно, и игроков станет меньше. Но оставшиеся станут сильнее, зубастее и существовать будут еще очень и очень долго. Главное — быть готовым к сложностям. Для экономической составляющей все плохо, а для конкретных людей кризис — это время новых возможностей.

Скоро наша компания перейдет на договорные цены. Даже наше правительство согласилось, что мы вернулись в 1998 год. В условиях отсутствия каких бы то ни было кредитных средств и ставок оценивается некая рентабельность компании, поэтому ценники меняются и будут меняться. Если рынок России дойдет до этого, то начнется фиксация в условных единицах.

В ближайшее время мы планируем участвовать в обеспечении торгового ретейла. Он разный: начиная от «Меги», «Ашана» и заканчивая продуктовыми сетями, такими как «Магнит», «Пятерочка». В нынешней ситуации (с учетом «загибания» малого бизнеса под корень) только сетевые магазины и будут существовать.



Андрей Чермянинов

генеральный директор,
ООО «КМ-Юг»

Ощутимое изменение на рынке — повышение цен в связи с ростом курса доллара. И сегмент мелких монтажных организаций если не обанкротился, то уж точно выбыл из игры. Монтажники-одиночки занимали от 7% до 15% рынка — и это направление мы тоже потеряли. Уже сейчас чувствуется проблематичность работы над дебиторской задолженностью. Тот, кто занимается товарным кредитованием, поймет меня. Конечно, настроение у компаний изменилось. Бизнес будет падать и сейчас, когда поднимаются цены.

Я предполагаю, что покупательский спрос снизится на 40–60%, а существование напряженной ситуации продлится как минимум до весны.

Единственный проект, в котором я бы хотел принять участие и который действительно может быть реализован в Ростове, — это Чемпионат мира по футболу 2018 года. Также я готов участвовать во всех мероприятиях, связанных с ЧМ на юге России.



Федор Жидомиров

технический директор, «ЛУИС+»

Сейчас можно говорить, что глобальный кризис начался в середине декабря, а до этого была просто стабильная, неопределенная и не очень хорошая ситуация. Все поднимают цены. Не только импортное, но и российское оборудование дорожает, так как используются импортные комплектующие. Поставщики и дистрибьюторы перестают кредитовать своих покупателей. С этим столкнулась и наша компания. Но мы понимаем, что других вариантов просто не существует.

У нас много разных планов и проектов на 2015 год. Это проекты с государственными структурами, в банковской сфере, с корпорацией «Газпром». Другой вопрос в том, как они будут развиваться, поэтому мне не хочется заранее говорить о них.



Дмитрий Барминов

заместитель генерального
директора, ООО «ВижнПро»

В сложившихся условиях рынок видеонаблюдения, аналогично большинству других направлений, претерпевает серьезные изменения: емкость спроса заметно сузилась, изменились потребительские предпочтения и финансовые возможности покупателей. В нашей отрасли особенная целевая аудитория, и тем не менее мы, как и любая другая компания, были вынуждены пересмотреть стратегию развития бизнеса.

Мы будем стараться реагировать на все изменения нашего рынка, постараемся не только сохранить, но и приумножить занимаемую долю. Поэтому, с точки зрения дистрибьюторов, кроме прочих наших проектов, желанными для компании будут крупные: МГТС; «Москва Сити» (башня «Федерация»), «Безопасный город».



Сергей Морозов

директор департамента комплексных решений, ООО «АЛПРО»

На рынке мы выделяем отрицательные перемены. Отрицательные в том плане, что заказчики стали приостанавливать работы на своих объектах. Стало сложнее с финансовым обеспечением проектов, ухудшились условия авансирования. Но особенных антикризисных уловок мы не заметили.

Мы планируем участвовать во всех проектах, которые будут связаны с оснащением объектов охранной сигнализацией, контролем доступа, пожарной сигнализацией, автоматизацией инженерных систем. Имеется определенный задел по потенциальным заказам, хотя экономическая ситуация, скорее всего, внесет свои коррективы: что-то отложится, что-то вообще не состоится. И все же мы надеемся на лучшее.

Компании-интеграторы



Константин Парфенов

директор департамента сетей и телекоммуникаций, ЗАО «Ай-Теко»

В нынешней экономической ситуации многие приостанавливают закупки нового оборудования до стабилизации рынка. Все больше участников энергетического рынка меняют планы по обновлению основного оборудования в пользу поддержания работоспособности уже существующего, увеличивают операционные бюджеты, снижая инвестиционные.

Преимущество получают организации, уделяющие пристальное внимание структуре своих расходов. Нет сомнений, что будет активно развиваться практика тщательной проверки устойчивости исполнителя в сложных проектах.

Также появилась любопытная практика открытого обсуждения разделения рисков при реализации проектов. Эту тенденцию можно четко проследить практически во всех секторах, включая нефтегазовый.

У нас есть опыт работы над проектами как для операторов связи, так и для корпоративных клиентов. Чем крупнее и

масштабнее проект, тем нам интересней в нем участвовать. Сейчас как раз подходящее время, чтобы уделить внимание оптимизации своих сетей и расходов на их обслуживание. У нас есть такая экспертиза, поэтому подобные проекты интересны «Ай-Теко».

Сейчас как раз подходящее время, чтобы уделить внимание оптимизации своих сетей и расходов на их обслуживание

Также мы хотим активно включиться в процесс замещения импорта, открывая собственные производства телекоммуникационного оборудования и ПО с последующей установкой в сетях наших клиентов. Не могу обойти стороной проекты в области энергетики. «Ай-Теко» принимает активное участие в проработке решений по обеспечению электроэнергией нефтяных и газовых месторождений в Сибири и на Дальнем Востоке. Уже в этом году мы должны приступить к непосредственной реализации этих проектов.



Айдар Гузаиров

заместитель генерального директора по развитию бизнеса, ОАО «ICL-КПО ВС»

Сложная экономическая обстановка сказывается на ИТ-рынке, который зависит от импортных производителей и курса валют. В частности, некоторые западные производители поддержали санкции, и поставки их продукции российским компаниям сейчас ограничены. Кроме того, из-за сильного колебания курсов валют мы наблюдаем рост стоимости программного обеспечения и оборудования.

В ответ на политику санкций в России появилась политика импортозамещения. Ряду наших иностранных партнеров мы предложили перенести производство в Казань. Сейчас они прорабатывают этот вопрос, и в 2015 году мы можем стать свидетелями появления первых проектов. Хотя, по самым оптимистическим оценкам, условно полное импортозамещение может произойти не ранее, чем через 5–10 лет.

Учитывая существующие экономические условия, маловероятно, что в 2015 году будут запускаться какие-то

серьезные инвестиционные проекты. Скорее всего компании сконцентрируются на техническом сопровождении того оборудования и ПО, которое у них уже есть.

Наша компания выиграла конкурс на организацию в 2015 году информационной поддержки процесса аккредитации чемпионата по водным видам спорта, где акцент будет сделан на наших решениях, разработанных для казанской Универсиады-2013. Среди интересных для нас отраслей особенно хотелось бы выделить энергетику — недавно ICL-КПО ВС совместно с Казанским университетом провела семинар, посвященный проблеме кибербезопасности энергетических объектов. По итогам мероприятия на базе ICL-КПО ВС была создана специальная рабочая группа, состоящая из представителей университета и крупнейших энергетических предприятий Татарстана и России. Она займется разработкой подхода к формированию специального решения по обеспечению информационной безопасности отрасли.



Андрей Прозоров

директор департамента специальных технологий безопасности, группа «Астерос»

Безусловно, нестабильная экономическая ситуация заставит бизнес аскетично относиться к бюджетам на информационные технологии и инженерную инфраструктуру, однако обеспечение безопасности оставалось островком стабильности во все времена. Это не то направление, на котором экономят, в том числе из-за сложной обстановки. Среди наших коллег-вендоров есть те, кто удерживает неизменные рублевые цены на поставки в рамках заключенных контрактов. Причем это как отечественные компании, так и западные с производством в России. В целом по рынку рост цен есть, но он не пропорционален курсу.

В 2015 году мы намерены сконцентрироваться на трех основных направлениях: обеспечение безопасности спортивных объектов и крупных спортивных событий, транспортная безопасность и «Безопасный город/регион». Кроме того, в перспективе мы планируем развитие собственной продуктовой линейки, состав которой анонсируем позже.



Светлана Шургина,

заместитель директора
по маркетингу, компания «БЕЛТЕЛ»

В 2014 году мы завершили завершены крупные проекты, как гостиничный комплекс под управлением Ассог в Москве, где нашей компанией была построена система безопасности, инженерная, телекоммуникационная и мультимедийная инфраструктура всего здания, проведена модернизация ИТ-инфраструктуры ООО «БИН Страхование», осуществлена модернизация корпоративной сети связи предприятия «АрселорМиттал Темиртау» и многие другие проекты.

Планов на 2015 год у нашей компании, как и всегда, много. Мы активно работали, работаем и планируем продолжать работать с компаниями самых разных отраслей. Это и индустрия гостеприимства, и промышленное производство, и финансовый сектор, и госсектор, и здравоохранение, и многое другое.



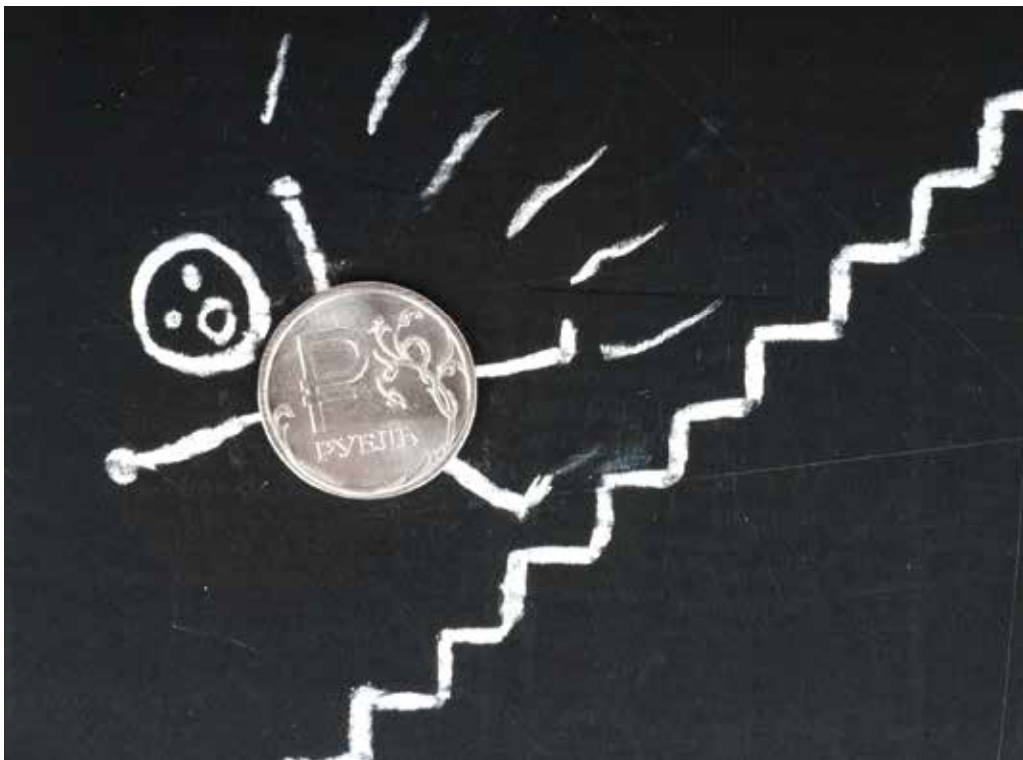
Борис Бобровников

генеральный директор,
ЗАО «КРОК»

Общий вектор рынка очевиден: заказчики экономят, мы им в этом помогаем. Системная интеграция всегда была конструктором, теперь он будет сложнее, более облачным.

Наша компания переходит от решений к предложению услуг — сейчас сама ситуация способствует тому, чтобы заказчики стремились получить больше отдачи от имеющегося у них оборудования. В экономике наступил острый момент, и некоторые заказчики просто заморозили бюджеты на «железо» на пару месяцев и просчитывают аутсорсинговые схемы с использованием облаков. Аутсорсинг — это возможность строить новую инфраструктуру на чужие деньги, а потом арендовать ее вместе с ПО и услугами по обслуживанию. В сегодняшних условиях аутсорсинговые ЦОД с серьезной инженерной начинкой, виртуальные дата-центры — реальная альтернатива закупкам «железа». Если говорить об облаке нашей компании, то это не только вычислительные мощности, но еще и системы, которые можно взять в аренду.

Основной тренд сегодня — дефицит денег. Соответственно, это экономия на инфраструктуре и переход к технологической независимости. Сейчас проис-



ходит достаточно резкий переворот в ИТ-индустрии, большинство компаний пытается перейти на отечественных производителей как «железа» и софта, так и ряда услуг по сервису и техподдержке. Есть другие тренды, например работа с вендорами независимых стран: Китая, Кореи, Индии и т.д. Таких запросов у нас много, с некоторыми производителями сотрудничество только началось, с кем-то мы работаем уже много лет. Усилился спрос на решения на базе ПО с открытым кодом.

Основной тренд сегодня — дефицит денег

Наши проекты для военно-промышленного комплекса в 2015 году будут ориентированы на актуальные направления отрасли, которые мы активно развиваем. Например, системы бизнес-аналитики (BI). Спрос на BI поднимется, потому что считать, следить за эффективностью всем придется чаще и точнее. Мы также будем развивать ситуационные центры с серьезной аналитической начинкой — BI и геоинформационные системы (ГИС), видеоконференцсвязь, физическую безопасность — видеоаналитику, системы 3D-распознавания лиц.

Среди востребованных в 2015 году, безусловно, видим проекты по беспи-

лотникам (робототехнике), облачным услугам, центрам обработки данных, ряду других решений. Продолжим развитие иных направлений «КРОК» — Big Data, систем распознавания речи, видеоаналитики, информационной безопасности, систем управления и мониторинга ИТ-инфраструктуры, «умного города», интеллектуальных зданий, промышленной автоматизации и т.д.



Дмитрий Слободенюк

коммерческий директор, компания
ARinteg

В нынешней экономической ситуации заказчики сместили акцент с имиджевых проектов на проекты экономически эффективные. Сегодняшний вектор развития — снижение затрат за счет оптимизации ИТ-инфраструктуры и вместе с тем повышение ее безопасности. Серьезный ущерб наносят атаки типа DDoS, для которых характерны две тенденции: усиление мощности и рост их продолжительности. Специфика деятельности современных организаций требует от средств информационной безопасности высокого уровня защиты от атак DDoS. Выражается это в предоставлении постоянного бесперебойного доступа к открытым корпоративным ресурсам.



Сергей Тимохов

коммерческий директор,
ЗАО «Слот»

Главный тренд рынка систем безопасности — диверсификация продукции, развитие отечественного рынка. В проектах все чаще используется либо российское оборудование, либо произведенное в Юго-Восточной Азии. Европейских и американских брендов становится меньше. Сейчас европейские поставщики не выполняют условия контрактов, затягивают поставку продукции. У нас было несколько проектов, которые были на грани срыва из-за того, что поставка в Россию была осуществлена в последнюю очередь. Кроме того, европейские товары очень сильно выросли в цене, а продукция Юго-Восточной Азии осталась на прежнем уровне. Товары из тех же Германии и Швеции становятся неконкурентоспособными: очень высокая цена при том, что качество не намного выше, чем у продуктов из Азии.

В проектах все чаще используется либо российское оборудование, либо произведенное в Юго-Восточной Азии

Также рынок ожидает уменьшение доли компаний, которые состояли из двух-трех человек и не имели опыта работы. Такие компании в условиях нестабильной финансовой ситуации разоряются. Остаются лишь крупные игроки, у которых есть собственное проектное бюро, штат квалифицированных инженеров, ресурсы, в том числе и финансовые, чтобы реализовывать крупные инфраструктурные проекты.

В 2015 году мы планируем принять участие в техническом переоснащении крупных аэропортов Российской Федерации. В 2014 году мы оборудовали системами безопасности порядка 20 аэропортов, в следующем, по плану, их будет гораздо больше. Кроме того, займемся комплексными системами экстренного оповещения населения (КСЭОН) муниципальных образований России. У нас уже есть опыт модернизации КСЭОН в Республике Татарстан, в Вологодской области. Будем развивать сотрудничество с «Российскими железными дорогами» по оснащению различных объектов комплексными системами безопасности.

Также наша компания намерена помогать муниципальным органам власти формировать стратегию безопасности и развивать различные системы безопасности в рамках программ «Безопасный город» и «Безопасный регион».

Монтажные и проектные организации



Владимир Праведников

директор департамента
проектирования, ЗАО «ИННЦ»

С конца 2014 года заказчики начали более пристально и детально подходить к планированию объемов своих работ. Тут наблюдается тенденция к сокращению. Точно можно сказать, что в какой-то степени наши объемы тоже падают. Это вынуждает нас искать новых заказчиков, новые проекты, чтобы не работать с одной-двумя компаниями. Мы идем в сторону расширения сферы деятельности.

Наша компания ориентирована на проекты по обустройству нефтяных месторождений. В этом смысле 2015 год не несет сюрпризов. Активно сотрудничаем с предприятиями «Роснефти», в частности с дочерней «Удмуртнефтью».



Георгий Чихрадзе

заместитель генерального
директора, ООО «Спецпроектмонтаж-автоматика»

В 2014 году наша компания успела закончить проекты и завершить работы на объектах до того, как цены были значительно повышены. Нас кризисная волна не коснулась. Но от коллег знаю, что их эта ситуация затронула.

Все поставщики стали требовать стопроцентную предоплату

Например, компания Legrand повысила цены на 60%. Кроме того, все поставщики стали требовать стопроцентную предоплату. А со стороны заказчиков все чаще встречается задержка оплаты.



Эрик Штоль

главный инженер,
ООО «РК-Инжиниринг»

На 2015 год запланировано перепроектирование, связанное с такими объектами, как жилые дома, подземные парковки, детские сады. Но большая часть выигранных нами тендеров касается именно жилых домов. Риски реализации — это резко возросшие цены. Можно говорить о примерном подорожании продукции на 10–15%.



Сергей Куляжев,

главный инженер, компания «ТСН»

Все компании в конце 2014 года стремились успеть закупить оборудование по действовавшим ценам, до следующего повышения цен. Проектные и монтажные организации старались быстрее сдать свои проекты в рамках действующих прайсов. Как будет в новом году — можно будет сказать ближе к февралю–марту.

В 2015 году хотим принять участие в проектировании жилого комплекса «Салават Купере» в Казани. Объект обещает стать крупным административным и деловым центром.



Руслан Иванов,

генеральный директор, ООО «Альфа»

В конце 2014 года на рынке, прежде всего, изменились цены — рост составил 15–30% в зависимости от производителя. В результате наблюдался общий спад объемов заказов как у нас, так и у поставщиков оборудования. Они хотят перестраховаться, поэтому настаивают на стопроцентной предоплате. Они понимают, что в любой момент заказчик может заморозить проект, что банки неохотно теперь дают кредиты. Поставщики больше не готовы вкладывать собственные деньги в проект.

Будем работать над созданием систем видеонаблюдения для воронежских банков. Кроме того, мы реализуем проекты и для объектов ретейла.