

Заповедный рынок

Благодаря отсутствию охраны как вида предпринимательской деятельности большинство объектов в Беларуси контролирует Департамент охраны МВД РБ. Орган устанавливает высокие требования к оборудованию, что отсекает многих потенциальных игроков. Но это скорее плюс, считает **Андрей Юрков**, генеральный директор НТ ЗАО «Аларм».

 **Беседовал:** Станислав Тарасов

Как долго существует компания «Аларм»?

АНДРЕЙ ЮРКОВ: В 2018 году нашей компании исполнится 25 лет. Мы довольно долго и успешно развиваемся на рынке охранных систем Беларуси и сейчас входим в число лидирующих игроков этого направления.

Наша флагманская разработка — автоматизированная система передачи извещений о проникновении и пожаре «Алеся» — установлена более чем в 160 отделах Департамента охраны МВД РБ, а также на ключевых промышленных предприятиях и учреждениях культуры страны: «БелАЗе», Белорусском металлургическом заводе, Мозырском НПЗ, в Национальной библиотеке Беларуси и т. д.

Систему мы разработали в 90-х, с тех пор как центральное звено системы, так и парк приборов неоднократно подвергались модернизации.

В России действует около 30 тыс. частных охранных организаций, которые являются самостоятельным каналом сбыта для производителей охранных систем. В Беларуси ЧОПов и ЧОО нет, а монопольное положение на рынке охранных услуг принадлежит Департаменту охраны МВД РБ, который вы упомянули. В чем специфика работы с этим органом? Как вы оцениваете такую государственную политику?

А. ЮРКОВ: Департамент охраны, действительно, занимает монопольное положение в части услуг, он же является и основным регулятором охранного рынка.

Несмотря на это, для защиты собственного имущества организации, в том числе коммерческие, могут создавать службы безопасности, которые получают в департаменте лицензию.

Оптимизм вызывает проект «Безопасный город». Сейчас БГ строят в Минске, затем планируют повторить опыт столицы во всех областных центрах

Для производителей, желающих поставлять свою сигнализацию на объекты под охраной департамента, предусмотрена процедура сертификации оборудования, испытания в рамках которой включают опытную эксплуатацию на объектах. В этом отношении российский рынок, конечно, более динамичен.

Мы не можем просто направить разработку своих систем в сторону, которую считаем перспективной. Производителям необходимо согласовывать действия с требованиями департамента, если они не хотят лишиться заказчика в его

Forbidden market / By Stanislav Tarasov

Due to the fact that security does not exist as an autonomous type of business, most of the facilities in Belarus are controlled by the Department of Security of the Ministry of Internal Affairs of the Republic of Belarus. The body sets high requirements for equipment, which cuts off many potential players. But it seems to be more of advantage, says Andrey Yurkov, general director of NT ZAO «Alarm».

лице. Это совсем не просто, так как ведомственный технический совет внимательно следит за мировыми трендами отрасли. И далеко не всем удается пройти сертификацию.

Я бы не сказал, что такой государственный подход плох. Это скорее хорошо, потому что есть единый и понятный стандарт для большинства объектов.

А как представлены иностранные компании, европейские? Они же могут импортировать оборудование, например, для В2С?

А. ЮРКОВ: Для В2С, и не только. Они поставляют крупным ритейлерам, предприятиям, у которых нет специфических требований, под конкретные задачи заказчика. В целом экспансионистские желания зарубежных компаний мы ощущаем. Но единственный европейский производитель, которому удалось закрепиться, — это Siemens. Попытки есть всегда. Зарубежные производители регулярно предлагают нам сотрудничество, но в большинстве случаев мы отказываем. Не видим смысла, т. к. сами производим оборудование не хуже и покрыли им уже всю республику.

А Siemens почему «прижился»?

А. ЮРКОВ: У Siemens очень качественная пожарная сигнализация, она соответствует требованиям евро норм — EN. Подчас этого требуют внутрикорпоративные стандарты предприятий, например предприятий энергетического сектора. Пожарное направление продвигает Siemens в проекты.

Какие крупные инфраструктурные проекты и государственные программы станут драйверами роста рынка систем безопасности в Беларуси в ближайшие годы?

А. ЮРКОВ: Каких-либо прорывных проектов в Республике Беларусь в ближайшее время не предвидится.

Стабильно развивается жилищное и бизнес-строительство. Основная проблема здесь в платежах. Существенную долю проектов застройщики не оплачивают в срок, поэтому очень тяжело небольшим компаниям. Им не хватает оборотных средств. Крупные компании обладают заделом, который позволяет даже в случае неплатежей двигаться дальше. В итоге часть компаний уходит с рынка, но, как известно, выживает всегда сильнейший.

Оптимизм вызывает также начатый по инициативе главы государства проект «Безопасный



город». Сейчас БГ строят в Минске, затем планируют повторить опыт столицы во всех областных центрах.

Чтобы принять участие в этом проекте, мы уже начали модернизацию нашей системы. В перспективе надеемся объединить все районные и областные центры с выходом на единое централизованное наблюдение в Минске. Работу закончим к концу 2018 года. Что выберут государственные органы, еще не известно, но комплексность и единство системы станут нашими преимуществами.

Учитывая ваш опыт работы в сегменте охранных систем, расскажите, какие проблемы чаще всего возникают во время их эксплуатации?

А. ЮРКОВ: Основная проблема — ротация кадров на объектах. Наша система работает довольно стабильно, все огрехи разработчиков мы давно



В Национальной библиотеке Беларуси установлена флагманская разработка — автоматизированная система передачи извещений о проникновении и пожаре «Алеся»

исправили. Но зачастую персонал на объектах не обладает подготовкой даже для эксплуатации окончательного оборудования. Обучаем.

Как вы планируете дальше развивать портфель решений, какие приоритеты?

А. ЮРКОВ: СПИ «АСОС Алеся» работает по выделенным физическим линиям связи, занятым абонентским линиям ГТС и внутренних АТС, по оптоволокну, а также каналам GSM (2G/3G). Основная доработка, которая проходила в системе к этому году, — переход к работе с двумя активными каналами. Допустим, если для подключения используется оптоволокно, то к системе будет подключено еще два GSM-канала от разных мобильных операторов, этого требуют объекты особого уровня охраны, банковский сектор.

Еще одно направление развития — интеграция нашей системы с видеонаблюдением. Сейчас эта функция реализована с VMS «Интеллект», что позволяет передавать видеоинформацию на централизованный пульт охраны объекта. Однако клиенту приходится оплачивать лицензию на каждый канал видео. Мы стремимся снять эти издержки. Поэтому разрабатываем прямую интеграцию с камерами российского производителя RVi Group. Вскоре, чтобы иметь интегрированную систему, собственнику объекта потребуется только закупить оборудование СПИ «АСОС Алеся» и камеры проектной линейки RVi, никаких сторонних интеграций не потребуется.

Насколько я знаю, вы также недавно начали сотрудничать с российским производителем пожарной автоматики НПА «RUBEZH».

А. ЮРКОВ: Намерение двигаться в сторону пожарной техники у компании «Аларм» было давно. Мы уже производим приемно-контрольные приборы пожарной сигнализации. Логичная ступень развития — своя адресная система. Посоветовавшись с разработчиками и службой маркетинга, руководство компании приняло решение не «изобретать велосипед», а использовать технологии зарекомендовавшего себя на рынке СНГ производителя. С недавних пор мы представляем торговую марку «RUBEZH» в Республике Беларусь.

В данный момент совместно с партнерами мы проводим сертификацию адресной системы в МЧС РБ.

Поставки аналоговой системы RUBEZH на белорусский рынок уже идут. В основном оборудование закупают те объекты, на которых уже инсталлирована наша охранная система. Вообще потребители появились еще до того, как мы ввезли продукцию. То есть уровнем спроса мы довольны. Из месяца в месяц объемы поставок только растут, и мы будем идти по пути дальнейшего продвижения данной продукции.

Столь же широкое наступление мы планируем с адресной системой, когда пройдет сертификация. Но даже сейчас мы уже закладываем «адреску» в будущие проекты жилищного сектора и бизнес-строительства.

Привлекаете ли вы разработчиков на аутсорсинге?

А. ЮРКОВ: Разработчики как программного обеспечения, так и оборудования у нас штатные. Все своими силами. Разработку оттачивали годами,

и «текучки» кадров у нас нет. Люди практически не уходят, максимум один человек в год, но на их место тут же приходят другие, в последние годы штат только растет.

Квалифицированных специалистов в нашей отрасли найти сложно. Мы постоянно привлекаем студентов технических вузов на практику, нередко с последующим трудоустройством. Но людей все равно не хватает. Разработка продуктов «Аларм» не прекращается, простое у разработчиков не бывает. Поэтому мы посчитали, что выгоднее иметь штат погруженных в охранную тематику специалистов.

А с проектными институтами как выстроены отношения? Сами проектируете?

А. ЮРКОВ: Нет. Именно эти задачи мы вынесли на аутсорсинг. Тем не менее взаимодействие с внешними проектными и монтажными организациями выстроены довольно четко. Это, как правило, наши многолетние партнеры. Мы своевременно оповещаем их об изменениях, вносимых в оборудование, выезжаем в областные

центры, проводим конференции и семинары, устраиваем «круглые столы». В общем, с проектами проблем никогда не возникало.

Я общаюсь с вами, и складывается впечатление, что конкуренция на рынке Беларуси не очень высокая. Все сферы влияния поделены и ключевое слово для рынка «стабильность»...

А. ЮРКОВ: Конкуренция на самом деле у нас жесткая. Как и везде, на рынке Беларуси имеют место судебные тяжбы, демпинг и т. д. Но если на российском рынке компания может пойти в другой регион и попытаться там заработать, то наш рынок таким объемом не обладает. Я даже скажу, что нам было бы проще работать на территории России.

Сейчас мы лидируем в сегменте охранных систем и поэтому решили сделать паузу. Остановиться и подумать. Развить другие направления — видео и противопожарное оборудование, а также несколько новых для нас и рынка Беларуси направлений. Так как даже лидерам нужна страховка.



STOPFIRE 18

КУЛЬТУРА БЕЗОПАСНОСТИ

**ВЫСТАВКА ТЕХНОЛОГИЙ, ТОВАРОВ И УСЛУГ
ДЛЯ ПОЖАРНОЙ И ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

+7 (343) 239-66-44

STOPFIRE.SOUZPROMEXPO.RU | СЕНТЯБРЬ 2018 | «ДИВС»

ЕКАТЕРИНБУРГ, ОЛИМПИЙСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ 3

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

