



Более 12 000 российских стартапов числится в базе инвестиционной платформы Startup Network по состоянию на апрель 2018 года. В списке стартапов *spark.ru* 8521 проект. Количество новаторских коллективов растет на несколько тысяч ежегодно, а государство разрабатывает программы их поддержки. В то же время основную долю рынка занимают компании с опытом работы от 15 до 25 лет. О том, кто победит — стартапы или корифеи, журнал РУБЕЖ поговорил с экспонентами Securika Moscow 2018.



**Алексей Савельев**  
менеджер по развитию бизнеса ABLOY в России

На самом деле даже «монстры» замочного бизнеса на месте не стоят. Есть ИТ-отделы, в которые привлекаются целые коллективы

молодых специалистов из разных стран, происходит поглощение новых компаний, у которых уже есть готовые и отработанные ИТ-решения. За инновациями следят на уровне концернов. Например, программное обеспечение CLIQ WebManager, которое облегчает управление и контроль системы PROTEC2 CLIQ, — самому ABLOY, наверное, было бы сложно разработать. Чтобы совместить удобство и гибкость программирования прав доступа ключей и высочайшую защищенность всей системы на любом этапе программирования доступа, потребовались значительные ресурсы. Эта задача была по силам только самому концерну ASSA ABLOY Group.

С одной стороны, крупным компаниям сложнее оперативно перестраиваться под быстро меняющуюся конъюнктуру рынка, а с другой, они зачастую этот рынок и создают. Инновации в крупных компаниях практикуются постоянно, они могут себе это позволить, и в этом залог успеха и процветания. Возможно, им несколько сложнее выводить новые продукты на рынок, потому что репутация имени и ответственность перед заказчиками не только способствует продажам, но и мешает продажам недоработанных решений. Гораздо больше времени уходит на испытания, на доработку. Однако итоговые продукты отличаются высоким качеством.

#### «Startups vs Dinosaurs»

More than 12,000 of Russian startups are listed in the base of the Startup Network investment platform as of April 2018. In the list of startups *spark.ru* there are 8,521 projects. The number of innovative teams is growing by several thousand per year, and the state is developing programs to support them. At the same time, the main market share is occupied by companies with work experience from 15 to 25 years. About who will win — startups or heavyweights? The RUBEZH magazine spoke with the Securika Moscow 2018 exhibitors.



### Федор Прошин

ведущий специалист отдела телекоммуникаций Symmetron

Все зависит от нюансов продукции и сервисов. Старые компании, закрепившиеся на рынке, имеют связи и репутацию, в том числе в государственных органах. Поэтому перевес сейчас на их стороне. Но у молодых технологичных компаний есть шанс, если они будут представлять на рынке максимально актуальный продукт.

Российским стартапам сейчас тяжело. Многие решения на нашем национальном рынке с технологией IoT — зарубежные. Продукты крупных иностранных компаний заведомо дешевле из-за больших объемов производства. Так сложилось исторически, что экспортеры успели нарастить базу раньше.

Российские компании, которые ведут разработки в области IoT, таких объемов производства гарантировать не могут вследствие отсутствия столь обширных рынков сбыта. Однако продукция российских компаний может быть востребована в узких специализированных сегментах благодаря уникальности технических решений.



### Наталья Чудиновских

менеджер по маркетингу COMIFO

Я полагаю, что компании, закрепившиеся на рынке, смогут адаптироваться к изменению запросов клиентов и появлению новых технологий. У них есть все рычаги борьбы за лидерство, они обладают средствами для изменения продуктовой политики, разработок, даже для демпинга. Стартап — это «скользящая» тема, т. к. он предполагает развитие и доработку решения в течение какого-то времени, а «сырой» продукт не сможет занять существенную долю рынка. Большая часть клиентов будет ориентироваться на имя, на зарекомендовавший себя бренд.



### Кирилл Сироткин

специалист технической поддержки НПЦ «Трезор»

Я бы ответил на этот вопрос со стороны заказчика. Большие предприятия, естественно, оснащены системами безопасности, и они не будут их полностью менять. Здесь речь идет только об обновлении оборудования тех вендоров, с которыми уже работают. Поэтому молодые компании имеют большие шансы найти рынок сбыта среди новых объектов, где требуется монтаж системы безопасности «под ключ», куда можно прийти со своим контроллером, со своим рабочим местом оператора и т. д.



### Александр Неустроев

начальник Центра продуктовой стратегии и маркетинга ЗАО «Интеллектуальные технологии»

Многое зависит от бизнес-модели компании. С точки зрения бизнеса продолжительность жизни на рынке не является определяющим фактором успеха, хотя, конечно, имеет значение. Прежде всего помогают устойчивые, наработанные партнерские отношения и известность бренда. Вместе с тем в условиях все возрастающей конкуренции и тренда на оптимизацию расходов я бы предложил ориентироваться на поиск инновационных технологий, позволяющих с минимальными финансовыми затратами решать поставленные задачи в полном объеме. При этом важным моментом является поиск оптимального баланса между качеством и ценой. Сегодня подобная стратегия компании с короткой историей операционной деятельности является, пожалуй, основным и единственным инструментом, позволяющим закрепиться на рынке, а в дальнейшем расширить сферы своей деятельности.



### Саша Келлер

генеральный директор Door Bird

Борьба старых и новых компаний, действительно, существует. И это пример не только из российской практики, в других странах происходит то же самое. Я думаю, в итоге мы получим микс из обоих вариантов. Обобщенно — будущее за теми, кто станет предлагать три вещи: сервис, обучение и инновации. Производителям необходимо открыто общаться со своими клиентами и между собой, а также определенный уровень общения должен сложиться и между продуктами. В этом случае потребитель не будет скован выбором из оборудования одного производителя, а сможет взять от нескольких брендов лучшее — победит интеграция.



### Александра Калашникова

руководитель отдела разработки ООО «АВС» (IronLogic)

В вопросе противостояния старых и новых компаний приоритет окажется на стороне тех, кто ведет разработки. Но сейчас я не вижу на выставках или на рынке организаций, которые появились из «ниоткуда». Мы видим Gate, мы видим IronLogic, мы видим «Сфинкс», который сделал ребрендинг и стал Sigur, видим RusGuard и т. д. Это все компании, которые не первый год на рынке и, соответственно, занимают свою нишу.

Производители постоянно развивают свой бизнес, ищут новые ниши и интеграции. Сложно представить, что появится какая-либо компания с решениями, которых нет у нас или у наших коллег. Я говорю о решениях, которые имеют спрос на рынке, т. е. идет активная продажа и установка оборудования и/или программного обеспечения.



## Сергей Гордеев

региональный менеджер по продажам в России и СНГ HID Global

Очень хорошо, что в индустрии появляются новые игроки. Это всегда стимул для компаний с опытом развиваться, стремиться к овладению новейшими технологиями. Однако клиенты сейчас ведут себя довольно осторожно: они уделяют значительное внимание репутации компании, смотрят на то, как долго она работает на рынке в том или ином сегменте. То есть специалисты стали более образованными — они хорошо знают различное оборудование систем безопасности. Поэтому, я думаю, часть компаний, которые придут на рынок, непременно займут свою нишу, а часть игроков исчезнет из индустрии. Сейчас больший приоритет получают компании, уже зарекомендовавшие себя на рынке и обладающие репутацией.



## Владимир Гринин

начальник отдела маркетинга компании «ТЕХНОС-М+»

Вопрос конкуренции — это свойство практически любого рынка. Появление на рынке новых фирм говорит о том, что рынок этот — привлекательный, здесь интересно работать. Что касается уровня качества, это заказчикам судить. Объективно, если компания новая, то ей, как правило, очень сложно обеспечить какой-то высокий уровень. Даже добившись хорошего качества, пройдет какое-то время, прежде чем об этом станет широко известно. Репутация нарабатывается годами. Заказчики часто останавливаются на одной компании, и чтобы их переманить, нужно очень постараться. Если говорить о техническом процессе, о роботизации и об информационном проникновении, то здесь, на выстав-

ке, мы слышали, как люди уже применяют роботов, например, для направления распылителей. Раньше висел просто распылитель, а теперь он автоматически направляется в направлении очага пожара, и он сам распознает, где источник огня. Подобные системы уже применяются в быту. Они, например, отключают или включают свет, газ, воду, какие-то приборы, это уже не такая новинка. Эти технологии будут проникать в нашу жизнь и бизнес все больше и больше. Это неизбежно.



## Виталий Хемий

менеджер отдела продаж компании ЗАО «ИСТА-Техника»

Мы работаем в сегменте газового пожаротушения, распыления воды, пенного пожаротушения. Молодым компаниям на этом рынке очень сложно, потому что каждого заказчика интересует, сколько лет работает компания, какие объекты защищает. Никто не хочет быть первопроходцем. Все хотят иметь оборудование, которое где-то и кем-то опробовано и испытано. Это, кстати, одна из проблем революций и инноваций на рынке систем пожарной безопасности. Только некоторые компании готовы рассмотреть опыт иностранных государств или первыми начать использование инновационных продуктов.



## Никита Шнитников

руководитель отдела продаж ЗАО «РусГард»

Существуют компании, которые на рынке давно и не стремятся развивать свое оборудование, т. е. предлагают продукты двадцатилетней давности. Еще хуже, когда такие старожилы пытаются что-то новое придум-

ать. Они, опять же, ведут разработки на базе принципиально устаревающих систем. Поэтому приходится прибегать к использованию всевозможных «костылей». В итоге формально решение работает, но не совсем так, как могло бы или как нужно.

Молодым компаниям в этом смысле проще, они делают свои продукты, прежде всего программные, на современных технологиях и языках программирования. Кроме того, они уже знают недостатки своих конкурентов и заранее продумывают стратегию развития с учетом чужих ошибок. Это позволяет таким производителям с легкостью заявлять о неограниченных возможностях их системы, работе с любым количеством контроллеров и удаленных АРМ, работе с разными идентификаторами. Единственная сложность — выйти на рынок и потеснить старожилы, но будущее за технологиями, а значит, и за молодыми компаниями.



## Дмитрий Корниенко

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

На самом деле никакого противостояния нет. Это классическая картина, больше похожая на эволюционный процесс. Крупные компании с большим опытом обладают технологиями и масштабом производства. Для небольших компаний очень высоки риски, ведь у них меньше знаний, партнеров и заказчиков. Постепенно развивается взаимодействие крупного бизнеса и стартапов, в какой-то мере происходит интеграция. Мы, например, всегда готовы сотрудничать с молодыми новаторами. ISBC в такой ситуации предлагает свои считыватели не в виде законченного продукта, а как OEM-решение.

Если молодая компания разрабатывает уникальную СКУД или отраслевое решение, для нас они не конкуренты, а партнеры. Мы можем поставить наши платы, мобильные приложения, SDK, так что им не нужно будет все разрабатывать и производить самостоятельно. Мы получим сбыт, а молодая компания определенную прибыль. Стратегия нашего развития — взаимовыгодный бизнес с партнерами, win-win.



### Александр Логинов

инженер технической поддержки ekeyRus

Если брать Россию, то здесь рыночная экономика несколько искажена засильем собственности и большой зарегулированностью. Небольшие инновационные предприятия и стартапы имеют право на жизнь, есть примеры успешного существования их и в российской экономике, но за рубежом примеров больше. Там развит институт венчурных инвестиций и так называемых «бизнес-ангелов», а в России с этим хуже. Единственное исключение — это ИТ-сектор, где можно создать без больших капиталов некий софт и выйти на мировой уровень. Таким образом, путь для молодых компаний лежит либо через государственное финансирование, либо через ИТ-технологии. Плюс существует вариант поглощения крупными игроками. Яркий пример в зарубеж-

ной практике: компания Intel приобрела израильский стартап Mobileye, который специализировался на разработке видеосистем, ассистирующих водителю. Intel планирует использовать полученные технологии для беспилотного автомобилестроения.



### Игорь Федоров

директор по развитию ООО «БСС»

Будущее — за интеллектуализацией и повышением гибкости технических решений. Сейчас двигателями технологического прогресса в области безопасности являются молодые стартапы, и наша компания, имея колоссальный опыт работы на рынке, занимается поиском таких компаний и способствует внедрению перспективных технологий для своих клиентов. К стартапам

мы также относим компании, чей бизнес уже сложился на других рынках, но в России пока опыта не было. Либо они известны в каком-то узком секторе, но широкого применения себе не нашли. Например, решения компании Logirix весьма популярны и широко используются для организации видеонаблюдения на объектах транспортной инфраструктуры и промышленных объектах в мире, но в России они появились совсем недавно. Компания VisionLabs широко применяет свои продукты в других секторах рынка, но в системах обеспечения комплексной безопасности у них до сотрудничества с нами особого опыта не было. Полноростовые бесконтактные сканеры до сих пор являются редкостью, но, по нашему мнению, они имеют отличную перспективу ввиду постоянного снижения стоимости владения такими решениями и доказанной эффективности в деле защиты от хищений и от проноса на объекты запрещенных предметов.

Технологический прогресс и дальше будет приводить к снижению расходов на безопасность без ущерба эффективности, и именно поэтому наша компания в своих проектах делает упор на инновационные решения.



# STOP FIRE 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:

