

у компаний, для которых видеонаблюдение является не основным бизнесом, а некой дополнительной функцией.

Сейчас модно говорить о том, что кругом кризис, а у нас все хорошо, потому что мы используем инновационные технологии и все продумали. Что ж, в области сетевого видео это более актуально, чем где-либо еще благодаря возможностям оборудования.

В сетевом видео используется стандартный интерфейс, и те компании, которые раньше не занимались IP-видео, но сталкивались с IP-сетями, могут начать бизнес в этой сфере и открыть для себя новые рынки.



А.Е. Петров

Коммерческий директор
ООО "Компания 2S"

Российский рынок систем безопасности, впрочем, как и мировой, будет расти, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию. Каждая компания будет находить свой оптимальный путь удержаться на плаву. Скажем, мы ориентируемся на поиск новых технических решений, которые в кризис наиболее актуальны. Так, среди наших 4 продуктовых линеек мы сейчас делаем акцент на системе контроля кассовых операций, поскольку во время кризиса торговые сети растут медленнее и поэтому стремятся максимально снизить издержки и потери. И действительно, спрос на системы событийного видеоконтроля за последние два квартала увеличился.

Мы стараемся донести до розничных сетей, что намного выгоднее сегодня потратить на систему, грубо говоря, полмиллиона рублей, а завтра сэкономить 200 тысяч, послезавтра — еще 200 тысяч, через неделю-месяц — миллион. По нашим наблюдениям, чем крупнее магазин, тем окупаемость системы контроля кассовых операций выше.

Мы определили для себя это направление приоритетным и поэтому увеличили производство, расширили штат разработчиков (при этом общий штат компании, к сожалению, пришлось сократить на 10–15%). Сейчас как никогда очень важно не допускать промедления и быстро реализовывать "горячие" запросы заказчиков, снижать сроки выполнения заказа. Необходимо также помогать заказчику обосновывать экономическую выгоду технических решений перед его руководством. Мы разработали программу подсчета окупаемости наших систем и бесплатно обеспечили этим инструментом продаж наших партнеров — дистрибьюторов и дилеров.

Для поддержки нашей сети дистрибуции в трудных экономических условиях мы продолжаем предоставлять товарные кредиты и скидки, условия получения которых мы не изменили.

2008 год мы закончили стратегическим шагом — произвели слияние с группой компаний "Юнайт", одним из крупнейших системных интеграторов. Полагаю, это логичное движение рынка — укрупняться. Кризис "фильтрует" игроков — выживут сильнейшие, то есть те, кто не сидит сложа руки, а ищет лучших партнеров и предлагает рынку актуальные по цене/качеству линейки продуктов.



Е.В. Степанов

Генеральный директор
ООО "В1 электроникс"

В 2009 г. мы не ожидаем роста рынка безопасности, однако рост отдельных компаний на рынке вполне возможен. Это будет происходить за счет перераспределения долей рынка между участниками.

Мы прогнозируем расширение доли интегрированных решений, так как поставщики будут предлагать клиентам наиболее актуальные в условиях кризиса решения. А клиенты сегодня хотят прежде всего поднять эффективность бизнеса. Поэтому предлагаться им будут, главным образом, не системы безопасности как таковые, а комплексные решения, позволяющие повысить эффективность за счет автоматизации бизнес-процессов производства, логистики, управления персоналом и т.д.

В части использования новых разработок и технологий заказчики довольно консервативны, и если уже работают с каким-либо оборудованием, то расширяют системы и строят новые — на его базе. Проходит минимум год с момента представления рынку новых технологий до их практического внедрения. Это объясняется тем, что с одной стороны клиенты предпочитают применять то, что уже опробовано, а с другой — испытывают недостаток подготовленных кадров. Поэтому так медленно внедряется и IP-видеонаблюдение, и системы передачи сигналов по оптическим линиям связи, и системы "умный дом". Ситуация может начать меняться в силу того, что квалификационных кадров на рынке стало больше за счет сокращения персонала многих компаний, в том числе смежных отраслей.

Думаю, агрессивной политики ИТ-компаний на рынке безопасности ожидать не стоит — по двум причинам. Первая — им это не настолько интересно — объем рынка не сопоставим с

компьютерным. Вторая причина — рынок безопасности довольно специфичный и ИТ-компании участвуют на рынке безопасности опосредованно через свои специализированные компании или департаменты безопасности. В дальнейшем, скорее всего, будет движение навстречу ИТ-отрасли и отрасли систем безопасности. ИТ-компании начнут создавать департаменты безопасности, а компании СБ — специалистов ИТ. Возможно, мы станем свидетелями начала процесса поглощений, причем, скорее всего, ИТ-компании будут поглощать компании безопасности и через них выходить на этот рынок.



В.Ф. Насыров

Директор российского
представительства MicroDigital

На нашем рынке наметилась отчетливая тенденция: идет выделение производителей (они же поставщики), продавцов и инсталляторов. Раньше торговые дома делали свои торговые бренды, они мало отличались друг от друга продукцией, и потребителю было сложно сделать выбор из обилия представленных торговых марок. Сейчас наметились крупные бренды, которые занимаются производством и поставкой товара на российский рынок. Далее идут продавцы, которые не закрыты на определенном бренде, а продают именно то, что им выгодно продавать, и поставляют по запросам — это торговые дома.

В 2009 г. я связываю свои ожидания с тем, что рынок останется в прежних объемах. По каждой компании индивидуально может быть рост, но за счет уменьшения доли рынка других игроков. То есть произойдет некоторое перераспределение клиентов-потребителей между производителями и продающими компаниями. Мы не рассчитываем на бурный рост, но будем вводить некоторые новые продукты, расширяя линейку востребованной IP-продукции.

Ставку делаем на госпрограммы. Коммерческие структуры, конечно, будут продолжать делать закупки, но, мне кажется, им сейчас нужно выдержать некоторую паузу, понять, что будет происходить с экономической ситуацией в стране в целом. Полагаю, к лету 2009 г. "оставшиеся в живых" представители коммерческого сектора начнут активно потреблять.

Считаю, что особое внимание нужно уделять работе с вертикальными рынками, с конечным потребителем продукции — формировать спрос на оборудование, начиная не с инсталляторов и продавцов, а с конечного заказчика.