

РЫНОК БЕЗОПАСНОСТИ СЕГОДНЯ И ЗАВТРА.

Взгляд участников

Итоги работы за год, как их оценить? Объемами продаж, количеством заключенных контрактов, числом выполненных проектов... Все это цифры — основа для анализа результатов вашей работы и построения бизнес-плана на год грядущий. Здесь важна адекватная собственная, а иногда и сторонняя оценка происходящего. Как оценить то, что происходит в отрасли безопасности? В каком направлении движемся, что способствует и что сдерживает это движение? Ответы на эти вопросы лучше всех могут дать те, кто непосредственно специализируется в том или ином сегменте безопасности. Предлагаем вашему вниманию мнения специалистов, высказанные по следующим вопросам.

1. Сегмент «Системы охранного телевидения и наблюдения (CCTV)».

1. Как вы оцениваете **уровень развития CCTV** в Беларуси?
2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?
3. Ваше мнение относительно **тенденций развития CCTV** в нашей стране.
4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?
5. **Что сдерживает развитие CCTV** в Беларуси?
6. Как вы считаете, есть ли необходимость в дополнительном **правовом регулировании** этого сегмента безопасности?
7. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления CCTV**? **Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?
8. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту CCTV в Беларуси?

Пугачев В. П., заместитель директора
ОДО «Монтажные технологии»

1. Мягко говоря, уровень не очень высокий по отношению ко многим соседним странам.
2. **Появление** у многих поставщиков **IP-видео** в номенклатуре предлагаемого оборудования.
3. Фаворитом рынка становится более **качественное оборудование**, наблюдается постоянный уклон в сторону прогрессивной и **надежной техники**, о чем свидетельствуют проводимые тендеры. Постоянно растущий интерес к цифровому видео и анализу информации, будь то программно или аппаратно.
4. Результаты данного сегмента стали более результативными, отсюда и развитие. Популяризация в средствах массовой информации также приносит свои плоды.



5. Два основных критерия: **слабое финансирование и уровень знаний** участников этого сегмента, которые не всегда находятся на должном уровне.

6. Регулирование должно быть, но в разумных пределах.

7. Изменение? Думаю, в сторону **увеличения потребления**. В настоящее время практически любой строящийся объект не обходится без CCTV. Весь диапазон продуктов CCTV будет востребован в большей или меньшей степени. Необходимость в камерах высокого разрешения для широкой зоны охвата, аналитики на крупных объектах, где операторы не имеют возможности обработать большое количество камер.

8. Объем рынка в ценовом отношении трудно прогнозировать. Причиной тому в данный момент являются периодические всплески IP-видео на крупных объектах и отсутствие планирования финансирования в связи с мировым кризисом.

Загришев П. И.,
директор ОДО «СФЕРАТРЕЙД»

1. Выше среднего. Присутствует технический рост. Все больше предлагаются системы высокотехнологичного уровня. Больше потребителей обращаются к профессиональным системам.

2. **Увеличение доли IP-видео наблюдения.**

3. В условиях кризиса возможен незначительный подъем, но только незначительный. Как обычно о безопасности у нас думают в последнюю очередь или тогда, когда уже что-то произошло.

4. Ничего. **Развитие хаотичное.**

5. Чрезмерное количество нормативных актов, решений, согласований (ВПК, КГБ, НАН, Гипросвязь, ГТК и т. д.). В случае введения обязательной сертификации данного сегмента развитие остановится. Круг сузится до предела, как на примере с Департаментом ОХРАНЫ и МЧС.

6. Возможно, если правовое регулирование не потянет за собой ситуацию описанную выше.

7. Сильных изменений пока не будет. Сегмент тесно взаимосвязан с экономической ситуацией. Относитель-



но востребованности стоит сказать, что на каждый уровень оборудования находится свой клиент. Так было и так будет.

Парсиев Д. Д., директор ООО «Видео-СКУД»

1. Белорусские компании предлагают самое современное оборудование CCTV. Многие закупили образцы, изучили особенности эксплуатации и готовы продемонстрировать клиентам преимущества «ноу-хау». Но реально это современное оборудование практически не востребовано на рынке РБ по причине низкого уровня рисков (в стране достаточно спокойная криминогенная обстановка), а также из-за общего экономического спада.



2. В 2009 г. все крупные компании по безопасности в РБ представили своим клиентам IP-технологии. Несмотря на достаточно высокую стоимость IP-телекамер многие клиенты отдали свое предпочтение именно этой технологии.

3. Тенденций несколько. Практически **не востребованы монохромные телекамеры** (их цена и технические характеристики сравнимы с цветными камерами). Все **меньше и меньше используются платы видеозахвата** по причине расширения возможностей современных DVR и снижения их стоимости. **Расширение сектора использования IP-телекамер** из общего рынка систем охранного телевидения.

4. Увеличение объемов строительства в государственном и частном секторах.

5. Отсутствие нормативной технической документации, обязывающей установку СВН как минимум на важных объектах, объектах с массовым пребыванием людей.

6. Да. Ведь существующие нормативные документы регламентируют только правила производства и приемки работ, но не обязывают установку СВН на объекты.

7. Снижение стоимости оборудования IP-систем видеонаблюдения приведет к вытеснению с рынка аналоговых систем CCTV. Даже сейчас использование IP-телекамер с VGA-разрешением на малых объектах экономически оправдано.

8. Порядка 10 млн долларов США. **Волнистый С. В.,**

директор ООО «Смартпроект»

1. Системы данного сегмента достаточно широко представлены в РБ.

2. Более **активно начали применяться IP CCTV-системы**, причем меняется структура компаний, предлагающих подобные решения. Активнее начали работать компании «сетевики» и «связисты». Поскольку эти предприятия изначально «далеки» от требований лицензионных органов, регулирующих правила игры на рынке систем безопасности, то наблюдается абсолютно разный подход к построению систем CCTV. Из опыта нашей организации скажу, что предложения компании из «сегмента безопасности» с точки зрения цены в таких случаях теряют свою ценность.



3. Явно **выраженный рост потребления систем CCTV для рынка безопасности** в последние годы продолжится и расширится. Так все **более размытым становится основное назначение** применяемых систем в различных отраслях экономики. Ведь системы CCTV сегодня — это не только видео в банке или на любом другом значимом стратегическом объекте. Среди объектов, оборудуемых CCTV, — коттедж и частная квартира, торговый объект и производственное предприятие.

4. Потребитель сформировал ожидаемый эффект от применения на своих объектах систем CCTV. Если. ранее при

разговоре с клиентом приходилось убеждать и активно навязывать необходимость применения указанных систем, то теперь разговор перешел в обсуждение достоинств и недостатков предлагаемых рынком систем и к тщательному подбору оборудования для решения поставленных задач.

5. Объективных сдерживающих факторов нет.

6. В настоящее время нет. Правда, остается неопределенность: лицензируется этот вид деятельности ДО МВД РБ или нет?

7. Видимо, **произойдет еще более ярко выраженное расслоение предлагаемых систем**, в частности, на системы аналогового и IP-видео и внутри каждого из этих разделов — на решения для «профессионалов» и для «дома». Причем каждый сегмент из этих систем получит своего клиента.

Гаврютиков А. А., директор ООО «АльфаСистемы»

1. Уровень развития CCTV в РБ можно охарактеризовать по 10-балльной шкале по следующим критериям:

- уровень подготовки технических специалистов отрасли — 5 баллов;
- уровень оснащения объектов системами видеонаблюдения за последний год — 7 баллов;
- количество установленных телекамер за последний год — 4 балла;
- количество и уровень представленных в РБ мировых брендов-производителей оборудования видеонаблюдения — 8 баллов;
- количество и достоверность информации по системам видеонаблюдения, в первую очередь в специализированных СМИ — 3 балла.



Непросто кратко оценить уровень развития рынка, но, на мой взгляд, его можно охарактеризовать как **уровень ниже среднего**.

2. Вряд ли в 2009 г. произошли существенные изменения в этом сегменте рынка безопасности. Скорее происходили плановые изменения в линейках оборудования производителей, изменения кодеков, **увеличение доли IP-систем** и т. д.

4. Развитию рынка, безусловно, способствует большое количество участников рынка систем видеонаблюдения: поставщиков, монтажных организаций, большое количество производителей и торговых марок. Также можно говорить о сформировавшихся требованиях к строящимся объектам в плане обеспечения безопасности.

5. **Сдерживает** в первую очередь **ограничение бюджета**, выделяемого на системы безопасности и видеонаблюдения. Еще один фактор — **недостаточно развитая информационная среда**, отсутствие достаточного количества тематических рекламных и информационных изданий СМИ (в том числе электронных), отсутствие доступных обучающих и аналитических материалов по системам видеонаблюдения.

6. Такая необходимость есть. В первую очередь это стандартизация измерений характеристик оборудования.

8. На мой взгляд, объем рынка CCTV в РБ в 2009 г. превысил 10 млн у. е.

2. Сегмент «Технические средства и системы охраны. Периметральные системы (ТС и СО)».

1. Как вы оцениваете **уровень развития** ТС и СО в Беларуси?
2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?
3. Ваше мнение относительно **тенденций развития** ТС и СО в нашей стране
4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?
5. **Что сдерживает развитие** ТС и СО в Беларуси?
6. Как вы считаете, есть ли необходимость в дополнительном **правовом регулировании** этого сегмента безопасности?
7. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления** ТС и СО? **Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?
8. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту ТС и СО в Беларуси?

Крохин А.В., Специалист по периметральным системам ОДО «Атомиум-Секьюрити»

1. Средний.
2. В 2009 г. в большей мере расширилось применение новых для РБ периметральных комплексов сейсмического и волоконно-оптического принципа. Новинок в этом году не было.
3. В ближайшие годы ждать серьезных изменений не стоит. В РБ нет таких угроз, как в РФ, нет такой криминогенной обстановки, как в ЮАР. Наша страна не находится в состоянии войны, как, например, Израиль. И мы не обладаем такими финансовыми и экономическими ресурсами, как США. По причине неактуальности, старые системы будут меняться на новые. Можно ожидать развития сегмента частных владений, если поступит предложение, доступное по стоимости для потенциального покупателя. Промпредприятия в большей степени будут решать вопросы переоснащения производств и только потом будут думать о периметре. Естественно, государственные органы власти по мере выделения средств будут обеспечивать защиту критически важных объектов, которые пока не защищены должным образом.
4. Применение новых прогрессивных решений и технологий.
5. Сложность, высокая стоимость и длительность введения нового оборудования на рынок при «узости» самого рынка. Отсутствие собственных производств периметральных средств (только «Новатех» и «Белмикроволны») и жесткое ограничение импорта.
6. И так все зарегулировано.
7. Не стоит ожидать каких-либо революционных изменений при существующем правовом регулировании. Ввод новых решений и техники на сегодняшний день сложный и дорогостоящий процесс (учитывая очень малый объем рынка), поэтому он экономически не оправдан.

Матусевич А. А., директор НТ ЗАО «Аларм»

1. На 7 баллов по 10-балльной шкале.
2. Увеличения сегмента GSM охраны в режиме передачи GPRS.
3. Не отстаем, но могли бы двигаться быстрее, если бы увеличились объемы внедрения.



4. Конкуренция при увеличении объемов.
5. Снижение объемов внедрения.
6. Возможно, при условии передачи в частные структуры мониторинга отдельных объектов охраны.
7. Будет востребована удаленная (территориально) охрана объектов, т. е. GSM и видео. В большей степени будет востребована гарантия сохранности имущества платежеспособным потребителем.
8. В денежном выражении оценить сложно, но **объем рынка** явно не достаточен для тех производителей, которые занимаются ТС и СО в РБ.

Афанасенко Д. А., начальник отдела ТО ОДО «Атомиум-Секьюрити»

1. Уровень развития оцениваю выше среднего. На рынке присутствуют и укрепляются как мировые брэнды, так и ТС и СО отечественного производства.
2. На мой взгляд, сегменту «Производство» следует уделить больше внимания.
3. Тенденция развития положительная. Государство строится, а значит на месте не стоит.
4. По-прежнему развивается и поддерживается государством сегмент «Производство», это и ТС охранно-пожарной сигнализации и ТС систем видеонаблюдения.
5. Для развития каждого сегмента сдерживающие факторы свои. «Поставка, продажа» — таможенное регулирование, государственные правовые акты. «Производство» — передовые технологии и оборудование, под которые необходимы соответствующие инвестиции. «Услуги» — нормативное регулирование, требующее доработки.
6. Необходимо дополнительное правовое регулирование сегментов «Услуги», «Поставка».
7. Более стабильно будет выглядеть ОПС, будет востребовано видеонаблюдение — большие проекты госсектора.



3. Сегмент «Системы контроля и управления доступом (СКУД)»

1. Как вы оцениваете **уровень развития** СКУД в Беларуси?
2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?
3. Ваше мнение относительно **тенденций развития** СКУД в нашей стране.
4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?
5. **Что сдерживает развитие** СКУД в Беларуси?
6. Как вы считаете, требуется ли дополнительное правовое регулирование этого сегмента безопасности?
7. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления** СКУД? **Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?
8. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту СКУД в Беларуси?

Владимирова Т. Л., старший преподаватель БНТУ

1. СКУД «выгодна» предприятию только в том случае, если она будет включена в единую информационно-управляющую систему предприятия, в том числе в систему бухгалтерского учета и систему кадров. Уровень развития СКУД в Беларуси можно оценить как уровень **ниже среднего**. Это подтверждают и материалы 4 специализированного номера журнала «Технологии безопасности», где представлен обзор новинок рынка, информация о реализованных

проектах в части систем контроля доступа. Кроме этого, в других странах СКУД применяются в жилых комплексах, банках, гостиничных комплексах, торговых объектах, офисных зданиях, учебных заведениях, больницах, загородных домах и т. д., а в Республике Беларусь «качественную» СКУД можно встретить в основном в банках.



2. Изменения следующие:

- больше внедряется оборудование отечественного производства. Появились доброкачественные отечественные разработки систем контроля доступа с широкими техническими возможностями, в частности «СКАТ»;
- появились платежно-пропускные системы (ППС) отечественной разработки;
- применяются биометрические системы идентификации;
- широко внедряются противокражные системы.

3. Тенденции развития СКУД:

- развитие сферы услуг потребует развития отечественных ППС, особенно в части оказания тарифицированных услуг;
- расширенное внедрение СКУД в индивидуальных постройках;
- внедрение ППС на строящихся спортивных сооружениях мирового класса.

4. Информированность потребителей о функциональных возможностях СКУД.

5. Причин несколько:

- как бы это не звучало кощунственно — спокойная жизнь, отсутствие чрезвычайных происшествий в школах, вузах, промышленных предприятиях и т. д., в которые практически открыт доступ для посторонних. Внедрение высококачественной СКУД — затратная вещь;
- отсутствие свободных денежных средств у предприятий;
- отсутствие понимания у руководящего состава о возможностях СКУД.

6. Да. В части **комплектности СКУД**, так как настоящие РД не содержат требований к программному обеспечению, без которого эффективная эксплуатация СКУД (особенно сетевой) не является возможной; в части определения требования по установке резервного сервера при использовании СКУД с централизованным управлением; в части **определения уровня подготовки специалистов**, занятых проектированием, пусконаладкой и эксплуатацией СКУД.

7. Все будет определяться наличием денежных средств и степенью информированности потребителей.

8. Затрудняюсь оценить в у. е. Могу предположить, что относительно систем пожарной безопасности рынок СКУД по стоимости составляет 20—30 %, охранной — 30—40 %, видеонаблюдения — 40—50 %.

Полын Ю. М., начальник отдела разработки и внедрения программно-аппаратных средств ООО «АКОВА»

1. «Удовлетворительное» с точки зрения количества внедрений и их технического уровня. Уровень развития **производства** отечественных СКУД пока находится в зачаточном состоянии.

2. 2009 г. не принес существенных изменений в области СБ, в том числе в СКУД.

3. Аналогичны тенденциям в этой области во всем



мире. Среди основных направлений развития СКУД будут:

- широкое применение контроллеров, использующих в качестве линий связи компьютерные сети как локальные, так и Интернет, а также технологии беспроводной передачи данных;
- применение для идентификации биометрических данных человека (отпечаток пальца, форма руки, голос и др.);
- создание недорогих и простых в эксплуатации автономных СКУД для широкого внедрения в частном секторе (квартиры, коттеджи, гаражи и т. п.).

4. Широкомасштабная волна строительства новых объектов (спортивно — и торгово-развлекательные комплексы, гостиницы и административные здания), для которых СКУД является одной из систем, обеспечивающих эффективную эксплуатацию.

5. Достаточно высокая стоимость оборудования, основная часть которого является импортным. Развитию отечественного производства оборудования для СКУД препятствует сравнительно небольшой рынок сбыта и отсутствие инвестиций в этой области.

6. Действующих ТНПА в области СКУД вполне достаточно, необходимо лишь своевременно вносить в них дополнения и изменения для поддержания их актуальности.

7. Рынок потребления СКУД, несомненно, будет постепенно расти. Востребованными будут СКУД для **учета рабочего времени**. Основными потребителями СКУД будут крупные производственные предприятия (заводы, фабрики и т. п.), а также банковские структуры.

8. Оценить сложно, более 10 млн долларов США на 2009 г.

4. Сегмент «Пожарная сигнализация и автоматика, системы пожаротушения и дымоудаления (ПС и СПД)»

1. Как вы оцениваете **уровень развития ПС и СПД в Беларуси?**

2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?

3. Ваше мнение относительно **тенденций развития ПС и СПД в нашей стране.**

4. **Что способствует развитию этого сегмента, на ваш взгляд?**

5. **Что сдерживает развитие ПС и СПД в Беларуси?**

6. Как вы считаете, каковы последствия перехода Беларуси на европейские нормы для этого сегмента безопасности?

7. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления ПС и СПД? Что будет востребовано в большей мере и каким потребителем?**

8. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту ПС и СПД в Беларуси?

Пукач А. А., главный специалист НИИПК РУП МБИ

1. Удовлетворительно.

2. На рынке появились новые современные технические средства; проектировщики стали грамотнее разрабатывать проектную документацию, применять современные проектные решения и оборудование.

3. Существуют предпосылки перехода на европейский принцип и порядок организации безопасности объектов.

4. Нормативная база и желая заказчика.



4. Сегмент «Пожарная сигнализация и автоматика, системы пожаротушения и дымоудаления (ПС и СПД)»

1. Как вы оцениваете **уровень развития** ПС и СПД в Беларуси?
2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?
3. Ваше мнение относительно **тенденций развития** ПС и СПД в нашей стране.
4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?
5. **Что сдерживает развитие** ПС и СПД в Беларуси?
6. Как вы считаете, каковы **последствия перехода** Беларуси на европейские нормы для этого сегмента безопасности?
7. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления** ПС и СПД? **Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?
8. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту ПС и СПД в Беларуси?

5. Процедура сертификации (высокая стоимость и «беспредел» органов сертификации).
6. Укрепление позиций по всем направлениям.
7. Рынок потребления, по крайней мере, не уменьшится. В большей мере будет востребовано оборудование отечественных производителей. С приходом зарубежных инвесторов может быть востребовано импортное оборудование известных марок.

Степанов П. В., главный инженер СЗАО «БелВИНГС-М»

1. Достаточно приличный уровень на сегодняшний день.
2. Существенных изменений не произошло.
3. Необходима более тесная автоматическая связь и дистанционный контроль систем ПС и СПД с остальными технологическими системами зданий и сооружений.
4. Новое строительство.
5. Финансирование.
7. Основные финансовые и инновационные технологии в строительстве многоэтажных зданий.

**Кавальчук И. В., главный конструктор
ЗАО «Запспецтехсервис»**

1. Уровень развития технических средств для ПС и СПД находится на среднем уровне развития по отношению к европейскому.
2. Никаких изменений в техническом плане. Что касается экономики, то существенно снизились объемы производства и продаж.
3. Только отдельные производители вкладывают средства в разработку существенно новых изделий для ПС и СПД, остальные либо частично занимаются плагиатом, либо в течение многих лет производят устаревшие виды продукции.



4. Изменение нормативных требований к ПС и СПД в части функциональных параметров приборов и систем, а также к надежности и качеству изделий.
5. Шаблонность при проектировании систем ПС и СПД проектными институтами для конкретных объектов. Проектные институты занимаются «кланированием» объектов.
6. Существенный импульс в развитии технических средств ПС и СПД.

7. Будет расти и в большей степени в развитии комплексных технических средств с множеством совмещенных функциональных возможностей в части обеспечения безопасности объекта.

5. Сегмент «Системы оповещения, озвучивания и связи (СООС)»

1. Как вы оцениваете **уровень развития** СООС в Беларуси?
2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?
3. Ваше мнение относительно **тенденций развития** СООС в нашей стране.
4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?
5. **Что сдерживает развитие** СООС в Беларуси?
6. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления** СООС? **Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?
7. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту СООС в Беларуси?

**Пинаев А. И., генеральный директор
ОДО «АвангардСпецМонтаж»**

1. Уровень высокий, особенно в сравнении с РФ, как по насыщенности представленного оборудования, так и по его функциональности.
2. Особо никаких.
3. На мой взгляд, Беларусь достигла «технического потолка», разумного баланса в соотношении «цена—качество». Изменения в этом балансе приведет либо к ухудшению качества оборудования, либо к увеличению цены в зависимости от направления движения изменения.
4. Нормативная база (СТБ по приборам автоматики, СНБ 2.02.02 и др.), документы, касающиеся комплексных систем безопасности.
5. Бюджет заказчика.
6. В первую очередь будут востребованы бюджетные системы оповещения, совмещающие пожарное оповещение с системами озвучивания.



Парсиев Д. Д., директор ООО «Видео-СКУД»

1. Уровень развития СООС высокий. На рынке представлены именитые импортные бренды и оборудование белорусских производителей. И то и другое оборудование соответствует требованиям НТД.
2. Две лидирующие компании предприняли попытку вывести на рынок два новых бренда, белорусского и импортного производства.
3. Создание единого таможенного пространства между РБ, РФ и Казахстаном облегчит приход на рынок РБ оборудования российских производителей, а также импортного оборудования, ввозимого в РФ. Имея большой рынок сбыта, российские компании получают лучшие входные цены от производителей и могут существенно изменить баланс сил на белорусском рынке СООС и рынке безопасности.



4. В этом сегменте действуют те же механизмы, что и на рынке систем безопасности в целом. Существенное влияние на сегмент СООС окажет возможный переход на европейские противопожарные нормы.

5. Действующие противопожарные стандарты, сказывающиеся на темпах строительства.

6. Компании-заказчики, которые могут позволить установку на своих объектах TOA, Jedia или Bosch, сделают это с удовольствием. Остальные компании будут выполнять требования норм.

7. В 15 млн долларов США.

6. Сегмент «Антитеррористическое и досмотровое оборудование (АТ)»

1. Как вы оцениваете **уровень развития АТ** в Беларуси?

2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?

3. Ваше мнение относительно **тенденций развития АТ** в нашей стране.

4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?

5. **Что сдерживает развитие АТ** в Беларуси?

6. Как вы считаете, есть ли необходимость в дополнительном **правовом регулировании** этого сегмента безопасности?

7. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления АТ? Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?

8. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту АТ в Беларуси?

**Трофименко В. П.,
директор УП «Дизайн-студия СЭНС»**

1. В основном по причине очень высокого уровня подготовки специалистов-разработчиков уровень развития АТ в Беларуси находится в лидирующей мировой группе.

2. Объединение возможностей других специфических направлений борьбы с терроризмом. Впервые в практике пресечения террористических намерений появился комплексный досмотровый пункт, в котором используются возможности радиометрии, дактилоскопии, рентгеновского сканирования, а также встроены газоанализатор.

3. Пока тенденцией можно считать только полемику в печати и на телевидении. Но даже усилия, которые прилагаются при организации массовых мероприятий в городах страны, можно также отнести к тенденции.

4. Высокий образовательный уровень технических специалистов спецслужб, способных воспринять новшества и достижения в области АТ.

5. В большей степени кризис, нехватка финансовых средств.

6. Безусловно, так как террористы максимально используют законодательство и право. Ведь многие статьи законов формулировались, когда слова «терроризм» не было ни в одном словаре.

7. Мир в целом становится жестче, и будет востребовано то АТ-оборудование, которое будет эффективно защищать от террористических намерений различные массовые мероприятия. В настоящее время в мире становится больше сверхбогатых людей, и средства защиты VIP-персон будут востребованы.



7. Сегмент «Информационная безопасность (ИБ)»

1. Как вы оцениваете **уровень развития ИБ** в Беларуси?

2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?

3. Ваше мнение относительно **тенденций развития ИБ** в нашей стране.

4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?

5. **Что сдерживает развитие ИБ** в Беларуси?

6. Как вы считаете, есть ли необходимость в дополнительном **правовом регулировании** этого сегмента безопасности?

7. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления** средств и систем ИБ? **Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?

8. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту ИБ в Беларуси?

**Сапрыкин А. М., директор ИП «С-Терра Бел»,
член Оргкомитета Евразийского Инфофорума
по информационной безопасности.**

1. Выше, чем в большинстве стран СНГ, но ниже, чем в Евросоюзе и России.

2. Наконец-то мы вошли в правовые рамки регулирования процессов ИБ. Имеется в виду вступление в силу Закона 455-3 от 10.11.2008 г. «Об информации, информатизации и защите информации».

3. Сфера ИБ в Беларуси имеет все шансы превратиться в развитый сегмент ИТ-отрасли в целом, поскольку ее значимость с построением электронного государства будет возрастать.

4. Нормотворчество, стандартизация, принятие подзаконных актов к Закону «Об информации, информатизации и защите информации».

5. Главная проблема — неурегулированность проблемы защиты персональных данных. Государство, приняв закон № 455, где фактически приравняло защиту самого себя (госорганов) и своих граждан (их персональных данных) посредством сертифицированных в национальной системе соответствия средств защиты информации, пока не предприняло дальнейших действий в этом направлении. А ведь это, потенциально, большая часть рынка ИБ. Получается, что сфера ИБ в Беларуси, в отличие от других развитых стран, пока развивается только благодаря бюджетному финансированию (госорганы).

6. Да. Требуется целый ряд подзаконных актов к закону № 455, норм, методик и стандартов для усовершенствования сферы СЗИ.

7. Необходимость участия в решении международной проблемы трансграничной передачи данных (а это, в значительной степени, персональные данные) придаст импульс защите ПД в республике в целом. Потребителями сертифицированных СЗИ станут банки, операторы связи, провайдеры, медучреждения и т. п.

8. На уровне нескольких миллионов у. е. с перспективой значительного роста.



Артамонов В. А., профессор БНТУ

1. Оцениваю как средний: выше, чем во многих странах СНГ (исключая Россию), но значительно ниже, чем в странах Евросоюза и США.

7. Сегмент «Информационная безопасность (ИБ)»

1. Как вы оцениваете **уровень развития ИБ** в Беларуси?
2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?
3. Ваше мнение относительно **тенденций развития ИБ** в нашей стране.
4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?
5. **Что сдерживает развитие ИБ** в Беларуси?
6. Как вы считаете, есть ли необходимость в дополнительном **правовом регулировании** этого сегмента безопасности?
7. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления** средств и систем **ИБ**? **Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?
8. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту **ИБ** в Беларуси?

2. Принят Закон РБ «Об информации, информатизации и защите информации», который является базовым и должен послужить стимулом для дальнейшего развития нормативной правовой и технической базы документов в области ИБ.

3. Беларусь проходит эволюционный путь развития в области ИБ, в основном импортируя западные и реже российские технологии обеспечения ИБ. Собственная индустрия разработки и производства продуктов и систем обеспечения ИБ отсутствует (за исключением криптографии и антивирусных систем). Основное внимание отечественных ИТ-компаний, работающих в сфере ИБ сосредоточено на производстве работ и оказанию услуг по обеспечению ИБ. Такая тенденция, видимо, и сохранится в ближайшей перспективе.

4. Широкомасштабная информатизация общества, внедрение информационных технологий в банковскую и промышленную сферу, науку, образование и медицину и как следствие этого — рост числа правонарушений и преступлений в сфере высоких технологий.

5. Несовершенство законодательства и неполнота технических нормативных правовых актов. Примеры:

- затраты на ИБ, в отличие от затрат на противопожарные мероприятия, охрану труда и сангигиену, с точки зрения норм бухучета нельзя отнести на себестоимость продукции предприятия. Обеспечение ИБ должно осуществляться только за счет прибыли, что в нынешних экономических условиях является проблематичным;

- до сих пор серия международных стандартов ISO/IEC 2700 не введена в ранг национального технического регламента. Семейство международных стандартов на системы управления информационной безопасностью 27000 разработаны техническим комитетом ISO/IEC JTC 1/SC 27. Это семейство включает в себя Международные стандарты, определяющие требования к системам управления информационной безопасностью, управление рисками, метрики и измерения, а также руководство по внедрению;

- в стране отсутствует институт аудита в области ИБ. Беларусь не является ассоциированным членом Международной ассоциации аудита и управления информационными системами — ISACA. В международной практике независимый аудит ИБ рассматривается как весьма действенное средство обеспечения режима ИБ.

6. Информационная безопасность является неотъемлемой составляющей национальной безопасности современного государства. Правовое обеспечение является одной из граней (уровнем) процесса обеспечения ИБ. А так как про-



цесс этот непрерывный, то и правовое регулирование ИБ должно перманентно отвечать вызовам и угрозам современного общества.

7. Если нормативными и законодательными мерами в практику сертификации (аттестации) предприятия (объекта информатизации) будет введена норма (для хозяйствующих субъектов добровольная) соответствия стандарту обеспечения ИБ ISO/IEC 27001 и это будет также престижно как получение сертификата ISO 9001, открывающего путь на мировые рынки, то на рынок потребления средств и систем обеспечения ИБ выйдет реальный сектор экономики (предприятия). Кроме того, нормативными и законодательными актами должна быть закреплена мера обязательной сертификации (аттестации) критически важных объектов, нарушение ИБ которых могут привести к техногенным авариям и катастрофам либо потерям управляемости жизнеобеспечением общества: объекты электроэнергетики (включая АЭС), нефтехимии, транспорта, связи и др. В данном случае в сферу потребления продуктов и систем обеспечения ИБ выйдет и этот сектор экономики.

Что касается технологий обеспечения ИБ, то наметилась тенденция к защите активов информационных систем использовать комплексные высокоинтеллектуальные решения, основанные на методах «активного аудита»: системы обнаружения вторжений — IDS и системы предотвращения вторжений — IPS. IDS/IPS-системы в сочетании с традиционными «пассивными» технологиями, такими как VPN, межсетевым экранированием и криптографией позволяют построить эффективную защиту информационных систем.

8. Оценка объема рынка по сегменту ИБ находится вне сферы моей компетенции, очевидно это прерогатива экспертов Минэкономики и Минстата. По данному вопросу могу лишь сослаться на мнение аналитиков авторитетной Международной консалтинговой компании Gartner Group: для обеспечения приемлемого уровня информационной безопасности коммерческой информационной системы необходимо инвестировать в ее безопасность 20—30 % от ее совокупной стоимости владения (ССВ).

**Янковский В. К., заместитель
начальника Центра информационных технологий
Управления делами Президента РБ**

1. С точки зрения информационной безопасности создаваемых и эксплуатируемых информационно-аналитических систем, практически на начальном. Базовой платформой для этого направления работ может служить постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2009 г. № 675 «О некоторых вопросах защиты информации».

Если до этого и проводились подобного рода работы, то они носили скорее инициативный характер.

2. Принятие постановления СМ РБ № 675 и создание Межведомственного координационного Совета по развитию государственной системы управления открытыми ключами проверки электронной цифровой подписи.

3. Положительная.

4. Поддержка со стороны законодательных органов и правительства РБ.

5. Отсутствие «системного» взгляда на эти вопросы. Наблюдается разобщенность в понимании информационной безопасности со стороны законодателей, разработчиков и пользователей информационных систем. Отстраненность от этого процесса руководителей организаций, в чьем ведении



находятся информационные системы. А также, на мой взгляд, излишняя бюрократизация процессов оформления документов и аттестации систем. Как говорят «из-за деревьев леса не видно».

6. Безусловно. Особенно при создании и развитии информационных систем, обеспечивающих межведомственное взаимодействие.

7. В настоящее время происходит достаточно масштабный переход от построения локальных информационных систем к иерархическим территориально распределенным корпоративным и межведомственным информационным системам. И, соответственно, вопросы информационной безопасности при передаче информации, существенное расширение круга пользователей, т. е. участников процесса обеспечения безопасности, решение вопросов «доступности», т. е. обеспечения безотказной работы таких систем, вопросы мониторинга систем и т. п.

8. Затрудняюсь ответить. Должна быть выстроена комплексная программа информационной безопасности хотя бы в части построения и использования информационных систем в государственном секторе. Только после этого можно говорить об объеме рынка в у. е.

Ручанова Н. В., заместитель начальника Главного управления информационных технологий ационального статистического комитета Республики Беларусь

1. Уровень ИБ в РБ можно оценить как удовлетворительный. Государственный сектор с момента введения изменений в законодательство стал относиться серьезно к вопросам ИБ, у бизнес-сектора и до 2009 г. имелись существенные наработки.

2. Основными изменениями сегмента стал выход в свет Закона «Об информации, информатизации и защите информации» и подзаконных ему актов.

3. Думаю, что в дальнейшем следует ожидать выхода на рынок большого количества новых СКЗИ, разработанных за рубежом, например в РФ, и прошедших аттестацию в ОАЦ.

4. В бизнес-секторе развитию информационной безопасности способствует динамический рост сложных информационных систем и аккумуляция в них большого количества бизнес-информации. Для госсектора по-прежнему важнейшей движущей силой являются нормативные инициативы.

5. Сам по себе рынок ИТ в Беларуси достаточно узок. Для выхода на него с серьезным решением необходимо провести мероприятия по его аттестации. Разработчикам трудно оценивать возможную прибыль от продажи лицензионных прав с учетом узости рынка и затрат на сертификацию.

6. Да. Например, в части разработки стандарта на формат сертификата открытого ключа.

7. Думаю, что все большее распространение будут получать системы электронного документооборота со встроенной ЭЦП.

8. 15 % от рынка ИТ.

8. Сегмент «Комплексные системы безопасности. Интеллектуальное здание (КСБ)».

1. Как вы оцениваете **уровень развития** КСБ в Беларуси?

2. Какие **существенные изменения** претерпел этот сегмент безопасности в 2009 г.?

3. Ваше мнение относительно **тенденций развития** КСБ в нашей стране.

4. **Что способствует развитию** этого сегмента, на ваш взгляд?

5. **Что сдерживает развитие** КСБ в Беларуси?

6. Как, на ваш взгляд, **будет изменяться рынок потребления КСБ? Что будет востребовано** в большей мере и каким потребителем?

7. Как вы можете оценить **объем рынка** (в у. е.) по сегменту КСБ в Беларуси?

Григорьева Е. А., директор ИП «САКУРА Бел»

1. Сегмент КСБ занимает 30—40 % емкости рынка систем безопасности. Главные игроки — системные интеграторы. Доля услуг КСБ стремится к той позиции, которую занимают услуги по обеспечению безопасности на корпоративном рынке.

2. Несмотря на кризисные явления сегмент КСБ обладает инвестиционной привлекательностью, что усиливает конкуренцию в этом секторе за счет других участников рынка безопасности.

3. Тенденции показывали перераспределение **структуры потребителей** КСБ: снижение доли государственных предприятий и крупного бизнеса и рост доли частного потребления. Сектор КСБ начинает тяготеть к «экономическому» подходу, в то время как многие системные интеграторы ориентированы только на технологические решения.

4. Возникновение новых угроз как для бизнеса, так и для частного потребления. Требования регуляторов, партнеров и инвесторов. Выход КСБ из прикладной области на уровень бизнеса и интеграция с КИС, усложнение и расширение спектра задач, решаемых КСБ.

5. Общее снижение затрат потребителей на обслуживающие технологии, нацеленность на защиту отдельных критически важных областей. Замедление темпов обновления потребителями технических систем и ПО. Перераспределение работ от внешних организаторов к внутренним службам потребителя. Нормативная база и стандарты.

6. Основная модель потребления КСБ останется прежней: внедрение и обслуживание будет производиться через профессионалов — системных интеграторов. В среде крупного бизнеса могут произойти изменения структуры потребления. Будут востребованы услуги по аудиту КСБ и защите ранее незащищенных областей внедрением систем централизованного управления.

7. Можно спрогнозировать, что с окончанием кризиса рынок начнет развитие с тех позиций, которые он занимал в середине 2008 г., а с 2012 г. можно ожидать рост.

Бабуль А. Л., начальник отдела СЗАО «СИС ИНЖИНИРИНГ»

1. Пока недостаточно внимания уделяется комплексным системам безопасности.

2. Заказчики больше внимания стали уделять надежности и долговечности оборудования.

3. Тенденции положительные.

4. Модернизация предприятий.

5. Несколько противоречивая и часто меняющаяся нормативная база, а также зарегулированность.

6. Рынок, конечно, будет расти. Больше будут востребованы системы пожарной безопасности и, пожалуй, охранное телевидение.

Редакция выражает благодарность всем специалистам, принявшим участие в опросе.

