

XIV Международный форум «Технологии безопасности»

XIV Международный форум «Технологии безопасности» – крупнейшее выставочно-конгрессное мероприятие в России, странах СНГ и Восточной Европы. С 3 по 6 февраля в МВЦ «Крокус Экспо» более 350 компаний из Великобритании, Беларуси, Бельгии, Германии, Дании, Израиля, Китая, Кореи, Латвии, России, США, Тайваня, Турции, Финляндии, Франции, Швеции и Южной Кореи представили свои новинки и уникальные разработки в области безопасности на общей площади более 21 000 кв. м.



Нам удалось посетить эту выставку и взять интервью у некоторых представителей ведущих компаний мировой индустрии безопасности. В первую очередь мы побеседовали с теми, кто, по нашей информации, планирует активную работу на белорусском рынке безопасности. Нас интересовало несколько вопросов: что нового представили компании на выставке, каковы планы компаний по выходу на белорусский рынок, а также маркетинговая политика продвижения на рынок своих продуктов.

AXIS, ООО Аксис Коммуникейшнс. Станислав Гучи, генеральный директор.



– Я являюсь менеджером по России и странам СНГ. Белорусский рынок – это мой рынок, на котором сейчас мы не очень активно работаем через наших партнеров.

– С какими компаниями сотрудничает AXIS в Беларуси?

– Могу перечислить ряд компаний: «Акова», более активно сотрудничаем с компанией «Фрэнли», с «Формулой безопасности» – периодически. С белорусскими компаниями наш бизнес строится через российского дистрибьютора. В планах – более активно развивать представительство в СНГ,

в частности в Беларуси, на Украине, в Казахстане. Безусловно, в наших планах до конца 2009 г. «поставить» нашу продукцию на белорусский рынок. В этой связи хочу отметить, что у нас не бывает «эксклюзива»: обычно нашу марку представляют 2 или 3 компании. Это наша обычная стратегия, как в России, например.

Наш бизнес находится на перепутье секторов ИТ и секьюрити. Поэтому мы обычно выбираем 3-х дистрибьюторов на рынке. Один дистрибьютор – обычно это серьезный ИТ или сетевой представитель, другой – активно работающая компания на рынке безопасности, третий – это небольшая компания, монобренд, которая активно продвигает наш один бренд. На рынке чаще всего наиболее эффективна такая тройка. Конечно, не могу сказать точно, что до конца года на рынке Беларуси появятся все три вида компаний, но по крайней мере 1-2 дистрибьюторов мы бы хотели получить.

– Какие права будут иметь дистрибьюторы в части ценообразования?

– Все цены на продукцию компании AXIS в Европе и моем регионе, а также ценовая политика для всех одинакова. Все дистрибьюторы в одном регионе в один день получают прайс-лист от вендора, по которому они, собственно, и работают.

– Независимо от того, как «таможится» оборудование?

– Независимо.

– Как будет проходить разтаможка оборудования на Беларусь?

– Пока этот вопрос подробно не рассматривали. Поставки будут идти из Европы, напрямую, а не через Россию. Сейчас поставки идут через Россию. Здесь возникает масса проблем, например, двойное налогообложение и т.д. Этого мы хотим избежать. Будет скорее ДДУ. Здесь есть над чем поработать. Эти вопросы будут решаться во время заключения самого договора с дистрибьютором.

– Какие условия необходимы для того, чтобы стать вашим дистрибьютором?

– Наши условия довольно просты. Во-первых, компания должна быть нашим партнером в течение года, партнерство – через Россию. Во-вторых, должна показывать определенные результаты, согласно требованиям, по минимальным продажам за месяц.

– То есть требования жесткие?

– Относительно. Цифра продаж невелика, но мы ее будем требовать. Безусловно, цифра смотрится по году. Начинаясь с легких цифр, кончается теми, которые мы хотим. По концу года мы смотрим, действительно ли компания достойна быть дистрибьютором или же мы сделали ошибку. Но более 3-х дистрибьюторов не будет, это однозначно!

– В части поставки камер в нашу страну какие проекты осуществлялись в Беларуси на Вашем оборудовании, что востребовано на нашем рынке?

– У меня нет достаточно информации по вашей стране. Я знаю, что наше оборудование ставилось в проектах «Безопасный город» на площадях, в местах массового скопления людей. Белорусские банки активно монтируют видеосистемы на нашем оборудовании. Много компаний ставят периметр в Беларуси. Кажется, дилер BMW оборудовал порядка 50 камер на 4-х своих стоянках. К сожалению, я не владею более подробной информацией.

Не знаю, как в Беларуси, а в России принято решение, что вся информация отдела секьюрити в банках должна идти в цифровом виде и накапливаться в едином сервере (согласно новому Закону «О защите информации»), поэтому в России большой поток запросов на наше оборудование из банковского сектора. Сейчас мы специально выпускаем продукцию, более адаптированную к банковским площадям. Они хотят видеть дискретный продукт (замаскированный под другое оборудование). Особой популярностью пользуется наш видеосервер. Он используется для перевода видеоизображения из «аналога» в «цифру» и для дальнейшей передачи по сети. Это связано с тем, что некоторые заказчики уже сделали инвестиции в видео, и нет смысла менять камеры с аналоговых на цифровые.

– Какие программные наработки вы представили на выставке?

– Несколько месяцев назад мы выпустили новую разработку – новый формат сжатия H.264 для цифрового видео. Это профессиональный формат, он сохраняет и уменьшает трафик раза в 4 по сравнению с MPEG4 и еще больше – с JPG. Сейчас вышли первые продукты с поддержкой этого формата.

– Какова политика компании по маркетинговой поддержке дистрибьюторов?

– У каждого нашего дистрибьютора есть маркетинговый фонд, мы вместе развиваем стратегию поведения на рынке. Проводим совместные семинары, форумы и т.д. Маркетинговая поддержка самая разнообразная.

– Вы уже определились с компанией-дистрибьютором на рынке Беларуси?

– Пока нет. Но то, что в этом году у нас будет дистрибьютор на территории Беларуси, – это факт.

BOSCH, ООО «Роберт Бош», Александр Римсий, региональный директор Россия-Беларусь-Казахстан.

– Когда в Беларуси появится полноценный отдел Бош-секьюрити?

– Я думаю, что не позже июня 2009 г. у нас в Минске будет полноценное представительство нашего подразделения Бош-системы безопасности. Сейчас активно ищем персонал. В ближайшее время я лично планирую проводить собеседования с кандидатами на должность. Так что если у вас есть хорошие кандидатуры – предлагайте!



– Какие продукты планируете вывести на белорусский рынок?

– Абсолютно всю линейку. Я считаю, что это правильный подход. С чем более широким спектром оборудования мы придем на рынок, тем легче будет работать. Здесь есть прямая связь и с вопросами сертификации.

– Что будете сертифицировать и на каком этапе находится сертификация продуктов?

– Работы начались. Есть предварительные договоренности с сертифицирующими органами. Будем проводить сертификацию в МЧС по системам обнаружения пожара.

– Какие именно продукты, какого уровня?

– По пожарной сигнализации – среднего и низкого уровня системы обнаружения пожара.

– По охранным продуктам, видео?

– Полную стандартную линейку BOSCH. По видео – как IT, так и стандартное видео.

– По какому принципу будет строиться работа офиса в Минске?

– Планируется полноценный фронт-офис. Сотрудник будет пока один, который станет заниматься развитием бизнеса и частично технической поддержкой. Основная техническая поддержка будет осуществляться из Москвы. Поставка оборудования будет проводиться из Европы, чтобы исключить двойное налогообложение.

– С какими объектами уже работаете в Беларуси?

– Фактически мы начали ряд потенциальных объектов. Активно сотрудничаем с госорганами. Нашим клиентом уже является Национальная библиотека. Системой нашего IP видеонаблюдения оборудован Минский метрополитен и др.

GEUTEBRUCK, ЗАО «ГОЙТЕБРЮК-Рус», Константин Арбузов, менеджер, отвечающий за развитие бизнеса и направления

– Какие новинки представила компания на выставке?

– Первую IP камеру «Гойтебрюк». В принципе это обычная, стандартная цветная камера с функцией день-ночь, с убирающимся ИК-фильтром. При этом внутри, кроме обычной начинки, стоит специальный чип «Гойтебрюк».

– Какие функции выполняет данный чип?

– Фактически он выносит серверные функции в камеру. В камере происходит оцифровка и разделение изображе-



ния на два потока – для записи и просмотра. При помощи внутренних программ можно делать детекцию движения по алгоритмам ВНД. Поскольку чип стоит в камере, все основные функции видеосервера находятся в камере. Через некоторое время, когда будет дописан софт, в камере будет стоять специальное ПО, которое позволит при отказе или занятости сети накапливать информацию на камере, и при появлении сети информация будет передаваться на основной сервер.

Компания «РОВАЛЭНТ». Игорь Скибарко, начальник аналитического отдела



– Что компания «Ровалэнт» представила на выставке?

– Основная область представленного компанией на данной выставке оборудования – охранно-пожарная. Также широко представлено оборудование для мониторинга в коммунальных службах. Системы предназначены для сбора и передачи информации в энергоучете, контроля энергобаланса, сбора информации со счетчиков различных типов. Наши системы мониторинга используют операторы для наблюдения за потреблением на объектах. Системы помогают вести баланс, учет, корректировать работу коммунальных систем.

– Это новые разработки компании?

– Да, это новые разработки. Особо актуальной эта тема стала в последние 2 года. Поэтому мы и разработали систему и устройства учета и сбора данных.

– На основе чего работает система?

– В ее основе – контроллер, своего рода микрокомпьютер, который понимает протоколы различных типов счетчиков и в состоянии принимать и передавать информацию по двуправленному каналу. Далее задействуются устройства передачи собранной информации на центральный пункт. Каналы передачи: изернет, GSM GPRS, радиоканал 4.33 МГц.

– То есть на выставке представлен полный спектр вашего оборудования, все тематики. Что представлено из новинок?

– Обновлена полностью интегрированная система безопасности «777». Изменен софт верхнего уровня. Добавлены новые функции. Появилась возможность интеграции дополнительных устройств. Все модули системы представлены здесь, они могут быть интегрированы в одну систему и выведены в софт верхнего уровня.

Также обновлена адресно-аналоговая пожарная станция «Бирюза». Она достаточно известна в России в своем классе. Эта станция полностью соответствует той идеологии и принципам, по которым строятся адресно-аналоговые системы. Т.к. несмотря на заявления российских производителей адресных систем о том, что их оборудование является адресно-аналоговым, – это не совсем так.

– Как активно идут продажи? Вы планируете занять определенную «нишу рынка» в России?

– По сути мы ее занимаем. Уже реализованы программы по обеспечению пожарной безопасности на Дальнем Востоке. Там используется система «Бирюза» с нашими извещателями, используются приборы серии «А». Последние разработки – это объединение этих приборов в сеть, со специализированным софтом, графическим терминалом, с возможностью передачи информации по различным каналам связи.

– К чему больший интерес проявляют российские потребители?

– По сути их интересует вся линейка оборудования. Но приборы серии «А» пользуются спросом больше всего, т.к. они имеют идеальное сочетание функционала, качества и цены, удобны по монтажу и в проектировании. Кроме того, как уже говорилось, систему можно наращивать. Единжды установленные на объекте приборы серии «А» при разрастании объекта можно объединить в сеть, настроить в интегрированную систему «777», можно установить ПО «Неман» и через него контролировать несколько пультов централизованного наблюдения с различными функциями – пожарными, охранными. Это дает хороший «задел» и возможности для дальнейшей работы нашей компании на российском рынке.

– По какому принципу работаете в России – дилерство, права на продажу, представительство?

– У нас есть представительство в Российской Федерации, которое осуществляет продажи, есть здесь и собственное производство, где изготавливается часть продукции для России.

– Насколько эффективно участие в такой выставке для вашей компании?

– Мы довольны участием. Много посетителей. Других компаний из Беларуси нет.

– Какова будет политика компании, в том числе во время кризиса?

– Планы компании – расширять присутствие на рынке России, использовать данное состояние для выхода на другие рынки, наращивать объемы. Считаю, что в некотором смысле данная ситуация даже полезна для расширения бизнеса. ■