

## «ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ»

Производственно-практический журнал  
№ 6 (15) 2010, ноябрь-декабрь 2010

### Периодичность выхода:

1 раз в 2 месяца

### Учредитель и издатель:

ООО «АэркомБел»

### Главный редактор:

Сергей Адамович Драгун

Журнал зарегистрирован  
в Министерстве информации  
Республики Беларусь.  
Свидетельство о регистрации  
№ 846 от 10.12.2009

### Адрес редакции:

220073, г.Минск, ул. Гусовского, д.6,  
оф. 2.15.2

### Отдел подписки:

Тел./факс: (017) 310-40-41, 290-84-05  
e-mail: [podpiska@aercom.by](mailto:podpiska@aercom.by)

Подписка через РУП «Белпочта»:

**01248** — для индивидуальных  
подписчиков;

**012482** — для предприятий и  
организаций.

### Отдел рекламы:

Тел./факс: (017) 310-40-41,  
310-40-42, 290-84-05  
e-mail: [info@aercom.by](mailto:info@aercom.by)  
[www.aercom.by](http://www.aercom.by)

Подписано в печать — 28.12.2010 г.

Формат: 60x90 1/8

Бумага офсетная

Гарнитура Murgiad Pro. Печать офсетная

Усл. печ. л. — 9; Уч.-издл. — 9,4

Тираж: 800 экз.

Заказ \_\_\_\_\_

Отпечатано в типографии ООО «Юстмаж»

Адрес типографии: г. Минск,  
ул.Калиновского, д.6, Г 4/К, комн. 201  
Лиц. ЛП №02330/0552734 от 31.12.2009,  
Министерство информации РБ

Издатель не несет ответственности  
за достоверность рекламных  
материалов.

*Воспроизведение материалов,  
опубликованных в журнале  
«Технологии безопасности»  
допускается только  
с письменного разрешения  
редакции. При использовании  
ссылка на журнал обязательна.*

*Мнение редакции не всегда совпадает  
с мнением авторов статей.*

*Материалы, опубликованные  
со значком R, являются рекламными.*



В 2011 году мы продолжаем выпускать специализированные номера журналов. Приобретенный при создании журнала опыт и активное участие читателей позволяют отражать на страницах издания самые актуальные темы.

В дальнейшем редакция продолжит работу по привлечению новых подписчиков и формированию специальной подписной базы, благодаря которой специалисты определенных ведомств будут получать журнал бесплатно, в связи с этим планируется увеличение тиража. Часть тиража по-прежнему будет реализовываться посредством участия журнала в специализированных мероприятиях: выставках, конференциях, семинарах, на которых обязательно будут присутствовать специалисты по безопасности.

Динамика развития основных сегментов отрасли безопасности в 2010 году выглядела следующим образом:

**Видеонаблюдение** — самый динамично развивающийся сегмент, несмотря на падение продаж в 2010 году, все игроки рынка планируют увеличение объемов в 2011 году. В 2010 году достаточно активно внедрялись технологические новинки (IP-видеонаблюдение, специализированное ПО), в 2011 году нас ждет появление новых брендов и обострение конкуренции.

**СКУД** — занимают скромное место на рынке, мало серьезных инсталляций, большинство реализованных проектов представляют собой турникеты, в лучшем случае оборудованные системой подсчета. Рост сегмента возможен при строительстве к 2012 году в стране ряда крупных объектов: гостиничных комплексов, спортивных сооружений и пр. (в РБ пройдет ЧМ по хоккею).

**Охранные сигнализации (ОС)** — сегмент, находящийся на перепутье. Благодаря появлению новых каналов связи и технологическому обновлению коммуникационного оборудования производители ОС вынуждены искать новые технические решения. Увеличения объемов продаж в 2011 году ожидать не приходится.

**Периметральные системы** — основные проекты и объемы в 2010 году были реализованы на границе РБ. Существенного роста в 2011 году не прогнозируется.

**Информационная безопасность** — по заверениям самих игроков, роста продаж в 2010 году не наблюдалось. Ситуацию в 2011 году может изменить только государственное регулирование, например, как принятие Федерального Закона «О персональных данных» в России, который обязывает компании заниматься защитой собственных информационных ресурсов и предусматривает санкции за неисполнение.

Финансово привлекательным остаются все сегменты **пожарной безопасности**, несмотря на сложность сертификации, появляются новые продукты и решения. Прогнозируется уверенный рост рынка на 2011 год.

Несмотря на всю специфику белорусского рынка безопасности, он остается перспективным и развивающимся.

Оперативную информацию, экспертные мнения, полный срез отрасли безопасности в нашей стране смотрите на сайте [aercom.by](http://aercom.by)

С уважением, главный редактор — Драгун Сергей.

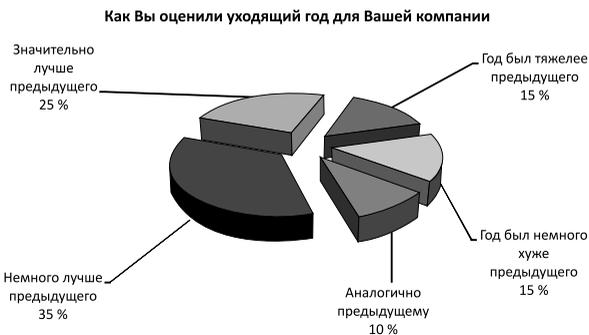
## Опрос участников рынка: итоги 2010 года, прогнозы на 2011 год

В конце 2010 года мы провели опрос основных участников рынка безопасности нашей страны. В опросе приняли участие 18 респондентов. Состав опрашиваемых представлен как руководителями компаний, оказывающих услуги (проектирование, монтаж, наладка и техническое обслуживание систем безопасности), так и компаний – поставщиков и производителей оборудования. В опросе мы предложили провести предварительную оценку итогов 2010 года, дать прогноз на 2011 год. Поставленные перед респондентами вопросы и варианты ответов приведены в диаграммах.

### Результаты опроса:

#### 1. Оценка уходящего года компаниями.

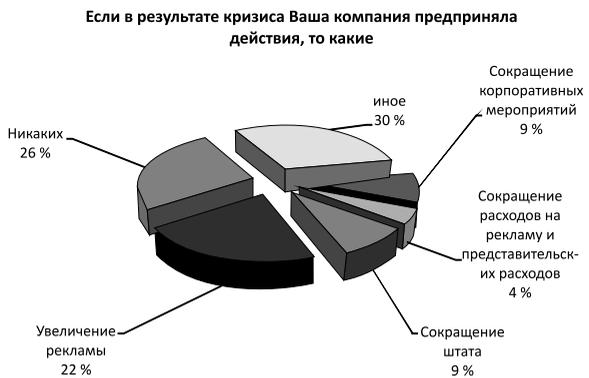
2010 год для 60 % опрошенных был лучше предыдущего, год отмечен увеличением заявлений о выходе из экономического кризиса. Такое мнение высказали сравнительно молодые компании, присутствующие на рынке не более 10 лет. Негативную оценку уходящему году (год был тяжелее, немного хуже предыдущего) дали компании, работающие на рынке более 20 лет и имеющие штат сотрудников более 100 человек. В основном это крупные проектные государственные предприятия. Эта же категория компаний оценила 2010 год как аналогичный предыдущему. Анализ такого распределения ответов позволяет сделать вывод: более молодые, гибкие компании, готовые подстраиваться под условия игры на рынке, смогли не только остаться на плаву, но и заработать. Круп-



ные государственные компании, не ощутившие пик экономического кризиса в 2009 году, приняли основной удар в 2010 году.

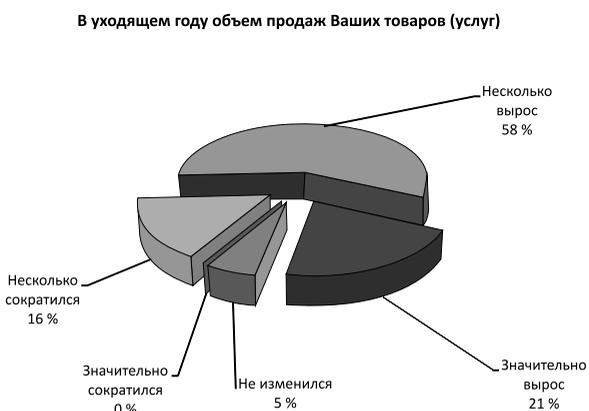
## 2. Действия, предпринятые компанией во время кризиса.

Нестабильность экономической ситуации заставила руководство опрошенных компаний (74 %) предпринять ряд действий. Структура и процентное соотношение антикризисных решений приведены в диаграмме. Интересными представляются подходы в разделе «Иное». Так ряд крупных компаний, работающих в сфере услуг, отметили увеличение штата сотрудников, это же действие было принято и торговыми предприятиями одновременно с выводом на рынок новых продуктов. Для сравнения приведем следующий пример: среди респондентов штат увеличили 3 компании, а сократили — 2. Среди «иных» действий отмечены освоение и внедрение новых технологий, улучшение качества обслуживания, применение инновационных подходов. Это говорит о том, что борьба за клиента идет не только на уровне цен, но и на уровне подходов в работе с заказчиком.



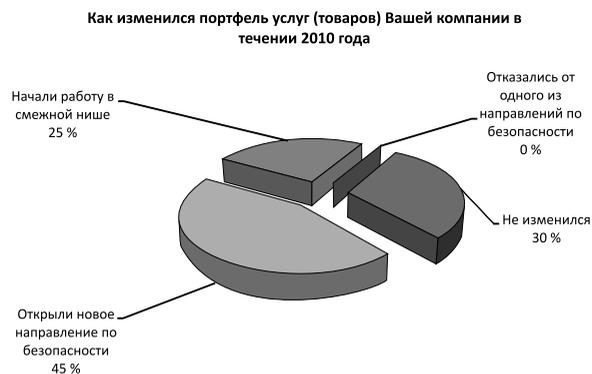
## 3. Объемы продаж (услуг) в 2010 году.

Положительная тенденция прослеживается и в наращивании объемов компаний: 79 % опрошенных отмечают рост объемов продаж и услуг. Интересно, что все компании, отмечающие рост, продают, производят либо обслуживают системы пожарной автоматики. Компании, отметившие незначительный спад объемов в 2010 году, в основном занимаются системами видеонаблюдения, а также СКУД и ОС.



## 4. Анализ изменения портфеля услуг (товаров) компании в 2010 году.

Деловая активность наблюдается у 70 % опрошенных. Раскроем подробнее новые направления в сегменте «безопасность» и перспективные «смежные» ниши. Ярким выраженным новым направлением стала работа в сегменте «пожарная безопасность»: огнезащита, системы ПДЗ, пожаротушение. Вторым по популярности новым направлением для компаний стало проектирование СВН, в том числе IP-видео. Среди работ, начатых в 2010 году, в «смежной» с безопасностью нише, лидирующее место занимают: сети связи, локальные вычислительные сети, мини АТС, сварка и измерение ВОЛС — все то, что хочет получить заказчик на своем объекте одновременно с системами безопасности, обратившись к одному исполнителю.



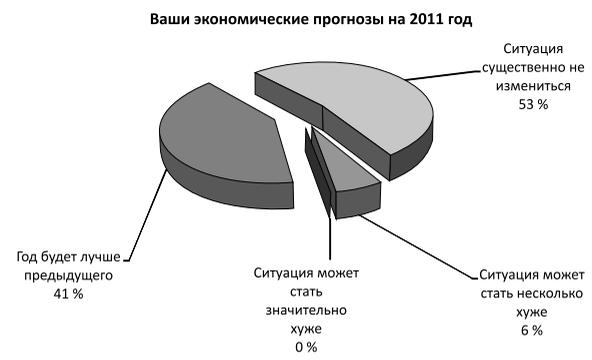
## 5. Финансовая привлекательность сегментов отрасли.

Лидирующее место занимает сегмент пожарной безопасности, не сложно определить почему: государственное регулирование сегмента, обязательность установки систем. Уверенное предпочтение отдано СВН, сегменту развивающемуся и все более доступному для заказчиков Беларуси. Не вызывает логических несоответствий распределение ответов между сегментами СКУД и ОС. Наибольший интерес представляют ответы респондентов, выбравших приоритетным направлением КСБ — 30 % опрошенных считают это направление приоритетным, учитывая, что практически ни одна компания в Беларуси не работает полноценно в этом направлении!



## 6. Экономические прогнозы на 2011 год.

Подавляющее большинство опрошенных склоняются к стабильной и улучшающейся экономической ситуации в новом году.



Материал подготовила Евгения ГАЛЬПЕРИНА