

**И.С. Свирин**

Генеральный директор
компании "Нордавинд"

"Качественное расширение рынка видеорегистрации продолжается"

Сегмент видеонаблюдения, и в частности видеорегистрации, продолжает развиваться более высокими темпами по сравнению с остальными направлениями в области безопасности. Каковы главные тренды рынка? Что нужно современному заказчику? Какие технологии будут востребованы в ближайшие 2-3 года? Своё мнение представил Илья Свирин, генеральный директор компании "Нордавинд"

– Как вы считаете, какие технологии и решения в области видеонаблюдения и видеорегистрации являются наиболее перспективными и будут наиболее востребованы в 2011 г.?

– На мой взгляд, основным вектором развития современного видеонаблюдения и наиболее перспективной технологией является применение оборудования высокого разрешения – HD и Full HD. Здесь нужно отметить, что работа в этом формате позволит не только удовлетворить растущие потребности заказчиков в качестве регистрируемых видеоданных. Высокое разрешение открывает принципиально новые возможности и перед модулями видеоаналитики – это направление в последнее время набирает серьезные обороты. Поэтому я думаю, что именно мегапиксельные системы видеонаблюдения на базе современного IP-оборудования на ближайших крупных выставках будут занимать центральное место в экспозициях.

– Какой ценовой сегмент решений цифровой видеорегистрации доминирует на сегодняшний день по объему продаж?

– Если говорить о рынке решений цифровой видеорегистрации, то я думаю, что сегодня продолжается его качественное расширение. Поясню, что я под этим понимаю. Системы цифровой видеорегистрации сегодня находят все новых и новых заказчиков, особенно среди тех, для кого еще недавно такие решения были неоправданной роскошью. Такие тенденции особенно сильно заметны на региональных рынках. Появляются заказчики в основном из области малого бизнеса, частного сектора, и эта картина определяет доминирование нижней и нижней части среднего ценового сегмента по объемам продаж. Еще раз повторюсь – такая картина заметна особенно на региональных рынках и ни для кого не секрет, что сейчас достаточно четко выделяется смещение активности продаж в сторону регионов.

– Как бы вы охарактеризовали динамику реализации IP-оборудования в 2010 г. по сравнению с предыдущим годом?

– Очевидно, что рынок IP-оборудования с каждым годом расширяется все больше и больше, и проще сказать, что этому способствует, чем выделить какие-то мешающие факторы. Сегодня стоимость IP-решений стремительно приближается к стоимости обычных аналоговых видеокамер. За последний год эта тенденция стала особенно четко видна. При монтаже такого оборудования на объекте практически отсутствует необходимость прокладывания отдельных коммуникаций для охранной системы и системы видеонаблюдения. Достаточно представить себе любой современный офисный центр – подключение к локальной IP-сети есть даже в помещениях для курения. Стоимость IP-оборудования будет снижаться и дальше, и оно постепенно вытеснит аналоговое видеонаблюдение. Я думаю, что это произойдет в течение ближайших 1,5–2 лет. А появление IP-оборудования высокого разрешения формата HD, на мой взгляд, и вовсе определяет тренд развития отрасли видеонаблюдения и видеорегистрации на ближайшие годы. HD-видеонаблюдение – это прежде всего видеоаналитика, очень важное и серьезное направление. Обращаю ваше внимание, что далеко не все компании, которые сегодня занимаются разработкой видеоаналитики, смогут эффективно работать с системами HD-формата. Многие разработчики сегодня "выезжают" за счет той математики, которая была наработана 10–15 лет назад. А эффективно работать в HD-формате смогут только те компании, которые в последние годы вкладывали деньги, не побоюсь этого слова, в фундаментальную науку.

– Какие критерии для потребителя являются наиболее и наименее важными при выборе оборудования?

– Безусловно, самый понятный для любого заказчика критерий – это соотношение "цена/качество". Самое главное, что современный заказчик в состоянии этот критерий правильно оценить и правильно его измерить.

Наименее важным при выборе оборудования, как это ни парадоксально будет звучать, является бренд. Я бы сказал, что сегодняшего заказчика громкий бренд скорее отпугнет, нежели привлечет. Никто не хочет переплачивать за то, что кто-то вложил много денег в раскрутку. Многочисленные открытые тесты показывают, что далеко не все дорогое оборудование действительно лучше и конкурентоспособнее своих недорогих аналогов. Хочу подчеркнуть, что для современного заказчика наиболее важно именно реальное качество, а не громко заявленные производителями характеристики! Какова реальная разрешающая способность и чувствительность видеокамеры? Сейчас любят написать 700 ТВЛ, но посмотрите, где реально они есть? Я думаю, что подтверждением моих слов является популярность и востребованность тех изданий по системам безопасности, где представлены реальные результаты тестирования оборудования.

– Какие дополнительные сервисы интересуют сегодня заказчиков?

– Если углубиться в историю видеонаблюдения, можно заметить очень правильные тренды, направленные на формирование цивилизованного российского рынка и правильных отношений между поставщиками решений и заказчиками. На заре становления российского рынка видеонаблюдения (что происходило сравнительно недавно) заказчик был готов ограничиться тем, что ему установили систему и в лучшем случае объяснили, как с ней работать. Однако очень быстро (по очевидным причинам) заказчик понял, что он готов заплатить, чтобы не оставаться один на один со своими проблемами при эксплуатации системы, и появился сервис «обслуживание». В таком состоянии рынок просуществовал достаточно долго, да и сегодня это его доминирующее состояние. Однако современный заказчик уже трезво оценивает темпы и динамику развития рынка видеонаблюдения, понимает сложность тех решений, которые он устанавли-

вайт на своем объекте, – и алгоритмическую сложность, и математическую, он понимает необходимость постоянного развития и постоянного совершенствования этой системы. Он осознает, что единожды установленная система, даже поставленная на обслуживание, – это не раз и навсегда и поддержка нужна не только техническим средствам, а еще и сложному программному обеспечению, которое является ядром системы видеонаблюдения. Поэтому насущной потребностью современного заказчика является поддержка всех уровней для используемого в системе видеорегистрации программного обеспечения: как происходит обновление ПО, как организован процесс исправления ошибок, сколько это займет времени (сколько система будет с этой ошибкой простаивать или работать некорректно), можно ли расширить функционал программного обеспечения? Востребованность такого сервиса

литики как некоторые игрушки. Серьезно включать аналитику в критически важную логику работы систем безопасности заказчика пока опасно, и надо сказать, это оправдано. Объективно, пока еще уровень развития этих технологий не настолько высок, чтобы безоговорочно доверять им свою безопасность или безопасность своего имущества. Выигрывают сегодня те производители, которые позиционируют свою видеoaналитику в качестве вспомогательных подсистем, например технологии оптического обнаружения признаков возгорания. Она ни в коем разе не отменяет применения обычных пожарных извещателей, просто это еще один дополнительный канал для верификации при комплексном анализе обстановки на объекте. Пожалуй, единственная функция видеoaналитики, которая сегодня прочно закрепилась на рынке и активно используется, – это распознавание автомобильных по-

литикой сегодня занимаются почти все компании, которые занимаются разработкой на рынке видеонаблюдения. Зачем они это делают? Я думаю, не потому что продажи модулей видеoaналитики позволяют им зарабатывать большие деньги. По крайней мере в течение ближайших 5 лет это очень сомнительно. На сегодняшний день видеoaналитика для компаний-разработчиков – это, прежде всего имидж, демонстрация серьезности компании, показатель наукоемкости предлагаемых решений. А реально продаются обычные бюджетные системы видеорегистрации. Что касается функционала систем видеoaналитики, то здесь пространство для фантазии огромно, и все думают прежде всего, о том, чем бы удивить заказчиков, партнеров и конкурентов на следующей выставке. И меньше всего задумываются, будет ли это продаваться и будет ли востребовано.



www.mckeevbmarketing.com

со стороны заказчика, я думаю, отчасти стимулирует именно российский рынок к развитию, так как решать эти проблемы с российскими компаниями значительно проще, чем с зарубежными.

– За интеллектуальными системами будущее, но зачастую мы видим непонимание со стороны заказчика функций и нагрузки таких систем.

Согласны ли вы с данным утверждением?

– Сегодняшние заказчики в большинстве случаев воспринимают функции видеоана-

меров. Причина проста – просто не существует других решений этой задачи, и у заказчиков, которым эта функция необходима, просто отсутствует альтернатива. Справедливо-сти ради стоит отметить, что современные системы распознавания автомобильных номеров за последние 5–6 лет сделали очень серьезный качественный скачок, стремительно приблизив вероятность правильного распознавания к 100%.

Видеоаналитика – это очень широкая область, и говорить о ней можно очень много и долго. Отмечу лишь, что видеоана-

– Как вы оцениваете качество и надежность оборудования видеорегистрации и видеонаблюдения, производимого в России?

– Основной недостаток российских производителей на сегодня – это, как ни удивительно, задержки с поставками оборудования. Если заказчику требуется большая партия оборудования, то зачастую быстрее привезти это оборудование с Тайваня или из Китая, чем дожидаться предоставления такой партии, например, из Зеленограда. Это связано с тем, что, как правило, имея достаточно серьезные производственные линии, российские производители не держат больших складов комплектующих. Часто мы сталкиваемся с тем, что для того чтобы выпустить "железку" российского производства, нужно дождаться каких-нибудь микросхем с Тайваня или из Китая.

В целом хочу сказать, что за последние годы качество производимого в России оборудования видеорегистрации и видеонаблюдения, а также всего спектра охранного оборудования существенно выросло и в принципе приближается к мировому уровню. Об этом свидетельствует пусть пока незначительный, но уже набирающий силу поток экспорта российских решений и в Европу, и в США. Российские инсталляторы часто используют в своих решениях оборудование российского производства – термомоножухи, системы контроля доступа, платы управления для сопряжения с внешними устройствами, платы видеоввода, приборы охранно-пожарной сигнализации и др. – и нареканий по качеству функционирования на сегодня не возникает. Важным достоинством российских производителей является открытость к интеграции, к взаимодействию с другими охранными системами. Вопросы о предоставлении протоколов взаимодействия и SDK решаются, как правило, очень оперативно, буквально в считанные часы. ■

Ваше мнение и вопросы по статье направляйте на

ss@groteck.ru