

Алексей Дерик

Рынок систем безопасности для частных клиентов — перспективы для установщиков

Рынок спутникового телевидения практически насыщен, а это значит, что установщикам оборудования приходится изыскивать дополнительные источники заработка. Один из прошлых опросов «Теле-Спутника» («Изменения на рынке спутникового телевидения глазами установщиков», № 3 (221) за март 2014 года) показал, что вслед за установкой антенн и приставок для наземной «цифры», многие компании выбирают установку систем видеонаблюдения. Отдельные специалисты также монтируют охранно-пожарные сигнализации. Интерес читателей к области систем безопасности для частных клиентов побудил нас внимательнее посмотреть на этот сегмент рынка, оценив его возможные перспективы.

В ходе исследования были опрошены 14 экспертов из различных сегментов рынка, относящихся не только к реализации, но и к производству упомянутых систем.

Общая ситуация на рынке

В целом опрошенные эксперты оценивают ситуацию на рынке как стабильную, причём на протяжении уже нескольких лет.

Основной драйвер рынка — инциденты безопасности у ближайших соседей. Кроме того, установку охранных систем подталкивает новое строительство в целом и в особенности частное домостроение (т.е. увеличение площадей, требующих защиты).

Частными домовладельцами, чьи дома расположены вне городов, востребованы продукты из всех сегментов данного рынка (на сегментах мы остановимся подробнее далее). В отличие от них, жители городов чаще пользуются пультовой сигнализацией. А в многоквартирных домах намного реже устанавливают дополнительные датчики протечек и пожаров, а учёт ресурсов

обычно определяется работающей управляющей компанией. Кроме того, часть новых квартир застрахована. Поэтому в городах и на территориях с многоквартирной застройкой (их границы в общем случае могут и не совпадать) оборудование систем безопасности менее популярно в принципе, более того, востребованы далеко не все их элементы.

Осложняет ситуацию в первую очередь не очень простая экономическая ситуация. В условиях экономии охранные и сопутствующие услуги у большинства частных лиц оказываются в конце списка приоритетов. Да и курс рубля негативно сказался на продажах оборудования зарубежных производителей.

«Кризис влияет на продажи: люди стали расчетливее, пытаются сохранить деньги, ставить бюджетные решения», — Сергей Лесчук, заместитель руководителя отдела развития DSSL в Южном федеральном округе.

Хотя далеко не все эксперты акцентировали внимание на корреляции экономики и спроса (вероятно, динамика продаж в кон-

кретной компании в большей степени зависит от того, чье оборудование предлагается).

«Текущий кризис практически не влияет на спрос. Объем продаж обусловлен сезонностью и форс-мажорами у соседей. Все бегут подключать системы безопасности, только когда «гром уже грянул», т.е. поблизости произошел какой-либо инцидент», — Вячеслав Домбровский-Сыроватский, руководитель отдела систем безопасности ЗАО «Миракл Системс», г. Санкт-Петербург.

Во-вторых, свою роль играет менталитет. Безопасность, как и страхование имущества, не относится к тратам первой необходимости.

«В целом охраной большинство домовладельцев пренебрегают до того момента, пока либо они сами, либо их соседи не столкнутся с хищением имущества. По статистике, в подъезде, где произошло преступление, в первые же дни на охрану ставят до 7 квартир», — Евгений Сергеевич Плотников, первый заместитель генерального директора, «Росохран».

В-третьих, спрос на оборудование систем безопасности частично уменьшается за счет смежных сегментов рынка: услуг по страхованию имущества, а также установке металлических дверей, решеток на окна.

Компании многих из опрошенных нами экспертов работают с физическими лицами по остаточному принципу. На фоне B2B-сегмента физические лица приносят, в зависимости от политики конкретной компании, не более четверти доходов.

Сегменты рынка и существующее оборудование

По мнению опрошенных экспертов, рынок делится на следующие сегменты:

- Охранная сигнализация. В зависимости от города, до 80 % этой доли рынка занимают системы безопасности с подключением к пультам охраны УВО и частных охранных предприятий, где, соответственно, сами сотрудники ЧОП или УВО определяют устанавливаемое оборудование. Этот сегмент рынка достаточно сложно оценить, т.к. к пультам ЧОП могут подключаться в том числе системы, приобретенные пользователями самостоятельно, при соблюдении определенных условий. Данный сегмент не рассматривался в нашем обзоре. Защита от взлома, не подключенная к пульту, пользуется популярностью как в частных домах, так и в многоквартирной застройке; иногда дешевые комплекты устанавливаются и на гаражи. Обычно причисляемая также к этому сегменту пожарная сигнализация (под которой подразумеваются не только сами датчики задымления или возгорания, но и возможность автоматического вызова бригады) в основном востребована в частном секторе.
- Видеонаблюдение. Подобные системы востребованы как в многоквартирных домах, так и в частной застройке. Жители многоквартирных домов устанавливают камеры на лестничные площадки и в подъезды, в частных домовладениях используются более сложные системы для контроля всей территории.
- Системы предупреждения внутренних угроз. К подобным системам можно отнести различные комбинации датчиков протечек воды, задымления, пожара, утечки газа и т.п. Они востребованы и в квартирах, и в индивидуальных домах. В квартирах чаще всего требуются датчики протечек воды и утечки газа. Индивидуальным домовладельцам нужен более широкий ассортимент устройств и часто управление отопительным котлом. Однако в частных до-

мах комплектацию во многих случаях определяет девелопер.

- Системы контроля доступа. Частные лица в основном интересуются домофонами, воротами, шлагбаумами и роллетами. Системы по большей части востребованы частными домовладельцами, а также (в меньшей степени) управляющими компаниями, работающими в многоквартирных домах.

Вместе (а иногда и вместо) с продажей оборудования реализуются сопутствующие услуги:

- Монтаж и настройка. Эта услуга нужна в подавляющем большинстве случаев (70 %), даже если продается готовый комплект оборудования. Опрошенные специалисты связывают это с ленью рядовых пользователей и их нежеланием разбираться в технических деталях.
- Регулярное техническое обслуживание установленного оборудования, под которым подразумеваются ремонт и замена самих устройств во время гарантийного периода, замена батарей, проверка работоспособности датчиков. По оценкам опрошенных экспертов, услуга заказывается в 40 % случаев.
- Расширение гарантии на комплекты оборудования.
- Техническая поддержка пользователей по телефону.
- Дополнительное ПО для управления системой безопасности.
- Страхование с особым условием — установкой систем безопасности, — подразумевающее компенсации в случае кражи.
- Аренда оборудования (в России эта услуга практически не востребована).

В ходе опроса мы просили экспертов также перечислить возможные перспективные системы и варианты реализации существующего оборудования. Основная функция, которая, как ожидается, будет популярна в будущем, — это возможность автоматизации систем и входящего в них оборудования, например разработка систем, самостоятельно устраняющих проблему, в частности перекрывающих газ или воду при обнаружении протечек. Но пока автоматизация находится на зачаточном уровне.

Если говорить более детально, эксперты ожидают развития следующего оборудования:

- управляемых систем автоматического пожаротушения (не заливающих все подряд);
- видеокamer с микрофонами и датчиками движения;
- систем видеонаблюдения, подключенных к облаку (для хранения записанных данных);

- элементов умного дома;
- систем контроля доступа с использованием отпечатков пальцев и рисунка вен.

Кроме того, перспективными могут оказаться варианты совмещения в рамках одной услуги нескольких видов систем безопасности, например: видеодомофон, соединенный с охранной сигнализацией; расширение систем видеонаблюдения датчиками движения и прочим оборудованием до полноценной охранной системы.

Говоря об общих свойствах устройств, эксперты также отметили потребность в развитии беспроводных, но при этом потребляющих минимум мощности датчиков и контроллеров, а также в возможности управления элементами системы безопасности со смартфонов (сейчас эта опция доступна для устройств лишь некоторых производителей).

Выбор охранных комплектов

Учитывая экономическую ситуацию, опрошенные нами эксперты отмечают рост спроса на комплекты эконом-сегмента. Но при этом часть клиентов позже приходят за дополнительными элементами, обычно за дополнительными камерами или датчиками внутренних угроз.

В целом более популярна именно пультовая охрана, поскольку она позволяет пользователю переложить ответственность на ЧОП или УВО. Однако перспективы есть и у систем с информированием владельца, вместо прямого вызова соответствующих служб. Такие системы помогают отпугивать «случайных» воров сиреной, а также контролировать близких. В каждом из упомянутых сегментов рынка есть своя «джентльменский набор» оборудования, востребованный большинством клиентов.

Охранные сигнализации: минимальный набор — магнитные датчики открытия дверей и окон, контроллер, ключи доступа. В зависимости от типа системы, датчики могут устанавливаться и автономно (без контроллера). Часто такой комплект дополняется датчиками объема и движения, размещаемыми в помещениях, а также сиреной. Менее популярны датчики дыма, пожара, разбития стекла. Наиболее популярный комплект, по оценкам специалистов, включает в себя контроллер с ключами, сирену, 1 датчик открытия, 1-2 датчика объема/движения и 1-2 датчика протечек или дыма. Стоимость комплекта 6—8 тыс. рублей.

Видеонаблюдение: минимальный набор — IP-камера. Популярная комплектация: регистратор на 4—8 каналов для внешнего видеонаблюдения или на 2-3 канала для внутреннего и соответствующие камеры. Порой дополняется автоматическим приводом камер, а также камерами, реагирующими на движение.

Предупреждение внутренних угроз: состав системы определяется датчиками. Иногда датчики становятся компонентами охранной сигнализации.

Наиболее популярный способ связи домашней системы безопасности с владельцем (при отсутствии подключения к пульту) — GSM/WCDMA. Иногда в аппараты для гарантии стабильного соединения устанавливается даже 2 SIM-карты (особенность именно российского рынка), что, правда, не дает гарантии 100 %, поскольку при наличии соответствующего оборудования сотовый сигнал можно заглушить. Альтернативный канал связи — Ethernet (чаще всего востребованы системы с 1-2 каналами связи). Активно использовавшиеся ранее Docsis и DSL постепенно отмирают. Некоторые эксперты отметили перспективность GPON. Однако, как было отмечено выше, акцент на рынке уже примерно 5 лет идет на беспроводные системы. По оценкам некоторых участников опроса, уже порядка 10–20 % установленных систем — беспроводные. Популярности им добавляет то, что владельцам помещений не приходится разрабатывать архитектуру системы на этапе строительства (начала ремонта помещения).

«Подавляющее большинство клиентов заказывают дизайн-проекты домов или квартир в строительных компаниях, которые, мягко говоря, не компетентны в слаблочке. В лучшем случае у них по проекту около телевизора будет размещена телевизионная розетка. Никакие системы видеонаблюдения, сигнализации и контроля доступа не предусматриваются. А дальше специалистам по слаблочным сетям приходится изобретать способы установки оборудования в помещениях с ремонтом и зачастую даже без кабель-каналов в плинтусах. На самом деле неудобств в беспроводной системе для пользователя больше: датчики дороже, батарейки в них менять надо. Но люди, как правило, об этом не задумываются», — Владимир Владимирович Ушкалов, заместитель директора «ДомКомТВ».

Для подключения датчиков и соединения контроллера системы безопасности с охранным предприятием используются как открытые, так и проприетарные протоколы (проводные и беспроводные). Для организации именно охранных сетей специалисты рекомендуют проприетарные решения как лучше защищенные от перехвата и декодирования. В случае беспроводных решений защиту от глушения сигнала обеспечивает логика работы всей системы: отключение связи рассматривается как срабатывание элемента (тревога).

Как войти на рынок установщику?

С точки зрения опрошенных нами дилеров, рынок (если рассматривать сегменты

не только физических, но и юридических лиц) в двух столицах насыщен, а в регионах близок к насыщению, что вынуждает участников рынка (особенно тех, кто предоставляет абонентские услуги) искать новые бизнес-модели и пути сотрудничества. Но в отличие от рынка спутникового телевидения, здесь постоянно появляются новые игроки: как производители, так и дилеры их оборудования.

«Рынок систем безопасности регулярно пополняют новые бренды, которые зачастую не предлагают уникальных решений. Это просто новое имя с банальной линейкой оборудования, пополняющее сегмент рынка низких или близких к низким ценовых предложений. И этого более чем достаточно, чтобы вызвать интерес как у установщиков, так и у обывателя. К вкусной цене зачастую прилагают и многолетнюю гарантию, и моментальную замену вышедшего из строя оборудования, и чуть ли не круглосуточную техническую поддержку. Но в новичке никогда невозможно угадать серьезность его намерений: готовы ли они работать на имя и на перспективу, расширяя номенклатуру, улучшая качество, или же худо-бедно отвечая на рекламации, реализовав некоторую партию своей продукции и получив разовую прибыль, просто уйти с рынка», — Александр Знаменский, заместитель генерального директора ООО «ТМК СБ-Инвест».

На фоне такой постоянной «смены декораций» практически нет ротации охранных предприятий и производителей качественного оборудования. Все эксперты отметили, что уверенно говорить о качестве можно лишь в отношении 3-4 вендоров, давно присутствующих на рынке.

Предложение производителей разнится не только качеством, но и функционалом, охватывая довольно широкий диапазон возможностей. Для дилеров это влечет за собой необходимость предлагать клиентам целый комплекс услуг.

«Основная особенность рынка охранных систем на фоне установок спутникового телевидения — необходимость предлагать весь комплекс услуг по слаблочным сетям. Невозможно успешно развиваться в чем-то одном, когда выходящие подрядчики будут дергать тебя для выполнения каких-то мелких задач. Сейчас растет спрос на специалистов, предлагающих весь комплекс услуг, поэтому необходимо осваивать весь рынок», — Владимир Владимирович Ушкалов («ДомКомТВ»).

У систем безопасности есть и свои особенности. С одной стороны, монтаж слаблочных систем не сертифицируется, т.е. войти на рынок можно и без дополнительного обучения или бумажной волокиты. Но некоторые производители заставляют дилеров проходить сертификацию для

работы с собственным оборудованием. Необходимость упомянутых сертификатов определяется, скорее, заказчиком.

«Если заказчиком выступает государственное (бюджетное) предприятие, им нужны и лицензии, и сертификаты, и другие бумаги. Поэтому с ними довольно сложно работать. А частникам от установщика нужны голова и адекватность, которые оцениваются на этапе составления и обсуждения сметы на проект. В разговоре клиент понимает уровень специалиста, объем знаний и нюансов, на которые тот обращает внимание, и принимает решение уже независимо от того, есть сертификаты или нет. Дилерские центры, с которыми мы сотрудничаем на текущий момент, от нас как от установщиков не требуют ничего», — Владимир Владимирович Ушкалов («ДомКомТВ»).

Перспективы рынка систем безопасности

По мнению опрошенных экспертов, в принципе рынку есть куда расти. Серьезных изменений пока ждать не стоит, т.к. нет новых драйверов спроса, но настрой участников рынка довольно позитивный.

«Несмотря на экономическую нестабильность, тенденция по установке систем безопасности для защиты личного имущества растет. И ныне этому способствует не только ценовая доступность оборудования с сохранением функционала, но и простота его установки, эксплуатации и обслуживания. С повсеместным развитием мобильной сети и мобильных устройств в общем и быстрого и стабильного Интернета в частности все больше заказчиков, помимо монтажа систем, изъявляют желание лично удаленно ими управлять и осуществлять мониторинг. И если GSM-сигнализациями и приборами с GSM-управлением уже давно никого не удивишь, то просмотр на экране мобильного в реальном времени в Full-HD-качестве, например, обстановки на своем участке где-нибудь за городом или возможность видеть и говорить с гостем, стоящим на пороге вашей квартиры, в том момент, когда вы едете за рулем, еще пока вызывают удивление. Но и это только пока», — Александр Знаменский (ООО «ТМК СБ-Инвест»).

Положительно могут сказаться различные законодательные инициативы, например введение обязательного страхования жилья (разговоры о подобных законодательных инициативах идут уже несколько лет). Ряд экспертов ожидают бурного роста числа поклонников идеи «умного дома», хотя их коллеги среди дилеров сообщили о том, что эксперименты с продажей компонент «умного дома» у них провалились, поэтому данная тематика отложена на несколько лет. ■