

Гонка за производительность в области СКУД завершена -- пора экономить? 25.09.2009

Экспертные опросы, проводимые американским журналом SDM (Security Distribution and Marketing), стали индустриальным стандартом для маркетологов-безопасников. Особую ценность этим материалам придает определенное отставание российского рынка от североамериканского: обозначаемые SDM тенденции проявляются у нас с отставанием от нескольких месяцев до нескольких лет. Судя по очередному опросу, проведенному среди дилеров и интеграторов систем контроля доступа, мотивация выбора систем и их компонентов заказчиком в ходе экономической рецессии существенно изменилась. На первый план вышли соображения разумной достаточности и прямой экономии, на второй -- защищенность инвестиций от морального старения. Производительность и высокие технические параметры, за которыми все увлеченно "гнались" всего лишь год назад, уходят уже даже не на второй, а на третий план. Заказчики, прислушайтесь!



Стоимость, защищенность от морального износа и производительность -- наиболее востребованные конечными пользователями свойства систем контроля доступа.

Как все меняется за год. В 2008 году всем конечным пользователям нужны были интеграция и открытые системы. И хотя это и теперь еще важно, спад в экономике заставил многих ориентироваться не на задачи, которые решает система, а на ее стоимость.

"Конечные пользователи спрашивают: "Как я могу побольше сэкономить?" -- говорит Лестер ЛаПьер, директор по развитию бизнеса в сфере электронных систем контроля доступа компании-производителя Sargent из Нью-Хэвена, штат Коннектикут.

"Поскольку падение экономики и безработица достигли рекордного уровня, наши заказчики пересматривают задачи своих систем контроля доступа и меняют их", -- рассказывает Том Селл, региональный вице-президент компании ADS Security, дилера из Нашвилля, штат Теннесси.

Но это не значит, что "конечники" ничего не покупают. Большинство производителей и дилеров говорят, что их бизнес не снизил обороты, а просто сменил фокус.

"Системы, которым не грозит скорый моральный износ, -- приоритет номер один для наших конечных пользователей, -- говорит Дэйв Адамс, старший менеджер по продуктовому маркетингу компании HID Global (Ирвин, штат Калифорния). -- Они делают инвестиции в

будущее в эти экономные времена. Они хотят быть уверены, что им не придется деньги, потраченные сейчас, тратить еще раз через два-три года".

Но в то же время они хотят и должны переходить на новые технологии. "Самое большое их желание -- иметь возможность перейти с системы, которую они купили 10 или 15 лет назад, на новую технологию, которая прослужит им 5-10 лет и обеспечит их безопасность", -- добавляет Адамс.

И, несомненно, где-то есть новые технологии, получить которые заказчики хотят прямо сейчас. Управляемые услуги, беспроводной доступ и конвергенция физического и информационного контроля доступа стали за прошедший год горячими темами. Во всех этих случаях характеристики и функциональные возможности новых систем обеспечивают также значительную экономию и снижение затрат.

Управляемый контроль доступа

"Одно из положительных последствий нынешнего состояния экономики заключается в том, что люди стали более открыты для новых идей", -- говорит Джим Хоторн, региональный менеджер по продажам компании DMP, Спрингфилд, штат Миссури. Одной из таких новых идей является управляемый контроль доступа. Он снимает значительную часть забот и расходов по владению системой безопасности и по ее эксплуатации с конечного потребителя, передавая их в руки дилеров, которые к тому же получают тем самым возможность иметь на этом регулярный, ежемесячный доход.

"Конечные пользователи избавлены от необходимости делать инвестиции в программное обеспечение или тратить время и ресурсы на то, чтобы обучать сотрудников работе с этим программным обеспечением", -- поясняет Хоторн.

"Мы провели исследование и установили, что, предлагая управляемый контроль доступа, мы решаем проблему конечного пользователя, -- говорит Селл. -- Они периодически затруднялись произвести резервное копирование баз данных, забывали, как добавлять и удалять карточки, мучились с обновлением программного обеспечения. Мы можем делать такие вещи более доступными для своих заказчиков. Они хотят сохранить деньги и решить проблемы, и это -- способ добиться и того, и другого. Это позволяет им быть экспертами в том, что они делают лучше всего".

Управляемые услуги не только приносят пользу и "конечникам", и дилерам, но и имеют экономический смысл и для тех, и для других.

"Управляемые услуги призваны снизить общую стоимость инсталляции для конечных пользователей и повысить регулярно получаемые, ежемесячные доходы дилеров, -- говорит Джон Смит, старший менеджер по маркетингу средств контроля доступа компании Honeywell (Луисвиль, штат Кентукки). -- Обеспечивая эти дополнительные услуги, дилер может снять с конечного пользователя бремя лишних затрат. И если конечный пользователь меньше платит авансом, у него остается больше денег на повышение безопасности где-нибудь еще на его объекте".

Беспроводной подход

Другая нарастающая тенденция в развитии систем контроля доступа -- делать их беспроводными. Это оказывается особенно эффективным там, где система может быть установлена поверх имеющейся у пользователя беспроводной сети, или там, где имеются точки, связывать которые проводами было бы слишком долго или слишком дорого.