

И.А. Поминов
Генеральный директор компании ID Systems Group

Экономические показатели интеграции систем безопасности на промышленных предприятиях



Современный заказчик, заботясь о выгоде предприятия и экономя на чем только можно, не спешит вкладывать деньги в интеграцию систем безопасности на своем предприятии. Ситуация была бы иной, будь выгода очевидна. Но это не так, и убеждать в экономической целесообразности интеграции приходится с помощью наглядных расчетов

Говоря об интеграции оборудования систем безопасности на разнообразных выставках, форумах и конференциях, мне, к сожалению, за все время своей работы так и не удалось получить доходчивый ответ на вопрос: "А зачем эта интеграция, собственно,

нужна? Какой смысл нести эти затраты?". Я сейчас говорю не как профессиональный участник рынка систем безопасности, который, конечно же, понимает всю важность и необходимость данного вида работ на большинстве промышленных предприятий, я говорю как руководитель и собственник бизнеса, который считает свои деньги и хочет получать определенную прибыль на каждый вложенный рубль.

И, скажем прямо, клиенту абсолютно все равно, интегрировано ли у него оборудование или нет, а зачастую случается и так, что ему все равно, есть ли оно (оборудование) у него вообще. Ни один собственник или наемный директор не хочет тратить на это деньги. Их задача -- увеличивать экономические показатели предприятия и сокращать издержки. Иными словами, заказчик не хочет монтажа и тем более какой-то интеграции систем безопасности, заказчик хочет решения своих проблем. В противном случае нам не пришлось бы постоянно повышать качество обслуживания, клиентского сервиса и развиваться. Клиент стоял бы в очереди и ждал, когда по плану мы должны приехать.

Зачем интегрировать?

Что мы имеем на сегодняшний день? Как правило, это серьезный пиар компаний-производителей, линеек оборудования и софта и/или программно-аппаратных комплексов, основной акцент в котором делается на технические параметры продукции. А как же экономическая составляющая? Как понять, какие средства можно сэкономить и/или заработать, установив и интегрировав систему безопасности?

В данной статье я попытаюсь ответить на эти вопросы путем определения задач заказчиков в сегменте "Промышленность" и посчитав такие экономические показатели, как:

- ROI (Return on Investment) -- возврат на инвестиции или окупаемость инвестиций. Показывает отношение чистой прибыли к объему инвестиций.
- TCO (Total Cost of Ownership) -- совокупная стоимость владения. Основываясь на этом показателе, заказчик может выбрать исполнителя, минимизируя стоимость реализации и обслуживания системы либо находя золотую середину между затратами и качеством.

Хочется сказать, что в данной статье я не претендую на первоисточник и открытие великих тайн. Скорее рассчитываю на два момента:

1. Донести до конечного потребителя идею экономически обоснованного подхода к вопросу монтажа и интеграции систем безопасности.
2. Привлечь внимание производителей оборудования и программного обеспечения систем безопасности с целью донесения до них необходимости уделять внимание экономике вопроса приобретения их продукции, а не только техническим свойствам.

Условно все задачи заказчиков при внедрении систем безопасности я бы разделил на три составляющие: экономические, организационные и технические.

К экономическим отнесем:

- снижение периодических издержек (в том числе на персонал);
- сокращение рисков финансовых потерь от воровства и форс-мажорных обстоятельств;
- повышение ликвидности предприятия за счет ускорения оборачиваемости ресурсов, которое достигается за счет автоматизации определенных бизнес-процессов;
- выбор наиболее эффективного, а не дешевого решения систем безопасности.

Организационные задачи:

- повышение эффективности использования рабочего времени персонала;
- подготовка технического задания для внедрения системы безопасности;
- выбор квалифицированного и опытного подрядчика для реализации проекта, который в том числе поможет разработать концепцию безопасности (с анализом рисков, задач охраны и автоматизации) и техническое задание.

С техническими задачами гораздо проще: подрядчик сам под задачи заказчика подбирает необходимое решение.

На сегодняшний день состояние рынка интеграции таково, что существует техническая возможность интегрировать все, что только придумается, есть практически любое решение. При этом российские производители не сильно отстают от своих зарубежных коллег. И это очень положительный тренд, который не может не радовать, так как зачастую стоимость отечественного решения на порядок дешевле зарубежного.

Возвращаясь к промышленникам, стоит отметить, что этот сегмент в наибольшей степени нуждается в интеграции систем безопасности по причине большого масштаба бизнеса. В свою очередь, заказчик этого не знает или просто не понимает необходимости вкладывать в это деньги, а "опытные" подрядчики не могут правильно продать идею и само решение интеграции, оперируя лишь техническими показателями, которые для заказчика -- филькина грамота. Вследствие чего происходит выбор подрядчика, предложившего наиболее дешевое решение. И об интеграции здесь говорить, конечно, уже не приходится.

И что в результате? Рынок развивается гораздо меньшими темпами, чем он мог бы и нам хотелось бы. При этом небольшие компании,

которые живут сиюминутной выгодой и не думают о собственном развитии, этот самый рынок "ломают" либо демпинговыми ценами, либо нецелесообразными решениями, которые не оказывают должного эффекта для заказчика.

С другой стороны, существуют заказчики, которым повезло больше, у которых есть в штате собственные грамотные технические специалисты в области безопасности. Правда, есть у них небольшой минус -- скажем мягко, они несколько хуже разбираются в финансах, чем в технической части. Поэтому и правильно посчитать эффект от внедрения чаще не могут. Но это, как правило, крупный бизнес: сырьевые добывающие компании, крупные перерабатывающие предприятия и т.д. У них чаще есть внутренние документы, регламентирующие охранные мероприятия. И все же это не должно избавлять менеджеров от экономических расчетов.

Для чего и как считать?

Особенно остро чувствуешь каждую потраченную копейку, когда этих копеек становится меньше, чем хотелось бы, когда операционная деятельность предприятия генерирует уже не так много денежной массы, как в благополучное время ежегодного бурного роста фондового рынка и бесконечных кредитных линий. Сейчас ситуация другая -- максимизация эффективности использования имеющихся ресурсов и минимизация затрат. В таких условиях продавать интегрированные проекты ряду подрядчиков становится несколько сложнее. Как объяснить заказчику эффект от их внедрения, если сам этого не понимаешь? Таким образом, зачастую проблемы, с которыми сталкиваются интеграторы, в них самих.

Конечно, экономическую выгоду можно и нужно считать только после реального представления о бизнесе заказчика, понимания его рисков, анализа угроз и разработки концепции монтажа и интеграции

систем безопасности, которая в свою очередь ведет к снижению этих самых рисков и, как правило, снижению численности персонала охраны. А это напрямую влияет на изменение чистой прибыли компании в большую сторону.

Учимся расчетам

Для расчетов экономических показателей и понимания основных принципов предлагаю взять за основу усредненные параметры небольшого промышленного предприятия, которые обозначены в таблице ниже (данные параметры являются реальными для одного из предприятий Воронежской области, для которого мы рассчитывали показатели внедрения и интеграции систем безопасности).

№п/п	Наименование параметра	Количественные/качественные характеристики	Примечание
1.	Территория предприятия	20 Га	-
2.	Количество сотрудников охраны (без учета начальника охраны)	60 чел.	Работают в 3 смены по 20 чел.
3.	Количество постов охраны	10	4 -- на территории; 5 – периметр; 1 -- административное здание
4.	Количество КПП	3	Систем автоматизации нет

5.	Наличие системы видеонаблюдения	Нет	-
6.	Наличие технической системы охраны периметра	Нет	Присутствует только колючая проволока
7.	Наличие охранно-пожарной сигнализации в административном здании	Да	-
8.	Наличие охранно-пожарной сигнализации в производственных зданиях	Нет	-

Следует отметить, что с точки зрения финансового и бухгалтерского учета приобретение интегрированной (и не только) системы безопасности (если ее стоимость выше 20 000 рублей) является капитальным вложением в основные средства и должно финансироваться, согласно правилу финансирования, за счет собственного капитала или долгосрочными заемными средствами. Таким образом, в рамках данной статьи предлагаю рассматривать монтаж и интеграцию систем безопасности как инвестиционный проект, где в обязательном порядке должны учитываться показатели окупаемости и совокупной стоимости владения (так как присутствуют затраты на электричество и систему безопасности нужно, по-хорошему, обслуживать).

А теперь вернемся к нашим усредненным параметрам производственного предприятия. В среднем зарплата охранника без

лицензии (а таковых, как правило, большинство) -- 10 000 руб. в месяц. В нашем случае умножаем зарплату на 60 и получаем, что ежемесячные затраты на зарплату охраны составляют 600 000 руб. (я сознательно не беру затраты на начальника охраны, так как при любых раскладах он остается). Теперь прибавляем к этому числу единый социальный налог в размере 26%, что составляет 156 000 руб. И получаем совокупные ежемесячные расходы на охрану в размере 756 000 руб. ежемесячно.

После анализа угроз и рисков предприятия нами были предложены следующие комплексы:

- периметральное и территориальное видеонаблюдение;
- периметральная охранная сигнализация;
- охранно-пожарная сигнализация в производственных зданиях с выводом данных в центральный пункт наблюдения;
- система контроля и управления доступом в административное здание и отдельные помещения;
- автоматизация КПП: системы распознавания номеров, шлагбаумы, проезд по разным параметрам (по брелоку, распознанному номерному знаку), отчетность по событиям и платным проездам (на территории организована платная автопарковка);
- интеграция всех перечисленных комплексов;
- обслуживание данных систем.

Стоимость предлагаемых решений без интеграции составила примерно 9 млн. рублей. Цена интеграции (за счет применения дополнительного ПО, оборудования и пуско-наладочных работ с описанием логики работы системы) обошлись заказчику еще в 1,2 млн. руб. Таким образом, весь комплекс обошелся в 10,2 млн. руб.

Теперь к цифрам. Поскольку мы договорились, что внедрение системы безопасности является вложением в основные средства и срок амортизации этого актива -- 5 лет, то несложно посчитать, что

ежемесячно налогооблагаемая база будет уменьшена на 170 000 рублей, то есть 34 000 рублей мы экономим ежемесячно на налоге на прибыль.

В экономической части концепции было предусмотрено сокращение всех периметральных постов охраны, одного территориального поста и введение одной группы быстрого реагирования (ГБР). Этим способом мы сократили численность персонала охраны до 30 человек (10 в смену: 3 человека на КПП, 3 человека на территориальных постах охраны, 2 человека в центральной мониторинговой и 2 человека в ГБР). Что привело к сокращению издержек на содержание охраны практически в два раза, то есть до 408 240 рублей в месяц (зарплата у сотрудников ГБР 14 000 руб./мес.) и, соответственно, экономию в 347 760 руб./мес.

Расходы по эксплуатации системы составили ориентировочно 50 000 руб./мес. (обслуживание, коммунальные платежи за электричество и прочие непредвиденные расходы). Эта сумма и составляет в нашем случае ТСО, то есть совокупную стоимость владения.

Получаем, что суммарная прямая экономия (без учета рисков финансовых потерь от возможных краж и форс-мажорных обстоятельств) 297 760 руб. ежемесячно (является изменением в сторону увеличения прибыли до уплаты налога на прибыль).

И вот, наконец, наши показатели:

$$ROI = \frac{\Delta \text{ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ}}{\Delta \text{ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ}} \times 100\% =$$
$$= \frac{\Delta 297\,760 \text{ РУБ} - 20\%(\text{НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ}) + 34\,000^* \text{ РУБ}}{\Delta 10\,200\,000 \text{ РУБ}} \times 100\% = 3\%$$

** Экономия на налоге на прибыль за счет амортизации*

Иными словами, получаем, что рентабельность данного инвестиционного проекта равна 3% в месяц или 36% в год. Из чего

следует, что весь проект мы окупим всего через 34 месяца и после этого уже начнем зарабатывать на нем деньги оставшиеся 26 месяцев (до полной амортизации системы).

Подход экономически обоснованного принятия решения о монтаже и интеграции систем безопасности на современных промышленных предприятиях должен лечь в основу продолжения развития этого рынка услуг. Время необоснованных трат закончилось. Наступило время развития культуры принятия решений через призму финансов в каждой компании. И в этом я абсолютно уверен.