Автор: Administrator
10.11.2009 04:00

Уважаемый Потребитель безопасности, Вы решили сохранить свою собственность? Наиболее остро интерес к проблеме надежной защиты СВОЕГО проявляют те, у кого что-то украли (и, видимо, не вернули), у кого что-то сгорело (и не было застраховано), а также те, кто не хочет столкнуться ни с первой, ни со второй проблемой.

На традиционный вопрос: «К кому обратиться при создании системы безопасности?» Интернет предлагает сотни страниц адресов, паролей и авторитетных мнений. Вы вправе выбирать.

Вам, как Пользователю, важно, чтобы РЕЗУЛЬТАТ работал. И, по возможности, обошелся недорого. И, желательно, чтобы хорошо, надежно, без особых хлопот – сделал и забыл.

Но чудес нет, и в проблему безопасности приходится погружаться либо самому Пользователю, либо его доверенному лицу. Если свой статус ЗНАТОКА в вопросах безопасности Вы оцениваете высоко, то можете сделать систему сами. Либо что-то позаимствовать у фирмы, специализирующейся в области проектирования и монтажа систем безопасности. И, наконец, третий вариант - все поручить фирме и дать волю своему воображению, требованиям, т.е. «заказывать музыку» по полной программе.

По сути дела все как раз и заключается в этой «полной программе». Краткая ее характеристика звучит так:

- на сегодняшний день практически нет фирм-дилетантов;

- специалисты этих фирм владеют различными методами и подходами при проектировании систем;

- они умело анализируют условия функционирования и расположения объектов;

- безошибочно выбирают технические решения и соответствующие им технические средства;

- монтаж систем осуществляется квалифицированно, обеспечивается техническая поддержка и сопровождение.

И, тем не менее, остаются две взаимосвязанные проблемы, которые для Заказчика

(Потребителя безопасности) не всегда очевидны при общении с представителями фирмы – Исполнителя.

Первая – доказать Заказчику эффективность предлагаемой системы до монтажа, т.е. на этапе убеждений (проектирования) и принятия принципиальных решений, и в процессе переговоров помочь Заказчику сделать правильный и своевременный выбор в пользу конкретного решения, реализация которого и будет оплачиваться.

Вторая – доказать Заказчику на этапе пуско-наладочных испытаний и сдачи системы в эксплуатацию, что эффективность реальной системы не уступает эффективности, о которой с упоением говорилось на этапе проектирования.
Иными словами, что портрет не хуже оригинала.

Таким образом, основная гипотеза для конечного Потребителя безопасности звучит следующим образом: действительное соответствует желаемому.

А желание Заказчика, как известно, закон. Закон бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что успех коммерческого предложения фирмы-исполнителя Заказчику полностью зависит от умения на этапе проектирования системы доказать равенство эффективности проектируемой и смонтированной системы.

Вот мы и сформулировали задачу, решение которой интересует все без исключения фирмы, которые работают в области безопасности, и решение которой ждет армия потребителей безопасности:

повышение уровня безопасности объектов посредством создания систем инженерно-технической защиты на базе создания технологии автоматизированного проектирования таких систем.

Безусловно, Заказчика утомляет обилие терминов, замысловатых формулировок и «умное» лицо специалиста по безопасности.

Гораздо легче он воспринимает наглядную демонстрацию на 3-мерной виртуальной модели. Особенно приятно хозяину увидеть на экране компьютера родной объект; повращать зоны действия технических средств, размещенных на нем; проиграть атакующие сценарии беспокоящих его угроз и убедиться в рациональности предложенного проектного решения.

Собственно, ничего нового автор здесь не открыл. Идеи эффективного проектирования посещают всех проектировщиков-аналитиков фирм-инсталляторов как в России, так и в Еврозоне, Америке, Азии. Другое дело, желание, способность и возможность вложиться в разработку этой идеи… В России сумасшедшие 90-е годы просто задавили молодую поросль разработчиков: всех «бизнесменов» интересовали «быстрые деньги», и сверхприбыль при малых временных затратах считалась «высшим пилотажем».

В результате в сфере безопасности мы получили ненавязчивое засилье американских методов заботливого беспокойства о защите наших ядерных объектов, коррупционно скоординированную ориентацию на лидерство без сомнения талантливых (но, к сожалению, не НАШИХ) зарубежных разработчиков и, как следствие,.. впрочем, выводы и следствия пусть делают другие, более осведомленные и профильные.

Однако.

Не вызывает ли удивление беспомощность специализированных подразделений при последнем пожаре на газопроводе юго-востока Москвы?

Почему ничего не видят около тридцати с лишним тысяч видеокамер системы видеонаблюдения г. Москвы?

Почему так энергично горела Останкинская башня?

Почему сбежали заключенные из Бутырской тюрьмы?

«Почему» много, ответы «отчего» только констатируют постфактум пробелы в проектировании систем безопасности.

А системный подход, увы, отсутствует. Хотя:

- область безопасности уже стала наукой,

- без 3-х мерного моделирования объектов фирмы вообще не должны допускаться к проектированию систем безопасности,

- создание паспортов безопасности не должно быть профанацией, а проводиться на основе экспертиз и заключений,

- ложная скромность в проверке эффективности применяющихся методов проектирования систем безопасности объектов специального назначения опасна, и проверки эти должны осуществляться независимой экспертизой (которой неизвестен адрес объекта, его руководители и другие оказывающие давление факторы).

И, наконец, Заказчику совершенно неинтересны многостраничные формулы с вычислением условных вероятностей, области, зоны и рубежи и т.п. в пояснительных записках к проекту, если нет доказательства эффективности с помощью системы

автоматизированного проектирования.

В завершение статьи приведу небольшую иллюстрацию вклада автоматизированного проектирования безопасности в справедливое дело борьбы за Заказчика – Потребителя безопасности, который всегда прав.

Из массы примеров успешного заманивания в наши сети Заказчиков выберу один - крупный подмосковный градообразующий завод. Было необходимо:

- создать систему автоматической пожарной сигнализации (АПС) в своих цехах;

- оборудовать системой охранной сигнализации и видеонаблюдением здание культурно-массового центра для проведения праздничных и торжественных мероприятий;

- оборудовать административное здание подсистемами АПС, видеонаблюдения, оповещения, дымоудаления, охранной сигнализации, контролем доступа.

Все это требовалось связать в интегрированную «матрешку безопасности», смонтировать и заставить работать «как часы». Сейчас это называется «под ключ».

Как водится, руководители завода согласились на переговоры с нами исключительно по РЕКОМЕНДАЦИИ знакомых, которые имели чуть больше влияния на руководство по сравнению с другими не нашими знакомыми, которые рекомендовали своих представителей по безопасности.

Это называется «борьба за рынок сбыта».

Экзаменовал нас руководитель службы безопасности, представитель славного отряда пограничников, бывший руководитель погранучилища и генерал в отставке.

Во время беседы нам предложили (после обмена визитками, вступительным словом и выражением восторга от впечатлений от завода) смонтировать систему безопасности, разработанную государственным проектным институтом г. N Московской области.

Проявляя заботу о СРЕДСТВАХ завода, мы предложили протестировать на предмет эффективности фрагмент проекта, который касался культурного центра завода (его, кстати, открывал губернатор московской области).

Итак, в момент времени T мы получили разрешение на эксперимент (разумеется, бесплатный).

После чего в течение времени ?Т (две недели) наши специалисты:

- осуществили фотосъемку объекта (рис.1),

- выполнили проектирование компьютерной модели объекта (рис.2),

- установили на модели объекта модели технических средств в строгом соответствии с имеющимся ПРОЕКТОМ (рис.3).



Рис.1 Фотографии объекта защиты

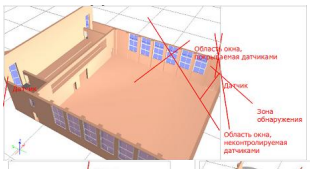


Рис.2 Модель объекта защиты в 3D

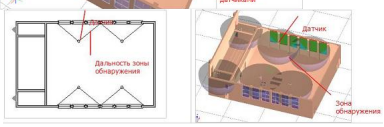


Рис.3 а) Проектное решение: размещение датчиков обнаружения разбития стекла на потолке; б) Реализация проектного решения в 3D формате Предположив, что нехорошие люди все-таки заходят вовнутрь через двери, а залезают через окна, решили проверить, как датчики, реагирующие на разбитие стекла, контролируют площади окон. Это также видно на рисунке 3,б (зоны действия датчиков имеют вид полусфер, а сами датчики крепятся к потолку).

Путем несложных арифметических подсчетов с помощью статистических методов установили 30-ти процентные от общей площади дыры (уязвимые места для проникновения) в контролируемых зонах (рис. 4).

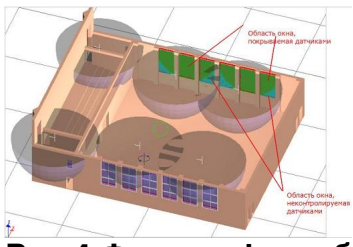


Рис.4 Фотографии объекта защиты

После предъявления доказательной базы проекта КОНЕЧНЫЙ заказчик, который

ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЕ, нас похвалил и отдал в наши руки эту работу.

Мы перелопатили ВЕСЬ проект, согласовали с Заказчиком все изменения и успешно завершили монтаж и пуско-наладку.

Желаемое было реализовано. Гипотеза была доказана. Себестоимость проекта понизилась на 18 процентов.

И спасибо генералу, который взял на себя ответственность поменять на переправе…

Вот Вам еще один постулат для фирм-инсталляторов: Заказчик хочет разделить с Исполнителем ответственность за принятое решение и задача фирм-проектировщиков-инсталляторов ему в этом не отказывать, не устраняться, а помогать.

Собственно, это тоже давно всем известно. Главное, чтобы человек хороший попался, Заказчик.