

Genetec Security Center — полевой гайд по оценке

Честный профиль единой, кибер-ориентированной VMS на одной странице: нативные модули, архитектура, граница курируемой открытости, расчёт лицензий и кому это подходит.

Единая платформа с одного взгляда

Модуль	Что запускает	Роль в единой платформе
Omnicast	Видеоуправление (VMS)	Запись и воспроизведение всех камер
Synergis	Контроль доступа	Двери, карты, считыватели - нативно, не обёртка
AutoVu	Автономера (ALPR)	Стационарное и патрульное чтение
Mission Control	Управление решениями	Превращает поток тревог в управляемый отклик
KiwiVision	Аналитика + приватность	Видеоаналитика и анонимизация Privacy Protector

Один экран оператора (Security Desk), один инструмент админа (Config Tool), одна БД. Omdia ставит Genetec #1 в мире по ПО видеонаблюдения; частная компания, основана в Монреале в 1997.

Что значит «единая» - и размен против открытой VMS

Security Center запускает видео, контроль доступа и автономера как нативные модули одного продукта с одной БД, одной моделью прав и одним экраном оператора - вместо трёх отдельных систем, связанных вместе. Размен против открытой VMS вроде Milestone XProtect: открытость Genetec курируемая и кибер-ориентированная - ONVIF Profile S плюс нативные драйверы, многоуровневая программа сертифицированных устройств (Genetec / Partner certified), управление сертификатами и паролями камер, явные рекомендации по NDAA - вместо максимальной совместимости с 16 500+ устройствами. Вы получаете управляемость и меньшую поверхность атаки; теряете длинный хвост дешёвых камер.

Лицензирование и форма затрат (CapEx за подключение)

On-prem Security Center - разовые капзатраты за подключение: одна лицензия на камеру, на дверь/считыватель, на ALPR-юнит - плюс Genetec Advantage, регулярный план сопровождения (обновления, премиум-поддержка, мониторинг доступности). Иллюстративный расчёт на 200 камер + 50 дверей за 5 лет: $(\$250 \times 200) + (\$300 \times 50) + (\$13\,000 \times 5) = \$50\,000 + \$15\,000 + \$65\,000 = \$130\,000$, около \$108 на камеру-или-дверь в год за видео И доступ на одной платформе. Облако (Stratocast, Security Center SaaS) переходит в подписку за камеру. Цифры иллюстративные; партнёры дают скидки.

Кому Security Center подходит - и кому нет

Берите Genetec, если...	Смотрите другое, если...
Нужны видео, доступ и номера в одной кибер-усиленной платформе; масштаб города / энтерпрайз; регулируемый сектор, ценящий privacy-сертифицированную, NDAA-осведомлённую позицию. Вы приносите серверы и сертифицированного интегратора.	Одна точка на 20 камер, без СКУД и IT - Stratocast (облачный VSaaS) или другое облако запустится быстрее и дешевле. Нужен широчайший выбор железа или низкая цена на среднем рынке? Смотрите открытые платформы.

Четыре вопроса до решения

Охват - нужны ли видео + доступ + номера едино, или только видео? Если только видео, не избыточна ли полная платформа против Stratocast?
Открытость - есть ли нужные модели камер И функции в списке сертифицированных устройств Genetec, или только подключение по ONVIF?
Развёртывание - on-prem Security Center, гибрид через Streamvault / Cloudlink или облако (Stratocast / Security Center SaaS)? Рассчитаны ли серверы Archiver?
Затраты - поставили ли вы лицензии за подключение И регулярный Genetec Advantage на тот же пятилетний горизонт, что и облачную или открытую VMS?

Инженерное и закупочное руководство, не юридическая консультация. KiwiVision Privacy Protector помогает выполнить GDPR ст. 25 (защита данных по дизайну), но распознавание лиц и чтение номеров остаются юридическим барьером - сверьте GDPR / BIPA / местный закон с юристом до включения.