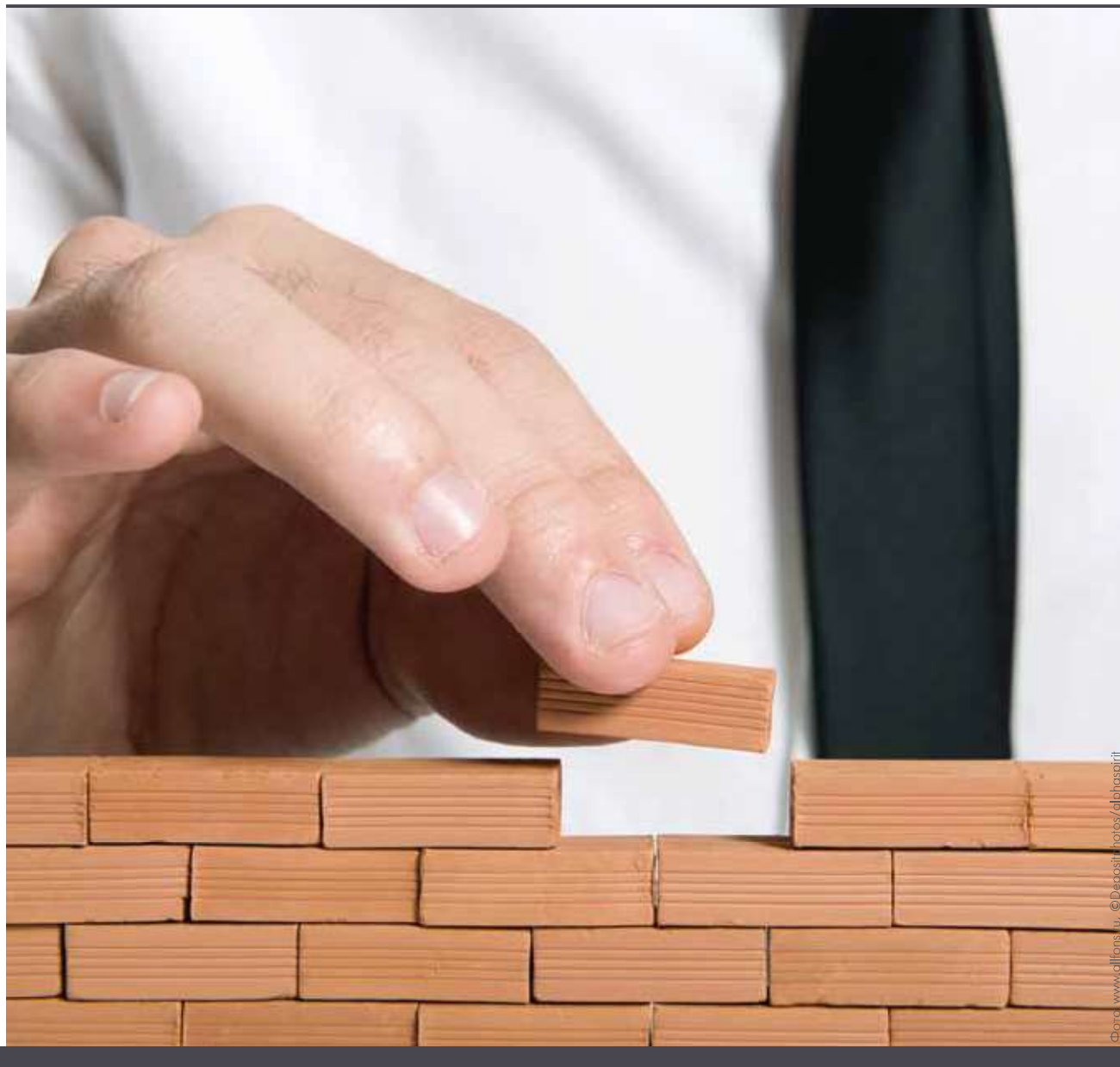


2013 — итоги года в отзывах компаний



Вопросом этого номера редакция журнала РУБЕЖ сделала подведение компаниями итогов 2013 года. Представители различных направлений рынка систем безопасности рассказали о динамике продаж, новинках и изменениях в кадровой политике, а также поделились планами развития на 2014 год.

Евгений Ерошин, директор по маркетингу ООО «БайтЭрг»:

— К 2014 году мы подходим с несколькими интересными брендами и проектами. Среди них линейка камер MBK-Light-IP, продажи которой стартуют в начале 2014 года. Также есть интересные проекты в сфере мобильного видеонаблюдения. Мы работаем как на открытом рынке, так и с некоторыми госзаказчиками, например МВД. Для нужд ведомства нами разработаны персональные видеорегистраторы. Речь идет об устройствах, которые будут находиться на груди у полицейских и осуществлять запись всего, что перед

ними происходит (до восьми часов). Это, пожалуй, главная новинка на конец 2013 года. Сейчас идет период роста компании, ее фокусировки на специальных решениях для мобильного видеонаблюдения. Растет сегмент камер для установки на общественном транспорте. Проект, которым мы гордимся, — это 60 тыс. видеокамер, установленных на 15 тыс. автобусов. А если говорить о ситуации на рынке в целом, то объем продаж в 2013 году несколько увеличился по сравнению с 2012 годом.

Владислав Гласов, руководитель проекта ООО «Сервис Систем Безопасности»:

— К концу 2013 года политика DIVITEC вышла на новый уровень. Мы ищем дилеров, не привязанных к объему продаж. Это позволяет расширить дилерскую сеть — компания имеет своего представителя практически в каждом регионе РФ. Данные меры увеличили объемы продаж: порядка двух тысяч аналоговых камер и около тысячи IP-камер видеонаблюдения за квартал.

Примерно в два раза меньше показатели идут по регистраторам. В то же время можно сказать, что товарная марка DIVITEC получила широкое распространение как на территории России, так и в Республике Беларусь; она зарекомендовала себя как надежное оборудование, обладающее высокими качественными характеристиками и инновационными решениями.

Николай Пузырев, маркетолог ЗАО «СПКБ Техно»:

— Год был достаточно ровным, без резких падений и подъемов. Рынок кабельно-проводниковой продукции подвержен сезонности. Если говорить об итогах года, то удалось вывести на рынок новые марки кабельной продукции и начать выходить на новые рынки. Среди новинок, вышедших в этом году, можно выделить огнестойкие кабели с низкой токсичностью продуктов горения для систем противопожарной защиты марок КПКВнг(A)-FRLSLTx,

КПКЭВнг(A)-FRLSLTx, КПККЭВнг(A)-FRLSLTx, огнестойкий кабель для промышленного интерфейса RS-485 ТехноКИПнг(A)-FRLS, огнестойкие кабели для систем безопасности и промышленной автоматизации КСКБВнг(A)-FRLS, КСКБЭВнг(A)-FRLS, КСКБЭВКВнг(A)-FRLS (бронированный), безгалогенные кабели для систем связи, сигнализации и управления КПСТТнг(A)-HF, КПСТЭТнг(A)-HF, КПСТЭТКПнг(A)-HF.

Николай Сергиенко, начальник отдела маркетинга ЗАО «НПП «РОДНИК»:

— Для нас 2013 год был очередным годом плодотворной работы, направленной на решение задач наших уважаемых заказчиков. Финансовые итоги года подводить еще рано, но уже сейчас можно сказать, что в целом компания превысила плановые показатели. Среди крупных реализованных проектов есть как международные, так и работы по государственным контрактам. НПП «Родник» сегодня продолжает следовать стратегии диверсификации и развивает деятельность в трех направлениях: внедрение на предприятиях заказчика систем автоматизированного проектирования электронных устройств (САПР), поставки защищенной техники

и средств промышленной автоматизации, а также системная интеграция на базе технологии передачи информации по радиосетям. Такой подход к ведению бизнеса позволяет снизить риски, диктуемые рынком, и обеспечивает вот уже более 22 лет стабильный ежегодный рост, несмотря на безрадостную картину развития отечественной экономики в целом. В сложившихся условиях частному бизнесу становится все сложнее развиваться, поэтому в перспективе все наши усилия будут направлены не только на поддержку и развитие имеющихся направлений деятельности, но и на поиск новых ниш в сегменте как B2B, так и B2C.

Александр Гордиан, руководитель направления, Департамент развития бизнеса Kraftway:

— Для нашей компании 2013 год был успешным, хотя мы позже других фирм вышли на рынок систем безопасности.

Мы развиваемся, направление по системам безопасности в России очень перспективное, здесь нам работать, работать и работать.

Игорь Черноводский, генеральный директор ООО «АЙМАКС»:

— Тяжело говорить на данный момент про итоги года в процентном отношении, но с уверенностью можно сказать, что 2013 год для нашей компании был значительно интересней предыдущего как в финансовом, так и в технологическом плане. К концу года мы завершили инсталляцию нескольких крупных объектов. Были участниками выставки All-over-IP, где демонстрировали продукцию мировых лидеров сетевого видеонаблюдения IQinVision и SeeTec. На ней мы увидели большой интерес к представ-

ляемому нами оборудованию. Надеемся, что это принесет нам экономический успех в 2014 году, тем более что наши американские партнеры в начале года расширяют линейку выпускаемых камер. Это будет сопутствовать укреплению наших позиций на рынке систем видеонаблюдения. Ни для кого не секрет, что рынок наполняется с каждым годом и давление азиатских производителей заставляет оперативно реагировать на все новые тенденции и требования в отрасли.

Александр Кригер, директор по маркетингу ООО «СДС-Группа»:

— Наша компания известна не только в России, но и в США, а также в Европе. Реализация продукции на территории нашей страны в 2013 году продвигалась достаточно активно. Вскоре мы планируем представить на отечественный рынок новую линейку, тем самым выйдя на один уровень с американскими и европейскими представительствами. Дело в том, что на сегодняшний день в России реализуется только 15 % видов продукции торговой марки REXANT. Конкурентам появление новых

продуктов обещает создать определенные сложности. Сейчас мы анализируем готовность рынка, но сразу отмечу, что многие сегменты не готовы к новинкам, поскольку за рубежом уровень требований и используемого оборудования гораздо выше. Что касается каких-то крупных проектов, в которых мы приняли участие в 2013 году, то здесь все стабильно, поскольку мы традиционно сотрудничаем с крупнейшими операторами («Ростелеком», «МТС», «Билайн», «МегаФон»).

Андрей Ливинский, инженер по сбыту Dallmeier:

— Мы являемся компанией с 28-летней историей, у нас есть вся линейка оборудования для видеонаблюдения. Мы сами производим все необходимое в Германии, включая и программы по видеоаналитике. 2013 год был для нас очень успешным, и в целом от года к году заказы растут, хотя наша компания только входит на российский рынок. Не сомневаюсь в дальнейшем росте: в России распространено сарафанное радио, так что информация о наших реализованных проектах и их технических особенностях будет пере-

даваться от человека к человеку. Мы закрытая проектная организация, московский офис не занимается торговлей, в нем работают только инженеры, курирующие проекты и способные с ходу ответить на любой интересующий клиента вопрос. К слову, о проектах. Они у нас довольно-таки крупные: аэропорт Домодедово, где установлены около трех тысяч камер, со сложнейшей конфигурацией и самой передовой видеоаналитикой, большое количество закрытых госпроектов.

Сергей Барсегян, коммерческий директор компании InPrice:

— Сектор IP-видео растет все больше и больше, захватывая у аналога все новые территории. Сегодня за сто долларов можно купить IP-камеру, которая и звук записывает, и дает картинку, которую с мобильных приложений родители легко могут посмотреть. Для

человека, который нанимает няню, поставить такую камеру за три тысячи рублей не проблема. Все эти камеры могут быть интегрированы в «умный дом», и больших денег для этого не нужно. Так что перспектива видеонаблюдения — только рост.

Константин Григоренко, инженер по продажам компании Avigilon, Россия и СНГ:

— После того как были опубликованы данные Avigilon за третью четверть 2013 года, прирост составил 101 % по сравнению с аналогичным периодом 2012-го. Это \$ 51 млн. Для рынка IP-видеонаблюдения это очень хороший результат, особенно для молодой и инновационной компании. Штат сотрудников увели-

чился в два раза и составляет около 500 человек. Мы приобрели динамично развивающуюся компанию по системам контроля доступа RedCloud. Avigilon является публичной компанией, и ее акции за это время выросли с 3 долларов до 28. Вся информация абсолютно открыта, и вы сможете найти ее на сайте компании.

Михаил Чичварин, менеджер по развитию бизнеса **MOBOTIX** в России, СНГ и Грузии:

— Финансовый год MOBOTIX не совпадает с календарным, в нашей компании он уже закончен (октябрь — сентябрь), итоги подведены, и мы можем с радостью сказать, что в России наши показатели увеличились на 72 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Если оценить работу всего региона СНГ, то наши показатели скромнее и рост составил чуть более 22 %. За прошедший год MOBOTIX представил так много новинок, как никогда ранее, и сегодня мы

готовы предложить уникальную системную платформу, на разработку которой ушло два года интенсивной работы.

Главным кадровым событием глобально в MOBOTIX стало назначение г-на Магнуса Экерота, ранее исполнявшего обязанности CSO, на позицию CEO, основной стратегией г-на Экерота будет интернациональная экспансия и операционное управление предприятием.

Кирилл Колобов, генеральный директор компании **iPera**:

— Рынок развивается, появляется много новых брендов, хотя каждая компания делает, по сути, бренд для себя. Рыночная ситуация такова, что не позволяет торговым домам, монтажникам много зарабатывать. Компаний, которые могут это делать, сегодня на рынке много.

Пользователи путаются, когда видят одни и те же камеры под разными брендами. И в Европе, и в Китае, и на Тайване, и в России делается, по сути, одно и то же. Но в целом рынок растет, аналоговые системы уходят, IP-видео приходит, процесс идет постепенно, а игроков на рынке все больше и больше.

Дмитрий Москалев, инженер департамента маркетинга, отдел олимпийских проектов компании **Panasonic Russia Ltd.:**

— Мы увеличили продажи в значительной мере за счет проектов в Сочи. Штат вырос. Мое мнение: спрос на

системы безопасности постоянно растет, несмотря на общее падение рынка.

Олег Козачок, руководитель отдела технической поддержки **Intelligent Security Systems (ISS):**

— Год был очень хорошим и для нашей компании, и для рынка безопасности в целом. Общество все больше и больше осознает необходимость привлекать инновационные технические решения для обеспечения безопасности. И меня как специалиста радует это стремление и реальные шаги по внедрению максимально эффективных технических и программных средств в реальную жизнь. Мы идем в ногу со временем и даже стараемся заглянуть в будущее, предлагая новейшие

модули и комплексные решения для обеспечения объектов наших партнеров и клиентов.

Появление новых задач, новых интересных проектов требует свежих взглядов и идей, поэтому сегодня развитие нашей компании — это не только разработка новых продуктов, но и активное привлечение молодых специалистов. По сравнению с предыдущим годом, состав компании значительно вырос, и этот факт дарит мне уверенность в завтрашнем рабочем дне.

Андраш Ласловски, региональный торговый представитель компании **Intellio:**

— Год был средним для нашей компании. В Евросоюзе кризис ощущается. Зато у нас появилось больше программ на развитие, и в части программного обеспечения, и по оборудованию. Мы внедряем 5—6-мегапиксельные камеры. Были и серьезные изменения в кадровой политике, связанные с ускоренной переориентацией рынка на цифровые технологии. То, что можно было успешно продавать в прошлом году, в этом невозможно. С Россией мы только начинаем сотрудничать, мы ищем дистрибьютера, так как наша политика при заходе на новый рынок заключается именно в этом: надежный дистрибьютер и работа через него.

риентацией рынка на цифровые технологии. То, что можно было успешно продавать в прошлом году, в этом невозможно. С Россией мы только начинаем сотрудничать, мы ищем дистрибьютера, так как наша политика при заходе на новый рынок заключается именно в этом: надежный дистрибьютер и работа через него.

Алексей Журин, генеральный директор **ООО «ЖУРИН ЭЛЕКТРОНИКС»:**

— Мы посвятили 2013 год новым разработкам. Теперь у нас появился мобильный датчик вибрации, а также модификации приборов с Wi-Fi. Именно в этот продукт мы вложили большую часть своих ресурсов. Но при этом мы можем с уверенностью сказать,

что год был удачным в финансовом плане. Объем продаж остался на прежнем уровне, но то, что мы успели подготовить новую линейку приборов, уже говорит о хорошей перспективе и сохранении тренда развития.

Алексей Виталисов, заместитель директора по развитию бизнеса ООО «СМАРТЕК СЕКЬЮРИТИ»:

— С технической стороны 2013 год ознаменовал достаточно положительный процесс, который, к сожалению, не происходил раньше. Мегапиксельная гонка прекратилась, наблюдается большее внима-

ние к качеству изображения в сложных условиях освещенности. Это первый тренд-2013, а второй — дальнейшее развитие видеоаналитики на программном уровне.

Павел Zubov, менеджер по работе с ключевыми клиентами ЗАО «ФУДЖИФИЛЬМ-РО»:

— Рынок зеркально отражает все происходящее в экономике страны, в том числе и стагнацию. Наблюдаем торжество маркетологов, слишком часто выдающих желаемое за действительное. Надеемся на фундаментальные знания физики и на то, что качественному оборудованию всегда найдется применение. Несмотря на гонку мегапикселей и каких-то еще сомнительных достижений, никто не отменял

основного постулата: используя хорошую камеру и классную оптику, получаешь отличный результат, используя обычную камеру и хорошую оптику — хороший результат. А попытки сэкономить в этой части напоминают ситуацию с холодильником, который пытаются пронести в узкую дверь: так или иначе приходится выпиливать новый дверной проем. Иначе ведь никак.

Михаил Левчук, заместитель генерального директора ЗАО «Аргус-Спектр»:

— 2013 год выдался особенно удачным в плане финансовых показателей для завода «Аргус-Спектр». Рост продаж в первую очередь наблюдается по приборам из состава беспроводной системы охранно-пожарной сигнализации и оповещения «Стрелец». По сравнению с планом фактический объем продаж за этот год вырос на 20 %.

Мы продолжили работу над расширением состава интегрированной системы безопасности «Стрелец-Интеграл», предложив в этом году рынку как новые беспроводные, так и проводные разработки. Так, победителем конкурсов выставок MIPS, «Пожарная безопасность XXI века» и SFITEX в этом году стала наша разработка «Нить Ариадны». Это беспроводная система, предназначенная для обнаружения возгорания, речевого оповещения о пожаре и управления эвакуацией с помощью световой дорожки и звуковой волны.

Кроме того, большой интерес со стороны покупателей вызвал квартирный комплект Sagittarius. В числе других радиоканальных новинок — компактный линейный дымовой извещатель «Амур-МР», а также комбинированный (ИК + СВЧ) охран- ный извещатель «Сокол-Р».

Проводные приборы из состава системы «Стрелец-Интеграл» дополнились новыми устройства-

ми управления и индикации: ПС-И2 с сенсорным экраном и WEB-И для работы через веб-интерфейс. Численность сотрудников компании в прошедшем году увеличилась. К нам ежегодно приходят новые специалисты, в том числе выпускники ведущих технических вузов страны. Кадровая политика компании заключается в привлечении молодых специалистов, для которых в «Аргус-Спектр» есть все условия для профессионального и карьерного роста, а также предусмотрены программы обучения и повышения квалификации. Недавняя поездка наших сотрудников в Японию для изучения производственной системы Toyota — яркий тому пример.

В прошлом году новый центр управления полетами в аэропорту Внуково был оснащен нашей радиоканальной системой «Стрелец», на базе оборудования которой впервые в России была построена не только система пожарной сигнализации, но и автоматическая система газового пожаротушения, а также газо- и дымоудаления.

В числе других значимых проектов 2013 года, за безопасность которых отвечает «Стрелец»: эсминцы Королевского ВМФ Великобритании, саммит «Большой двадцатки» в Санкт-Петербурге, Королевский оперный театр в Бельгии, Новая сцена Мариинского театра в Санкт-Петербурге.

Александр Серебренников, менеджер ЗАО «НПП «МЕТА»:

— В 2013 году мы отметили рост продаж, и достаточно заметный. Превзошли темпы роста 2011—2012 годов. Выпустили три основные новинки: систему обратной связи «МЕТА 17555», систему речевого оповещения «МЕТА 17820», а также систему речевого оповещения «Соловей». Существенных изменений в численности персонала компании не было, но реали-

зовывали крупные проекты: «Система речевого оповещения горно-обогатительного комбината «Карельский окатыш», 1-я очередь», «Распределенная система речевого оповещения. Деловой центр Technopolis» и «Система речевого оповещения людей о пожаре и по сигналам ГОиЧС. Центральный государственный архив Санкт-Петербурга».

Камера FlexMount S15D



Оригинальное изображение
с камеры MOBOTIX

Незаметная. Универсальная. Погодоустойчивая.

Лучшее качество изображения MOBOTIX,
чем когда-либо раньше!

Модель **S15D** имеет два сенсора, которые могут подключаться к скрыто установленному корпусу камеры с помощью кабеля длиной 2 м. **Современный видеомодуль 5 МП** позволяет повысить частоту кадров, а также увеличить масштаб при прямой трансляции. Максимальное разрешение сенсора QXGA (**детализация в 2,5 раза превышает детализацию Full HD**) также можно использовать в режиме записи, не создавая нагрузку на сеть! Благодаря улучшенной светочувствительности камера обеспечивает **отличную цветопередачу даже в сумерках**. Ночью можно использовать **черно-белый сенсор с разрешением QXGA**.

- **Децентрализованная комплексная система**, которая включает устройство хранения данных, сенсоры и программное обеспечение (IP65)
- **Современные технологии производства видеосенсоров изображения** обеспечивают отличное качество изображения в дневном и ночном режиме
- **Запись данных без нагрузки на сеть** даже с максимальным разрешением QXGA
- **Обновленное ПО MxActivitySensor** для анализа движений непосредственно в камере
- **Удаленное управление с устройств с операционной системой iOS** с помощью бесплатного приложения MOBOTIX



Елена Калягина, генеральный директор компании **ООО «ТД «Амиком»:**

— 2013 год стал для нас успешным и эффективным, но расти прежними способами и методами уже не получалось. Тем более мы видели примеры компаний, которые поддались звездной болезни прошлых лет, а в 2013 году уже горевали по поводу падающих продаж. Нашей задачей стало усилить продажи и укрепить отношения с существующими клиентами. Нашу команду пополнили новые специалисты, в assor-

тимент были запущены новые модели оборудования. В продуктовой линейке упор был сделан на IP-видео, продажи которого в 2013 году впервые преодолели отметку в 50 % и превысили продажи аналогового оборудования. Как результат, планы 2013 года мы выполнили еще в начале ноября. Развитие компании весь год шло даже интенсивней, чем мы ожидали.

Дмитрий Цыганов, главный инженер **Jablotron CIS:**

— Состояние рынка оцениваю как среднее. К сожалению, картину портят производители из Китая, в результате клиенты, столкнувшись с проблемами качества, теряют доверие к продуктам. И хотя потом они все-таки возвращаются, проблема существует. В нашей линейке появились термодатчики JA-111TH, мы разработали универсальный передатчик JA-150M, оба устройства уже доступны в России. Появилось новое программное обеспечение для мониторинговых компаний, для организации постов наблюдения JablonetPro. В ближайшее время ожидается интеграция нашего оборудования с

российским периметровым извещателем «ГЮРЗА-035П» производства СКИЗЕЛ.

Персонал компании вырос, причем за счет инженеров, но по-прежнему вопрос кадров — один из самых актуальных. В 2013 году наша компания реализовала крупный проект в учебной сфере. Jablotron наладил сотрудничество с московским колледжем связи № 54. С 2014 года на нашем оборудовании будет осуществляться подготовка молодых специалистов. Знаю, что в 2013 году масштабные технические решения разрабатывались нашими партнерами по бизнесу.

Александр Рудоман, руководитель рекламно-производственного отдела компании **DSSL:**

— В 2013 году ассортимент камер и оптики ActiveCam значительно расширился. Появился почти десяток новых IP-камер, в том числе 5-мегапиксельные для самых требовательных и ответственных. Были введены в ассортимент поворотные SpeedDome-камеры с высоким качеством картинки, а также сопутствующие товары, например UTC-контроллер, позволяющий удаленно настраивать параметры OSD-меню для аналоговых камер.

Не остался без изменения и ассортимент объективов, новинки появились как в вариофокальных, так и в фиксированных объективах ActiveCam. Процесс обновления ассортиментного ряда этого растущего бренда происходит непрерывно, а логистика позволяет оперативно доставлять оборудование нашим партнерам.

Из новинок — бесплатный облачный сервис TRASSIR Cloud, он отмечен золотой медалью MIPS 2013 в ка-

тегории «Инновационный продукт», обновление AutoTRASSIR заняло первое место на конкурсе «Эталон безопасности». Детектор оставленных предметов, интеграция со СКУД, интеграция новых камер. Также появилось новое приложение TRASSIR для мобильных устройств. Новые конфигурации и новые корпуса регистраторов TRASSIR позволяют использовать их на объекте любой сложности.

Также была расширена линейка камер Hikvision на платформе Raptor. Появились камеры с разрешением 3 Мп, а также товарная линейка среднего ценового сегмента.

Расширена линейка поворотных камер, профессиональный сегмент пополнился камерами с 30-кратным оптическим зумом. Также в 2013 году наши покупатели могли приобрести бюджетные поворотные IP-камеры с разрешением 2 Мп и 20-кратным оптическим зумом.

Дмитрий Хороших, менеджер по развитию бизнеса в секторе центров обработки данных **Cisco:**

— Наша продуктовая линейка серверов UCS перешла на новое поколение процессоров Intel. Также мы анонсировали две новые архитектуры сети ЦОД, ориентированные на различные задачи, в результате чего было выпущено два семейства коммутаторов дата-центрового класса. Но самое главное — у нас появился программный продукт UCS

Director, предназначенный для управления ИТ-инфраструктурой дата-центра.

В 2013 году компания реализовала ряд крупных проектов по построению платформ виртуализации в ЦОД. Также мы развиваем опыт построения облачных инфраструктур, например, построили облачную платформу для компании Linxtelecom.

Анатолий Дурнев, ведущий технический специалист Satvision:

- Конец сезона, если сравнивать с предыдущими 2011 и 2012 годами, в финансовом отношении был слабее. В этом году заметен спад, как по нашим наблюдениям, так и со слов клиентов. С начала 2013 года мы работа-

ем с технологиями IP и HD-SDI. Ранее мы имели дело строго с аналоговыми системами. В прошлом году мы отметили рост численности персонала: открылись филиалы в двух городах России — Краснодаре и Ижевске.

Мурат Алтуев, президент компании ITV | AxxonSoft:

- Для рынка IP-технологий это был год самого бурного роста. Это был год даже не перехода, а прыжка в IP. Я думаю, что в дальнейшем скорость такого перехода снизится.

Аналог будет держаться на недорогом сегменте рынка, если можно так сказать, или на каких-то специализированных решениях. IP будет утверждаться повсеместно как стандарт.

Артем Разумков, генеральный директор компании MACROSCOP:

- 2013 год стал успешным для MACROSCOP как с коммерческой, так и с технической точки зрения. Продажи компании выросли на несколько сотен процентов, количество проектов и партнерская сеть увеличились в несколько раз. В апреле 2013 года компания вышла на мировой рынок, а к декабрю зарубежная партнерская сеть MACROSCOP объединила более 20 стран СНГ, Европы, Африки, Азии. В декабре 2013 года компания представила линейку сетевых видеорегистраторов NVR нового поколения, которые позволяют подключать до десяти жестких дисков. Также в декабре 2013 года вышла версия MACROSCOP Cloud 2.0, позволяющая операторам связи создать собственный облачный сервис видеонаблюдения. На протяжении всего года команда разработчиков MACROSCOP трудилась над доработкой существующих технологий и созданием новых функций видеоанализа. Была усовершенствована технология анализа видеопотоков без их полного декодирования, позволяющая экономить ресурсы вычислительного оборудования в четыре раза для видеоформатов MJPEG и H.264. Были созданы модуль межкамерного трекинга, позволяющий получить полную траекторию движения выбранного объекта по нескольким IP-видеокамерам, работающим в системе; мобильные приложения для самых популярных ОС: Android, iOS, Windows Phone, позволяющие просматривать видео в режиме реального времени с мобильных телефонов и планшетов и искать объекты и события в архиве; детектор саботажа, позволяющий оперативно реагировать на нарушение рабочего режима камеры — ее расфокусировку, сдвиг, перекрытие или засветку.

Никита Панфилов, руководитель отдела развития компании Intant (Республика Казахстан):

- 2013 год наша компания закрыла с ростом почти в 40 %, однако меня лично и мое руководство не покидает мысль, что эта цифра могла бы быть гораздо больше. Это связано с тем, что в Казахстане сейчас вырос интерес к системам безопасности как со стороны обычного населения, так и со стороны государства. Государство реализовывает проекты по построению систем безопасности в школах, детских садах и других учреждениях социального назначения. В декабре к нам часто обращались различные государственные фонды с просьбой предоставить ценовое предложение, чтобы заложить его на следующий год. Наш рынок растет, и я думаю, что эти темпы роста сохранятся на ближайшие пять лет точно. Сейчас в Казахстане много строительства, наш президент поручил создать еще два мегаполиса по примеру Астаны в ближайшие 20 лет. А это означает, что для нас откроются еще рынки сбыта.

Что касается продуктов, то рынок переполнен брендами, которые, по сути, мало чем друг от друга отличаются. На ОПС стало сложнее заработать, в больших проектах часто приходится очень сильно опускаться по цене. Поэтому наша компания сейчас основной упор делает на видео и СКД. Рост СКД в нашей компании в 2013 году составил более 100 %, и нам еще есть куда расширить свой портфель брендов, чем мы и будем заниматься в 2014 году. Также мы замечаем рост интереса к «умному дому». Это происходит в силу строительства большого количества элитного жилья в Астане и Алматы.

Наша компания постоянно находится в активном поиске квалифицированных сотрудников. В этом году мы увеличили штат в отделе продаж, в техотделе и в отделе развития. В 2014 году мы расширим свой отдел продаж в два раза, потому что хотим значительно увеличить объемы сбыта.

Борис Дятлов, инженер по системам видеонаблюдения компании ТД «ЛУИС+»:

— Тенденция к замедлению роста рынка безопасности началась в 2012 и сохранилась в 2013 году. Однако своевременное обновление модельного ряда оборудования и расширение сети филиалов позволило компании «ЛУИС+» сохранить положительную динамику роста в 2013 году.

Из тенденций 2013 года можно отметить следующее: в аналоговом сегменте рынка — бюджетный сегмент аналоговых камер, построенный на базе CMOS-матриц. Всего за один год линейка прошла путь от 500 до 700 ТВЛ, наше предложение — линейка камер LTV серии Base. Наконец, полностью обновилась линейка видеорегистраторов LTV-DVR, все модели стали поддерживать разрешение WD1 (960Н). В IP-сегменте под своим брендом мы пред-

лагаем новую линейку LTV IP E-series с разрешением 1,3 Мп и 2 Мп.

По нашему мнению, HD-SDI-решение на данный момент приблизилось к оптимальному ценовому порогу и со следующего года начнет активно отвоевывать часть сегмента аналогового CCD-рынка и конкурировать с IP-сегментом. Мы ожидаем начало продаж HD-SDI-оборудования на российском рынке в 2014 году. В 2013 году компания «ЛУИС+» открыла два новых филиала в Нижнем Новгороде и Волгограде, увеличив их общее количество до десяти. В настоящий момент в компании работает более 450 человек. «ЛУИС+» одинаково успешно работает и с государственными, и с коммерческими проектами. Это позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее.

Владимир Селюгин, руководитель отдела маркетинга ТД «Мир Безопасности»:

— Объем рынка систем охраны и безопасности остался в целом на уровне прошлого года. «Мир Безопасности» в этом году заключил ряд новых деловых соглашений.

Нашими торговыми партнерами стали SONY, Assa Abloy, Came, Bersan. За 2013 год складские площади и персонал компании выросли вдвое, реализовывались крупные проекты.

Владимир Липов, директор по маркетингу компании ООО «Альтоника»:

— Рынок чувствует себя не очень хорошо, заметна стагнация. Тем не менее нам удалось добиться роста по финансовым показателям на 8,9 % по сравнению с 2012 годом. Но он произошел благодаря тому, что мы расширили и обновили наш ассортимент.

Наша продуктовая линейка обновилась, мы начали выпускать новые охранно-пожарные приборы «Риф-ОП8», «Риф-ОП5». Эти приборы, как конструкторы, можно дополнять различными функциями, связывать в единую сеть и интегрировать как в радиоканальные системы передачи информации (Lonta-202, Lonta OPTIMA, Lonta PRO, RS-200 и RR-701), так и в GSM-мониторинг. Появились радиомодемы для «Риф-ОП8» и «Риф-ОП5», что позволяет объединять приборы в сеть не только по проводам, но и по радиоканалу.

За последний год наши клиенты предложили и реализовали более десятка оригинальных способов при-

менения системы «Консьерж»: от охраны самолетов до охраны жилого фонда целых городов.

Получены положительные отзывы по эксплуатации новых радиоканальных приборов для защиты банкоматов RS-202TB, RS-202TB2, A-212TB и A-212TB2, которые комплектуются уникальной передающей антенной, предназначенной для размещения внутри банкомата.

Персонал компании в прошлом году остался прежним, кто-то начал у нас работать, кто-то ушел, не более того. Совместно с НИЦ «ОХРАНА» был запущен новый проект «Радиоканальный программно-аппаратный комплекс «БазАльт», который включает в себя двустороннюю систему сбора информации и управления, а также широкий список разнообразных приборов и приемопередатчиков-коммуникаторов для интеграции с различными системами других производителей.

Светлана Бурбуль, заместитель генерального директора ЮНИТЕСТ:

— Плановые показатели мы превысили, не могу сейчас точно сказать, во сколько раз, но значительно. В нашей товарной линейке появилась адресно-аналоговая система сигнализации «МИНИТРОНИК А32М». Она призвана прийти на смену шлейфовым системам. На мой взгляд, это оптимальное соотношение по цене-качеству по своим возможностям. Персонал компании вырос, причем мы сегодня ис-

пытываем острый дефицит квалифицированных кадров. Ведь у нас и собственная разработка, и собственное производство.

Один из самых крупных проектов — выпуск «МИНИТРОНИК А32М». Система разработана, пользуется большим спросом, живым интересом со стороны наших клиентов и партнеров. Конечно, имеются у нас и планы по выпуску новых продуктов на 2014 год.



VS-12164U-RP Pro

Видео на блюдечке

Системы IP-видеонаблюдения QNAP VioStor предназначены для высококачественной записи изображения и звука с подключенных камер, оперативного мониторинга в реальном времени, надежного хранения и удобной обработки архива. Широкий модельный ряд предоставляет гибкость в выборе решения, исходя из требуемого числа каналов, достаточной ширины полосы пропускания, необходимого объема дискового пространства и наличия дополнительных функций. Фирменная микропрограмма обеспечивает совместимость с более чем 2200 моделями IP-камер от ведущих производителей вместе с поддержкой отраслевых стандартов ONVIF и PSIA.



VS-8148U-PR Pro+



VS-4116U-RP Pro+



VS-6120 Pro+



VS-4116 Pro+



VS-2112 Pro+

Фарид Башаров, генеральный директор компании ООО «ТЕКО-ТД»:

— В прошлом году можно отметить усиление конкуренции. Три основных технологических тренда в нашем сегменте в 2013 году:

1. Спрос на комплексные решения, где ОПС является подсистемой, готовность интеграторов идти на сотрудничество по объединению ОПС с системами автоматизации в целях удобства пользователя вкупе с усиливающимся интересом к IP-технологиям.
2. Развитие радиоканального оборудования и повышенный спрос на него для малых и крупных объектов, снижение стоимости для конечного заказчика.
3. Запрос рынка на стандартизацию отраслевых протоколов (объектовый, СПИ и т. д.).

Три продукта, которые стали самыми популярными в 2013 году, т. е. продавались больше всего (в деньгах и в штуках): радиоканальная система «Астра-Р», радиоканальная система «Астра-РИМ», радиоканальная система «Астра-Зитадель».

Три ключевых достижения компании в 2013 году были таковы. В первую очередь — разработка но-

вых изделий. Пересмотрев действующие стандарты предприятия, мы существенно сократили этапы проектирования, в пределах до одного года от концепта до серии по сложным изделиям (ПКП), включая параллельное изготовление пресс-форм и отладку ПО. Далее, особое внимание уделялось качеству продукции, были внедрены современные стандарты и ИТ-системы для фиксирования, отслеживания и устранения дефектов (DMS — defect management system), производился углубленный анализ гарантийных возвратов. В целом на порядок уменьшен процент возврата продукции по гарантии.

И конечно, активная работа по продвижению продукции принесла свои плоды. В 2013 году началась систематическая установка и включение в проекты крупных объектов системы «Астра-Зитадель». Важный государственный объект (музей) оборудован системой, где развернут весь функционал и задействована ее полная емкость — все 2 тыс. радиоустройств.

Лилиан Чжань, менеджер по продажам компании Dahua Technology на территории России и СНГ:

— В течение 2013 года продажи нашей продукции в России росли в целом, но особенно успешно продавались IP-системы видеонаблюдения. Продукция Dahua участвовала в программах «Безопасный город» в Москве и других городах. В 2014 году Dahua сосредоточит усилия на продвижении на рынок формата HD-CVI —

аналогового видео с разрешением HD и Full HD. Цель компании — стать лидером данного направления и закрепить использование технологий HD-CVI на уровне отраслевого стандарта. Свою деятельность в России компания продолжит вести через официальных партнеров.

Андрей Васильев, директор по развитию «ТД ВИДЕОГЛАЗ»:

— В 2013 году в компании «ВИДЕОГЛАЗ» произошли серьезные изменения структуры, был проведен ряд преобразований, появилось много новых специалистов. Произошедшие изменения позволили компании преодолеть трудности, повысить качество обслуживания клиентов, скорость и время отгрузки товаров. За этот год компания серьезно выросла и добилась за-

планированных результатов. Стремясь быть на пике современных технологий, наша компания сделала ставку на высокотехнологичную продукцию в области IP-видеонаблюдения, IP-домофонии и других систем безопасности. Стоит отметить, что по итогам 2013 года продажи систем IP-видеонаблюдения составили более 60 % от общего числа.

Дина Шахмаметова, заместитель генерального директора ГК «Приборы охраны»:

— В целом рынок систем безопасности 2013 года был стабилен. Относительно предыдущего года наблюдались как отрицательные моменты, так и положительная динамика, если рассматривать отдельные группы товаров. Наиболее интересные для нас направления — это эксклюзивные поставки видеооборудования

торговой марки Sarmat Т и видеодомофонии Slinex. Время диктует свои правила. Смена модельного ряда уже происходит несколько раз в год. В свою очередь, постоянно растущий спрос и интерес влекут за собой потребность усиления нашей технической службы и сервиса.

Павел Марушин, менеджер по развитию бизнеса HUBER + SUHNER:

— Для компании год стал удачным, были реализованы проекты, которые показали нам перспективу на будущий год. Мы занимались развитием нескольких

ЦОДов для крупных операторов. В целом план мы выполнили. Этому поспособствовала активная работа, как наша, так и партнеров.

Аничка Даниелян, менеджер по маркетингу Hikvision:

- Наши продажи в России выросли более чем на 70 %. Мы связываем это с выводом на рынок камер на инновационной платформе The Raptor, которая обеспечивает более высокую производительность при низких ресурсных затратах. Hikvision предложила потребителю широкую линейку оборудования, отвечающего общим и специальным требованиям: мини-камеры,

камеры с вариообъективом, домашние и уличные камеры, с ИК-подсветкой и датчиками движения и др. В 2013 году мы увеличили штат на 20 %. Расширение коснулось отдела продаж, технического отдела и сервисного центра, складского логистического комплекса. Все это также связано с сильным увеличением объема продаж.

Евгений Никоноров, начальник отдела маркетинга ООО НПП «Спецкабель»:

- Сейчас я не располагаю точными цифрами, чтобы достоверно оценить итоги 2013 года. Думаю, финансовые результаты будут несколько выше запланированных, так как были выполнены крупные заказы для олимпийских объектов. Рынок кабельной продукции растет. Это связано с тем, что в стране растет объем жилищного строительства, реализуются крупные проекты в нефтегазовом комплексе. Увеличивается объем поставок кабельно-проводниковой продукции для военной техники. В номенклатуре компании в 2013 году появилось много новинок. Это кабели, соответствующие новым требованиям по пожарной безопасности. Разработаны

несколько серий кабелей с низкой токсичностью продуктов горения для использования в социальных учреждениях: школах, больницах, детских садах. В 2013 году был реализован принципиально новый проект. Речь идет о разработке огнестойкой кабельной линии «Спецкаблайн-Л». Кабельная линия для систем противопожарной защиты была разработана на основе огнестойких кабелей производства НПП «Спецкабель» и кабельных лотков ЗАО «ДКС». Испытания проводились на полигоне ВНИИПО МЧС России. В настоящее время кабельная линия сертифицирована и реализуется через торговый дом НПП «Спецкабель».

Михаил Савченков, вице-президент «Сатро-Паладин»:

- Динамика продаж в «Сатро-Паладин» положительная, хотя год планировался как тяжелый. Очень серьезно выросли продажи нашего собственного бренда TANTOS. В 2013 году наряду со всеми областями видеонаблюдения мы запустили линейку собственных домофонов, в том числе многоквартир-

ных. Уже под занавес года появились уникальные NVR экономкласса, в начале 2014-го ждем эконом IP-видеокамеры. Состав компании в 2013 году стабилизировался, никаких глобальных кадровых изменений не происходило. В приоритете эффективные менеджеры по продажам, как, собственно, и всегда.

Владимир Соколов, технический специалист цифрового видеонаблюдения ГК «ЭЛИКС»:

- По итогам года мы можем сказать, что наши продажи выросли в IP-сфере, а продажи аналогового оборудования незначительно упали. Удалось провести несколько крупных сделок. Например, оснащение оборудованием от LG аэропорта в Астане, в Екатеринбурге — бизнес-центра «Ельцин-сити». Еще один крупный проект разворачивается в Красноярске.

Также мы начали реализовывать ряд долгосрочных договоров и планируем продолжить работу по ним в будущем году. В целом за год компания, предлагая оборудование от LG и «Пенетрона», стала участником большого количества крупных проектов премиум-класса. А на розничный рынок пришлось примерно пятая часть всех продаж.

Вадим Насыров, руководитель представительства компании MICRODIGITAL в России:

- Мы все понимаем, что в 2014 году работать нужно еще больше для достижения тех целей, которых раньше можно было достичь гораздо легче. Безусловно, 2013 год оказался достаточно сложным.

В основном это объясняется общим снижением активности на большинстве рынков и увеличением конкуренции, но к концу года наша компания подошла с позитивным настроением.

Даниил Лазуков, директор департамента сетевых проектов компании ГК НАТЕКС:

- Мы довольны годом. Компания в 2013 году приобрела новых партнеров, расширила продуктовую линей-

ку, ввела новые решения. Мы выросли, чего желаем и нашим партнерам.