



Ваши бизнес-цели на 2014 год?

Апрель — традиционное время оживления на рынке: компании входят в активную фазу реализации планов и стратегий. Следом за итогами 2013 года, опубликованными в предыдущем номере, журнал RUBEЖ опросил представителей компаний. Нас интересовали ответы как топ-менеджеров и руководителей бизнеса, так и линейных менеджеров — тех, от кого непосредственно зависит достижение поставленных перед бизнесом целей.

Максим Орлов, директор по развитию компании «Сатро-Паладин»

События последних месяцев дали нам четко понять, что просто не будет. Однако настроение наше испортить трудно, командный дух и вера в собственные силы дают коллективу уверенность в успехе и гарантируют способность выполнить поставленные задачи.

Мы продолжаем развиваться, как расширяя ассортимент продукции, так и увеличивая штат.

Важным событием любого года на нашем рынке является выставка MIPRS. Мы подготовили ряд интересных продуктов различных направлений, в частности новую систему мониторинга на базе программного комплекса собственной разработки.

Серьезного роста ожидаем в области IP-видеонаблюдения, ОПС и СКУД. Этому будет способствовать полная интеграция всех предлагаемых нами систем, которую намечено завершить к середине года.

Если говорить о финансовых показателях, то мы планируем рост. Не такой серьезный, как в славные докризисные времена, но на уровне 25–30%.

Сергей Фионов, директор по развитию Центра подбора систем безопасности «ВижнПро»

В 2014 году Центр подбора систем безопасности «ВижнПро», входящий в ГК «АБРОН Холдинг», планирует увеличить объем региональных продаж. Для более качественного обслуживания региональных партнеров в 2013 году мы модернизировали логистические процессы компании, пересмотрели нормы наличия продукции на складах. А за счет сокращения издержек в но-

вом году планируем порадовать покупателей своими ценовыми предложениями на оборудование. Следуя тенденциям рынка СБ и потребностям наших клиентов в недорогом и надежном оборудовании, мы постоянно развиваем партнерские отношения с поставщиками и расширяем ассортимент. В 2014 году мы готовы предложить нашим клиентам широкий выбор современного и качественного оборудования, особенно в сегменте IP-видеонаблюдения.

Мы участвуем в муниципальных программах областных городов «Безопасный город», в том числе поставляем оборудование для транспортной инфраструктуры, образовательных учреждений и др. Мы сотрудничаем с региональными частными охранными организациями, обслуживающими производственно-складские компании.

Вадим Малинин, генеральный директор ТД «Мир безопасности»

Миссия компании «Мир безопасности» — сделать безопасность доступной и комфортной на основе современных мировых технологий. Основной нашей задачей является комплексная поставка систем охраны и безопасности — противопожарного оборудования, систем видеонаблюдения и контроля управлением доступа (СКУД), систем оповещения, а также любых монтажных принадлежностей и кабельной продукции.

В 2014 году «Мир безопасности» уделит особое внимание развитию интегрированных решений в области безопасности, а также развитию логистических центров и представительств компании в регионах Российской Федерации.

Дина Шахматова, заместитель генерального директора, группа компаний «Приборы охраны»

Нестабильность ситуации стимулирует нашу активность. Мы понимаем, что сейчас самое время работать, не теряя позитивного настроя и оптимизма. В наших планах — определенные структурные преобразования, расширение территориальных границ нашего присутствия и укрепление уже существующих партнерских отношений. Линейка эксклюзивных брендов видеонаблюдения Sarmatt и домофонии Slinex уже в начале года радикально обновилась успешными моделями. А наш штат пополнился новыми грамотными специалистами, вместе с которыми мы обязательно сфокусируем свое внимание на улучшении качества обслуживания клиентов, не разочаровав их в надежности и лояльности компании в текущем 2014 году.

Мария Кайзерова, начальник отдела управления проектами компании «Луис+»

В 2014 году компания «Луис+» хотела бы стать еще ближе к потребителю. Это наша основная цель. Для этого есть много способов, мы планируем сосредоточиться на следующих.

1) Собственный учебный центр. За годы работы на рынке систем безопасности у нас накопился огромный опыт, которым мы готовы поделиться. В компании работают признанные эксперты и уникальные технические специалисты. Начиная с 2014 года мы ввели новую систему обучения: к бесплатным семинарам, неизменной изюминке «Луис+», добавили платное обучение по запросу. Его отличие в том, что оно проводится в малых группах, от 50 до 80% времени занимают практиче-

ские занятия. Кроме того, в планах открытие нового для нас направления — вебинаров, посвященных представленным в «Луис+» брендам.

2) Новые филиалы. Компания «Луис+» всегда придерживалась основной стратегии — быть ближе к своим партнерам. Мы последовательно открывали филиалы: 2007 год — Санкт-Петербург, 2008 — Ростов-на-Дону, 2009 — Екатеринбург, 2011 — Краснодар и Казань, 2012 — Челябинск и Новосибирск, 2013 — Волгоград и Нижний Новгород. Мы не планируем останавливаться на достигнутом, поэтому наметили на 2014 год еще несколько городов для расширения своего присутствия.

Никита Панфилов, руководитель отдела развития ГК «Интант»

Наша цель на 2014 год — увеличение оборота на 40%. По определенным брендам (в сегменте видео, например) рост заложен в объеме 100%. Продажи видео растут быстрее, чем другие направления. Системы контроля доступа показали в 2013 году тоже очень быстрый рост.

Руслан Бисенгалиев, директор по ВЭД ТД «Рубеж»

В настоящий момент география поставок компании — свыше 16 стран, причем ежегодно территория нашего присутствия расширяется. В прошлом году это были Узбекистан, Туркменистан, Азербайджан, Грузия, Армения. В этом году заключили договор с крупнейшей компанией Молдовы. Планируем выйти на рынок вновь обретенной Крымской земли. В ближайших планах — развивать рынок Казахстана, где работаем давно. Наша цель в Казахстане — упрочить отношения, развить взаимовыгодное сотрудничество с местными компаниями.

В ближайшее и дальнее зарубежье уходит не только аналоговая продукция. Радует, что мы все больше увеличиваем рынок адресных систем как более надежных, точных и интеллектуальных, отвечающих всем нормам безопасности. Рынок ОПС из количественного роста стал переходить в качественный.

Говоря об адресных системах, с гордостью замечу, что нашей марке доверяют. Адресное оборудование стоит в резиденциях президентов Узбекистана и Казахстана. Нашей системой предупреждения и пожаротушения оснащены крупные, социально значимые объекты во многих странах, где мы имеем партнеров по бизнесу.

Отдельная благодарность за неоценимую помощь в продвижении продукции нашим дилерам и партнерам.

Владимир Стрельцов, директор по продажам в России и странах СНГ компании Axis Communications

Наша цель на 2014 год — развитие партнерской сети в Казахстане и других странах СНГ. При этом нас интересует не столько количество партнеров, сколько их качество. Посещение партнерских страниц, количество обращений и скачиваний, регистрация проектов, прохождение обучения. В Казахстане мы неоднократно проводили двухдневные курсы Axis Communications' Academy и технические семинары. Планируем продолжить эту работу. Уже сейчас счет идет на сотни зарегистрированных партнеров. Установка видеонаблюдения в Казахстане не лицензируется, поэтому у нас есть все шансы увеличить это число за счет новых компаний-интеграторов.

Вадим Насыров, директор российского представительства компании Microdigital

Цель на 2014 году у нас одна — потеснить наших конкурентов на казахстанском рынке. Для этого нам предстоит повысить узнаваемость бренда, представить новинки оборудования.

Дмитрий Вареников, менеджер компании CamDrive

CamDrive — готовое IP-наблюдение с облачным хранением данных, мы его называем «народная IP-камера». Проект рассчитан на использование частными лицами, малым бизнесом. CamDrive на рынке уже два года и довольно успешно продается в четырех странах. На 2014 год мы планируем как минимум на треть увеличить количество партнеров, расширить модельный ряд, предоставить дополнительный функционал в рамках нашего сервиса. Хостинговое наблюдение как услуга — новинка для России и СНГ, рынок далек от насыщения.

В госпроектах мы принимать участие не собираемся, так как проект предназначен для бытового использования — прямое подключение к Интернету без настроек, без дополнительных затрат и оборудования. Но, несмотря на это, мы имеем опыт успешного использования CamDrive в качестве видеонаблюдения при ЕГЭ в Ненецком автономном округе в 2013 году.

Игорь Лянд, коммерческий директор компании Beward

В 2014 году научно-производственное предприятие Beward продолжает расширение продуктовой линейки в контексте развития инновационных решений для различных потребностей. В частности, для интеллектуальной транспортной системы и «Безопасного города». В отношении коммерческой политики продолжаем наращивать региональную дилерскую сеть. Развиваем направление CamDrive. В этом году стартует новое направление — «Бевард Инжиниринг», которое предложит нашим потребителям законченное полноценное решение.

Александр Рудоман, руководитель рекламно-производственного отдела компании DSSL

В 2014 году курс DSSL на новые разработки и инновации будет продолжен, а это значит, что рынку будут предложены новые решения, продукты станут еще более интересными для потребителей. Продолжится расширение ассортимента камер и оптики ActiveCam. Следует отметить недавно появившиеся скоростные поворотные камеры ActiveCam, особенно всепогодную модель AC-D6034IR10 с разрешением 3 Мп и ИК-подсветкой до 100 м. Ожидается появление новых дополнительных устройств, облегчающих работы по монтажу и расширяющих существующие возможности использования.

Уже введенные в ассортимент клиентские машины Trassir, являющиеся надежными бюджетными решениями на Trassir OS для просмотра видео и управления серверами (в том числе удаленными), продолжают свое развитие. Возможности программного обеспечения Trassir — Heat Maps (тепловые карты), детектор пустых полок, People Counter (счетчик посетителей) и новый ActivePos 5 — позволят значительно увеличить прибыль конечному пользователю, а дилеры, дистрибьюторы, монтажные организации получат уникальный и надежный продукт для своих партнеров.

Артем Разумков, генеральный директор компании Macroscop

В 2013 году продажи компании выросли на несколько сотен процентов, в 2014 году планируется увеличить рост за счет российских продаж и развития международных связей.

Сегодня технологии ПО Macroscop позволяют снижать в четыре раза потребление вычислительных мощностей серверов системы и в два — клиентских компьютеров. В 2014 году разработки компании будут направлены на усовершенствование существующих технологий экономии ресурсов и создание новых алгоритмов. Также выйдут новые интеллектуальные модули, будет представлен принципиально новый интерфейс ПО Macroscop. Планируется разработка новых возможностей облачной версии ПО Macroscop Cloud, позволяющей построить собственную VSaaS-систему для неограниченного количества абонентов.

Александр Кошелев, инженер по сбыту компании Dallmeier Electronic

Наша компания предлагает наряду со стандартным видеонаблюдением уникальное панорамное видеонаблюдение, являющееся революционным решением на рынке безопасности. В этом году мы ожидаем значительный рост уровня продаж по сравнению с предыдущим периодом — за счет новой технологии Panomea, стремительно набирающей популярность на российском рынке. Думаю, что 2014 год не будет серьезно отличаться от предшествующих в плане роста рынка на стандартные решения. В нашем пакете заказов примерно поровну распределены частные и государственные заказы. Наша технология передовая, а государство заинтересовано иметь грамотные решения с широкими возможностями. В нашей компании новые технологии разрабатываются раньше, чем у конкурентов, и они долгое время остаются уникальными. На данный момент не ожидается серьезного обновления производственной линейки, за исключением программных вспомогательных продуктов, расширяющих функционал.

Алексей Потемкин, технический директор ООО «СКБ «МЕДРЕНТЕХ»

В планах нашей компании обеспечить исполнение муниципального контракта поставки 109 двухлучевых интроскопов на станции Московского метрополитена. Также мы хотим участвовать в поставках нашей продукции на железнодорожные вокзалы в рамках комплексной программы обеспечения безопасности на транспорте. Кроме того, будем осуществлять поставку оборудования для нужд ФСИН.

Иван Яньшин, заместитель генерального директора компании «Эра новых технологий»

Мы обширно работаем в направлении популяризации нашего оборудования (сейчас это только контроллеры серии «ЭРА») и, конечно же, хотели бы увеличить рынок сбыта продукции в 2014 году, найти новых партнеров, участвовать в долгосрочных проектах.

В настоящее время готовится к выходу новая версия нашего контроллера. При разработке аппаратного функционала мы постарались учесть все пожелания клиентов, которые появлялись в процессе эксплуатации нынешних контроллеров «ЭРА-2000» и

«ЭРА-10000». Программное обеспечение у нас бесплатное, поставляется в виде пакета модулей, причем всем пользователям доступны текущие обновления нашего ПО на сайте. Более того, по просьбе клиента мы дорабатываем базовое программное обеспечение под специфику деятельности его компании и задачи, а этим мало кто из разработчиков может похвастаться! Требования к интерфейсу, настройка — все это мы учитываем.

Константин Узков, глава российского представительства компании SimonsVoss Technologies

В России у нашей компании большие планы, мы только начинаем развивать свою активность, так как открытие представительства состоялось шесть месяцев назад. Наша цель — развитие сети партнеров в России и СНГ, а также информирование рынка о нашем продукте, который достаточно уникален. Электронные замковые системы в России мало представлены и малоизвестны, особенно если речь идет о беспроводных решениях. Мы планируем принимать участие в проектах, связанных со строительством стадионов на ЧМ-2018, устанавливать наши системы в банковском секторе. Также планируем сотрудничать с европейскими компаниями, которые уже используют системы SimonsVoss у себя на родине, а сейчас развивают бизнес в России.

Андрей Пименов, директор департамента по связям с общественностью ЗАО «ЭЛВИС-НеоТек»

Рассчитываем значительно увеличить наши продажи. В 2014 году мы представили достаточно много новых систем. Сейчас у нас имеется целая линейка тепловизионныхлокаторов кругового обзора, новая радиолокационная система, новая система видеонаблюдения с компьютерным зрением, которая максимально подходит для решения задач программы «Безопасный город». Появились две системы фотовидеофиксации нарушений ПДД. Они позволяют обнаруживать неправильно припаркованные автомобили, выявлять нарушителей при проезде перекрестков — пересечение стоп-линии, проезд на запрещающий сигнал светофора, а также нарушителей на железнодорожных переездах. Эти системы полностью готовы к внедрению, многие из них уже установлены нашими партнерами-интеграторами. Получены первые отзывы, и они самые благоприятные. Так что мы рассчитываем улучшить наши финансовые показатели.

Андрей Хрулев, начальник отдела биометрических и комплексных систем безопасности компании «Техносерв»

В области биометрии в прошлом году у нас были большие успехи во взаимодействии с государственным сектором. Наши традиционные сферы — транспортная безопасность и системы антитеррора. Сейчас мы подготовили комплексное решение для объектов транспортной инфраструктуры, которое полностью соответствует требованиям приказов Минтранса № 40, 41, 42 и 130, по каждому направлению транспортной инфраструктуры: авиация, метрополитен, железные дороги. В этом году по госпроектам мы планируем участвовать в транспортных программах, в программе «Безопасный город». Еще одна важная задача на текущий год — дополнить наш пул биометрических проектов заказами коммерческих компаний.

Владимир Куделькин, президент консорциума «Интегра-С»

Консорциум «Интегра-С» планирует расширить свою деятельность во всех направлениях. На сегодняшний день это госструктуры, РЖД, МорРечФлот России, Автодор, «МегаФон», Транснефть и Роснефть. Наша новая платформа, которой мы занимались 17 лет, может удовлетворить все потребности заказчика в вопросах безопасности. Наши технологии опережали время, сейчас время начало догонять — появляются огромные потребности в нашем продукте.

Дмитрий Перышков, заместитель начальника отдела маркетинга компании «НИКИРЭТ» — филиал ФГУП ФНПЦ «ПО «Старт» им. М.В. Проценко»

В 2014 году нам выпал большой объем работы, связанный с Олимпийскими играми. Наша компания обслуживала там очень много объектов. Также довольно большая работа ведется по транспортной безопасности. Нами разработан комплекс, который управляет транспортными потоками. Мы планируем продолжать работу в этом направлении — испытывать этот комплекс на трех опытных объектах.

Владимир Ильин, директор СМП «Интерком»

В наших планах — дальнейшее развитие робототехники, линейки видеорегистраторов и интеллектуальной составляющей видеонаблюдения. Под интеллектуальной составляющей я понимаю распознавание номерных знаков, лиц и усовершенствование нашего продукта, который называется «Трал Патрол» — автоматическая камера слежения. По финансовой составляющей ничего не скажу — здесь слишком много неизвестного. Мы планируем принимать активное участие во всех госпроектах, среди наших заказчиков — структуры Минобороны, исполнительная власть и муниципалитеты.

Тимур Векилов, генеральный директор компании «Вокорд»

В 2014 году по сравнению с предыдущим годом мы ожидаем увеличения продаж минимум на 30%. Достигнуть таких показателей планируем за счет появления новых отраслевых решений и развития партнерской сети в России и за рубежом. Планируем уделить особое внимание сфере транспортной безопасности. Сейчас мы активно работаем над интеллектуальной транспортной системой Vocord ITS, которая собирает детальную статистику дорожного движения и обнаруживает инциденты на дорогах. Также мы выпускаем линейку новых решений для контроля парковок. В нее войдут продукты для контроля и учета въезда-выезда машин на территорию (парковки, стоянки и пр.), а также отдельный продукт для контроля нарушений правил парковки, который будет представлен в двух видах — стационарном и мобильном. Кроме того, мы планируем диверсифицировать наши системы распознавания лиц, сделав из них отраслевые решения для разных сфер — банковской, ретейла, спортивных объектов. В этом году заключили договор о технологическом партнерстве с компанией Axis, с которой будем развивать совместные решения на базе наших продуктов. Сейчас находимся на стадии заключения партнерского договора с американской компанией — крупнейшим производителем профессиональной ГИС-продукции.

Геннадий Медведев, директор департамента корпоративных коммуникаций «АМТ-ГРУП»

В 2014 году компания планирует развивать направление создания систем безопасности как для транспортной сферы, так и для объектов ТЭК. Это сейчас становится наиболее актуальным. Мы планируем и дальше выполнять достаточно большое количество работ в рамках федеральной целевой программы по обеспечению безопасности на транспорте. Для спортивных объектов мы готовы предложить широкий спектр решений, которые помогут обеспечить безопасность. Здесь речь идет не только о создании систем, но и о комплексном подходе, который включает и проработку организационных мероприятий, и организацию структуры принятия решений при обеспечении безопасности.

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

Основными тенденциями этого года для всех игроков рынка будут две. Первая соответствует общемировой тенденции: кризис будет усугубляться, значит, нужно принимать какие-то нестандартные решения для того, чтобы выжить на рынке. Вторая тенденция российская: вступление в силу существенных поправок и принятие нового ГОСТ в области пожарной безопасности. Поправки касаются введения обязательного пожарного мониторинга для целого ряда объектов, прежде всего социально значимых, ужесточения требований к живучести пожарных систем и введения систем персонального оповещения. Анализ результатов работы в прошлом году показал, что идет перегруппировка, перераспределение на рынке. Сам рынок не растет, но все больше и больше внимания уделяется интеллектуальным системам, а применительно к нашей компании — беспроводным системам.

Алексей Журин, генеральный директор ООО «ЖУРИН ЭЛЕКТРОНИКС»

Как профессиональные разработчики, а не продавцы, мы заинтересованы в том, чтобы делать новые продукты. В этом году планируем запускать три новых продукта, которые начинали делать в 2013 году. Планируется усложнение функций этих изделий, грамотное продвижение на рынке. На этой выставке мы их показали — это версия инфракрасного автономного извещателя «Сплав L50RA2» с радиоканалом формата RS-201 с дальностью передачи радиотревог и автономные вибрационные извещатели «Сплав Аксель RA», «Сплав Аксель GSM». Эти новые изделия прошли испытания, теперь ожидаем результатов продаж.

В чем наша сила? Мы создаем новые приборы обнаружения человека на основе помехоустойчивых алгоритмов цифровой обработки сигналов датчиков. У нас имеется свой полигон за городом на территории в полгектара. Там проводятся все испытания в условиях дождя, снега, морозов и жары. Без этого полигона разработка новых приборов невозможна.

С точки зрения финансов: мы стали участвовать в тендерах, в прошлом году не успевали, в этом — начали. Стараемся делать продукцию не только для силовых структур, но и для частных, бизнесменов, которые хотели бы защитить свой бизнес и имущество. Наши приборы помогают людям организовать свою безопасность.

По госпроектам развития не планируется. Мы сотрудничали в 2006 году с Фондом Бортника, тогда только начинали делать

свои приборы, нам это помогло в разработке линейки приборов. С тех пор с государством не сотрудничаем: не всегда адекватно определяются издержки на создание современных электронных систем безопасности. Сколько стоит построить выставочный центр — знают все, но никто не понимает, сколько стоит сделать, например, современный планшетный компьютер. Поэтому сегодня мы на государство не рассчитываем, да и оно, кажется, в нас не очень-то заинтересовано, взять, к примеру, таможенное законодательство.

Сергей Сахвон, руководитель отдела продаж ЗАО «ФЛАМАКС»

Планы нашей компании в этом году грандиозные, потому что продукт, который мы предлагаем, достаточно новый. Есть большие перспективы внедрения продукта в разные области: логистические центры, сельскохозяйственные отрасли, полигоны для проведения учений МЧС и многие другие сферы применения. Мы планируем рост продаж примерно в два-три раза.

Светлана Бурбуль, заместитель генерального директора компании «ЮНИТЕСТ»

В 2014 году на выставке MIPS планируем показать десять свежих продуктов. Это и совершенно новая редакция системы ОПС «Юнитроник», основанная на новых технологиях связи, и система оповещения о курении, и газовый адресно-аналоговый пожарный извещатель сверххранного обнаружения, и еще несколько новинок.

В планы нашей компании также входит развитие отношений с другими регионами. В Казахстане, Киргизии, Грузии имеется большой и устойчивый спрос на нашу продукцию. В 2012 году компания разработала первую в России адресно-аналоговую систему охранно-пожарной сигнализации для защиты взрывоопасных объектов «Минитроник А32.Ех» с видом взрывозащиты «искробезопасная цепь ia». Это оборудование нашло применение на военно-промышленных, пищевых, нефтеперерабатывающих производствах.

В 2013 году вышло продолжение линейки адресно-аналоговой системы сигнализации — прибор «Минитроник А32М». От собратьев его отличает ряд очень интересных функций, одна из главных — упрощенный ремонт и повышение надежности за счет резервирования памяти. Это происходит за счет съемной платы памяти для хранения резервной копии базы данных, которая обеспечивает автоматическое восстановление базы данных в случае ее повреждения и позволяет переносить базу на другие приборы. Спрос на это оборудование постоянно растет. Планируем в 2014 году увеличить количество персонала, набрать еще больше грамотных и продуктивных сотрудников. И, конечно, мы рассчитываем на увеличение финансовых показателей.

Борис Свешников, президент ООО «Логос»

У нас есть новые интересные приборы для защиты информации, которые мы, к сожалению, не успели подготовить для выставки. Планируем продолжать обучать персонал, изучать новые продукты, переводить инструкции, вникать в новые технологии. В госпроектах участия не принимаем — компания небольшая, нет возможности оформлять залог.