

**Виктор Гусев, генеральный директор группы компаний «Эгида»**

Мы очень активно развиваем собственное производство. Наша задача — в 2014 году вывести на новые рынки линейку из четырех брендов: «Скиф», «Квант», «Вектор» и «Янтарь». С ними планируем освоить рынок охранно-пожарной сигнализации в России и занять на нем собственную нишу. Нет цели захватить рынок, нам достаточно вписаться в нишу локальных решений контроля наряду с такими компаниями, как «Сибирский Арсенал» и ВЭРС.

**Алексей Баранов, руководитель отдела продаж компании «РЕЛЭКС»**

Наша компания существует и успешно развивается с 1990 года. Мы прошли уже не один кризис, на протяжении нескольких последних лет компания показывает рост по продажам около 20% в год. Надеюсь, что в 2014 году сумеем добиться еще лучших показателей.

Мы занимаемся заказной разработкой и созданием собственных программных продуктов. Наш основной продукт — система управления базой данных «ЛИНТЕР» — создан с нуля нашими специалистами, сертифицирован в двух ведомствах — во ФСТЭК и в Минобороны. В нашей системе можно хранить совершенно секретную информацию, поэтому наши заказчики — государственный сектор, оборонные предприятия, силовые структуры, атомная, нефтяная отрасли, авиация, космос, морфлот и др.

Перспектива — укрепление существующих связей и выход на большее количество новых заказчиков, в том числе и в государственных структурах. По поводу госпроектов: мы являемся региональной компанией, нам трудно выйти на федеральный уровень в тех тендерах, которые проводятся по России.

У нас есть ряд крупных партнеров, входящих в топ отечественных ИТ-компаний. В сотрудничестве с ними такие работы мы ведем как субподрядчики. Мы имеем колоссальный опыт проведения таких работ. Это проекты из совершенно разных областей, связанных с понятием «электронного правительства». Также есть опыт реализации информационных систем по безопасности для атомной отрасли, банковской сферы и многих других.

**Сергей Киреев, ведущий специалист ООО «Инновационные технологии»**

В планах на 2014 год у нас разработка на основе нашего продукта защищенного электронного документооборота для банков, крупных корпораций, причем в любых сферах экономики. Это важно для любых предприятий, где есть риски, связанные с потерей данных, так как в существующих системах электронного документооборота возможности выявить каналы утечки не предусмотрены. Мы имеем несколько заказов из очень уважаемых ведомств нашей страны, у нас есть планы на участие на 2014 и 2015 годы.

**Олег Гаркин, начальник отдела маркетинга и рекламы компании «Омега-микродизайн»**

С учетом повышенной востребованности технических средств безопасности наше предприятие стремится расширить и без того широкий рынок применения технических средств охраны периметра.

Мы как производители будем участвовать в госзакупках по всем основным отраслевым направлениям.

**Александр Афромеев, руководитель направления специальных проектов компании FENSYS**

Планируем поставить нашу продукцию на несколько новых объектов Газпрома на Севере. Наши ограждения будут использованы именно в северных условиях. Думаем, что в этом году рынок оживет. Уже есть новые проекты, задачи по продуктам, связанным с нашим сегментом рынка.

**Дмитрий Нестеров, исполнительный директор компании «Егоза»**

В 2014 году мы планируем продолжить поставку ограждений для аэропортов. Кроме того, наша компания работает на предприятиях Росатома, Транснефти и Газпрома. Рынок защитных ограждений в этом году будет развиваться динамично, поскольку он находится в стадии подъема. Очень много объектов требуют повышенного уровня безопасности, поэтому необходима серьезная работа по обустройству периметров.

**Андрей Тарасюк, руководитель группы по работе с проектно-монтажными организациями ЗАО «СПКБ Техно»**

В 2014 году у нас есть планы по изготовлению и внедрению конструкций для сложных объектов, требующих предложения кабеля с большим радиусом изгиба, или для объектов, на которых присутствует пониженный диапазон рабочих температур. В этом году мы планируем вступить в речной регистр и начать поставку кабельно-проводниковой продукции для судостроения. Кроме того, планируем приобрести лицензию на поставку нашей продукции на атомные станции. Сегодня мы ведем работу по пересертификации продукции на технический регламент Таможенного союза. Таким образом, мы сможем поставлять нашу продукцию на территорию стран союза.

**Дмитрий Мусиенко, начальник отдела продаж НПП «Спецкабель»**

На 2014 год наша компания имеет достаточно обширные планы. Это связано с расширением линейки низкотоксичных кабелей. Это традиционные кабели для пожарной безопасности с запатентованной маркой «Лоутокс». Сейчас мы выпустили новые низкотоксичные LAN-кабели для компьютерных сетей и силовые низкотоксичные кабели. Они по существующему закону должны применяться в соцучреждениях и в местах большого скопления людей. Первый опыт применения подобных кабелей был на Олимпиаде в Сочи.

Планируем развивать наше традиционное направление промышленной автоматизации. Мы выпустили универсальный кабель серии КАП, который применяется на различных вольтажах, в нефтехимической, газовой промышленности и транспортных объектах. Он может заменить порядка 40–50% всей номенклатуры по слаботочным системам и достаточно успешно конкурировать с известными марками наших конкурентов.

В этом году собираемся продвигать огнестойкий LAN-кабель для передачи компьютерных данных. Планируем развивать со-

вершенно новый продукт — огнестойкую кабельную линию. На настоящий момент мы единственные в России, кто сертифицировал и продвигает именно кабельную линию.

#### Дмитрий Свирский, ведущий инженер компании Arstel

В 2014 году компания планирует существенно расширить ассортимент оборудования для систем оповещения и управления эвакуацией. Будет предложено множество интересных новинок. Планируем продолжить внедрение IP-технологий в трансляционных системах, продолжится переход на цифровые современные технологии, новейшую элементную базу и применение различных оригинальных системно-технических решений, патент на которые имеет компания Inter-M.

Совсем недавно состоялось открытие новой фабрики Inter-M по производству акустических систем. На ней производится более 80 моделей профессиональных трансляционных громкоговорителей. Это производство является одним из наиболее технически продвинутых во всем мире.

#### Андрей Коробков, специалист технических средств охраны ЗАО «ПК Атлант»

Наша цель в 2014 году — выйти на государственный рынок с продуктами антитеррористической защиты. Это взрывостойкие шлюзовые кабины, броневышки, бронеколпаки, системы активной защиты «Горыныч» и «Алабай».

Планируем участвовать в госзаказах по изготовлению и поставке продукции антитеррора. Более того, в этом году мы запускаем новый проект под названием «Некоммерческое партнерство «Дозор», которое позволит среднестатистическому россиянину получить доступные услуги по охране и управлению своим имуществом, юридические, налоговые и многие другие.

#### Андрей Бушуев, руководитель направления по работе с государственными органами ЗАО «СФЕРА»

В 2014 году у нас обширные планы. Мы планируем участвовать в федеральных программах. Это касается создания систем «112» и «Безопасный город». Участвуем в создании «Системы-112» в Московской области. В этом году завершаем создание основного и резервного центров. Продолжаем работу в Курской области, есть планы и по другим регионам.

Наша компания планирует активно участвовать в работе Межведомственной комиссии по развитию АПК «Безопасный город». Мы готовим проект концепции, наше видение разрешения проблемы «Безопасного города». Мы направим этот документ в комиссию для рассмотрения. Наше основное предложение — создавать «Безопасный город» на базе разрабатываемых «Систем-112». Это экономически выгодно.

#### Павел Сулимов, директор по развитию ЗАО «ОБЕРОН-АЛЬФА»

Наша основная тема — электрошокеры. Наш новый продукт — электрошоковый разрядник «Зевс» — мы намерены выводить на уровень производства, ограниченный лишь производственными мощностями. Это электрошоковое устрой-

ство (как специального, так и гражданского применения) сочетает в себе возможности обычной дубинки и электрошокового разрядника. Но это не все: оно может стрелять дистанционными электрическими картриджами на расстояние до четырех-пяти метров. В 2014 году планируем участвовать в гостендерах — и не в одном госпроекте, но точнее сказать пока не можем.

#### Андрей Казицын, генеральный директор компании Concept Smoke Screen

В этом году уже начались активные продажи, и люди начали менее скептически относиться к дыму. Сейчас мы более направленно работаем с банками. По всей Европе эта технология активно используется, Россия пока что еще в стороне. Ведем переговоры с четырьмя банками, установили тестовые образцы. Только что у нас прошла выставка по защите банкоматов. Наша задача — в 2014 году поставить оборудование в три банка.

Наша компания работала и с ВВС США, и с Банком Англии, и с разными лабораториями. Из госзаказов — сейчас мы очень плотно работаем со Сбербанком. Мы включены в рекомендации МВД по защите банкоматов на всей территории РФ.

#### Андрей Мирошкин, генеральный директор компании «Гротек»

Мы открыли 2014 год Форумом «Технологии безопасности». По цифрам посещаемости мероприятия — начало многообещающее. Посетителей на 20% больше, чем в прошлом году. То, как подготовились экспоненты и организаторы мероприятий, привлекает людей. Традиционно Форум «Технологии безопасности» занимает место национального события, повестка дня которого формируется в соответствии с направлениями главных инвестиций по безопасности.

В целом портфолио нашей компании сформировано. Одно из главных направлений для нас — усиление международной составляющей. Одним из примеров этого можно назвать начавшееся стратегическое партнерство с компанией Messe Frankfurt по развитию выставки «ТБ-форум». Здесь мы совместно работаем над тем, чтобы предложить обновленную выставку. Зона ответственности Messe Frankfurt — это международное развитие форума.

Наши информационные агентства тоже собираются выходить на международный рынок именно с продуктами в области безопасности, потому что Россия — это растущий рынок, который составляет 12% от мирового объема закупок по оборудованию систем безопасности. Это очень существенный вклад в мировую индустрию.

2014 — это год, в котором мы собираемся предложить ряд новинок в формате онлайн, в более современных форматах. Многие наши потребители этого хотят. Нам здесь помогает тот факт, что зазор между бумажной и современной коммуникацией в России сокращается во многом благодаря новым требованиям, связанным с внедрением системы электронного правительства. Мы думаем, что наше движение в этом направлении будет встречено профессиональным сообществом очень позитивно. Кроме того, можно ожидать, что наши издания появятся на иностранных языках в современных электронных форматах.

