

# Какую главную задачу ставит перед собой ваша компания в **2013** году?

### **Дмитрий Стрельцов,**

директор по продажам Axis Россия и СНГ:

— Своей стратегической задачей на 2013 год мы видим дальнейшее укрепление позиций компании как ведущего поставщика решений для сетевого видео.

### **Евгений Шергин,**

генеральный директор компании КОМКОМ, г. Москва:

— В 2013 году КОМКОМ перестроит ассортиментную политику, сделав акцент на IP-направлении. В линейке камер GERMICOM появятся IP-камеры собственного производства. Планируем интересные и разнообразные решения на базе универсального корпуса для уличных камер. Наша продуктовая стратегия — делать то, что производители ЮВА делать не умеют, и по меньшей цене, чем аналоги топовых брендов.

### **Сергей Симоненко,**

полковник внутренней службы, начальник управления надзорной деятельности Главного управления МЧС России по Краснодарскому краю:

— Основные задачи, стоящие перед управлением надзорной деятельности в 2013 году: предупреждение и пресечение нарушений требований пожарной безопасности, гражданской обороны и защиты населения от последствий чрезвычайных ситуаций, профилактики травматизма и гибели людей на пожарах. Взаимодействие с органами власти и представителями бизнес-сообщества в деле снижения излишних административных барьеров на пути развития предпринимательской активности. Повышение уровня профессионализма должностных лиц органов надзорной деятельности Краснодарского края.

### **Игорь Афанасьев,**

директор по продажам и маркетингу НПО «ЭТЕРНИС», г. Москва:

— Наша компания работает в сфере разработки и поставки систем автоматического пожаротушения, сигнализации и оповещения. В 2013 году мы планируем расширение рынка сбыта на территории России и ближнего зарубежья. Вывод на рынок инновационного оборудования.

**Артем Саркисов,** директор по маркетингу компании «Сатро-Паладин», г. Москва:

— Как и для любой компании, работающей на рынке, одной из основных задач на 2013 год для «Сатро-Паладин» является сохранение и расширение доли рынка. Основой для этого послужат как работа с ассортиментным рядом, так и региональное развитие.

### **Иван Щербаков,**

руководитель отдела продаж компании DSSL:

— Сегодня компания DSSL является одним из лидеров в области разработки, производства и внедрения систем цифрового видеонаблюдения. Одна из главных стратегических задач компании на 2013 год — это опережение роста рынка систем безопасности в два раза. Компания продолжит деятельность по поддержанию репутации DSSL как новатора, первым предлагающего инновационную продукцию.

### **Владимир Куделькин,**

президент Консорциума «Интегра-С», г. Самара:

— Консорциум «Интегра-С» с 1996 года является ведущим российским разработчиком интеллектуальных интегрированных систем безопасности. В 2013 году мы собираемся и дальше развивать и усовершенствовать нашу систему, объединяя в нее новые объекты. Также в этом году одной из основных задач является создание единой системы безопасности Самарской губернии — данный проект позволит поднять нашу систему на порядок выше.

### **Андрей Васильев,**

директор по развитию бизнеса ТД «Видеоглаз», г. Москва:

— Торговый дом «Видеоглаз» является надежным поставщиком систем безопасности более 10 лет, поэтому наша компания устремлена в 2013 году к достижению ведущих позиций на российском рынке. В 2013 году точкой роста для компании станет расширение партнерских отношений. Этому будет способствовать, например, III форум All-over-IP в ноябре этого года, на котором мы представим успешный опыт реализации проектов IP-видеонаблюдения, IP-СКУД и ИСБ на объектах транспортных предприятий, розничной торговли и ресторанного бизнеса.

## **Павел Куриленко,**

менеджер по развитию бизнеса Mobotix в России, СНГ и Грузии:

— В 2012 году компания MOBOTIX разработала и запустила Глобальную Партнерскую программу, которая нацелена на развитие взаимовыгодных отношений с Партнерами второго уровня (системные интеграторы, монтажные организации, торговые дома). Одной из главных задач на 2013 год является привлечение новых Партнеров в Партнерскую программу и обучение технологиям и новым продуктам компании MOBOTIX.

## **Елена Калягина,**

генеральный директор ТД «Амиком», г. Москва:

— На рынке безопасности ТД «Амиком» существует без малого семь лет, и за эти годы мы не устаем показывать нашим клиентам, что бизнес и дружба — вещи совместимые. Ведь девизом компании является «Дружба, основанная на бизнесе». 2013 год — не исключение. Для нас главная цель — привлечь большее количество заказчиков и закрепить теплые отношения с нашими партнерами и вендорами.

## **Елена Емельянова,**

директор по маркетингу ТД «ДЕАН», г. Москва:

— Свои главные задачи на 2013 год Торговый дом «Деан» видит в рамках нескольких направлений развития. Это продолжение темпов роста количества продаж и расширение круга клиентов, заинтересованных в новейших достижениях отрасли. Как и в предыдущие 15 лет своего существования, в 2013 году компания будет активно участвовать в специализированных выставках.

## **Олег Гаркин,**

начальник отдела маркетинга и рекламы компании «Омега-Микродизайн», г. Пенза:

— Мы не пытаемся изобретать что-то в новых направлениях, мы следуем двумя путями. Два направления развития — это радиолучевые и радиоволновые извещатели и импульс. Наша задача в 2013 году — максимально унифицировать их, чтобы именно с помощью двух способов мы могли решать максимум задач при охране участка. Основное направление — модернизация самих этих датчиков, унификация, достижение простоты в эксплуатации без снижения их обнаружительных характеристик, а также максимальная универсальность применения. То есть решение таких задач, которые раньше, например, не были доступны с помощью нашего оборудования.

## **Олег Кочнов,**

заместитель генерального директора по научно-производственной работе ESCORT GROUP:

— Планы на 2013 год очень большие. Мы разрабатываем новую линейку Roxton, расширяем линейку ИТС-эскорт, совместного концерна. В планах сделать оборудование, полностью автоматизированное, с возможностью управления через компьютер. У нас уже есть такие киберсистемы, как АйТиСи, с которыми мы можем удаленно управлять из любой точки

мира, то есть отслеживать оповещения о пожаре, а также отправлять сообщения: аудиотрансляция, в сеть, ну и в громкоговорители. Собираемся сделать это с нашим оборудованием — Roxton.

## **Владимир Соков,**

генеральный директор компании «Астроком», г. Казань:

— На 2013 год стоит задача разработки не имеющей аналогов системы учета посетителей на транспорте. Те системы, которые предлагаются другими производителями, не удовлетворяют запросам, поскольку имеют высокую погрешность, до 30-40%. Наша же цель — сделать такую систему, погрешность которой составляла бы не более 1%. Сейчас мы активно тестируем наработки, и надеюсь, что скоро придем к результату.

## **Марина Надеина,**

руководитель отдела продаж ГК «Радиосети», г. Москва:

— Группа компаний «Радиосети» будет отмечать в 2013 году свое десятилетие. Таким образом, наступивший год станет значительным этапом в развитии компании и будет связан с существенным приростом доли участия в российском рынке систем безопасности. Кроме того, наша компания будет нацелена и на создание собственных технологий.

## **Андрей Коршунов,**

руководитель отдела маркетинга «Сатро Секьюрити Системс», г. Москва:

— В 2013 году в качестве приоритетной ставим перед собой задачу прорваться на первое место по продажам и максимально расширить круг дистрибьюторов. Наша компания, как и прежде, планирует расширять технологическое сотрудничество с другими компаниями для осуществления совместных проектов и максимального удовлетворения нужд наших заказчиков в качественном оборудовании и программном обеспечении.

## **Наталья Китаева,**

директор Казанского государственного электротехникума связи, г. Казань:

— В прошлом году мы получили лицензии на две новые специальности — «Информационная безопасность автоматизированных систем» и «Компьютерные сети», и в новом учебном году уже будем набирать по ним студентов. Также в связи с открытием новых специальностей перед нами стоит задача заключения договоров с профильными предприятиями о возможности прохождения студентами производственной практики.

## **Сергей Сальников,**

генеральный директор МВП «Свемел»:

— Основная задача — продолжать развивать те технологии в области безопасности информации, которые уже начали, искать новые технологии. Новые инновационные технологии, которые на мировом рынке присутствуют. Пытаться их

внедрять в российские решения. И поиск новых клиентов, несмотря на все кризисы, которые планируют и которые нам грозят.

**Андрей Чермянинов,**  
директор компании «КМ-ЮГ», г. Ростов:

— Основная стратегия на 2013 год — сохранение темпа роста компании и сохранение скорости реагирования на изменения ситуации на рынке видеонаблюдения. Часто «побеждает не сильный, а быстрый». Проблема крупных игроков рынка — это стагнация и неповоротливость. В среднем ценовом сегменте рынок стремительно дешевеет, многие не успева-

ют реагировать. Основная задача нашей компании в этом году — «быть в рынке», взять планку «новая цена и новые технологии».

**Алексей Манжосов,**  
руководитель направления «Событийный  
Видеоконтроль» ГК «Национальные Лаборатории  
Безопасности»:

— Перед нами стоит задача выпустить новую версию нашего программного продукта — системы предотвращения потерь в торговле — «Видеомаркет». А также его интеграция с видеорегистраторами и IP-оборудованием Samsung.



## НАДЕЖНОСТЬ И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

[www.rvi-cctv.ru](http://www.rvi-cctv.ru)

Наши цены  
всегда в рублях

Надежное и  
функциональное  
оборудование

Высокий  
уровень сервиса

Можно купить  
в любом регионе  
России

Всегда  
в наличии  
на наших  
складах

RVi



реклама

Телефон технической поддержки 8 (800) 775 77 00