


Партнерский актив

Партнеры — ключевой актив и бесценный капитал любого производителя оборудования. Планы, настроения и подходы к работе, сформированные в партнерской сети, напрямую отражаются не только на клиентской политике российских производителей, но и на состоянии рынка технических систем безопасности в целом. В преддверии 30-летия НПА «RUBEZH», которое компания отметит уже в будущем году, мы попросили ее партнеров рассказать о личном опыте сотрудничества и поделиться взглядами на ситуацию в разных уголках страны: от Крыма до Владивостока.

 Подготовил: Дмитрий Воронин

Оперативность как фактор успеха

**АЛЕКСАНДР
ДЕРЕВЕНСКИЙ**

директор, ООО «Ватек
Плюс» (Симферополь)

Наша компания основана в 2005 году. За 12 лет работы мы вышли на уровень оснащения объектов не отдельными, а комплексными системами безопасности. Сейчас у нас примерно 10 тысяч объектов в Крыму, самые крупные из них: гостиница «Ялта-Интурист» и пансионат «Море». Также есть опыт реализации проектов уровня «Безопасный город», который мы делали в Севастополе.

Постоянный штат компании — около 30 специалистов. По объему реализованных проектов входим в десятку крупнейших компаний рынка систем безопасности нашего региона, оказываем услуги по проектированию, монтажу и обслуживанию.

На оборудовании «RUBEZH» реализовали шесть крупных объектов, преимущественно на адресных системах. Уже можем судить о практике взаимодействия с компанией-производителем. Отмечаем оперативную обработку заказов, очень удобную логистику — часть конкурсов мы выиграли только за счет этого конкурентного преимущества. Все это позволяет говорить об успешной совместной работе.

В ходе реализации того или иного проекта мы всегда получаем от партнера необходимый объем проектной документации, постоянно имеем оперативную связь с нашим персональным менеджером, владеем информацией о наличии оборудования.

Один из наиболее крупных и интересных проектов, реализованных за последнее время на оборудовании «RUBEZH», — это комплекс SeaGarden в составе пансионата «Море» на побережье в Алуште. На этих объектах выполнена комплексная система безопас-

ности, которая помимо противопожарных систем также включает в себя видеонаблюдение. На объекте мы выполнили работы по всем слаботочным и инженерным системам. На этапе запуска объекта у нас были некоторые трудности с современной схемой энергоснабжения SeaGarden, но сейчас пансионат переведен на постоянную схему питания. Мы получили то качество работы систем безопасности, на которое рассчитывали.



Комплекс SeaGarden на побережье в Алуште

Естественно, в подобных проектах речь идет только об адресных системах. В данном случае емкость каждой системы составляет не менее 1000 датчиков. Нам удастся убедить наших заказчиков в целесообразности перехода на «адреску» — как для крупных объектов, так и для совсем небольших. С подобными решениями и нам проще работать, и у клиента стоимость владения системой становится ниже.

At the Key Boundaries / By Dmitry Voronin

Partners are the main and priceless assets of any producer. This could be easily be verified if you read the feedbacks of RUBEZH company's partners. RUBEZH is one of the biggest players of the Russian security market, and in 2018 it celebrates its 30th anniversary.



Поддержка партнера важна с первых этапов совместной работы



**АЛЕКСАНДР
ДЕНЕЖКО**

руководитель Центра перспективных разработок, АО «Форт Диалог» (Уфа)

«Форт Диалог» — одна из крупнейших российских региональных компаний, мы работаем в сфере системной интеграции с 1989 года. Значительный опыт реализации проектов и решений в области информационных технологий позволяет нам предлагать своим заказчикам законченные и полностью работоспособные системы, учитывающие специфику различных отраслей. Филиалы компании расположены в Башкортостане, Марий Эл, Самарской области, Татарстане, Удмуртии, Чувашии.

Каждый филиал компании имеет полноценную техническую базу и профессиональную команду специалистов. Среди заказчиков — крупнейшие предприятия и государственные структуры: группа компаний «Татнефть», ПАО «КамАЗ», ОАО «Связьтранснефть», ОАО АНК «Башнефть», ПАО «Сбербанк», ПАО «Нефаз» и многие другие.

Одним из показательных крупных проектов, который мы реализовали на оборудовании компании «RUBEZH», считаем многофункциональный жилой комплекс премиум-класса «Барселона» с многоуровневым паркингом на 490 машино-мест в Казани. Об-

щая площадь объекта составляет около 60 000 м². На всей территории комплекса мы смонтировали около 2800 адресных извещателей и устройств, обвязали 370 клапанов противодымной вентиляции.

Поддержку нашего партнера — научно-производственного альянса «RUBEZH» — мы всегда ощущаем уже на первых этапах работы над потенциальным проектом, а именно — на стадии просчета конкурсной спецификации.

В построении системы обеспечения пожарной безопасности стоит отметить неоценимую помощь со стороны Торгового дома «Рубеж» при выборе оптимального решения и создании спецификации. Также существенным плюсом являются качественные консультации технических специалистов компании при проектировании, монтаже и пусконаладке этих систем, что существенно экономит время при реализации проекта.

Планируем расширять сотрудничество с НПА «RUBEZH» в совместных инженерных проектах, а также при работе на отраслевых выставках, форумах и конференциях.



Мы ценим готовность к диалогу



**СТАНИСЛАВ
ЧЕРНЯЕВ**

генеральный директор
группы компаний,
ООО «Противопожарная
защита» (Новосибирск)

Наша компания вышла на рынок чуть более 12 лет назад как небольшая монтажная организация, которая выполняла работы на двух-трех объектах одновременно. Сегодня штат компании достигает 150 человек, а монтаж ведется одновременно на 3–4 крупных объектах и нескольких небольших. Мы ведем работы на таких объектах, как цирк и крупнейший во Владивостоке торговый центр, а также на жилых комплексах в Новосибирске. При этом ресурсы компании позволяют участвовать в новых контрактах. Работаем преимущественно с адресными системами «RUBEZH», что устраивает и нас, и наших заказчиков.

Оборудование под брендом «RUBEZH» для монтажников считается относительно новым, однако после первого знакомства с системой все вопросы снимаются: пусконаладка проблем не вызывает, а если появляются нестандартные вопросы, то техническая поддержка оперативно предлагает решение.

В сотрудничестве с производителями оборудования мы ценим готовность к диалогу со стороны проектного отдела и службы поддержки. Что касается объемов работы, то всплеска или резкого падения мы не заметили, но в части новых больших проектов

имеется определенный спад. Зато у заказчиков появилась тенденция к завершению строительства ранее начатых объектов — брошенных объектов нет или их очень мало.

**В сотрудничестве
с производителями оборудования
мы ценим готовность к диалогу
со стороны проектного отдела
и службы поддержки**

Активное строительство развивается во Владивостоке, поэтому мы большую часть надежд и ресурсов возлагаем на дальневосточную территорию опережающего развития. Что касается кризиса, то для нас он выражается в наличии большой задолженности со стороны наших заказчиков из числа застройщиков жилья — эта ситуация традиционна, оплата таких контрактов происходит по мере продажи жилья и коммерческих площадей. Мы к этому готовы, поэтому всегда имеем достаточные оборотные средства или даже помогаем в реализации квадратных метров — без этого работать с девелоперами было бы невозможно.

Важная роль отводится удобству монтажа и пусконаладки

**ВИТАЛИЙ
МОИСЕЕВ**

генеральный директор
компании ЧОО «Феликс»
(Воронеж)

Наша компания вышла на рынок охранных услуг два года назад, и мы сразу сделали выбор в пользу компании «RUBEZH», поскольку уже имели собственное мнение о надежности этого поставщика и уровне технических решений. Предыдущий опыт работы наших специалистов на оборудовании других производителей позволил принять мотивированное решение, о котором мы не жалеем.

За это время в сотрудничестве с компанией «RUBEZH» было реализовано два крупных проекта в Воронеже — оснащение пожарной сигнализацией и другими системами безопасности спортивно-жилого комплекса «Чемпион» и многосекционного жилого комплекса «Солнечный» с высотой зданий от 18 до 20 этажей.

При выборе оборудования не последнюю роль играли простота и удобство монтажа. В этом плане решение компании «RUBEZH» нас устроило полностью.

С 2017 года наше сотрудничество с научно-производственным альянсом «RUBEZH» стало комплексным и включает все этапы: от проектирования до поставки.

Дальнейшее развитие также связываем с новым жилищным строительством: приступаем к работе в крупном комплексе «Адмирал», есть и другие планы на будущее.

Однако проекты в сфере жилищного строительства имеют свою специфику, которая связана с отложенным спросом на квартиры — застройщик реализует их не одновременно со сдачей объекта, а по



Спортивно-жилой комплекс «Чемпион» в Воронеже

мере заключения сделок купли-продажи. Отсрочки платежей при выполнении подрядных работ на этом рынке являются нормой, что создает нам некоторые неудобства. Но уверен, что это рабочие вопросы, которые всегда могут быть урегулированы в процессе сотрудничества.

Наш единственный союзник — производитель оборудования

АЛЕКСЕЙ НАГОРНОВ

директор, ООО «Аспект»
(Самара)

Наш единственный союзник — это производитель оборудования. Мы имеем дело и со старым добрым аналогом, который неоднократно испытан и проверен в любых ситуациях, и с адресными системами, которые гораздо эффективнее и интереснее в плане возможностей.

Работоспособность адресных систем компании «RUBEZH» приятно нас удивила, а нам есть с чем сравнивать: мы оснащали объекты системами и Bosch, и Esser, и Schneider Electric, и System Sensor. Но если разобраться, как работает система, то на

оборудовании «RUBEZH» сейчас можно выстроить самое экономически привлекательное решение на рынке. Это понимаем мы, это все чаще понимают наши заказчики.

Что касается объектов 2017 года, то они для нас еще не начались — мы в основном дорабатываем прошлогодние контракты. Новые объекты запланированы на конец второго квартала. В 2017 году будет не меньше работы, чем в прошлом. Но поскольку все они начнутся летом, межсезонье мы переживаем на субподрядах наших партнеров.

Мы активно формируем механизмы развития сотрудничества



ДМИТРИЙ АНИЧИН

директор филиала,
ФГУП «РСВО-
Севастополь»
(Севастополь)

В прошлом году Федеральному государственному унитарному предприятию «Российские сети вещания и оповещения» (ФГУП РСВО) исполнилось 83 года. Все это время РСВО обеспечивает звукотехническое обслуживание важнейших государственных мероприятий, включая Парад Победы на Красной площади в Москве и, с 2014 года, Парад Победы в Севастополе, а также трансляцию проводного радиовещания в трех городах федерального значения: Москве, Санкт-Петербурге и Севастополе. Кроме того, РСВО является надежной технической основой экстренного оповещения в системе гражданской обороны нашей страны.

Инфраструктура предприятия включает в себя 3,24 млн абонентских радиоточек, 13,1 тысячи км магистральных и федеральных линий проводного вещания, 781,5 км линий ВОЛС, 187 зон оповещения и 665 станционных объектов. На предприятии работает более 1500 человек, многие из которых имеют звания почетных радистов и заслуженных работников связи. Коллектив ФГУП РСВО гордится своей славной историей.

Развитие телекоммуникационных технологий в XXI веке определило дальнейший путь предприятия. Сегодня РСВО предоставляет услуги по проектированию и строительству сетей проводного вещания, ВОЛС, комплексных систем безопасности, объектовых и локальных систем оповещения, осуществляет их эксплуатационно-техническое обслуживание. Отдельным направлением деятельности является звукотехническое и видеопроекционное обслуживание важных городских и государственных мероприятий, таких как авиасалон МАКС и Парад Победы, а также предоставление услуг по синхронному переводу для международных конференций.

После перехода Крыма и Севастополя в правовое поле России возникла острая необходимость приведения общественных и социально значимых объектов к российским стандартам комплексной безопасности. Сотрудничество с НПА «RUBEZH», где накоплен бес-



РСВО является технической основой экстренного оповещения в системе гражданской обороны

ценный опыт в решении этих задач, позволяет осуществлять проекты с применением инновационных технологий и оптимизацией затрат на создание систем комплексной безопасности.

В наших дальнейших планах — реализовать проекты с использованием новых технологий, разработанных специалистами научно-производственного альянса «RUBEZH», что было озвучено на семинаре весной 2017 года в Севастополе.

В последнее время ФГУП РСВО активно формирует механизмы развития сотрудничества, в том числе и инвестиционного, с различными компаниями и предприятиями. Одним из шагов на этом пути стала недавняя встреча руководства филиала ФГУП «РСВО-Севастополь» с представителями компаний НПА «RUBEZH». Достигнуты договоренности о взаимодействии при проектировании систем пожарной сигнализации для культурных, образовательных и социально значимых объектов Севастополя. Сейчас уже начинается работа по практической реализации этих планов. По итогам будет проведен анализ соответствия проектов заявленным критериям и определены перспективы развития сотрудничества наших предприятий.



Прозрачная интеграция и понимание новых перспектив



СЕРГЕЙ НИКОЛЬСКИЙ

генеральный директор, ООО «НПО «Инженерные системы» (Ставрополь)

Компания НПО «Инженерные системы» (ИНСИСТЕМ) основана в 2002 году. Отличительной чертой компании стал комплексный подход к построению бизнеса, поэтому мы всегда ценили надежных партнеров.

Начало многолетнего партнерского сотрудничества с НПА «RUBEZH» было заложено с первых лет нашей деятельности. Сейчас мы реализуем масштабные проекты на территории Российской Федерации и стран СНГ. Компания придерживается концепции комплексной безопасности объектов, интегрируя разрозненные системы безопасности в единое целое.

Собственные разработки ИНСИСТЕМ в области обеспечения безопасности объектов и территорий позволяют добиться прозрачной интеграции с системами и устройствами «RUBEZH». При этом, как и ранее, одним из приоритетных партнеров в области обеспечения пожарной безопасности была и остается компания «RUBEZH».

Вектор развития Альянса и его линейки продукции помогает нам видеть новые перспективы, совершенствовать собственные программно-аппаратные комплексы и решения в области обеспечения безопасности.

Наши заказчики — крупные объекты. Они требуют высокого качества работ, надежного российского оборудования, а также оперативности. В лице компании «RUBEZH» мы нашли надежного партнера, который не только выполняет все сроки контрактов, но и поставляет качественные решения.

В число объектов, реализованных компанией ИНСИСТЕМ на оборудовании «RUBEZH», входят:

- физкультурно-оздоровительный комплекс в Буденновске, где специалисты компании «RUBEZH» оказали поддержку нашему проекту по построению охранно-пожарной сигнализации. Построена АПС, специалисты ИНСИСТЕМ обеспечили интеграцию с СОУЭ собственного производства. Для построения охранной сигнализации использованы адресные метки;

Наши заказчики требуют высокого качества работ, надежного российского оборудования, а также оперативности

- бассейн «Полимер», где на оборудовании «RUBEZH» построена охранно-пожарная сигнализация;
- Ставропольский краевой клиничко-диагностический центр, где использованы адресные системы, широкий спектр оборудования и программные комплексы «RUBEZH». Обеспечена интеграция пожарно-охранной сигнализации с другими системами безопасности объекта и системой оповещения и управления эвакуацией (СОУЭ). В настоящее время готовится реализация проекта по построенным новым корпусам диагностического центра. В проекте уже утверждены надежные, зарекомендовавшие себя системы НПА «RUBEZH».

Наша компания развивает производство систем безопасности, и в дальнейшей работе с компанией «RUBEZH» мы ожидаем продолжения тесного сотрудничества по выпуску интегрированных решений.

Развитие наших компетенций через обучение



МИХАИЛ МЯСНИКОВ

директор, ООО «КМ» (Челябинск)

Адресная система пожарной сигнализации «RUBEZH», с которой мы предпочитаем иметь дело, по работоспособности и стоимости владения гораздо выгоднее аналоговой. И если заказчики готовы принимать решение исходя из этих параметров системы безопасности, то переговоры проходят без проблем. Таким образом, с выбором производителя оборудования мы определились, а наличие крупного партнера позволяет нам поддерживать экономику проектов на хорошем уровне, что делает нас конкурентными на рынке.

2017 год начался для нас непросто — если раньше горизонт планирования для нашей компании составлял минимум 9 месяцев, то сейчас он сузился до двух. Но, думаю, с расширением этого горизонта мы справимся. Благо все возможности для этого есть.

Мы вышли на рынок в кризисном 2008 году и начинали с монтажа структурированных кабельных сетей,

затем перешли к монтажу пожарных сигнализаций и других систем безопасности. В 2010 году были смонтированы первые адресные системы.

Как и любая компания, которая только выходит на рынок систем безопасности, преодолевали проблемы с поставщиками комплектующих, добивались соблюдения сроков поставок и безукоризненной работы с рекламациями.

Сейчас этот период далеко позади, вспоминать о нем не хочется, тем более что мы обзавелись крупным постоянным партнером, что качественно меняет подходы к взаимодействию.

Как показал опыт, сотрудничество с Торговым домом «Рубеж» плодотворно сказывается на развитии наших компетенций за счет обучения персонала, проведения выездных партнерских мероприятий и других форматов взаимодействия.

Заказчики стали мыслить рационально



ИВАН ЧЕРКАСОВ

руководитель отдела проектирования и ПНР, ООО «СибИнформ» (Красноярск)

Мы работаем на рынке пожарной безопасности более 15 лет и последние годы — на оборудовании компании «RUBEZH». Сотрудничество началось с делового центра «Вертикаль» в Красноярске, где мы пришли к выводу, что оборудование «RUBEZH» подходит нам оптимально. В «Вертикали» выполняли весь комплекс работ: пожарную сигнализацию, системы оповещения, дымоудаления и подпора воздуха.

В этом году вводим в эксплуатацию четырехзвездочную гостиницу в городе Кызыл Республики Тыва, где система безопасности полностью выполнена на продуктах НПА «RUBEZH»: ОПС/СПС на «протоколе R3», СКУД на модулях МКД-2 и системы эвакуации на оборудовании «SONAR». Причем нам требовалась стыковка гостиничной замковой системы с общей системой контроля доступа: гостиничная замковая работает на smart-картах Mifare, а СКУД «RUBEZH» — на стандартных для этого рынка считывателях карт emmarine. Техподдержка производителя быстро нашла решение и интегрировала его в систему безопасности. Такой уровень взаимодействия очень важен.

Также вводим в эксплуатацию перинатальный центр на 150 мест в городе Абакан Республики Хакасия. На этом объекте системы безопасности также полностью выполнены на оборудовании НПА «RUBEZH»: пожарная сигнализация, охранно-тревожная сигнализация, система контроля и управления доступом, система оповещения и управления эвакуацией.

У нас большой опыт работы с местными контролирующими инстанциями, поэтому многих проблем мы стараемся избежать еще на этапе проектирования.

При этом активно взаимодействуем с проектным подразделением НПА «RUBEZH», в результате легко удается сопоставить проект под исполнительную документацию заказчика.

Заказчики в последнее время мыслят очень рационально. И лучше всего на них действуют примеры работающих систем на аналогичных объектах. Могут сказать, что к более высокотехнологичным и современным системам пожарной сигнализации заказчики относятся с пониманием. Вопросы в последнее время вызывает не стоимость самого «железа», а стоимость пусконаладочных работ: заказчикам, мнение которых о «слабых точках» сформировалось на примере компьютерных сетей, бывает сложно объяснить, почему пожарная сигнализация требует более сложного подхода.

У нас большой опыт работы с контролирующими инстанциями, поэтому многих проблем мы стараемся избежать еще на этапе проектирования

В целом заказчики редко спорят с проектировщиками при выборе конкретного оборудования. Мы это особенно явно видим на примере объектов университета, которые строятся в Красноярске. Кроме того, заказчики стали гораздо более экономными: вплоть до того, что при получении сметы проекта запрашивают аналогичные сметы у других производителей. Но это только к лучшему — чем грамотнее заказчик, тем проще объяснить ему нашу позицию.

С 2018 года ожидаем роста объема заказов



АНДРЕЙ ТКАЛЕНКО

главный инженер, ООО «Салд» (Ялта)

Компания «Салд» была основана в 2014 году на базе крымского филиала украинской компании ПКФ САЛД. Опыта работы было достаточно для проектирования, монтажа, пусконаладки и обслуживания систем охранно-пожарной сигнализации, пожаротушения, оповещения и управления эвакуацией, спутникового и кабельного телевидения, телефонизации и СКС, контроля доступа, видеонаблюдения.

Но даже этих, как нам казалось, больших компетенций оказалось недостаточно — экономика региона на подъеме, идет переоснащение действующих объектов и активное строительство новых. Поэтому мы начали оказывать полный комплекс услуг по проектированию, монтажу и обслуживанию всех инженерных систем зданий: электроснабжения и электроосвещения, общей и противодымной вентиляции, отопления, кондиционирования.

Сотрудничество с НПА «RUBEZH» помогло с момента нашего знакомства и помогает сейчас. Хотел

отметить отличную работу технической, проектной поддержки и нашего персонального менеджера. На вопросы, возникающие при проектировании, специалисты НПА «RUBEZH» отвечают очень быстро и подробно, что помогает выпускать проектную документацию в сжатые сроки. При пусконаладке оборудования «RUBEZH» у наладчиков вопросов не возникло во многом благодаря Учебному центру «Рубеж», удобному программному обеспечению и качественной продукции.

Мы — молодая компания, но уже выпустили довольно много проектов на оборудовании «RUBEZH». Сдали в эксплуатацию комплекс апартаментов «Центр водного туризма» в Ялте, оснастили жилые дома в Симферополе.

С 2018 года ожидаем роста заказов на переоснащение современными системами безопасности туристических объектов, поскольку вступают в силу новые отложенные требования.



Самая распространенная проблема при работе с заказчиком — цена

АЛЕКСАНДР ЯКУШЕВ

главный инженер,
ООО «Ланбург»,
(ГК «Астра»,
Екатеринбург)

Наша компания входит в группу строительных компаний «Астра». На рынке систем безопасности мы работаем с 2015 года.

С брендом «RUBEZH» плотно сотрудничаем уже три года, в основном в рамках строительства жилых комплексов. Например, на этом оборудовании реализованы крупный проект ЖК «Хрустальногорский», а также социальные объекты и образовательные учреждения.

Сейчас участвуем в строительстве центрального стадиона Екатеринбурга, где все системы безопасности будут реализованы на оборудовании «RUBEZH», а точнее — на интегрированной системе безопасности «GLOBAL». Фактически, это было наше решение и наш выбор, который мы делали исходя из комплексной оценки задач, поставленных заказчиком.

Самые распространенные проблемы при работе с заказчиками связаны с ценой, а как таковых разно-

гласий по технической части обычно не возникает. Но компания «RUBEZH» предлагает достаточно гибкую ценовую политику, что позволяет решать многие вопросы.

Компания «Рубеж» предлагает достаточно гибкую ценовую политику, что позволяет решать многие вопросы

В Торговом доме «Рубеж» я работаю с персональным менеджером, который оперативно и адекватно реагирует на любые вопросы — неразрешенных не остается ни по поставкам оборудования, ни по замене, ни по проектированию. Отдельное спасибо технической поддержке и проектному отделу ТД «Рубеж».

Мы не работаем по принципу «сдать и убежать»



НИКОЛАЙ КОЗЛОВ

председатель
Производственного
кооператива
«Профилатика»
(Иваново)

Мы работаем на рынке 28 лет, не преобразовывая юридической формы компании — возможно, мы последний кооператив на рынке систем безопасности.

Когда мы начинали, нас было 13 человек, сейчас 87. Пропорционально увеличились масштабы, объемы и компетенции.

Базой для создания кооператива послужили участки противопожарных работ Всероссийского общества добровольного пожарного общества и участок связи агропрома. Поэтому мы изначально развивались на двух рынках: связи и систем безопасности. В дальнейшем вышли на рынки компьютеризации, мониторинга, видеонаблюдения и проектирования.

Сейчас львиная доля объемов приходится на проектирование и монтаж охранно-пожарных сигнализаций, отдельной услугой мы предоставляем техническое обслуживание систем, остальные производственные участки выполняют меньшие объемы работ, хотя и не менее значимые для компании в целом.

Знакомство с компанией «RUBEZH» состоялось более 10 лет назад и было не самым приятным — поставщик обеспечил нас партией бракованных датчиков, из которых более двух тысяч штук пришлось в течение года заменить за свой счет. Прошло много лет, в НПА «RUBEZH» давно изменилась система качества, уровень производства, и мы вспоминаем о первом опыте работы как о курьезе.

С тех пор как компания представила нам возможности своей адресной системы — сомнения отпали сами собой. На системах НПА «RUBEZH» оснащены противопожарные системы всех жилых кварталов вы-

сотных домов, которые успела построить в Иваново группа компаний «СУ-155», — мы видим состояние систем вплоть до показаний датчиков в каждой отдельной квартире. Конечно, это очень достойный уровень оборудования, с которым приятно работать. Так что с производителем систем проблем нет. Есть пожелание расширить линейку устройств, тем более что адресная система очень неплоха.

С заказчиками у нас есть две проблемы (как и у всех участников нашего рынка): подешевле и побыстрее. Нас такой подход не устраивает в принципе, поскольку мы не только устанавливаем систему безопасности, но и берем ее на обслуживание. Если по требованию заказчика мы установим дешевый аналог, то обслуживание системы превратится либо в сизифов труд, либо в полную профанацию. А мы не работаем по принципу «сдать и убежать». Поэтому заказчика легко убедить в целесообразности установки адресных систем, если он готов слушать. Если слушать не готов, то он и получит то, за что заплатил.

Поскольку кроме проектирования, монтажа и обслуживания мы занимаемся мелкооптовой продажей устройств пожарной сигнализации, то хорошо ориентируемся в ценовых предложениях производителей, и не только российских. Могу сказать, что небольшие монтажные компании Ивановской области вслед за нами тоже сделали выбор в пользу извещателей нашего партнера. Правда, в другом ценовом диапазоне — адресные датчики в этом сегменте не используются. Если когда-то в Иваново предпочитали украинские извещатели, то сейчас о них уже почти не вспоминают.

Конкурентные преимущества — результат эффективного партнерства



ИВАН ВОЛКОВ

директор по развитию,
НПА «RUBEZH»

Клиенты и партнеры — это два ключевых столпа, вокруг которых сфокусирована вся система и стратегия развития НПА «RUBEZH». Глубоко изучая рынок и находясь в постоянном взаимодействии с ним, мы совершенствуем наши технологии, продукты и решения.

Важно отметить, что сегодня систему безопасности, как продукт на рынке уже невозможно представить без насыщенной сервисной составляющей. Мы значительные ресурсы и энергию вкладываем в развитие технической поддержки, профессиональной подготовки в нашем Учебном центре специалистов в области проектирования и инсталляции, а также в выстраивание всей работы сотрудников компании вокруг оперативного подбора наиболее оптимальных решений для наших клиентов.

Еще один важнейший фактор устойчивого развития компании — это глубокое понимание трендов развития рынка и отрасли технических систем без-

опасности. Сегодня мы видим в нашей области деятельности целый ряд долгосрочных тенденций:

- рост запроса на обеспечение безопасности;
- потребность в комплексных решениях и быстрая интеграция систем безопасности с ИТ-решениями;
- потребность в углубленном анализе собираемой информации;
- развитие технологий идентификации личности и объектов;
- рост сегментов, требующих специализированной компетенции.

Наши решения, безусловно, должны быть готовы к вызовам завтрашнего дня, но уже сегодня результаты наших партнеров в регионах являются для нас лучшим подтверждением правильности выбранных ориентиров! От себя лично и от всей компании хочу поблагодарить наших дилеров и партнеров за эффективное взаимодействие в создании современных систем безопасности под брендом «RUBEZH»!



СЕГОДНЯ



УНИКАЛЬНЫЙ
ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ
ЦЕНТР



СОБСТВЕННЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР



СЕРТИФИКАТ
TUV
THÜRINGEN

