

«Проблема одна: в стране нет единых требований»

Перед выходом номера, посвященного госзакупкам, журнал RUBEЖ попросил участников рынка систем безопасности поделиться личным опытом взаимоотношений с государственными заказчиками. Корреспонденты спрашивали представителей компаний, легко ли им работать с госсектором.

Владимир Липов,
директор по маркетингу
ООО «Альтоника»

Отношения с госсектором складываются самым тесным образом. Система «БазАльт» — это наша совместная разработка с НИЦ «Охрана», который является одним из ведущих научных учреждений вневедомственной охраны и в том числе разработчиком нормативных документов по применению охранных систем. Отношения складываются хорошо, особенно в этом году. У нас много совместных интересных проектов.

Наше оборудование активно применяют по программе «Безопасный город». Уже много лет наши системы используются для создания централизованной охраны различных объектов городской и муниципальной собственности. Тревожными кнопками снабжаются социальные объекты: школы и дошкольные учреждения, поликлиники, больницы, библиотеки. Особо хочется отметить систему «Консьерж», которая благодаря низкой цене, высокой дальности передачи и автономному питанию позволяет массово брать на охрану малобюджетные объекты, например квартиры, гаражи, предприятия малого бизнеса.

Сергей Барсегян, коммерческий директор компании InPrice

Пока все идет по плану. То, что было отработано в прошлом году, в этом — грузится, отправляется. Каких-либо сложностей мы не видим. Упала маржинальность при сделках из-за роста курса доллара, но это влияет не столько на оборот, сколько на прибыльность.

Сергей Кусов,
руководитель отдела
пропаганды ООО «Технологии
распознавания»

Особых сложностей при работе с государством нет. Более того, мы крайне ему благодарны, ведь государство рождает идеи, решение которых мы придумываем — порой заранее! Тем самым нас избавляют от необходимости «работать в стол», когда есть возможности, но нет заказов.

Михаил Чичварин,
менеджер по развитию бизнеса
компании Mobotix

Мы очень активно развиваем вертикальные отраслевые рынки. У нас накоплен большой опыт совместной работы в нефтегазовой отрасли, транспортных системах, связи. А некоторые модели наших камер использует ФСБ. В области ТЭК в прошлом году был очень интересный проект с Роснефтью по НПЗ в Туапсе. Один из наших давних партнеров, с которым мы давно сотрудничаем, — Сургутнефтегаз. С ним мы планируем сотрудничать и в этом году.

Илья Калягин, бренд-менеджер
ООО «ТД «Амином»

Мы скрупулезно относимся к выполнению работ с госсектором, но понимаем, что для торгового дома это не самое лучшее направление. Нет особой маржи. Туда идут в основном лишь крупнейшие игроки. Впрочем, мы активно сотрудничаем с теми, кто выигрывает тендеры.

Алексей Николаев,
заместитель директора
по маркетингу
ЗАО «Охранная техника»

Госсектор разный бывает. Отдельные наши продукты не имеют аналогов ни на российском, ни на зарубежном рынке. А в основном — продукция, аналогичная тому же НИКИРЭТу или «Старту-7», которые сохранились в уже устоявшихся перечнях различных организаций. Туда попасть сложно. А есть такие организации и учреждения госсектора, куда приходишь, предлагаешь другой функционал и другие цены, и они в принципе готовы работать. Куда-то мы идем целенаправленно, куда-то и смысла нет идти. Другое дело — крупные корпорации. Там бывает сложно. У каждой свои правила, свои условия попадания. Вот мы сейчас в Транснефть попали в перечень, а в Газпром даже не будем пытаться. У всех сертификация. Сертификация каждого продукта — сотни тысяч рублей. А у нас сотни продуктов — это какие деньги нужно заплатить!

Аркадий Капланович,
заместитель генерального
директора
ООО «ТД «Сатро-Паладин»

Работаем с госсектором, но здесь существуют сложности с оплатой. Порой государство ставит участников в жесткие рамки, малейшее отступление от которых грозит санкциями. Пытались участвовать и в тендерах, но там не всегда все прозрачно.

Степан Тарасов,
генеральный директор компании
«Эра новых технологий»

Государственный сектор является специфическим сегментом российской экономики и охватывает почти все сферы жизнедеятельности человека. Закупки в госсекторе осуществляются постоянно, спрос на оборудование систем безопасности растет вместе с затратами.

В бизнесе нашей компании также имеется небольшая доля доходов от услуг, предоставляемых госсектору. К нам часто обращаются государственные учреждения или их подрядчики. Работать с представителями от госсектора, с нашей точки зрения, легко по одной простой причине: у них всегда сформировано конкретное техническое задание, а мы со своей стороны прикладываем все усилия для реализации имеющегося ТЗ.

Михаил Пешков,
заместитель генерального
директора ООО «ТД «Техна»

Проблема одна: в стране нет единых требований, вот и все. У Росатома свои требования, у Газпрома, Транснефти, Минобороны — свои. К каждому сертифицироваться надо.

А вообще всем нужны ограждения, которые мы производим. Поэтому ровно, спокойно сотрудничаем. Знаем и конкурентов наших, со всеми абсолютно нормальные отношения, ни с кем не ругаемся.

Вадим Лысов,
заместитель гендиректора по
коммерческим вопросам
ЗАО «НПФ «Доломант»

Если бы были в России другие потребители, мы бы с ними работали. Это просто отвратительно — то, что сегодня является госсектором. В смысле формализации, в смысле того, как это делается в России. Это принципиально неправильно — телега задом наперед. Я примерно представляю, как это делается в других странах и как это должно происходить.

Надо указать пальцем сверху вниз на то, что государство хочет получить, и сказать: «Ребята, вы готовы к нам идти?». То есть вытягивать на себя компании. А у нас, когда сверху большой визирь скидывает задание вниз, оно где-то застревает, потом трансформируется в головах умных и не очень чиновников, потом вообще падает в чиновничье болото.

Екатерина Березина,
менеджер по маркетингу
компании «Неоскан»

Сейчас существуют несколько ФЭ, которые открыли нам дорогу. Например, ФЭ, касающийся безопасности на транспорте. Благодаря ему на оборудование нашей компании всегда имеется спрос. В частности, мы поставляли оборудование в Казань и Сочи. Каких-то проблем при работе с госсектором нет.

Константин Узков,
руководитель российского
представительства компании
SimonsVoss

Пока что отношения с госсектором на стадии становления. Отчасти потому, что мы начали работать как представительство в России лишь в прошлом году. Необходимы время, информация. В то же время у нас уже имеется определенный задел — мы рассчитываем установить наши системы контроля доступа на объектах ЧМ-2018 по футболу. Также мы хотели бы реализовать нашу систему в общеобразовательных учреждениях, так как вопрос безопасности в школах и вузах сейчас актуален. Мы ведем работу в этом направлении, вносим предложения в разные рабочие группы. Надеемся на то, что работа с госсектором будет налажена в ближайшее время.

Плюс нашей системы в том, что мы можем принимать участие в любой программе, связанной с безопасностью. Двери имеются везде, и если эти двери можно объединить в систему и ею управлять, то это та задача, которую мы решаем просто и легко. ТЭК, безусловно, очень интересная для нас отрасль. Мы планируем участвовать в профильных конференциях, готовы сделать свои проектные предложения для предприятий ТЭК. У нас уже имеются готовые решения.

