

**М.С. Левчук**

Руководитель департамента маркетинга и продаж компании "Аргус-Спектр"

Что выбрать: "процесс" или "продукт"?

Разговор о современных профессиональных радиосистемах можно начать с обращения к истории и вспомнить, как – в стремлении сэкономить свои ресурсы (временные, человеческие, материальные) – люди искали все новые формы сохранения своего имущества. И мы увидим, что от обязательных, но таких трудоемких операций (сооружение тайников на далеких островах, строительство неприступных форт-ноков и других авантюрных идей) сторонники технического прогресса постепенно перешли к простому и надежному решению – сейфу. Купил, поставил, закрыл – и больше никаких проблем. Конечно, если до этого производитель позаботился о качестве своего продукта. На первый взгляд кажется, что древний метод ("процесс") значительно дешевле покупки сейфа ("продукта"), но насколько он надежнее? Оправдано ли его применение в наши дни, когда время стало дороже золота? Что выбрать: "процесс" или "продукт"?

Аналогия с радиоканальными системами охранно-пожарной сигнализации и оповещения очевидна: вместо того чтобы тратить время и силы на прокладку соединительных линий, коммутацию их с устройствами и т.д., покупатель приобретает практически полностью готовую систему. По сути, требуется только разместить на объекте заранее запрограммированные радиоустройства и радиоизвещатели, используя значительно меньшее количество рабочих рук.

Кредит доверия к беспроводным технологиям за последнее время сильно изменился. Трудно найти специалиста, который бы сомневался в технической возможности применения на серьезных объектах радиосистем охранной, а сегодня и пожарной сигнализации. Однако вопросам экономической и практической целесообразности подобных решений уделялось недостаточно внимания.

Заказов много – рук мало

На первый взгляд, в вопросе оборудования объектов системами охранной и пожарной сиг-

Больше объектов меньшими силами

Новый двигатель профессиональных беспроводных систем сигнализации в России

Традиционный вопрос: стоит ли читать статью дальше заголовка? Да, если вы осознаете необходимость поиска новых способов завоевания клиентов в жестко конкурентной среде. Да, если вы все чаще сталкиваетесь с проблемой нехватки квалифицированных кадров при монтаже систем охранно-пожарной сигнализации и оповещения. Да, если вы хотите ознакомиться с практическим опытом руководителей проектно-монтажных организаций, которые уже сегодня применяют профессиональные радиосистемы охранно-пожарной сигнализации в России и смогли оценить, как работает принцип "больше объектов меньшими силами"

нализации присутствует определенный конфликт интересов трех сторон: производителей, монтажников и конечных потребителей.

Потребитель редко интересуется деталями устанавливаемой системы сигнализации. Основными параметрами для него являются стоимость оборудованного объекта "под ключ" и желаемая дата готовности, которую зачастую он обозначает словом "вчера". Для монтажников оборудование объекта системой сигнализации – это процесс. Процесс серьезный, торопиться нельзя. Производитель заинтересован в расширении номенклатуры и увеличении объема продаж, в том числе и путем заигрывания с конечным потребителем. Вот так бы все и продолжалось, но...

Ни для кого не секрет, что в России не прекращается рост объема монтажных работ систем охранной сигнализации, а также – со значительным (!) опережением – систем пожарной сигнализации. Школы и детские сады, больницы, комплексы и интернаты, торговые центры и административные здания – казалось бы, ну чем не золотая жила для проектно-монтажных компаний? Но возникает вопрос: как выполнить требования по срокам и качеству монтажа, когда заказов много, а людей – тем более высокой профессиональной квалификации – не хватает, и с каждым годом эта ситуация усложняется? Монтажные организации вынуждены искать новые способы построения устойчивой системы своего бизнеса, чтобы удовлетворить требованиям клиента "и качественно, и в срок", обходясь сравнительно небольшим штатом профессиональных кадров.

Радикально радиоканальное решение. В чем выгода?

Одним из возможных способов решения обозначенных выше вопросов является применение профессиональных радиоканальных систем охранно-пожарной сигнализации и оповещения. Но радиоканальное оборудование – тем более профессионального уровня – стоит дороже проводного. Как понять и обосновать экономическую эффективность его использования? Как руководители крупных монтажных предприятий

могут совершенно честным образом получить кусок пирога для своей компании в условиях, когда потребность в монтажных работах при оборудовании объектов системами беспроводной сигнализации минимальна?

Основная причина непонимания – привычка к оценочному расчету, где отправной точкой для формирования коммерческого предложения является стоимость оборудования. Данный подход не корректен при использовании на объекте радиоканальных систем. Здесь необходимо учитывать ряд принципиальных отличий, которые с легкостью компенсируют затраты на дорогое по сравнению с проводным, но значительно более качественное оборудование.

Как показывает практика, в среднем цена оборудования одного квадратного метра в рамках договора на проектирование, поставку, монтаж и пусконаладочные работы конкретного объекта будет одинаковой как для проводной, так и для радиоканальной системы, а в отдельных случаях радиоканальные оказываются даже дешевле. На практике эта арифметика неоднократно проверена и отлично зарекомендовала себя.

Итак, **во-первых**, почти **10-кратное** сокращение объема монтажных – самых неквалифицированных – работ.

Во-вторых, существенно **снижаются затраты** на расходные материалы.

В-третьих, для профессиональных радиоканальных систем пожарной сигнализации справедливо правило, которое уже давно действует в России для адресных проводных систем. В большей части помещений достаточно установить всего **один**, а не два пожарных извещателя.

В-четвертых, это **качественно новая скорость бизнеса**. С учетом того, что объемы затрат в человекоднях для радиоканальных систем как минимум в 5 раз ниже по сравнению с проводными системами, сроки выполнения всех предусмотренных договором работ – за исключением подготовки проектной документации – сокращаются в 5 раз. Приведем реальные цифры: два монтажника и один наладчик за 5 рабочих дней оборудуют пожарной сигнализацией и системой оповещения общеобразо-

вательную школу площадью до 6000 м² (огромная территория, надо отметить)! Таким образом, компания успевает за месяц оборудовать 5 объектов против одного с использованием проводных систем. А это уже совсем другое позиционирование компании на рынке, ведь выполняется одно из главных требований заказчика – ценится его время.

В-пятых, это качественно другой уровень трудоемкости работ. Попробуем, например, представить, насколько сложно прокладывать линии связи по потолку на высоте 5–6 м – уже не в одиночку, а вдвоем, и не с лестницы, а с лесов. Первый проход – пластиковые дюбели, второй – кабельные каналы, третий – провода и кабели, четвертый – крышки кабельных каналов. В беспроводных системах таких проблем не возникает.

В-шестых, нет необходимости проводить дополнительную ревизию и перекоммутацию уже смонтированных линий связи из-за ошибок, допущенных при проектировании или монтаже. А ведь при традиционном процессе пусконаладочных работ эта цифра может достигать 20% – частая причина разногласий между проектировщиками, монтажниками и наладчиками.



Фото. Установка одного радиоканального извещателя занимает не более минуты

Наконец, беспроводные системы делают бизнес проектно-монтажной компании более управляемым и гибким. Дело в том, что и проектировщик, и пусконаладчик, и даже снабженец или бухгалтер, подсчитывающий растущую прибыль, – все работают в поте лица, практически не выходя из так любимого ими офиса. То есть процесс смещается к своей "базе", становится более наблюдаемым, подконтрольным, и бегать по объекту прорабам, чтобы собрать своих людей, не приходится. Компания превращается в круглосуточно работающий мозговой центр, и при этом отпадает проблема увеличения штата. Как говорил Александр Васильевич Суворов: "Не числом, а умением!".

Жизнь после сдачи

Систему сигнализации под звуки фанфар сдали в эксплуатацию. Но на этом история не заканчивается, жизнь системы только началась, и жить ей надлежит "долго и счастливо". Здесь на сцену выходит обслуживающая организация, еще вчера выступавшая в роли проектно-монтажной.

Как строятся взаимоотношения между заказчиком и обслуживающими организациями? Охранную сигнализацию принято обслуживать только при выявленных отказах и по разовым договорам. С обслуживанием пожарной сигнализации сложнее: оно является обязательным, как и наличие актов выполненных работ. Здесь инспектора не обманешь.

Что делается? Заключается договор "по минимуму", меньше уже нельзя, и разыгрывается спектакль – мы делаем вид, что платим, а вы делаете вид, что обслуживаете. Кто понесет ответственность, если система сигнализации не сработает и погибнут люди? Конечно, "молодые и горячие" головы, которые согласились на такие условия.

Следует заметить, что у профессиональных радиоканальных систем в процессе эксплуатации есть серьезные резервы для полноценного обслуживания даже при тех скудных бюджетах, которые выделяются на эти цели.

1. Регламент. Обычные пороговые пожарные извещатели на объекте положено чистить каждые полгода. Все до одного. Это закон, не подлежащий обсуждению. Адресно-аналоговые извещатели, которые применяются в профессиональных радиоканальных системах, чистить можно по мере необходимости. Двухсторонний протокол в системе позволяет оперативно оценить текущую запыленность дымовых камер извещателей и составить список только тех, которые подлежат обязательной очистке.

2. Перепланировка. Зачастую через пару-тройку месяцев после сдачи объекта в эксплуатацию требуется изменить конфигурацию системы сигнализации. Например, часть помещений второго этажа решено перестроить – будет новый департамент. Нет никаких проблем – быстренько извещатели снимем, а потом легко повесим, пока будут заносить мебель. Проводов-то нет. Если не хватит имеющихся извещателей – купим и добавим. Обслуживающая организация на то и существует – с ней всегда можно договориться.

3. Надежность. Известно, что поддержание проводных линий в исправном состоянии требует определенных усилий. Не зря каждый год по нормам надлежит делать ревизию или заменять до 10% проводных линий и проверять все коммутации. Этим проблем в радиоканальных системах нет. Если изначально все радиоканальные устройства были правильно размещены и на радиоинтервалах между ними имеется достаточный энергетический запас, рассчитанный на непредвиденные обстоятельства, а двухсторонний протокол обмена позволяет легко бороться с возможными радиопомехами и преднамеренными попытками вмешательства в работу системы, то при эксплуатации радиоканальная система может быть намного надежнее проводной.

4. Мониторинг. Если что-то и произойдет, то по GSM-каналу диспетчер обслуживающей организации немедленно получит сообщение с исчерпывающей информацией о событии. Это необходимо и для протокола, и для статистики.

5. Источники питания. Нужно просто менять раз в 5–7 лет батарейки, и система будет выполнять свои функции. О том, что заканчивается заряд источников питания, система заранее предупредит, и после их замены можно спокойно жить еще 5–7 лет. Вы заблуждаетесь, если полагаете, что батарейки надо менять только в радиоканальных системах. В проводных системах в блоках питания стоят аккумуляторы, которые тоже надо менять хотя бы через 3–4 года.

Из сказанного выше об экономической целесообразности установки и эксплуатации беспроводной системы можно сделать вывод о том, что решение трехстороннего конфликта интересов заказчика, монтажной организации и производителя, о котором мы изначально говорили, найдено. Заказчик может теперь быстро вернуться "в игру", то есть за короткие сроки получает объект, оборудованный качественной системой безопасности, неприхотливой в обслуживании, что в итоге сказывается на бюджете. Монтажная организация получает (помимо всех перечисленных в данной статье выгод) дополнительные возможности неценовой конкуренции, основанные на качественно новом подходе к бизнесу и клиенту. Да и производитель вроде доволен. Всем сестрам по серьгам.

В данной статье намеренно не приводятся детализированные расчеты. В каждом регионе сложились свои товарно-денежные отношения. Своя цена трудовым ресурсам. Но тенденция общая. Где-то раньше, где-то позже, но проблемы с кадрами возникают. За месяц-два подготовить опытных специалистов невозможно, необходимо оптимально использовать тех, кто есть! Профессиональные беспроводные системы позволяют оборудовать большее количество объектов меньшими силами. Их применение перестало быть роскошью, став одним из немногих способов выживания на рынке. ■

Ваше мнение и вопросы по статье направляйте на ss@groteck.ru