

# РАДИОСИСТЕМА СТРЕЛЕЦ®: больше объектов меньшими силами

**М.С. Левчук, руководитель департамента  
маркетинга и продаж компании "Аргус-Спектр"**

**Ситуация на рынке систем безопасности складывается таким образом, что компании все чаще сталкиваются с нехваткой квалифицированных кадров при монтаже систем охранно-пожарной сигнализации и оповещения. Наши коллеги из различных регионов РФ поделились своим опытом решения данной проблемы - применением надежных беспроводных систем. Сформированный совместными усилиями принцип радиосистемы СТРЕЛЕЦ® "Больше объектов меньшими силами" стал основой для дальнейшего развития и продвижения радиосистемы на рынке безопасности.**

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 сигнализации 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, а также со значительным (!) опережением систем пожарной сигнализации. Школы и детские сады, больничные 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 устойчи-

вой системы своего бизнеса, чтобы удовлетворить требования клиента "и качественно, и в срок", обходясь сравнительно небольшим штатом профессиональных кадров.

## Радикально-радиоканальное решение. В чем выгода?

Одним из способов решения указанных задач является применение радиоканальной системы охранно-пожарной сигнализации и оповещения СТРЕЛЕЦ®. 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.

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 некорректен 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 СТРЕЛЕЦ® оказывается даже дешевле. На практике эта арифметика неоднократно проверена и отлично себя зарекомендовала.

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

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

**В-третьих**, СТРЕЛЕЦ® является профессиональной радиосистемой адресно-аналоговой пожарной сигнализации, поэтому в большей части помещений достаточно установить всего **один** пожарный радиоизвещатель "Аврора-Р".

**В-четвертых**, это качественно **новая скорость бизнеса**. С учетом того, что объемы трудозатрат в человеко-днях для радиосистемы СТРЕЛЕЦ® 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 на базе СТРЕЛЬЦА® общеобразовательную 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.** Попытаемся, 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. Со СТРЕЛЬЦОМ® таких проблем не возникает.

**В-шестых,** нет необходимости проводить дополнительную ревизию и переконмутацию 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.

**Наконец,** беспроводная система делает бизнес проектно-монтажной компании более управляемым и гибким. Дело в том, что и проектировщик, и пусконаладчик, и даже снабженец или бухгалтер - все работают, практически не покидая офиса организации. 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!".

### Сдали. А что потом?

И вот систему сигнализации и оповещения сдали в эксплуатацию. Но на этом история не заканчивается, и 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.

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

Следует заметить, что у радиоканальной системы СТРЕЛЕЦ® в процессе эксплуатации есть серьезные резервы для полноценного обслуживания даже при тех скудных бюджетах, которые выделяются на эти цели.

**1. Регламент.** Обычные пороговые дымовые пожарные извещатели на объекте положено чистить каждые полгода. Это закон, не подлежащий обсуждению. Адресно-аналоговые радиоизвещатели "Аврора-Р", которые применяются в СТРЕЛЬЦЕ®, чистить можно по мере необходимости. Двухсторонний протокол в радиосистеме 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 объек-

та в эксплуатацию требуется изменить конфигурацию системы сигнализации. Например, часть помещений второго этажа решено перестроить - будет новый департамент. Нет проблем - радиоизвещатели можно быстро снять, а потом также легко повесить, пока будут заносить мебель. Проводов-то нет. Если не хватит имеющихся радиоустройств - всегда можно купить и добавить. 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 у беспроводного СТРЕЛЬЦА® 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 СТРЕЛЕЦ® является намного надежней проводной системы.

**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 СТРЕЛЕЦ® будет выполнять свои функции. О том, что заканчивается заряд источников питания в радиоустройствах, 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 СТРЕЛЕЦ® 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.

### Подводя итог

**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! Профессиональная беспроводная система СТРЕЛЕЦ® позволяет оборудовать большее количество объектов меньшими силами и открывает новые возможности для развития бизнеса проектно-монтажных организаций.**