

МОНТАЖ СИСТЕМЫ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ЗАКАЗЧИКА

В. Белов

Подготовка к запуску и вводу в эксплуатацию крупного торгового объекта – это сложный многоплановый процесс, в котором принимают участие специалисты различных профилей, начиная со специалистов инженерно-технической направленности, заканчивая специалистами по маркетингу, операционной деятельности, работниками кадрового подразделения Компании и т.д. и т.п. Не последняя роль в организации, контроле и непосредственном участии процесса подготовки гипермаркета к открытию отводится и специалистам службы безопасности, в том числе руководителю службы безопасности строящегося объекта.

Обязательным элементом комплексной системы технических средств обеспечения безопасности современного торгового предприятия является система видеонаблюдения. Важнейшим этапом с точки зрения дальнейшей эффективности этой системы в процессе ее практического использования является этап формирования технического задания на монтаж этой системы, выбор подрядчика, заключение договора и сопровождение реализации проекта по монтажу до принятия работ и ввода системы в эксплуатацию. Именно этим вопросам будет уделено внимание в настоящей статье.

Как было отмечено мной в статье «Практические аспекты использования системы видеонаблюдения как одного из обязательных элементов комплекса технических средств обеспечения безопасности торгового предприятия. Часть 1», при монтаже системы видеонаблюдения учитываются многие факторы: формат торгового предприятия (гипермаркет, супермаркет, дискаунтер, магазин «у дома», бутик, ларек и т.д.), предполагаемое наличие или отсутствие постоянного поста операторов системы видеонаблюдения (далее – СВН), предполагаемая стоимость проекта, наличие или отсутствие на объекте системы контроля управления доступом (далее – СКУД) и системы контроля кассовых операций (далее СККО) и иные обстоятельства.

В статье мы постараемся дать рекомендации, которые предлагается учиты-

вать при монтаже системы видеонаблюдения любого формата, то есть они будут носить несколько обобщенный характер. Тем не менее хочется надеяться, что они окажутся полезными не только представителям торговых организаций, выступающим в качестве заказчика, но и потенциальным подрядчикам, предоставляющим услуги подобного рода.

На практике встречаются два варианта монтажа технических систем обеспечения безопасности торгового предприятия.

1. Запускаемый торговый объект торговой-розничной сети строится по унифицированной схеме соответствующего формата. То есть уже имеются действующие торговые объекты, на которых все системы опробованы на практике. Само собой, такой вариант более предпочтителен, поскольку снимает целый ряд вопросов, в том числе составление схемы, технического задания и т.д. Однако встречается и другой вариант, на который мы и будем ориентироваться при рассмотрении вопросов в настоящей статье.

2. Запускаемый торговый объект индивидуален. Это может быть либо первый объект торговой сети определенного формата, либо здания под торговый объект не строятся, а приобретаются либо арендуются уже готовые помещения или здания.

Этапы обеспечения торгового предприятия системой видеонаблюдения

Предполагается, что процесс монтажа и введения в эксплуатацию системы видеонаблюдения, а также некоторые элементы ее последующей эксплуатации можно условно разделить на следующие этапы:

- составление схемы монтажа системы видеонаблюдения;
- формирование технического задания на монтаж системы видеонаблюдения;
- сбор и оценка коммерческих предложений от потенциальных подрядчиков;
- определение организации-подрядчика, которая будет являться исполнителем проекта;
- обсуждение договорных условий, составление и подписание договора на

монтаж системы видеонаблюдения;

- сопровождение реализации проекта, корректировка технического задания в процессе монтажа представителем заказчика;
 - прием выполненных работ, подписание акта выполненных работ.
- Рассмотрим каждый из названных этапов подробнее.

СОСТАВЛЕНИЕ СХЕМЫ МОНТАЖА СИСТЕМЫ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ

Следует отметить, что на практике далеко не всегда составлением схемы монтажа, формированием технического задания занимаются специалисты службы безопасности торгового предприятия. Иногда этот вопрос делегируется организации – предполагаемому будущему подрядчику. На мой взгляд, это категорически неверно. Данный этап исключительно важен с точки зрения эффективности дальнейшего практического использования системы, с учетом специфики конкретного предприятия. Представители подрядной организации могут являться исключительными профессионалами технической направленности. Однако вопросы расстановки камер, с точки зрения определения зон, подлежащих обязательному видеоконтролю, основные технические характеристики видеокамер и некоторые иные вопросы должен решать специалист по торговой безопасности как будущий пользователь монтируемой системы. Кроме того, это снимет множество проблем, связанных с переносом, перестановкой, заменой камер, после окончания монтажа системы.

Схема монтажа системы видеонаблюдения должна максимально предусмотреть все особенности запускаемого торгового объекта. Для этого необходимо, чтобы схема монтажа будущей системы видеонаблюдения была составлена на основе утвержденной и согласованной схемы непосредственно торгового объекта. То есть на основе окончательно согласованной проектной документации, утвержденного «кросс-мерчандайзинга», расположения отделов и секций, окончательной экспликации помещений и т.д. Данный вопрос очень важен, поскольку даже на практике встречались случаи несогласованности между службами, в результате которых схема монтажа СВН формировалась на основе проекта, который отличался от проекта, по которому фактически строился объект. Это приводило к серьезным проблемам в процессе реализации проекта по монтажу.

Рекомендовалось бы составление схем в формате «Excel», поскольку данный формат не требует специальных знаний и умений работы в инженерно-технических программах (которых, бывает, не оказывается и у потенциальных подрядчиков). Кроме того, схема, составленная в данном

формате, достаточно легко редактируется в процессе согласования договорных условий между заказчиком и подрядчиком.

Как уже было сказано, схема должна быть легко читаемой, содержать экспликацию помещений, должны быть обозначены основные отделы и секции торгового зала, зоны выкладки товарных групп и иных объектов, подлежащих обязательному видеоконтролю (например, кассовые боксы, весы самообслуживания и т.п.). Для определения подрядчиком, формирующим коммерческое предложение, количества расходных материалов обязательно должны быть указаны размеры торгового зала, служебных помещений и т.д.

При составлении схемы, в первую очередь, определяются и указываются зоны, подлежащие видеоконтролю (специальными условными знаками), с указанием стрелками направлений обзора. Цветами можно указать основные технические характеристики (цветные, черно-белые, вариофокальные, уличные, и т.д.), хотя это и не представляется обязательным. Целесообразнее, не перегружая схему излишней информацией, использовать ее как отправную точку для формирования подробного технического задания, где и будут указаны предпочтительные технические характеристики видеокамер. Соответственно определяется и общее количество видеокамер. Для удобства восприятия рекомендуется использовать определенную систему условных знаков.

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ НА МОНТАЖ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ

К формированию технического задания на монтаж системы видеонаблюдения необходимо подходить максимально ответственно, так как, во-первых, именно оно будет являться основанием для формирования коммерческого предложения от подрядной организации, а во-вторых, как правило, при заключении договора на монтаж системы видеонаблюдения техническое задание включается в его содержание в качестве одного из приложений, а приложения к договору, как известно, являются его неотъемлемой составной частью и носят такую же юридическую силу, как основной текст договора.

Техническое задание формируется, как правило, в формате «Word». В техническом задании представитель заказчика (сотрудник службы безопасности) должен изложить:

А) Общие технические характеристики системы видеонаблюдения (Описательная часть)

- количество видеорегистраторов,
- общее количество видеокамер,
- необходимые функции видеорегистраторов,
- желательный размер архивации запи-

сей СВН и другие заявляемые технические характеристики системы видеонаблюдения.

Пример Описательной части технического задания:

«Система видеонаблюдения должна состоять из пяти видеорегистраторов типа Byterg BestDVR-1604Comfort (возможны аналоги с необходимым набором функций: снятие архивных записей на USB-носитель, возможность настройки записи по движению, передача данных по корпоративной сети и т.д.). Общее количество видеокамер – 84. Камеры видеонаблюдения, контролирующие кассовые узлы, должны быть подключены к одному регистратору. Камеры контроля зоны приема товара подключены к одному регистратору. На вышеуказанных регистраторах (контроль кассовых операций и грузовой зоны) объем сохранения архивов записей СВН должен составлять не менее 60 дней (на данные регистраторы предусмотреть установку жестких дисков общей емкостью 4 Тб).

Необходима возможность подключения регистраторов к локальной сети компании (для настройки удаленного доступа с центрального офиса).

Модели видеокамер должны соответствовать заявленным характеристикам контроля.

В ходе монтажных работ в схеме установки камер могут произойти изменения, связанные с возможной перестановкой торгового оборудования, перепланировкой помещений, размещением элементов рекламы и навигации и иными причинами.

Для обеспечения возможности перестановки камер на участках контроля необходимо предусмотреть запас кабеля на конце по 2 метра.

Б) Технические характеристики всех видеокамер, предполагаемая зона контроля, предполагаемое место крепления. Данная часть технического задания является основной. В техническом задании должно быть указано максимальное количество заявляемых к каждой камере характеристик.

Пример выдержки из основной части технического задания:

«Камера №25. Цветная, высокого разрешения, с вариофокальным объективом, с широким углом обзора. Монтируется на торцевой стене стеллажа с постерами на высоте 2,5 – 3 метров. Предназначена для осуществления контроля участка выкладки CD, DVD дисков, информационной стойки, частично, входной зоны в торговый зал...

... Камера №48. Черно-белая, купольная, с углом обзора, позволяющим контролировать помещение площадью 12 кв. м. Монтируется на потолке помещения центральной кассы для контроля указанного помещения..... и т.д.»

Детализация технических характеристик видеокамер в техническом задании позволит избежать ситуации, когда по-

ставщик оборудования при предоставлении коммерческого предложения предложит более дорогие камеры для контроля тех участков, где вполне достаточно камер «бюджетного ценового сегмента».

В) Также в техническом задании необходимо предусмотреть дополнительные элементы, которые могут понадобиться для монтажа системы видеонаблюдения – кронштейны, специальные перфорированные короба и т.д. Т.е. элементы инженерно-технического характера, необходимые исключительно для монтажа видеокамер в тех местах, где имеющихся элементов будет недостаточно. Их можно указать в заключительной части технического задания.

Пример заключительной части:

«Для монтажа видеокамер, контролирующих кассовые терминалы, необходим монтаж подвесного металлического перфорированного короба. Короб должен быть смонтирован на расстоянии 0,5-0,8 метров от края кассовых боксов на высоте 2,2 метра от пола.

Камеры для контроля фасадной части (камеры №№52,53) устанавливаются на выносном металлическом кронштейне длиной 0,5-0,7 м.) и т.д.»

Еще раз хочется подчеркнуть, что чем детализированней и содержательней будет техническое задание, тем больше спорных моментов в последующем это позволит избежать.

СБОР И ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОДРЯДЧИКОВ

Для получения коммерческих предложений на монтаж системы видеонаблюдения торгового объекта организациям, предоставляющим услуги соответствующего рода, посредством электронной почты направляются схема монтажа и техническое задание. К тендеру необходимо привлекать не менее 3-4 потенциальных подрядных организаций. В сопроводительном письме целесообразно определить срок предоставления коммерческих предложений. Практика показывает, что 8-10 дней со дня направления предложения на предоставление коммерческого предложения бывает вполне достаточно.

Существуют различные мнения по поводу того, информировать ли организацию, которой направляется предложение на участие в тендере, о других участниках. Предложение можно направить как списку адресатов, так и по отдельности. Воздержусь давать советы или рекомендации по этому поводу, так как считаю, что оба мнения имеют право на существование. Я практиковал направление предложений адресатам по отдельности.

Хотелось бы отметить, что количество потенциальных подрядчиков, которым на-

правляется предложение, далеко не всегда перерастает в качество результатов. Поэтому не рекомендовал бы действовать по принципу «чем больше, тем лучше». Предпочтительней потратить какое-то время на предварительную оценку кандидатов в будущие подрядчики посредством просмотра Интернет-информации об организации, длительности нахождения на рынке предоставляемых услуг, отзывах и т.д. Это позволит избежать в дальнейшем большой траты времени на работу по оценке коммерческих предложений от организаций, которых можно было отсеять на стадии предварительной проверки.

После поступления от организаций коммерческих предложений наступает этап их оценки.

Казалось бы, определяющим при оценке поступивших коммерческих предложений будет являться общая предлагаемая стоимость реализации проекта. Однако это не всегда так.

Совет потенциальным подрядчикам:

Коммерческое предложение ни в коем случае не должно состоять лишь из озвучивания стоимости, за которую подрядчик согласен приступить к реализации проекта. Обязательна подробная спецификация предлагаемого оборудования. Причем подрядчики, наиболее серьезно подходящие вопросу предоставления коммерческого предложения, наряду со спецификацией прилагают техническое описание предлагаемого оборудования, варианты различных видеокамер, рекомендации по применению или установке, вносят предложения по корректировке технического задания и т.д. Подобный подход является важным характеризующим фактором, который также может повлиять на окончательное решение заказчика о выборе подрядчика.

Общая стоимость проекта складывается из двух основных составляющих: стоимости предлагаемого оборудования и стоимости монтажных работ. Обе эти составляющие необходимо оценивать отдельно. Кроме того, бывает интересно и соотношение между ними.

На основе имеющейся практики был сделан вывод о том, что наиболее оптимальным является соотношение стоимости оборудования к стоимости монтажа в соотношении примерно 2/1. То есть стоимость монтажных и пусконаладочных работ не должна превышать 1/3 от общей предлагаемой стоимости реализации проекта. Если стоимость этих работ закладывается в коммерческое предложение в размере более 30% от общей стоимости, это должно являться вопросом, подлежащим отдельному обсуждению в ходе предварительных договоренностей.

Что касается стоимости оборудования, то если, как было указано, в техническом задании достаточно подробно прописаны запрашиваемые технические характеристики, стоимость предлагаемого оборудования не должна существенно отличаться в предложе-

ниях от различных организаций.

При оценке предлагаемого оборудования следует обратить внимание на то, используется ли предлагаемое оборудование на действующих торговых объектах заказчика. Представитель заказчика (сотрудник службы безопасности), как правило, не является техническим специалистом и не может в полной степени оценить соответствие технических характеристик оборудования, предлагаемого в коммерческом предложении, заявляемым требованиям. Если в коммерческом предложении предлагается новое оборудование, целесообразно заранее посмотреть на предлагаемое оборудование «своими глазами». Для этого представителю заказчика следует договориться с потенциальным подрядчиком об организации презентации предлагаемого оборудования (как правило, это касается видеорегистраторов и видеокамер).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ Организации-ПОДРЯДЧИКА, КОТОРАЯ БУДЕТ ЯВЛЯТЬСЯ ИСПОЛНИТЕЛЕМ ПРОЕКТА

После сбора коммерческих предложений и их предварительной оценки наступает этап принятия окончательного решения по определению организации, которая будет являться подрядчиком на реализацию проекта по монтажу системы видеонаблюдения.

Вполне естественно, что основным предметом предварительного обсуждения является стоимость проекта. Понятно желание заказчика оптимизировать и снизить затраты на реализацию проекта и желание потенциального подрядчика выиграть тендер и получить заказ. Соответственно, предварительное обсуждение сводится к «сравнованию разумных компромиссов». Мой совет заказчику – никогда не соглашаться на первое же коммерческое предложение, поступившее от потенциального подрядчика. Последний всегда в первое предложение закладывает определенный «поход», на который заранее готов снизить заявленную планку стоимости проекта. На практике в ходе обсуждения предварительных договоренностей предлагались до 4-5 коммерческих предложений, стоимость каждого из которых была ниже стоимости прешествующего. Однако это не говорит о том, что снижать стоимость проекта заказчик может до бесконечности. Необходимо прийти к оптимальной стоимости проекта, устраивающей обе стороны. При этом окончательная стоимость не может слишком существенно отличаться от первоначальной либо предложенной другими участниками тендера. В противном случае это может сказаться на качестве выполнения работ. Например, подрядчик может снизить стоимость проекта за счет привлечения к выполнению работ менее оплачиваемых, а следовательно, менее грамотных специалистов.

ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ

Не решаю давать конкретные рекомендации по вопросу снижения стоимости проекта в результате предварительного обсуждения, однако могу предположить, что снижение стоимости, предложенной в первоначальном коммерческом предложении на 10-15%, представляется вполне оптимальным.

ОБСУЖДЕНИЕ ДОГОВОРНЫХ УСЛОВИЙ, СОСТАВЛЕНИЕ И ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА НА МОНТАЖ СИСТЕМЫ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ

Определив и озвучив решение по окончательному выбору подрядчика на монтаж системы видеонаблюдения на строящемся торговом объекте, стороны (заказчик и исполнитель) приступают к обсуждению договорных условий и подписанию договора.

Отдельно хочется отметить обязательность проработки всех пунктов договора именно со стороны заказчика. К сожалению, на практике зачастую представители заказчика уделяют недостаточно внимания этому вопросу, принимая за основу Проект договора, представленный подрядчиком. Между тем хочется обратить внимание именно на проблемные моменты, которые должны являться предметом пристального рассмотрения и обсуждения.

В настоящей статье не хотелось бы приводить общедоступные унифицированные формы подобных договоров, наша задача подчеркнуть, как было сказано выше, отдельные моменты, на которые заказчику необходимо обратить внимание.

Тем не менее, чтобы сохранить целостность структуры изложения вопроса, тезисно перечислим основные разделы договора.

Итак, договор на монтаж системы видеонаблюдения на торговом объекте должен включать в себя следующие разделы:

- предмет договора;
- стоимость договора и порядок расчетов;
- порядок проведения и сдачи работ;
- ответственность сторон;
- гарантийные обязательства;
- порядок разрешения споров;
- форс-мажорные обстоятельства;
- срок действия договора и
- прочие условия.

К предмету договора, как правило, относятся два основных элемента:

- поставка оборудования и расходных материалов и
- обязанность произвести монтаж, настройку и пуско-наладку системы видеонаблюдения в соответствии с техническим заданием.

При обсуждении вопросов стоимости договора и порядка расчетов общая стоимость договора, как правило, споров не вызывает, так как оговаривается в ходе предварительных переговоров. Обсуждению обычно подлежит вопрос, касающийся сроков перечисления и размера авансового платежа. А также сроков перечисления оставшейся суммы после принятия работ. Размер авансового платежа определяется на основе устных договоренностей, наиболее оптимальной, на наш взгляд, является сумма в размере 35-40% от суммы договора. При этом в тексте договора целесообразней указать сумму не в процентом, а в конкретном денежном выражении.

Пример выдержки из договора:

«ЗАКАЗЧИК обязуется в течение 30 (тридцати) календарных дней со дня подписания настоящего Договора перечислить ИСПОЛНИТЕЛЮ авансовый платеж в размере 400 000 рублей (четыреста тысяч рублей). Авансовый платеж может быть перечислен ЗАКАЗЧИКОМ по частям, но полностью в течение указанного срока.

Остальную сумму Заказчик перечисляет на расчетный счет Исполнителя в течение (3 дней) 5 рабочих дней после подписания актов выполненных работ».

Со стороны Исполнителя в данном разделе договора целесообразно предусмотреть возможность увеличения расходных материалов в ходе выполнения работ. Со стороны Заказчика вполне логично согласиться с этим условием, поскольку точно количество расходных материалов заранее просчитать достаточно сложно.



ТАХИОН
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА

АППАРАТУРА ПЕРЕДАЧИ ВИДЕОСИГНАЛА ПО ВИТОЙ ПАРЕ



*К вершинам качества
и надежности
с первым российским
производителем!*

5 ПРИЧИН РЫНОЧНОГО БЕССМЕРТИЯ АПВС

- КОЛОССАЛЬНАЯ ПОМЕХОЗАЩИЩЕННОСТЬ
- НЕПРЕВЗОЙДЕННАЯ ДАЛЬНОСТЬ ПЕРЕДАЧИ
- ПРИМИТИВНОСТЬ МОНТАЖА
- НЕУБИВАЕМОСТЬ СИСТЕМЫ
- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Производственная фирма «Тахион»

Россия, Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, 86-К
Тел.: (812) 327-1247, 327-1201, 327-1298, факс: (812) 327-1153
E-mail: info@tahion.spb.ru, www.tahion.spb.ru

Пример:

«В случае увеличения или уменьшения количества расходных материалов, кабельной продукции, объема работ по согласованию Сторон составляется Дополнительное соглашение, которое будет являться неотъемлемой частью настоящего Договора. В данном соглашении оговаривается дополнительная сумма работ, материалов и Заказчиком выставляется счет на оплату данных услуг и необходимых для них материалов».

Важным моментом является определение и согласование сроков проведения и сдачи работ. Если речь идет (как правило, так оно и есть) об открытии нового торгового объекта, соответственно и дату окончания работ необходимо рассчитывать и привязывать к дате открытия объекта. При этом следует помнить, что во многом производство монтажа оборудования системы видеонаблюдения зависит от готовности строящегося объекта. Например, если крепление камеры предусматривалось на торговом стеллаже, невозможно требовать от подрядчика установки этой камеры, если не установлен сам стеллаж. Также невозможно установить и настроить камеры, предназначенные для контроля кассовых операций, если отсутствуют кассовые боксы. Все эти моменты необходимо учесть при согласовании сроков выполнения работ, а также предусмотреть возможность пересмотра этих сроков.

Пример выдержки из договора:

«Сроки монтажных и пуско-наладочных работ и соответственно поставки под них всего необходимого оборудования и материалов на момент подписания Договора Стороны определяют следующие:

- Поставка оборудования и материалов – 20 календарных дней от момента получения авансового платежа.
- Монтаж, подключение и настройка элементов СВН – 15 календарных дней от момента получения полного перечня материалов и оборудования.
- Общий срок реализации Проекта Стороны определили в 35 календарных дней от момента получения Исполнителем авансового платежа.

Стороны договорились, что сроки реализации Проекта могут быть пересмотрены как Исполнителем, так и Заказчиком, но только в том случае, если Сторона, у которой возникают обстоятельства, задерживающие сроки реализации Проекта, заблаговременно (в течение 2 рабочих дней от момента возникновения обстоятельств) и аргументированно известит об этом другую Сторону».

Важным моментом, который следует оговорить в данном разделе договора, является вопрос об ответственности за сохранность оборудования в процессе монтажа. Рекомендуется эту ответственность возложить на заказчика, передав оборудование ему в собственность с момента отгрузки на

объект, отразив это в договоре:

«Все материалы и оборудование отгружаются и принимаются ЗАКАЗЧИКОМ на основании товарных накладных и переходят в собственность Заказчика на момент подписания товарных накладных и отгрузки на объект реализации Проекта».

Имеет право на существование и вариант, когда стороны договариваются об ответственности за сохранность оборудования представителями подрядчика, однако на практике мне встречать такой вариант не приходилось.

В разделе «Ответственность сторон» оговариваются штрафные санкции за неисполнение обязательств. Как правило, в отношении заказчика это касается своевременности оплаты работ, а в отношении исполнителя – соблюдения оговоренных сроков.

Можно предложить следующий вариант:

«В случае задержки ЗАКАЗЧИКОМ платежа по оставшейся сумме договора) он выплачивает ИСПОЛНИТЕЛЮ пени в размере 0,2% от общей невыплаченной суммы за каждый день в течение первых трех недель задержки и 0,3% за каждый последующий день просрочки, но не более 10% от общей суммы долга».

В случае если ИСПОЛНИТЕЛЬ в течение 15 (пятнадцати) календарных дней от момента внесения ЗАКАЗЧИКОМ авансового платежа без обоснованных причин не приступил к выполнению своих обязательств по созданию СВН, ЗАКАЗЧИК вправе требовать от ИСПОЛНИТЕЛЯ выплаты неустойки в размере 1% от общей суммы настоящего Договора. В случае дальнейшего неисполнения ИСПОЛНИТЕЛЕМ своих обязательств по созданию СВН в течение 15 (пятнадцати) календарных дней ЗАКАЗЧИК вправе расторгнуть настоящий Договор в одностороннем (внесудебном) порядке, а также потребовать от ИСПОЛНИТЕЛЯ возврата всех уплаченных по настоящему договору сумм».

В случае нарушения срока выполнения работ, принятых на себя Исполнителем, Заказчик вправе требовать от Исполнителя уплаты пени в размере 0,2% от общей стоимости выполнения работ за каждый день невыполнения данного обязательства, но не более 10% от общей суммы долга».

В разделе «Гарантийные обязательства» подрядчик берет на себя гарантийные обязательства на бесплатную замену и обслуживание оборудования и выполненных работ. При этом должны быть отдельно указаны гарантийные сроки на элементы системы видеонаблюдения (видеорегистраторы, видеокамеры, источники бесперебойного питания и т.д.) и отдельно на монтажные и пуско-наладочные работы.

Заказчику хотелось бы посоветовать обязательно обратить внимание и предусмотреть в тексте договора порядок и сроки исполнения гарантийного обслуживания и

замены элементов.

Пример выдержки из договора:

«В случае обнаружения ЗАКАЗЧИКОМ дефектов в гарантийном оборудовании, а также дефектов, связанных с монтажом, на момент действия гарантии, ИСПОЛНИТЕЛЬ обязуется по требованию ЗАКАЗЧИКА направить специалиста в течение 2 (двух) рабочих дней с момента предъявления требований для исправления заявленных дефектов. Исполнитель обязан в случае отсутствия возможности устранить дефект немедленно, устранить дефект в течение 15 (пятнадцати) календарных дней с момента выявления факта неисправности оборудования или произвести замену на аналогичное исправное оборудование. Доставка неисправного оборудования до места ремонта осуществляется силами и за счет Исполнителя».

Остальные разделы договора содержат, как правило, унифицированные условия стандартных договоров, поэтому необходимости останавливаться на них я не вижу.

Следует лишь отметить, что рекомендовалось бы к основному тексту договора в качестве приложений к нему включить «Спецификацию оборудования» и «Техническое задание». Все же изменения договорных условий обязательно оформлять в виде «Дополнительных соглашений к договору».

Завершается данный этап подписанием окончательных вариантов договора и приложений к нему полномочными представителями обеих сторон.

СОПРОВОЖДЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА, КОРРЕКТИРОВКА ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ В ПРОЦЕССЕ МОНТАЖА ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ЗАКАЗЧИКА

Сопровождение реализации проекта по монтажу системы видеонаблюдения представителем заказчика (предпочтительно, чтобы им являлся руководитель службы безопасности данного торгового объекта) начинается с момента отгрузки на объект оборудования.

Если оборудование, согласно договорным условиям, переходит в собственность заказчика с момента отгрузки на объект, основными задачами представителя заказчика на этом этапе, являются:

- прием оборудования в точном соответствии со спецификацией (Приложением к договору) и товарными накладными;
- организация его учета, складирования в надлежащих условиях хранения, обеспечение охраны;
- организация допуска сотрудников подрядчика на объект, их инструктаж и контроль в процессе выполнения работ;
- организация ежедневного учета выдачи оборудования и расходных материалов работникам подрядчика

в процессе монтажа.

В процессе выполнения работ, согласно договору, особое внимание представителю заказчика следует обратить на работы по монтажу и настройке видеокамер. В случае определения необходимости корректировки мест установки, крепления, настройки обзора зон контроля корректирующие указания следует давать непосредственно в процессе монтажа. Если перестановки незначительно расходятся с техническим заданием, необходимость их закрепления Дополнительными соглашениями к договору, как правило, отсутствует. Тем более что подрядчик (исполнитель проекта) заинтересован в проявлении определенной лояльности к желаниям заказчика и закреплению долгосрочных партнерских отношений. В разумных пределах этим можно и нужно пользоваться.

В процессе сопровождения реализации проекта представитель заказчика должен выступать не только в качестве контролирующего и надзирающего органа. В рамках своих полномочий он должен помогать и своевременно обеспечивать необходимые условия для реализации проекта сотрудниками подрядчика. Ведь даже несвоевременная установка мебели в помещении, где будут смонтированы основные узлы и

мониторы, может явиться препятствием для проведения работ по настройке и вводу в эксплуатацию системы видеонаблюдения.

Бывают ситуации, когда в процессе монтажа возникает необходимость внесения значительных корректирующих изменений, например, замены первоначально заявленных видеокамер на более качественные или с иными техническими характеристиками. В этих случаях все изменения должны быть закреплены соответствующими дополнительными соглашениями к договору, а по окончании работ стоимостью их должна быть оплачена заказчиком.

ПРИЕМ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ, ПОДПИСАНИЕ АКТА ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ

Завершающим этапом реализации проекта по монтажу системы видеонаблюдения запускающегося торгового объекта является прием выполненных работ.

Данный этап не терпит формального отношения. Представляется необходимым, чтобы прием выполненных работ осуществлялся непосредственно на сдаваемом объекте комиссией из ответственных представителей со стороны Заказчика и Исполнителя, полномочных подписать акт выполненных работ – основной документ, на основании

которого производится окончательный расчет между сторонами.

Недопустимо, чтобы прием выполненных работ производился «заочно» на основании устных договоренностей и клятвенных заверений, что «все в порядке, шеф!». К сожалению, такие прецеденты на практике случаются.

Акт выполненных работ должен подписываться только после личной и тщательной проверки ответственным представителем заказчика работоспособности всех элементов системы видеонаблюдения, оценки соответствия фактического видеоконтроля зон торгового предприятия заявленному в техническом задании и т.д.

В заключение хотел бы обратить внимание пользователей, что настоящие рекомендации даны на основе личного опыта. Вполне возможно, какие-то проблемные моменты, с которыми не приходилось сталкиваться лично, но которые относятся к тематике настоящей статьи, мной не озвучены. В связи со сказанным хотел бы отметить, что отнесусь с пониманием к любым критическим замечаниям. В свою очередь был бы благодарен за комментарии с конструктивными дополнениями по рассматриваемым вопросам.

Скоростные IP PTZ камеры Sony Высочайшее качество изображения и передовые технологии.

SNC-ER580/EP580 – Full HD (1920x1080)
SNC-ER550/EP550 – HD (1280x720)
SNC-ER521/EP521 – SD (640x480)

Основные особенности:

- День/ночь
- Фреймрейт до 30 к/с
- Модели Full HD / HD / SD разрешения
- Кодеки H.264/MJPEG/MPEG-4
- Видеоаналитика DEPA
- Широкий динамический диапазон (Wide-D)
- Поддержка hPoE
- ONVIF (v. 1.02)
- Слот для карты памяти SD/SDHC
- Вращение на 360 градусов

SONY

www.pro.sony.eu



Москва «ОнСет» (+7495) 500-22-08, www.on-com.ru; «IP-V» (+7495) 787-48-00, www.ip-v.ru;
«АРМО-Системы» (+7495) 787-33-42, www.armosystems.ru; «ОКНО-ПСБ» (+7495) 543-93-93, www.okno-pss.ru;
Санкт-Петербург «ИСТА-Комплект» (+7 812) 496-39-76;
«Пентакон» (+7 812) 633-04-33; «АРМО-Петербург» (+7 812) 449-14-35;
Екатеринбург «АРМО-Урал» (+7 343) 372-7227;
Новосибирск «Системы Безопасности» (+7 383) 20-90-500, 20-90-417;
Киев «ITConnect» (+38044) 205-47-75, www.itconnect.com.ua; «ТранСат» (+38044) 586-46-45;
Алматы «Newtech Distribution» (+7 3272) 50-80-86, 50-80-87; «Varius Technologies» тел. (+7 727) 275 04 64;
Тбилиси «GSC» тел: (+99532) 252-027