



**Общество с ограниченной ответственностью**

**ПССГ**

**решит Ваши задачи**

**монтаж и техническое обслуживание  
слаботочных систем и сетей электроснабжения  
инженерных систем зданий и сооружений**

ИНН 7727296280; ОГРН 1167746699262 от 26.07.2016

**[www.PSSG.ru](http://www.PSSG.ru), + 7 (495) 778-67-74**

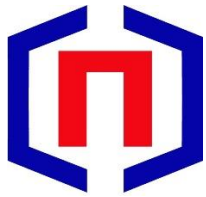
**г. Москва 2025**



# ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

Первый выезд инженера к Вам – бесплатно, остальное – по отличным ценам:

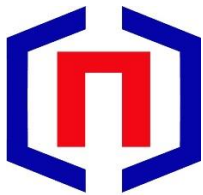
- **Проект**, 50% его стоимости зачтем в счет работ по монтажу
- **Монтаж и техническое обслуживание** систем пожарной безопасности – АПС, СОУЭ, автоматическое пожаротушение (имеем лицензию МЧС) и других слаботочных систем СКУД, видеонаблюдение, охранная сигнализация, СКС и др., а также:
  - **Монтаж** внутренних электрических сетей зданий
  - **Гарантии** производителей от 1 года: видеорекамеры – до 3 года, СКС – 15 и 25 лет; горячая замена отказавшего оборудования ряда производителей
  - **Сервис** по техническому обслуживанию достойного уровня
- **Поставки** надежного электротехнического оборудования от проверенных производителей по оптовым ценам
- **Работы точно будут выполнены.** Компании нашей группы выиграли и исполнили 35 гос. контрактов (электронные аукционы и котировки по 94-ФЗ), всего – более 100 договоров с гос. структурами и крупными корпорациями



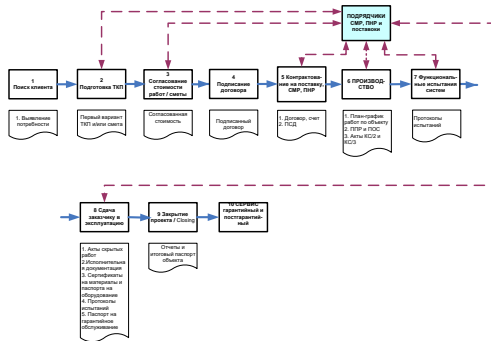
# И еще Вы получите \* )

- **Бесплатный** демонтаж приборов и скидка 50% на монтаж при переезде / замене системы
- Обеспечим работоспособность кабельных систем в Ваших помещениях, **снизим частоту отказов** за счет профилактики, быстро восстановим работоспособность после инцидента
- Комфорт и удобные функции проверенного оборудования
- **Аудит проекта и системы** при заключении договора на ТО
- Удаленный доступ к видео с усиленной защитой канала
- **Интеграцию** систем АПС, СКУД (с учетом рабочего времени), видеонаблюдения
- Сетевые, автономные или облачные системы
- Беспроводные и проводные (IP и аналоговые) решения
- Уведомления по GSM

\*) Набор функций зависит от оборудования и заказанных опций



БИЗНЕС – ПРОЦЕССЫ ПСС верхнего уровня

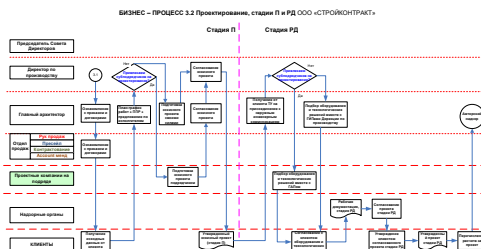
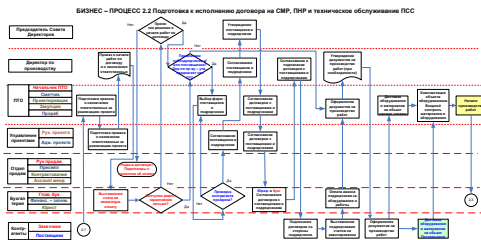


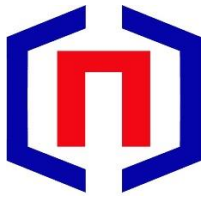
# ПОЧЕМУ МЫ?

Качество работ выше среднего за счет **опыта** управленцев компании (владелец: МВА, кандидат технических наук), **прописанных бизнес-процессов**, постоянного контроля.

Укладываемся в сроки и бюджеты за счет качественного управления проектами и тщательного планирования

Соблюдаем ВСЕ свои обязательства и **управляем рисками**: лицензионный софт, аудиторские заключения с основания и т.д.





# О НАШЕМ БИЗНЕСЕ

Основные направления – **монтаж** и техническое **обслуживание** слаботочных систем безопасности, в том числе:

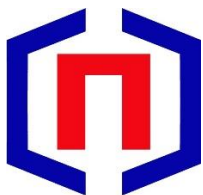
- **Охранных**: видеонаблюдение, СКУД, охранный сигнализация
  - **Пожарной** сигнализации и систем пожаротушения: АПС, СОУЭ, АПТ
- а также внутренних **кабельных систем**: силовая электрика, СКС

2008 создание бизнеса 5-ю учредителями. Старые компании:

- ✓ ООО «СТРОЙКОНТРАКТ» ИНН 7708669970, лицензии Минрегионразвития и МЧС, проектное и строительное СРО, 2008...2016 гг. Председатель Совета Директоров Нуриджанов С.Э.
- ✓ ООО «ПромСпецСтрой», лицензии Минстроя, МЧС, 2009...2012 гг.
- ✓ ЗАО «ПромСпецСтрой Групп», лицензии ФСБ, МЧС, гендиректор Нуриджанов С.Э. 2011...2014 гг.
- ✓ ООО «СТРОЙКОНТРАКТ» [www.s-co.ru](http://www.s-co.ru), ИНН 9725019358, Лицензии МЧС и РКН на телематику, зарегистрировано, УК 100 т.р., гендиректор – Нуриджанов С.Э. 2019...2025 гг.

С мая 2025 г. бизнес консолидирован на ООО «ПССГ», [www.PSSG.ru](http://www.PSSG.ru)

- Лицензия МЧС (подтверждена в 2024 г.), строительное СРО, УК 50 т.р.
- С 01.01.2025 г. на ОСН (с НДС 20%) , ИНН 7727296280
- Единственный владелец и гендиректор с 2016 г. – Нуриджанов С.Э.



# ЕЩЕ О НАШЕМ БИЗНЕСЕ

**ООО "ПССГ" вошло в группу «А» Рейтинга надежных партнеров 2022 г.**

[www.analit-centr.ru/7727296280](http://www.analit-centr.ru/7727296280) на **22-м месте** среди всех предприятий отрасли (ОКВЭД 43.21) региона «Москва». В 2021 г. – в группу «АА» с 19-м местом.

Рейтинг составляется на основе данных из РОССТАТа и ФНС России

Область 2022 год

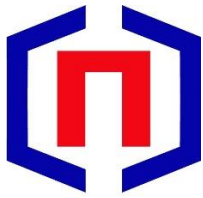
## Рейтинг надежных партнеров

№	Организация	Общая оценка	Ключевые показатели экспертного анализа			
			Рентабельность продаж	Рентабельность активов	Рентабельность капитала	Коэффициент абсолютной ликвидности
20	ООО "СМ-ЦЕНТР"	770	37	23	30	680
21	ООО НПО ИНОТЭК	771	4	134	486	147
<b>22</b>	<b>ООО "ПССГ"</b>	<b>793</b>	<b>196</b>	<b>112</b>	<b>290</b>	<b>195</b>
23	ООО "СНАБЖЕНЕЦ"	803	69	136	337	261
24	ООО "МАКСФОРТ"	808	171	141	404	92
25	ООО "РЕС ТЭК"	809	249	113	193	254
26	ООО "МАВИК"	817	146	57	223	391
27	ООО "МБ"	819	202	69	161	387
28	ООО "МАРШАЛ-СЕРВИС"	823	47	167	552	57
29	ООО "КОМПЛЕКСНЫЕ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ"	825	159	101	328	237

Оценка в рамках ОКВЭД: 43.21 Производство электромонтажных работ

Регион аналитики: «Москва»

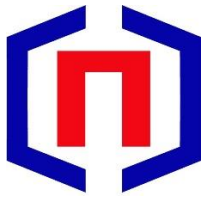
Группа А - Категория надежных и рекомендованных предприятий



# ПРОЕКТЫ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ

## ООО «ПССГ»:

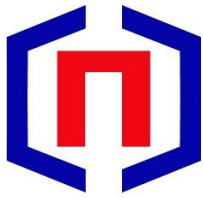
- ✓ «Риа Вендорз Восток» монтаж порошкового пожаротушения, 2025 г.
- ✓ «Профи мебель», модернизация порошкового пожаротушения, 2025 г.
- ✓ «ТрансМетроГрупп» проектирование, ПНР и обслуживание АПС и СОУЭ в общежитиях и легковозводимых зданиях, 2022-25 гг.
- ✓ ЖК бизнес-класса **ÁLIA** (АЛИА), 752 квартиры в 4-х зданиях, обслуживание противопожарных систем, ОС и СКУД, 2022-23 гг.
- ✓ «Поляна» реконструкция электроснабжения фабрики-кухни, 2021 г.
- ✓ «УК «Сегежа групп» диагностика и ремонт ОС и СКУД, 2019 г.
- ✓ «УК «АГАНА» (дочернее предприятие Газфонда) монтаж внутреннего электроснабжения и освещения, СКС, СКУД, 2019 г.
- ✓ «НСИ», модернизация системы дымоудаления, 2017  
а также монтаж и ТО: АО «МНИРТИ»; АО «ТК «Альфа»; ТЦ «СТАРКТ», «Склад для Вас»; АО «ЭЛМА»; «ЭЙ ПИ СИ ДЖИ»; «Капитал МС»; «ИталМаркет»; АО «МаксимаТелеком»; «Селекти»; «Робинзон.ру»; «Корпорация развития Сахалинской области»; «Тиферет»; «ТСЖ Дом на Крутицкой»; «Триумф-СК»; АО «ИКП РИТМ»; «Вайзэдвайс»



# ПРОЕКТЫ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ

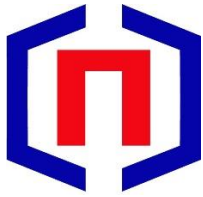
## ООО «СТРОЙКОНТРАКТ»:

- ЗАО «**Лидер**» (дочернее предприятие Газфонда) [www.leader-invest.ru](http://www.leader-invest.ru) модернизация СКУД и ВН (2019 г.); модернизация СКУД (2025 г.)
- ЖК «**ЭТАЛОН**», Дмитровское ш., д. 107 корп. 2: монтаж системы видеонаблюдения с распознаванием автомобильных номеров, СКУД автомобилей в паркинг и в лифтовые холлы паркинга, 2023 г.
- ООО «Инжпроект» пусконаладка и исправление ошибок монтажа противопожарных систем на станции Очаково I РЖД, 2023 г.
- Склад **Samsung SDS**, диагностика, ремонт и дооснащение СКУД, 2021 г.
- ООО «**ММС** Интернэшнл» (дочернее предприятие АО «Мосметрострой»), <https://mmsmos.com>: монтаж АПС и СОУЭ, 2021 г. и техобслуживание по н.в.
- АО «Научно-производственное предприятие **КлАСС**» (производство средств индивидуальной бронезащиты) <https://classcom.ru>, монтаж АПС и СОУЭ, 2021 г.
- АО «**Расчёт**» («дочка» РОСТЕХа): ремонт АПС, 2022 г.
- ООО «**ПРОМЖИЛСТРОЙ**»: монтаж биометрических СКУД, 2022 г.
- ООО «**БМТ**»: монтаж биометрических СКУД, 2022 г.
- ООО «**Паладин Энтерпрайз**» дооснащение СКУД, 2021 г.
- ООО «**ПАЛЬМИРА БИЗНЕС КЛУБ**» диагностика и ремонт СКУД и связи в системе диспетчеризации лифтов, 2021 г.



# РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

- **Р**еконструкция внешних кабельных электросетей резервного ЦОД **ОАО «Ростелеком»**
- **Р**еконструкция системы электроснабжения **ФГУП "Проектный институт" ФСБ России**; Медицинского центра **ОАО "Аэрофлот-Российские авиалинии"**
- **Р**еконструкция систем технической безопасности подразделений **Центрального Банка России**; Государственной Корпорации **Агентство по страхованию вкладов**
- **М**онтаж СКС и электроснабжения офисов компаний **Philip Morris, Mentor Graphics**
- **М**онтаж СКС офисов компаний **Merill Lynch, Cisco Systems (Wi-Fi )**
- **М**онтаж СКС, систем электроснабжения, систем технической безопасности (система видеонаблюдения, охранно-пожарная сигнализация, система контроля и управления доступом с учетом рабочего времени) в офисах коммерческих компаний
- **М**онтаж СКС для подразделений **Госнаркоконтроля (ФСКН)**



Северный административный округ  
города Москвы

Негосударственная общеобразовательная организация  
частное учреждение

**«Школа «Муми-Тролль»**

125080, г. Москва, Восточное кольцо, д.1, корпус А  
Ю.Ю. Звоников, № 557/1-г

Тел: (495) 104-43-40  
E-mail: info@mmtr.ru

Директор ООО «ПССГ»  
Нурджанов С.З.

Уважаемый Сергей Звоников!

Выражаем Вам искреннюю благодарность за выполненную работу сотрудниками Вашей организации. Электромонтажные работы были выполнены профессионально, качественно и в согласованные сроки.

Приняв выполненной работы инспектором Мосэнергобыла проведена запись замечаний.

С уважением,  
Директор

А.Ю.Пас



**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
«Госелли Мобилити в городе Москва»  
ООО «Госелли Мобилити Москва»**

Курчатовский адрес: 119421, г. Москва, Ленинский проспект, дом 111, корп.1  
помещение 51А/113  
Финансовый адрес: 117393, г. Москва, Ул. Профсоюзная 56, БЦ «Сити Точек», офис А  
Тел: 8 (495) 411-69-20  
ИНН 7701792660  
КПП: 772601001

Исх. № 5 от 20.02.2023 г.

Компания «Госелли Мобилити Москва» выражает благодарность Обществу с ограниченной ответственностью «ПССГ» (ИНН 772726280) за оперативный ремонт системы контроля и управления доступом. Инженер Михаил Шапокин у нас в офисе качественно провел необходимые работы по переустановке ПО /СКУД/119712.

Заместитель генерального директора  
ООО «Госелли Мобилити Москва»

Гординович В.А.



Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «АГАМА» (ООО УК «АГАМА») 127358, Российская Федерация, г. Москва, Выховатская улица, д. 95, корпус 1, стр. 4, пом. 3002Б, этаж 07  
Телефон: +7 (495) 980 13 31, +7 (495) 987 44 44  
info@agama.ru, www.agama.ru

ИНТО 522020 / ОГРН 502770007633 / ИНН/КПП 770421980/77060100

18.07.2019 № И-190718-2

ООО «ПССГ»

**Отзыв о работе**

Общество с ограниченной ответственностью «ПССГ» (ИНН 772726280) (далее - Общество) в период с апреля 2019 г. по май 2019 г., выполняло работы, связанные с переводом Общества с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «АГАМА» в другое здание, по монтажу системы электропитания, включая структурирование кабельных систем, замену электрических щитов, а также работ по электрооборудованию современной, монтажу системы контроля и управления доступом.

Квалификация сотрудников, уровень организации работ, современное электроинструментальное оснащение позволило выполнять весь комплекс работ в установленные по договору сроки.

По результатам сотрудничества Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «АГАМА» рекомендует Обществу как надежного партнера в сфере электроинструментальных работ.

Генеральный директор



Л.И.Кругляк

Выданный: Член-ОД  
Тел: (495) 980-13-31 / Факс: 2039

QUINTESSENTIALLY

Генеральному директору  
ООО «ПССГ»  
Нурджанову С.З.

Уважаемый Сергей Звоников,

Благодарю Вас за работу по монтажу системы контроля доступа для офиса нашей компании. Нам было необходимо установить надежную систему, оставаясь в рамках запланированного бюджета. Систему, построенную на оборудовании Gato, решили эту задачу. Очень удобно, что в соответствии с нашими пожеланиями создана изолированная и одновременно гибкая система, благодаря чему её можно настроить в соответствии с нашими требованиями. Монтаж был сделан в оговоренный срок и с хорошим качеством. Мы рекомендуем услуги Вашей компании для выполнения аналогичных проектов.

Генеральный директор  
ООО «Криптоинженерия Нова»  
Безлютова К.А.



**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ  
ВАСИЛЕНКО ЖАНИНА ВИКТОРОВНА**

ИНН 301302127500, ОГРН 31030408090012, ПССГ, Московская область, Чеховский р-он, д. Дуново, д.63

**БЛАГОДАРНОСТЬ**

ИП Васильенко Ж.В. выражает благодарность ООО «ПССГ» которые быстро и качественно выполнили по нашему заказу проект и монтаж автоматической пожарной сигнализации в хостеле по адресу г. Чехов, ул. Гагарина, д. 60А.

Несмотря на то, что объем работ был небольшой, ООО «ПССГ» тщательно отнеслись к выбору подрядчика и провели внутренний тендер. Исполнитель оперативно и добросовестно выполнил проектирование и монтаж оборудования, обеспечил пукошколадку и обучение персонала.

Выражаем благодарность компании «ПССГ» [www.pssg.ru](http://www.pssg.ru) и рекомендуем как надежного партнера.

С уважением,  
ИП Васильенко Ж.В.

11.01.2021 г.



ИП Архангельский Юрий Георгиевич  
ИНН 164512591629



Общество с ограниченной ответственностью «Альфа Медикс» (ИНН 7713419742) выражает благодарность Обществу с ограниченной ответственностью «ПССГ» (ИНН 772726280) за монтаж и техническое обслуживание системы дымоудаления, автоматической пожарной сигнализации (АПС) и системы оповещения о пожаре (СОУЭ) в помещениях нашей клиники.

Благодаря отсутствию проводов датчики радиоканальной АПС на оборудовании «Стрелец ПРО» практически invisibleются в современный интерьер. А система дымоудаления ДАУЦ удобна тем, что позволяет в режиме онлайн и в записи просматривать с камер изображение высокого качества как на офисных мониторах, так и удаленно через смартфон.

Генеральный директор



Хорошич Денис Юрьевич

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ  
ВАСИЛЕНКО ЖАНИНА ВИКТОРОВНА**

ИНН 301302127500, ОГРН 31030408090012, ПССГ, Московская область, Чеховский р-он, д. Дуново, д.63

**БЛАГОДАРНОСТЬ**

ИП Васильенко Ж.В. выражает благодарность ООО «ПССГ», которые быстро и качественно выполнили по нашему заказу проект и монтаж автоматической пожарной сигнализации в хостеле по адресу г. Чехов, ул. Гагарина, д. 60А.

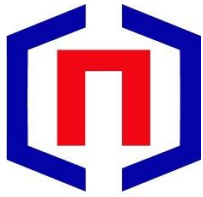
Несмотря на то, что объем работ был небольшой, ООО «ПССГ» тщательно отнеслись к выбору подрядчика и провели внутренний тендер. Исполнитель оперативно и добросовестно выполнил проектирование и монтаж оборудования, обеспечил пукошколадку и обучение персонала.

Выражаем благодарность компании «ПССГ» [www.pssg.ru](http://www.pssg.ru) и рекомендуем как надежного партнера.

С уважением,  
ИП Васильенко Ж.В.

11.01.2021 г.





# и еще ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ



ООО «СТРОЙКОНТРАКТ»  
Юридический адрес: 111123, г. Москва, шоссе Энтузиастов, дом 56, стр. 21  
Почтовый адрес: 111123, г. Москва, шоссе Энтузиастов, дом 56, стр. 21  
Тел./факс: (495) 514-82-44, 514-82-49 Факс: (495) 743-82-18  
ИНН 77-0438217, КПП 77-04/01801, ОГРН 1027784591975  
http://www.stroykontrakt.ru E-mail: slava@stroykontrakt.ru

## ОТЗЫВ

Общество с ограниченной ответственностью «ИКС» выражает благодарность Обществу с ограниченной ответственностью «ИССС» за выполнение работ по монтажу внешней проводки и дополнительному оборудованию по договору подряда № 117.

В ходе проведения работ были устранены всевозможные накладки на основе фактуры селективной конструкции скреда в полном объеме с гарантией обслуживания и гарантийным сроком.

На работы были выделены профессиональные монтажники и инженеры, качественно и в срок выполнили все поставленные работы.

Главный инженер



Сухан Валерий



12/17 от 19 апреля 2017 года

## ОТЗЫВ на работу ООО «ИССС»

ООО «ИССС» (ИНН 7727296280) обслуживает систему энергоснабжения нашего здания по адресу г. Москва, ул. 1812 г. д.2, корпуса 2.

Хотя вся система достаточно новая и состояние ее - хорошее, всегда возникают вопросы, требующие оперативного и квалифицированного решения. В этом плане сотрудники ООО «ИССС» оперативно закрывают весь спектр проблем: регламентные работы, замена светильников, консультации по проектам (МЧС, Энергонадзора) и поверкам (трансформаторов тока), мелкие работы по перестановке выключателей и розеток и серьезные доработки системы (установка мощного ИВН). Нам удобно, что цены на оборудование и приборы легко проверить, они не превышают рыночных цен крупнейших дистрибуторов. И само оборудование - именно от таких дистрибуторов.

Выражаю благодарность ООО «ИССС» и рекомендую эту компанию, как профессиональную инжиниринговую компанию.

Генеральный директор



Душенькина И.В.

## Акционерное общество «Научно - производственное предприятие КЛАСС»

Юридический адрес: 111123, г. Москва, шоссе Энтузиастов, дом 56, стр. 21  
Почтовый адрес: 111123, г. Москва, шоссе Энтузиастов, дом 56, стр. 21  
Тел./факс: (495) 514-82-44, 514-82-49 Факс: (495) 743-82-18  
ИНН 77-0438217, КПП 77-04/01801, ОГРН 1027784591975  
http://www.klasscon.ru E-mail: slava@klasscon.ru

от 14 апреля 2017 г. № 01/2017  
на № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Генеральному директору  
ООО «СТРОЙКОНТРАКТ»  
С.С. Нурмакову

Департамент культуры города Москвы  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
дополнительного образования детей города Москвы  
«Детская школа искусств №10»  
119412, Москва, ул. Брестская, дом 21, корпус 2, тел./факс 345-55-97, тел. 345-68-48  
e-mail: shkolnik@gmail.com

№ 01  
от 04 января 2017 г.

Генеральному директору  
ООО «СТРОЙКОНТРАКТ»

Государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного образования детей города Москвы «Детская школа искусств №10» (ГБОУДОД г.Москва «ДШИ №10») благодарит ООО «СТРОЙКОНТРАКТ» в рамках проекта по модернизации монтажных и пуско-наладочных работ по оптической сигнализации.

Совместная работа с ООО «СТРОЙКОНТРАКТ» позволила нам получить качественно отремонтированную и смонтированную систему оптической сигнализации объекта. Определены причины аварии взаимосвязки Звонкова и Подъячева.

Успешно исполнена методологией управления проектами ООО «СТРОЙКОНТРАКТ» выполнен свои обязательства в рамках оповещения бюджета и в плане сроков, в кратчайшие сроки выполнены свои обязательства. Хотелось отметить исключительную конструктивный подход руководства компании к проблеме и вопросам Звонкова. ООО «СТРОЙКОНТРАКТ» оказало себя серьезной и ответственной компанией, в которой работают хорошо знающие свое дело профессионалы.

ГБОУДОД г.Москва «ДШИ №10» высоко оценивает и рекомендует ООО «СТРОЙКОНТРАКТ» в качестве Подрядчика.

С уважением,  
Директор ГБОУДОД г.Москва «ДШИ №10»

Давыдова С.М.

Главный инженер



Бурмас В.И.

Департамент культуры города Москвы  
Государственное бюджетное учреждение  
дополнительного образования города Москвы  
«Детская школа искусств №10»  
119412, Москва, ул. Брестская, дом 21, корпус 2,  
Телефон/факс: 345-55-97, 345-68-48  
ООО «ИССС» ОГРН 1027784591975 e-mail: shkolnik@gmail.com

03.07.2017 № 10-1-15-67/17 Генеральному директору ООО «ИССС»

С.С. Нурмакову

Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования города Москвы «Детская школа искусств №10» выражает признательность ООО «ИССС» и генеральному директору Нурмакову С.С. за качественно выполненную работу по монтажу видеонаблюдения.

После заключения договора на портале поставщиков г. Москва ООО «ИССС» смонтировала отличную систему видеонаблюдения из 8-ми камер с видеореєстратором и всем сопутствующим монтажом.

Особенно хотим отметить работу сотрудников компании, профессионально и быстро выполнили все поставленные задачи.

И.о. директора Л.Г. Важнова



Л.Г. Важнова

## Общество с ограниченной ответственностью «ММС Интеграл»

Юридический адрес: 119412, Москва, ул. Брестская, дом 21, корпус 2, тел./факс 345-55-97, тел. 345-68-48  
ИНН 77-0438217, КПП 77-04/01801, ОГРН 1027784591975  
http://www.mms-integral.ru E-mail: shkolnik@gmail.com

№ 01/2017 от 04 января 2017 г.

Генеральному директору  
ООО «СТРОЙКОНТРАКТ»  
С.С. Нурмакову

Уважаемый Сергей Валентинович!

В конце 2016 г. ООО «СТРОЙКОНТРАКТ», ИНН 770438217, согласно Договору №672М от 21.07.2016г., выполнило работы по проектированию, монтажу и пуско-наладке беспроводной оптической сигнализации (АОС) в составе оповещения о пожаре (СОУЭ) на одном из объектов нашей компании в г. Москва.

Выражаем Вам благодарность за качественно выполненную работу - проектирование сети оповещения и оборудования, сроки сдачи и в срок, профессионализм Инженера. Проведение монтажа - все условия договора в меру с высокой скоростью, все работы не только выполнялись точно по плану, но и обеспечили своевременность проектно-монтажных работ.

Результаты работ соответствуют требованиям действующего законодательства Российской Федерации, и тем самым обеспечивают абсолютную непрерывную работу системы, спроектированной в соответствии с требованиями.

Надеемся на дальнейшее сотрудничество наших организаций.

Главный инженер



Смирнов И.А.

Илья Петров И.В.

## АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ЭЛМА

Юридический адрес: 125080, Москва, Саввадский переулок, дом 10  
Почтовый адрес: 125080, Москва, Саввадский переулок, дом 10  
Телефон/факс: (495) 236-25-22, e-mail: info@elma.ru, сайт: www.elma-park.ru  
ОГРН 1047701757, ОГРН ИП 102778001546, ИНН/КПП 7708017000/7708-77501001

В декабре 2017 г. в нашей организации АО «ЭЛМА» проведена работа по монтажу и пуско-наладке системы автоматической пожарной сигнализации с установкой сервера и программированием оборудования «Сирена» от компании ВЭЛД. По итогам проведенной работы могу сказать, что в ООО «ИССС» работают опытные специалисты, выполняющие работу по доступным ценам, но и имеют возможность убедиться, что сотрудники компании от монтажа до генеральной дирекции, действительно заинтересованы помочь в решении вопроса, возникшем у заказчика.

Выражаю благодарность сотрудникам ООО «ИССС» за профессиональную работу в выполнении заявки на себя договорных обязательств. Надеемся на дальнейшее взаимовыгодное сотрудничество.

С уважением,  
Гл. инженер Истринский В.В.



29.12.2017



ООО «Илдар» - Запрещено  
или распространять эту информацию  
194024 - Санкт-Петербург 17 июня 2016 г. 08:48:00  
Телефон: +7 812 314-7171  
Email: info@ilidar.ru

## Рекомендательное письмо.

В июне 2012 года в молниеносном режиме группа компаний «Палладин» была проведена модернизация системы контроля доступа на основе оборудования (Gate) были установлены дополнительные контроллеры, сигнализаторы (в т.ч. - проведены замены сигнализаторы другой компании), и также запрограммирован замок на входе в серверную.

Для проведения модернизации СКУД было выбрано ООО «СТРОЙКОНТРАКТ». Работы, включая установку сокращенные СКУД с полевой сетью компании и серверами в Москве и Санкт-Петербурге были выполнены в течение двух дней. Монтаж был выполнен аккуратно, без какого-либо мусора. СКУД работает четко и без сбоев. Интересно, что в процессе настройки ПО возникла проблема с ридером USB, в который подключен преобразователь интерфейса USB - RS485. Стало выяснено, что данный ридер работает некорректно, не представлялось возможным, так как другие устройства (соединялись кабель) при подключении работали нормально. Все обошлось достаточно бюджетно, не потребовалось даже расширения лицензии.

Рекомендуем ООО «СТРОЙКОНТРАКТ» как надежного подрядчика по системам технической безопасности.

С уважением,  
Власов Д.Б.

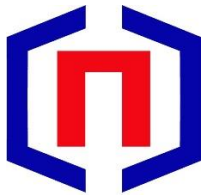




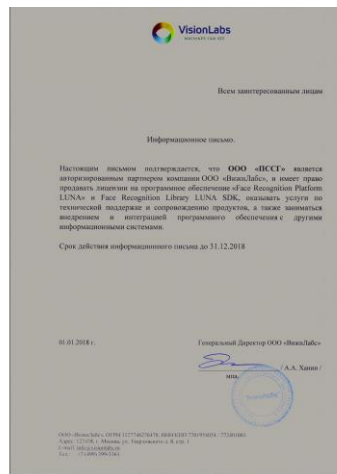
## ЛИЦЕНЗИЯ, СРО, ИНФОРМАЦИЯ

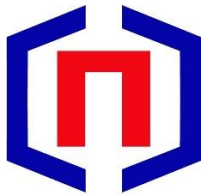
- **Лицензия МЧС РФ** на осуществление деятельности по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений № 77-Б/04239 от **18.10.2016 г.**, **подтверждена** Приказом ГУ МЧС России по г. Москве № 2310 от **03.09.2024 г.** <https://digital.mchs.gov.ru/fgpn/license/77-06-2016-004101>
- **Член СРО** Ассоциация строителей «Мегаполис» <https://as-mega.ru>, с уровнем ответственности до 90 млн.р. ООО «ПССГ» в **реестре НОСТРОЙ** <https://reestr.nostroy.ru/member/5884670>
- Гендиректор Нуриджанов С.Э. в **реестре НОСТРОЙ**: номер специалиста: С-77-216911 <http://nrs.nostroy.ru/?s.registrationNumber=C-77-216911>
- **Аттестат МЧС** № Т002-00101-77/01519322 на право проектирования средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений, которые введены в эксплуатацию <https://digital.mchs.gov.ru/fgpn/cert/project/T002-00101-77/01519322>
- В реестре **получателей господдержки**: <https://rmspp.nalog.ru/search.html#query=7727296280>, на **Портале поставщиков** <https://zakupki.mos.ru/companyProfile/supplier/1400407>
- **Уставной фонд** ООО «ПССГ» **50 т.р.**, Используем электронный документооборот: 2AE0D243728-61AF-4DD0-B050-303E78A0ACCF





# Сертификаты





# Сертификаты сотрудников

**LAN ЮНИОН** **СЕРТИФИКАТ**  
Авторизованного инсталлятора

№ 91201517-1

**ФИО** Нуриджанов Сергей Эдвинович  
**Компания** ООО «ПССГ»  
**Адрес** Россия, 115191, г. Москва, ул. Городская, д. 8, офис 410

Настоящим подтверждаем, что вышеуказанный партнер ООО "Лан Юнион" успешно прошел курс сертификации и авторизован для проектирования, инсталляции и обслуживания объектов с использованием продукции LAN ЮНИОН. На все объекты, установленные данным инсталлятором в полном соответствии с нормами и стандартами и с использованием продукции LAN ЮНИОН, может распространяться действие 25-летней системной гарантии.

**Дата и место выдачи сертификата:** 15 октября 2019 года, г. Москва  
**Срок действия сертификата:** 15 октября 2021 года

Генеральный директор В.А. Ярош

**LAN ЮНИОН** **СЕРТИФИКАТ**  
Авторизованного инсталлятора

№ 91211524-2

**ФИО** Воропаев Кирилл Евгеньевич  
**Компания** ООО «ПССГ»  
**Адрес** Россия, 115191, г. Москва, ул. Городская, д. 8, офис 410

Настоящим подтверждаем, что вышеуказанный партнер ООО "Лан Юнион" успешно прошел курс сертификации и авторизован для проектирования, инсталляции и обслуживания объектов с использованием продукции LAN ЮНИОН. На все объекты, установленные данным инсталлятором в полном соответствии с нормами и стандартами и с использованием продукции LAN ЮНИОН, может распространяться действие 25-летней системной гарантии.

**Дата и место выдачи сертификата:** 25 ноября 2019 года, г. Москва  
**Срок действия сертификата:** 25 ноября 2021 года

Генеральный директор В.А. Ярош

**PANDUIT™** infrastructure for a connected world

Panduit Ltd.  
настоящий подтверждает, что

**Нуриджанов Сергей Эдвинович**

прослушал следующие модули цикла ЦОД360®:

- Модуль 1. «Основы и технологические решения в ЦОД»
- Модуль 2. «Облачные системы ЦОД»
- Модуль 3. «Шаги и стойки в ЦОД»
- Модуль 4. «Охлаждение в ЦОД»
- Модуль 5. «Мониторинг в ЦОД»
- Модуль 6. «Матрица в ЦОД»
- Модуль 7. «Создание в ЦОД»
- Модуль 8. «Стенки и типовые решения в ЦОД»

**АБН** компьютерные сети кабельные системы

www.panduit.com

ЦОД360®

**AKD LTV** **ELSYS parsec**  
**СЕРТИФИКАТ**  
настоящий сертификат удостоверяет, что

**Воропаев Кирилл Евгеньевич** принял участие в семинаре «Системы контроля доступа (Parsec, Ebus, LKCL, LTV IP-домофоны)»

в рамках семинара прослушал технические характеристики, топологию построения и примеры реализации систем на базе оборудования следующих производителей:

- Parsec.
- Ebus.
- LKCL.
- LTV IP-домофоны.

**Дата выдачи:** 25.04.2019 г., **город:** Москва

Тренер - Заместитель технического директора «Ланус»  
Менеджер учебного центра АНО ДПО «Ланус» Учебный центр

№ P250419.004

**LTV**  
**СЕРТИФИКАТ**  
настоящий сертификат удостоверяет, что

**Воропаев Кирилл Евгеньевич** принял участие в семинаре «Академия LTV-IP-системы видеонаблюдения»

в рамках семинара прослушал инструктаж по настройкам и основам технического обслуживания:

- Видеорежим LTV серий E, M, L и T.
- Аппаратных регистраторов LTV, серий E и M.
- Кабелей H.264, H.265 и MJPEG.
- Программное обеспечение LTV-Geniot.

**Дата выдачи:** 18.07.2019 г., **город:** Москва

Тренер - Инженер отдела видеонаблюдения «Ланус»  
Менеджер учебного центра АНО ДПО «Ланус» Учебный центр

№ ПРМ180719.1158

**Gate**  
СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ДОСТУПА

**СЕРТИФИКАТ**  
Настоящим сертификатом удостоверяется, что

**Нуриджанов Сергей Эдвинович** прошел теоретический курс дистанционного обучения по составу и характеристикам оборудования бренда СКД Gate, вопросам построения, настройки и эксплуатации систем контроля доступа на базе оборудования «Gate»

**Дата выдачи:** 07.07.2020

Руководитель обучения зам. ген. директора по работе с клиентами

Кондратьев Е.Р.

Сертификат действителен в течение двух лет

ООО «Равелин Лтд» Санкт-Петербург  
www.skd-gate.ru

**Gate**  
СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ДОСТУПА

**СЕРТИФИКАТ**  
Настоящим сертификатом удостоверяется, что

**Нуриджанов Сергей Эдвинович** прошел теоретический курс обучения и выполнил начальный практический набор инструкций, настроек и эксплуатации систем контроля доступа на базе оборудования «Gate»

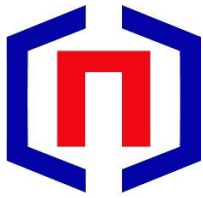
**Дата выдачи:** 05.04.2016

Генеральный директор ООО «Равелин Лтд»  
Руководитель обучения, ведущий специалист-разработчик СКД Gate

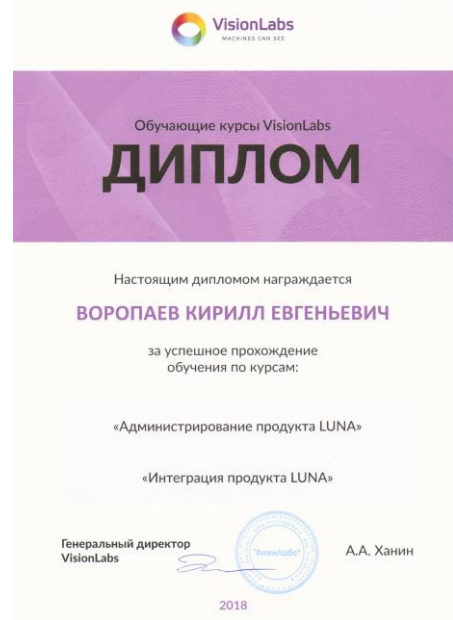
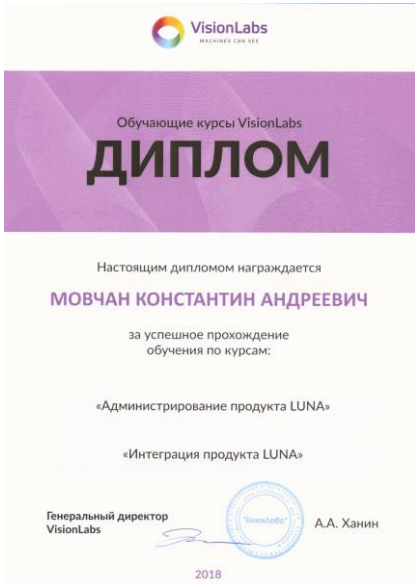
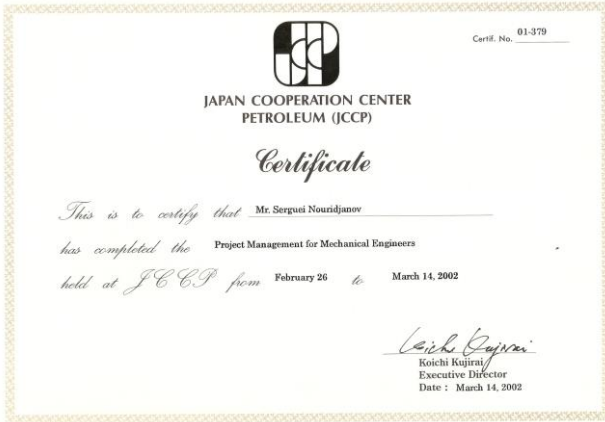
Усеев В.Ю.  
Клюков А.Р.

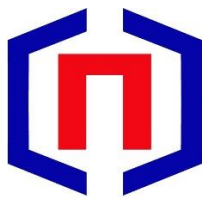
Сертификат действителен в течение двух лет

ООО «Равелин Лтд» Санкт-Петербург  
www.skd-gate.ru



# Еще сертификаты сотрудников



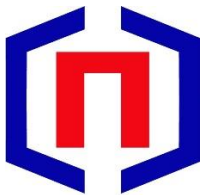


## РУКОВОДИТЕЛЬ и ВЛАДЕЛЕЦ



**Нуриджанов Сергей Эдвинович.** Канд. техн. наук (ВАК СССР 1991 г.), стажировался в Японии по управлению EPC/EPCM проектами (2002 г.), защитил диплом на степень **MBA** в АНХ при Правительстве РФ (2006 г.), прошел проф. переподготовку по программе **ПГС** НИУ "Высшая школа экономики" / ГАСИС (2012 г.)

- Руководил выделенными из ОАО "Уралмашзавод" 10-ю ООО, в т.ч. ремонтно-строительное; строительно-монтажное; связи (с получением лицензии); по ремонту тяжелых станков; по ремонту КИПиА и электрооборудования в Корпорации ОМЗ (2001-2003 гг.)
- Управлял холдингами «РОЭЛ-Менеджмент» (**РО**ссийская **ЭЛ**екротехника), «Шериф» и др.), включавшими в т.ч. инжиниринговые компании («Шериф-Инжиниринг»), Муромский радиозавод (2003-2007 гг.);
- Возглавлял дистрибутора компьютерных комплектующих в холдинге ASBIS (Кипр) с годовым оборотом 180 млн. USD (2008...2009 гг.)
- Член Совета директоров строительного СРО МОИСП 2011... 2017 г.), Председатель Совета директоров проектного СРО СПб (2013...2015 гг.)



# ПРЕССА О НАС

РУБРИКА

## ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ ИЗ ОДНИХ РУК: ВЫБЕРИТЕ ПРАВИЛЬНОГО ПАРТНЕРА



**Нуриджанов Сергей Эдвинович, Генеральный директор ЗАО "ПССГ", кандидат технических наук, MBA, член Советов директоров СРО МОИСП и СРО СПб, председатель Клуба генподрядчиков Ассоциации СРО МОАБ**

### ОЖИДАЙТЕ РЕЗКИЙ ПОДЪЕМ РЫНКА!

Строительную отрасль московского региона, да и всей России в ближайшие годы ожидает резкий подъем. Несколько неожиданно? Давайте посмотрим на рынок госзакупок. С 01.07.2012 (возможно, срок передвинется на квартал) по 223-ФЗ госкомпания также будут размещаться на едином портале [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru), как и госструктуры по 94-ФЗ. Госкомпании тратят на закупки 6...8 трлн.р. (оценка «Деловой России» и экспертов для 223-ФЗ), государство – 5 трлн.р. (Минэкономразвития, по 94-ФЗ) т.е. открытый рынок вырастет в 2,2...2,6 раз. Существует оценка на 2013 г. в 20 трлн.р. Отмена 94 ФЗ и введение Федеральной контрактной системы (ФКС) позволит отсечь недобросовестных участников, что для компаний с хорошей историей удвоит рынок. Т.о. рынок генотендеров вырастет в 4...5 раз.

Президентом поставлена задача подтянуть к 2020 году на 20-е место в рейтинге Doing Business. Наблюдательный совет Агентства стратегических инициатив, возглавляемый В.В.Путиним, утвердил «дорожные карты» по отстающим направлениям. Оба самых низких места в этом рейтинге – близки нашей индустрии: доступ к электросетям (последнее 183-е

место), регулирование строительства (178-е). Реализация предусмотренных мер позволит максимально облегчить ведение строительного бизнеса, что должно привести к его росту.

С учетом «новой Москвы» рынок для строителей региона вырастет в разы.

### ПРИВЛЕКАЙТЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ФИРМЫ ПОЛНОГО ЦИКЛА

Внутренние инженерные системы зданий и сооружений обычно стоят от десяти процентов стоимости нового строительства. Их доля в стоимости растет при ремонтах, при увеличении числа и усложнении системы, особенно в интеллектуальных зданиях. Причем часть минимальная по цене инженерия оказывается излишне затратной по общей стоимости владения. Слабый проект, дешевые материалы, некачественный монтаж дают определенную экономию и даже позволяют системе без особых проблем отработать годовой гарантийный срок.

Может быть, отжимание минимальных цен от постоянно сменяемых подрядчиков или монтаж и обслуживание своими силами, некое «натуральное хозяйство» позволяет получить значимую экономию? Да, возможно, цены от профессионалов будут выше на 10-20%, но при обычной невысокой рентабельности вся «отжатая» прибыль уйдет на последующее обслуживание, скорее – уйдет намного больше. Ведь



потом начнутся завышенные издержки при эксплуатации и ремонтах, зачастую отказы приводят к серьезным проблемам.

Вы ждете теперь агитации за крупные специализированные компании, за системные интеграторы, за дорогие материалы и оборудование? Насчет материалов и оборудования – да, может не обязательно дорого, но за дешевизной не всегда надо гнаться. Развитая конкуренция позволяет выбрать на рынке недорогие и вполне достойные комплектующие и оборудование. А что касается крупных – это еще вопрос. Теперь на рынке выигрывают не большие, а быстрые. Впрочем, пока не до всех больших рынок донес эти реалии. Приведу пример: два года назад мы на субподряде монтировали оборудование в офисе крупной американской компании. За эту работу с американцев «монстр» взял ровно



Заседание Клуба генподрядчиков

в десять раз больше, чем она стоила. Нет, не всегда можно «монстра» рекомендовать :-)

Каков же тогда совет? Будущее за специализированными компаниями полного цикла. Это: проектирование – поставки – монтаж – расширенное гарантийное обслуживание – послегарантийное техническое обслуживание. Мне кажется, любая компания, дающая гарантию, скажем в 3 года, серьезно ответит и к проекту, и к оборудованию, и к работам. Это не только вопрос честности, это еще и чистая экономика. Если ошибиться, сделав плохо – на гарантии не раз вспомнишь, что «скупой платит дважды».

### ВЫБИРАЙТЕ ЗАО «ПРОМСПЕЦСТРОЙ ГРУПП»

Да, реклама. Да, все правда: спроектируем, смонтируем и обслужим. Зайдем на наши сайты [www.pssg.ru](http://www.pssg.ru) и

[www.s-co.ru](http://www.s-co.ru), надеюсь, все убедительно там о нас. И конечно же допуски, лицензии, сертификаты. Вкратце добавлю, почему выгодно выбрать нас:

- Качество работ выше среднего за счет опыта управленцев компании, прописанных бизнес-процессов, постоянного контроля.
- Укладываемся в сроки и бюджеты за счет качественного управления проектами и тщательного планирования в ERP-системах.
- Соблюдаем ВСЕ свои обязательства и управляем рисками: только лицензионный софт, аудиторские заключения с основаниями компании и т.д.
- Системная гарантия на СКС от производителей: 25 лет Panduit и Hiperline, 20 лет Legrand.
- Работы точно будут выполнены! Мы успешно работаем с зарубежными и отечественными компаниями. Исполнили свыше 50 договоров с госструктурами.

### КЛУБ ГЕНПОДРЯДЧИКОВ И ЭКСПЕРТИЗА АССОЦИАЦИИ СРО МОАБ

И еще о небольшой компании. Все же остался вопрос, а как с большими объемами, как вообще с сервисом? Мы тоже постоянно думаем об этом. Полтора года назад мы в Ассоциации СРО МОАБ [www.moab.ru](http://www.moab.ru) организовали Клуб генеральных подрядчиков и проектировщиков. Идея работала, профессиональное сообщество формируется! У нас в Клубе мы рады видеть и не членов наших СРО, и подрядчиков, и друзей из «Строительной Орбиты». Присылайте свои анкеты (они есть на сайте) на [info@pssg.ru](mailto:info@pssg.ru), вступление в Клуб бесплатно. Так что мы хотя и не большие, но и не маленькие, а вместе с Ассоциацией – решим любые Ваши задачи. Ждем Вас.

Приглашаем Вас на наш стенд на XIV международной отраслевой выставке «Строительная неделя Московской области 2012» [www.stno.ru](http://www.stno.ru) с 7 по 9 августа 2012 года. Выставочный комплекс «Крокус Экспо», павильон № 3, зал № 13, стенд 74. До 30 сентября – работы по расценкам 2011 года + при заказе до 31 августа дарим карту VIP клиента + предьявителю этой статьи даем расширенную гарантию на 3 года



## Уставной фонд 50 т.р, находимся по юрадресу, включены в Единый реестр МСП

WWW.STROYORBITA.RU

РУБРИКА

WWW.STROYORBITA.RU



## ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫХ РАБОТ ЖДЁТ СРЕМИТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Монтаж внутренних электросетей – один из важнейших этапов ввода в строй любого строительного объекта. И любому владельцу такого объекта хочется, чтобы все работы на этом этапе были проведены качественно, быстро и, желательно, не слишком затратно в плане финансов. Возможно ли реализовать такое желание в жизнь, наш корреспондент поинтересовался у генерального директора группы компаний «ПССГ» Сергея Эдвиновича НУРИДЖАНОВА.



**Сергей Эдвинович  
НУРИДЖАНОВ,**  
канд. техн. наук., генеральный директор  
группы компаний «ПССГ»

**– Вы уже более 14 лет работаете на отечественном рынке электро-монтажных работ. Как менялась отрасль и деятельность компании в течение этого срока, от чего вам пришлось отказаться и что добавить в перечень услуг?**

– Если сравнивать с концом нулевых, то наш рынок прошёл несколько этапов. Я бы выделил два признака зрелого рынка. Во-первых, выраженная консолидация, определённая монополизация рынка, что проявляется в наличии двух-трёх ведущих игроков, известных всем целевым клиентам. Во-вторых, выравнивание цен, унификация сервиса, условий и они также известны и понятны всем потребителям. Т.е. цены, характеристики массового оборудования и услуг стандартизированы и известны, как и лидеры отрасли. Ещё можно добавить козырьный признак – рост порога входа в бизнес. К примеру, зрелый рынок мы имеем в телекоме, в

банковском сервисе и др. Наш рынок тоже этому придёт и довольно быстро. Оглядываясь назад, мы видим, что борьба государства с «обналичкой», нелегальными гастарбайтерами существенно «обелила» бизнес. Такое выравнивание «правил игры», в первую очередь, на b2b рынке сделало возможным возобновления роста, который мы наблюдали до 2014 г. Можно ли говорить, что это ведёт к росту цен? Да, минимальные цены растут – демпингующим компаниям сложнее уходить от налогов. А средние цены на работы у компаний, которые платят налоги, не росли очень долго – около 12 лет. Как и зарплаты. Зато реальная цена оборудования для основных потребителей даже несколько снижалась. Ограничения стагнирующего рынка не оставляли возможностей для роста зарплат и расценок. При этом росла стоимость аренды, еда, аренда офисов и квартир, транспорт, реклама, увеличивались налоговые и квазиналоговые платежи. И с рынка люди стали уходить. Монтажники, техники (по сути с квалификацией инженеров) уходили и часто – вообще из индустрии. Такие ножицы привели в начале 20-х годов к определённой кадровой, да и общей, деградации отрасли. Основа бизнеса – инженеры, практически IT-шники, на протяжении последнего года резко стали в дефиците. Точнее – их не стало. Начиная с конца 2022 г. требуемая квалификация техническим или инже-

нером минимальная оплата труда выросла в полтора раза. Уже растут цены работ в отрасли, в текущем году их стоимость на b2b рынке вырастет примерно вдвое, по сравнению с прижатыми ценами 2010-2020 гг.

Добавлю, что в текущих реалиях процесс консолидации рынка резко ускорится. Весной 2022 г. (уже после начала СВО) МТС за 2 млрд. купил 58,38% доли в компании «Гольфстрим охранные системы», ведущей компании на рынке услуг безопасности и «Умного дома». А ранее МТС купил компанию лидера по распознаванию лиц VisionLabs, чьим партнёром, кстати, мы были. Почему такое? Цены на работы и услуги выросли (и теперь точно будут расти), порог входа растёт (один из двух ведущих каналов продвижения с помощью контекстной рекламы в интернете – Гугл – отвалился, оставшись без конкурента, Яндекс уже анонсировал перемены, ведущие к росту цен на рекламу, которые и до этого толкнули росли). Так что наш рынок станет зрелым намного быстрее, чем ещё год назад представлялось.

**– Что принесёт клиентам зрелость рынка, чем это для них важно? Или клиенты просто больше платят за работу?**

– Ответ – понятное, гарантированное качество услуг. В перспективе – в оцифрованном виде, например, в таком, как SLA (соглашение об уровне обслуживания) у IT-шников.

Да, слаботочные системы безопасности, современная внутренняя электрика – это сложные и высокотехнологичные системы. Кстати, и их проектирование в последние годы – отвратительное, как правило. Может ли обычный заказчик разобраться в качестве проекта, монтажа и пр.? Абсолютно любой не подготовленный человек может разобраться – только когда деньги уже уплачены, документы подписаны, а системы по сути не работают. Можно ли что-то сделать? Да, на этапе проектирования – экспертиза проекта; на этапе монтажа – контроль, в первую очередь активирование скрытых работ и т.д. Такой контроль на этапе проектирования и строительства входит в функцию технического заказчика. Если же вы принимаете уже готовый объект, например, планируете переезд в новое помещение, то можно провести технический аудит, диагностику инженерных систем. Это – определённые затраты, но правильнее рассматривать их как инвестиции. Как и экспертная помощь в выборе оборудования, как и квалифицированное техническое обслуживание (ТО).

**– Сергей Эдвинович, а как ваш бизнес встречает эти перемены?**

– Конечно, мы не просто реагируем на эти и другие вызовы. Приходится постоянно совершенствоваться бизнес, от чего-то отказываться. Снижать издержки там, где можно инвестировать в необходимое – в людей, в маркетинг, в развитие. Последние два с небольшим года не позволили в полной мере развиваться, пришлось поумерить амбиции. Вместе с тем, у нас эффективно заработала реклама. Хотя мы давно даём объявления и развиваем сайт, только значительный накопленный опыт и постоянное отслеживание новаций в интернете приводит к существенным изменениям. Появились новые направления

– СКУД с биометрией, мы используем оборудование Anviz, мы развили направление IP домофони на базе оборудования Aklvox и Bas-IP. Вообще в нашем фокусе – сложные услуги: интеграции технических средств без-

опасности (СКУД, видео, АПС); пусконаладочные работы (ПНР); технический аудит охранных систем. Сам портфель услуг постоянно изменяется, растёт число проектов с продвинутыми системами контроля доступа, по противоположной тематике, в первую очередь АПС и СОУЭ.

По части оборудования были и есть задержки с поставками, часть изделий временно не доступна, в основном это контрольные приборы, некоторое беспроводное оборудование, требующее дефицитных микросхем. Вместе с тем, качественное оборудование значительного количества отечественных поставщиков доступно и монтаж новых систем остаётся доступным для заказчиков. Отрасль и ранее практически перешла на отечественное оборудование, конечно с использованием импортных чипов. Так текущая ситуация активного импортозамещения позволяет индустрии развиваться.

Совершенствуются формы работы. Теперь мы вынуждены при подготовке предложений обязательно проверять цены и наличие оборудования у поставщиков. Планируем заказывать прайс-листы и автоматизировать расчёты. И тут речь идёт не о сметных программах с ЭЭРами, ФЭРами и пр. Было бы интересно узнать опыт коллег, я бы рассмотрел приобретение подходящих решений. Часть техобслуживания удаётся переводить на удалённый режим – не всё, конечно, но даже частичный переход позволяет нашим клиентам снижать издержки без потери качества. Появился клиент, своими силами он выполняет монтаж, а проекты, надзор и ПНР – с нас. Оборудование он также закупает сам по нашим спецификациям, хотя экономия денег тут несущественная, а сроки, как показала практика, затягиваются.

**– Как сейчас со сроками проведения работ, помогает ли технология ПССГ сократить их?**

– Разработанная нами технология «Профессиональные Сетевые Стандарты Генподрядчиков» – ПССГ® – ПССГ® повышает скорость электро-монтажа и технического обслуживания

почти на четверть и надёжность систем (срок гарантии +1 год) за счёт сквозной системы контроля (системой и лично заказчиком) проекта, поставок, работ и стоимости, даже если заказчик не тратит своё время и нервы на это.

**– Наверное, кто-то из ваших зарубежных партнёров ушёл с российским рынком в связи с введёнными против России секциями. Насколько это осложнило вашу работу?**

– Мы и раньше не были привязаны к каким-то определённым производителям и всегда предлагали лучшие решения, то, что выгодно заказчику, а не кому-то из наших партнёров. Большая часть оборудования всегда есть в наличии у наших дистрибьюторов. В случаях, когда заказчик выполнил рекомендации нашего аудита проекта, то зависимость от поставки того или иного оборудования минимальна. Вместе с тем, сроки поставки сильно зависят от соблюдения заказчиком графика оплаты. Поэтому мы рекомендуем заказывать у нас работы вместе с поставкой оборудования. Это гарантирует выполнение работ точно в срок без каких-либо заморочек. Что касается самого оборудования, то мы всегда устанавливаем только оригинальное и сертифицированное приборы и устройства. Предоставляем заказчику свои накладные, гарантийные талоны производителя и копии накладных от дистрибьютора. Есть возможность всё проверить до начала монтажа, а также до подписания актов скрытых работ. Отмечу, что наши работы успешно проходили проверки крупными генподрядчиками, иностранными компаниями, контрольно-ревизионным Управлением МВД, контрольно-ревизионной Инспекцией ФСКН, Счётной палатой РФ.

**– Спасибо, Сергей Эдвинович, за содержательную беседу!**

Группа компаний «ПССГ»  
г. Москва, ул. Садовники д. 4,  
корп. 1, офис 4274  
тел.: +7 (495) 778 6774  
e-mail: info@pssg.ru  
www.pssg.ru



## БУДУЩЕЕ ЗА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ КОМПАНИЯМИ ПОЛНОГО ЦИКЛА

В последнее время всё чаще стало использоваться понятие «компания полного цикла». Так называют себя и небольшие компании, и крупные холдинги, и даже отдельные предприятия. Все они предлагают потенциальным заказчикам обращаться именно к ним, поскольку «полный цикл» – это выгодно во всех отношениях. Так ли это на самом деле мы поинтересовались у члена Советов директоров СРО МОИСП и СРО СПБ, председателя Клуба генподрядчиков Ассоциации СРО МОАБ, кандидата технических наук, МВА, генерального директора ЗАО «ПССГ» Сергея Эдвиновича НУРИДЖАНОВА.

– Сергей Эдвинович, как член профессиональных сообществ, как руководитель группы компаний, что вы сами думаете о компаниях полного цикла? Выгодно ли заказчику обращаться к ним? Или всё же лучше по старинке: одна компания проектирует, другая строит, третья – обеспечивает гарантийное обслуживание?

– Я уверен, что будущее именно за специализированными компаниями полного цикла. И не только в строительстве и инженеринге. В любой области. Причём, хочу заметить, не за «монстрами» – крупными холдингами, хотя и их нельзя исключать, а скорее за мобильными компаниями, берущими на себя всю ответственность за выполнение полного цикла работ, начиная от проектирования, поставки, монтажа оборудования и заканчивая гарантийным и постгарантийным обслуживанием после ввода объекта в эксплуатацию. Такие компании гораздо серьёзнее относятся к реализации каждого этапа проекта. Для компании полного цикла качественное выполнение работ на каждом из этапов – это не только вопрос репутации, но и чистая экономика. У компании-подрядчика снижаются издержки на поддержание работоспособности, сглаживается сезонность бизнеса и издержки на подбор и обучение персонала. В итоге снижаются издержки у заказчика, повышается надёжность систем, срок их службы.

– Можно ли сказать, что ЗАО «ПромСпецСтрой Групп» является компанией полного цикла?

– По сути, да. Мы выполняем полный комплекс услуг в области проектирования, мон-

тажа и обслуживания сетей электроснабжения (внутренние сети) и слаботочных систем (охранно-пожарная сигнализация, системы контроля и управления доступом, системы видеонаблюдения, локальных вычислительных систем, структурированных кабельных сетей). Качество работ у нас всегда выше среднего за счёт опыта менеджмента компании, прописанных и реализуемых на практике бизнес-процессов, постоянного контроля со стороны собственников.



– Почему «выше среднего», а не «отличное», как чаще всего говорят в других компаниях?

– Группа строительно-монтажных компаний «ПромСпецСтрой», в которую входит закрытое акционерное общество «ПромСпецСтрой Групп» (ЗАО «ПССГ») и ООО «СТРОЙКОНТРАКТ», была создана 5 лет назад командой профессионалов, имеющих большой опыт в строительстве, инженеринге, технической безопасности и информационных технологиях.

Не секрет, что «отличное» качество работ может быть обеспечено только при высокой их цене. С другой стороны, для абсолютного большинства заказчиков в первую очередь требуется чёткое выполнение графика работ и соблюдение бюджета. И бюджет заказчики хотят видеть очень и очень скромным, с низкими ценами.

Поэтому мы для себя определили достойную планку качества работ, а то, что мы сами называем «выше среднего», наши заказчики считают

«высоким». При этом удаётся и цены удерживать хорошие. – То есть как раз то, что «ПромСпецСтройГрупп», по сути, является компанией полного цикла, позволяет ей качественно выполнять все работы в срок и не выходить за рамки бюджета?

– Это важно, но не единственное условие. Мы укладываемся в сроки и бюджет за счёт качественного управления проектами и тщательного планирования в ERP системе 1С: УПП 8.2. Известно же, что успех любой

работы зависит от правильного планирования. Для нас первым и, пожалуй, самым важным этапом работ является проектирование. Уже при нём должно быть сделано всё, чтобы гарантировать надёжность, долговечность эксплуатации электромонтажных сетей, соответствие готового проекта всем требованиям, стандартам, рекомендациям. Проект всегда разрабатывается с учётом соответствия техническим нормативам, отраслевым и фирменным стандартам, сочетает в себе указания, пожелания заказчика и

требования надзорных органов, что делает его одновременно подходящим под условия требующего объекта и не имеющим претензий, запретов со стороны государственных органов надзора. А поскольку мы же берём на себя и дальнейшее гарантийное техническое обслуживание, то клиент получает всё необходимое для обеспечения безопасности объекта и бесперебойности работы электрической сети и слаботочных систем. Контроль качества осуществляется постоянно, на всех этапах работ.

– Давайте всё же выясним, что получает заказчик, обратившийся к специализированной компании полного цикла? Хочется сказать, как у классика советского кинематографа: «Огласите весь список, пожалуйста!».

– У каждой компании свой список. Могу огласить наш. Наш заказчик получает: проект, (имеющийся у нас подпуск проектного СРО позволяет нам заниматься также и генпроектированием); монтаж и техническое обслуживание инженерных систем, в том числе монтаж электросетей и слаботочных систем, включая противопожарные системы, технические средства безопасности и др. Мы предоставляем: гарантии производителей СКС (системная гарантия) – 25 лет Panduit и Hiperline, 20 лет Legrand; ZTE (мы их прямые партнёры); услуги электролаборатории; поставки электротехнического оборудования, в т.ч. через интернет-магазин на сайте www.PSSG.ru. И гарантийное обслуживание всех смонтированных нами систем в течение 5 лет.

со средним и малым бизнесом: выполняли работы по монтажу СКС, систем электроснабжения, систем технической безопасности (система видеонаблюдения, охранно-пожарная сигнализация, система контроля и управления доступом с учётом рабочего времени).

– Вы упомянули, что компания полного цикла может быть и небольшой. А сможет ли она тогда выполнять проект с большим объёмом работ?

– Мы тоже постоянно думаем об этом, поскольку являемся небольшой компанией. Поэтому и являемся членами «Клуба генеральных подрядчиков и проектировщиков» Ассоциации СРО МОАБ. Цель создания Клуба – содействовать повышению эффективности бизнеса членом Ассоциации, задачи – поиск и привлечение объёмов работ и их финансирования, взаимовыгодное использование ресурсов членом Клуба и Ассоциации, организация сервисов для них. Идея работает, профессиональное сообщество

– К вам, наверное, чаще всего обращаются солидные заказчики?

– Я бы не стал брать на себя смелость оценивать солидность или несолидность наших заказчиков. Мы работаем с иностранными компаниями и государственными организациями, со средним и малым бизнесом. Например, нашей компанией выполнялись работы по реконструкции внешних кабельных электросетей резервного ЦОД ОАО «Ростелеком» и системы электроснабжения ФГУП «Проектный институт» ФСБ России, а также систем технической безопасности подразделений Центрального Банка России, Государственной Корпорации «Агентство по страхованию вкладов». Мы же занимались монтажом СКС и электроснабжения офисов компаний Philip Morris, Mentor Graphics, монтажом СКС офисов компаний Merrill Lynch, Cisco Systems (Wi-Fi), монтажом www.PSSG.ru. И гарантийное обслуживание всех смонтированных нами систем в течение 5 лет.

формируется. Созданы площадки для бизнес-общения как крупных, так и небольших компаний, генеральных подрядчиков и проектировщиков. Консолидируем ресурсы для лоббирования и организации крупных строительных проектов. Так что хотя мы и не большая компания, но и не маленькая, а вместе с Ассоциацией можем решить любые задачи.

– В Клуб могут вступить только члены ваших СРО?

– Не только, мы рады в нём видеть членом других СРО, подрядчиков и всех заинтересованных лиц. Достаточно прислать к нам по электронной почте info@pssg.ru свои анкеты и бесплатно вступить в Клуб.

Беседовала Лилия Золотарёва

ЗАО «ПромСпецСтрой Групп»  
115191, Москва,  
ул. Большая Тульская, д. 10, стр. 9  
тел.: +7 (495) 737 7273  
e-mail: info@pssg.ru  
www.pssg.ru



# Февраль 2025 г.

## БЕЗОПАСНОСТЬ НА РАССТОЯНИИ ВЫТЯНУТОЙ РУКИ: КАК МЕНЯЕТСЯ РЫНОК СЛАБОТОЧНЫХ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ

Журнал «Точка опоры» продолжает обозревать ключевые тренды в сфере безопасности. Генеральный директор компании ПССГ [www.pssg.ru](http://www.pssg.ru), кандидат технических наук Сергей НУРИДЖАНОВ рассказывает, как пандемия и уход иностранных брендов повлияли на рынок слаботочных систем безопасности (ССБ), почему ускоряется переход на цифровые IP системы и искусственный интеллект (ИИ), а также как компании выдерживают новые жёсткие вызовы рынка.



Сергей Эдвинович  
НУРИДЖАНОВ,

канд. техн. наук, генеральный директор  
группы компаний «ПССГ»

### НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И РОЛЬ ПАНДЕМИИ

Ещё несколько лет назад рынок слаботочных систем безопасности не ожидал столь резких перемен. Уход крупных зарубежных производителей из России после 2022 года вызвал обеспокоенность у потребителей. Но этот уход стал толчком к развитию отечественных компаний, поиску альтернативных каналов. Российские и китайские производители оперативно заняли освободившиеся ниши. К 2024 году стало очевидно: рынок восстановился и уже не вернется к зависимости от западных брендов.

По большей части, ушедшие бывшие лидеры могут рассчитывать в основном только на поставку запчастей (при том, что цены на них высокие, а техподдержки так и нет) к тем системам, которые ещё не заменены на более надёжные отечественные решения.

Вторым крупным фактором стала пандемия COVID-19, которая научила всех «держаться дистанцию». Выясни-

лось, что ССБ в таких условиях – незаменимый инструмент: термокамеры на входе, облачный видеомониторинг, дистанционная настройка сигнализации. Эти меры позволили поддерживать работу объектов даже при минимуме персонала на местах, и данная практика закрепилась.

Произошёл взрывной рост систем видеонаблюдения с функциями интеллектуальной аналитики, в первую очередь, **Face ID – распознавания лиц**. Эти функции теперь встроены почти во все камеры, начиная от среднего сегмента и, более того, почти во все видеорегистраторы (и в этом случае аналитика работает с любыми IP камерами). А отечественное ПО видеоаналитики – Macroscop, Trassir и др. осуществили настоящий прорыв.

### КОНЕЦ АНАЛОГОВОЙ ЭРЫ: IP + ИИ ВЫХОДЯТ НА СЦЕНУ

Старое доброе аналоговое видеонаблюдение на основе CCTV-камер, которое ещё в 2010-е было нейтральным, теперь встречается разве что в нишевых проектах. Стремительное распространение IP-камер и развитие облачной видеоаналитики свели долю аналогового оборудования к минимуму. Почти 100% новых установок сейчас приходится на цифровые решения.

**Искусственный интеллект** (ИИ, английская аббревиатура AI) стал «новой нормой» в этом сегменте, на рынок пришло новое поколение алгоритмов машинного обучения – системы ИИ теперь самообучаются. Системы видео-



наблюдения уже не просто фиксируют картинку, а обрабатывают её, распознавая лица, номера автомобилей, считывая поведение людей.

### РАШИРЕНИЕ ГРАНИЦ: IOT И КИБЕРУГРОЗЫ

Сегодня каждая камера, пожарный извещатель или дверной замок превращаются в умный гаджет, подключённый к сети (концепция IoT). В такой сети, подключённой к интернету, каждый датчик, видекамера и проч. генерирует и самостоятельно обрабатывает данные. Но растут и киберриски. Неаккуратно сконфигурированные IP-камеры и «дефолтные» пароли могут стать входными точками для хакеров. Отсюда новая реальность: прежде чем подключить ССБ к интернету, нужно продумать шифрование, контроль доступов и периодические обновления прошивок.

### ДОМАШНИЕ КОМПЛЕКТЫ DIY VS СЕРЬЁЗНЫЕ B2B-ПРОЕКТЫ

На рынке частных заказчиков (B2C) наблюдается настоящий бум готовых решений «сделай сам». Покупателю

достаточно взять комплект из двух камер, датчиков движения и мобильного приложения – и вот уже у него своя мини-система безопасности.

Однако в корпоративном сегменте всё иначе: компании делают более сложными проекты, интегрируют пожарную автоматику, контроль доступа, системы видеонаблюдения и аналитику в единый комплекс.

Если на рынке B2C (частники) конкуренция идёт за снижение цен, то в B2B заказчики готовы платить премию за надёжность, соответствие нормам и качественный сервис. Кадровый дефицит тоже даёт о себе знать: не хватает инженеров, совмещающих знание IT и классических систем безопасности. Поэтому компетентные интеграторы на вес золота, и их услуги дорожают. **Сегментация рынка по уровню решений усиливается:** простые DIY-системы для дома – отдельно, высокотехнологичные решения для бизнеса – отдельно.

**Консолидация отрасли.** На этом фоне постепенно происходит и **консолидация рынка.** Крупные игроки – интеграторы и производители – расширяют долю, поглощают мелких конкурентов, создают экосистемы. Однако до олигополии дело не дойдёт. Рынок безопасности всё ещё достаточно фрагментирован по регионам и нишам. Тем не менее тренд налицо: слабые игроки будут уходить, а сильные – укрупняться, предлагая полный спектр услуг.

### ЖЁСТЧЕ ТРЕБОВАНИЯ, ДОРОЖЕ ПОДДЕРЖАНИЕ ВЫСОКОГО УРОВНЯ

Государство тоже не стоит на месте, регулярно совершенствуя нормативную базу. Так, новые стандарты МЧС ужесточают сервисные проверки противопожарных систем, а лицензии на монтаж и обслуживание теперь нужно подтверждать раз в три года. Это стимулирует рынок к самоочистке: фирмы-однодневки уходят, а серьёзные игроки, у которых всё в порядке с квалификацией персонала и базой для работ, укрепляют позиции.

Выросли требования к антитеррористической защищённости торгово-развлекательных центров, школ, вокзалов.

### КТО НА КОНЕ: ЛИДЕРЫ И РЕШЕНИЯ

И прежде доминирование западных брендов сокращалось, а после 2022 года их позиции заняли отечественные и китайские компании. В пожарной автоматике и контроле доступа лидируют такие российские бренды, как «Болид», «Рубеж», «Аргус-Спектр», «Parsec» и ряд других. Камеры наблюдения массово поставляются из Китая (Hikvision, Dahua, Tiandy), а для интеллектуальной обработки предпочитают отечественное ПО (Macroscop, Trassir, VisionLabs), особенно если нужно точное потоковое распознавание номеров или лица в условиях российских городов.

В то же время выходят вперёд интеграторы, способные комплексно решить задачи безопасности под ключ. Именно таким компаниям доверяют крупные заказчики – они просят не просто «камеру на ресепшн», а интегральную систему, которая объединяет видеонаблюдение, охранную, пожарную сигнализацию и аналитику.

**Компания ПССГ** – пример такой универсальности. Она не только ориентируется на самые актуальные тренды (внедрение IP-решений, облачного мониторинга, киберзащиты и т.д.), но и придерживается строгих отечественных стандартов, что особенно важно для государственных и промышленных заказчиков.

### СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ: РЫНОК РАСТЁТ, НО НЕ БЕЗ ОГОВОРОВ

Некоторые аналитики прогнозируют, что в ближайшие два года темпы роста слегка замедлятся по сравнению с «импортозамещающим бумом» 2022–2023 годов из-за спада в строительстве и повышения стоимости финансирования. По моему мнению, эти тенденции не будут долгосрочными и не смогут сильно затормозить спрос. Безопасность – базовое условие существования любого бизнеса, на ней не экономят. Сейчас бизнес подвержен значительному росту рисков внешних воздействий, старые платформы устаревают, остаются без технической поддержки и адекватной защиты, требуют более затратного

обслуживания. Эти факторы будут стимулировать модернизацию систем даже в непростые времена.

### ВЫВОД: ВРЕМЯ ДОВЕРЯТЬ ПРОФЕССИОНАЛАМ

Рынок слаботочных систем безопасности прошёл через осязаемые потрясения, но в итоге взял новую высоту: российские игроки стали сильнее, а интеллектуальные технологии – круче и доступнее. При этом только профессиональные компании, такие как **ПССГ**, способны в полной мере обеспечить качественную реализацию всех новых требований – от проектирования и поставки до монтажа, модернизации и интеграции систем с первоклассным техническим обслуживанием.

Именно в умении гибко вплетать инновации в традиционные охранные решения кроется дальнейший рост отрасли. Внедрение самообучающегося искусственного интеллекта, IoT, удалённого автоматизированного контроля и комплексных сервисов – не просто дань моде, а насущная необходимость.

Сейчас самое время выбирать решения, которые позволят чувствовать себя уверенно в быстро меняющемся мире. И важен не логотип производителя, а комплексный подход к защите от внешних и внутренних угроз. Поэтому, когда компании задумываются о модернизации или установке новых систем, они всё чаще выбирают тех, кто гарантирует полноценную поддержку и соблюдение отечественных стандартов на каждом этапе.

В итоге можно с уверенностью сказать: рынок ССБ в России настроен на главный, но стабильный рост, а для заказчиков главное – найти партнёров, способных превратить огромный потенциал современных технологий в реальную безопасность.

Группа компаний «ПССГ»  
г. Москва, ул. Садовники д. 4,  
корп. 1, офис 427 А  
тел.: +7 (495) 778 6774  
e-mail: info@pssg.ru  
www.pssg.ru



# Спасибо за внимание

тел.: +7 (495) 778-67-74

e-mail: [info@pssg.ru](mailto:info@pssg.ru)

[www.PSSG.ru](http://www.PSSG.ru)