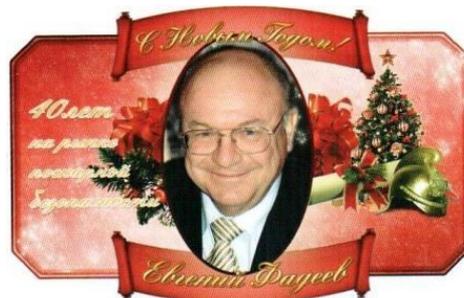


# ФИЛОСОФСКИЙ РУБЕЖ

Александр Красноперов, Франческа Янчишина, «Секьюрити ЮЭй»

**В документальном фильме, снятом нашим журналом — «Українська індустрія безпеки: три роки до 2012», президент-глава правления УСВППП Борис Платкевич сказал такие слова: «Мы же ставим рынок для нас — это кусок жизни, может, вся жизнь, — на котором работает колоссальное количество специалистов, которые работают на этом рынке по 10, 20, 30,40 лет. И так, как они знают этот рынок, наверное, не знает никто»...**

The history of security market is first of all the history of the people. Yevgeniy Fadeyev is one of those people who can tell more about the security market than anybody else. This is the year of his 40-th anniversary as a fire protection expert. That is why we decided to learn more about his experience, and we heard even more than we were hoping for...



В справедливости этих слов мы убедились, взяв интервью у Евгения Фадеева, директора фирмы «Рубеж», который недавно отметил 40-летие трудовой деятельности на рынке пожарной безопасности. Евгений Эмильевич, как всегда, был полон жизненной энергии, а его откровенность иногда выплескивалась через край...

## КОНКУРЕНЦИЯ С НЕДОБРОЙ СОВЕСТЬЮ

С началом перестройки в СССР начали создаваться кооперативы, выполняющие работы противопожарного назначения. Тогда у нас, ветеранов мощной централизованной структуры под названием «Укрспецавтоматика» выполнявших работы во всех областях Украины, был шок: кто они такие, как они могут претендовать на выполнение этих работ?! Со временем отношение к конкурентам изменилось, и сейчас мы уже дружно собираемся на новогодние праздники, на Ялтинскую конференцию, какие-то клубные встречи... Пришло понимание, что без конкурентов не было бы стимула совершенствоваться. Но работу и личные отношения нужно различать: на работе мы жестко конкурируем, а в обычной жизни можем быть достаточно приятными людьми.

Хотя не скрою, порой обидно: некоторые конкуренты «вливают в уши» заказчикам какую-то ересь, — мол, «Рубеж» — дорогая фирма, у них дорогие работы».

При этом эти самые фирмы дают заведомо заниженные цены, спекулируя на неосведомленности заказчика. И когда заказчик, не вникая в детали, сравнивает их цену с нашей, то действительно, у него создается иллюзия более выгодного предложения. В таких случаях я сразу предупреждаю заказчика: «Мы — не демпинговая компания. Мы не самая дорогая, но и не самая дешевая, и наше предложение — объективное, корректное, и вот его справедливая цена».

А что делают недобросовестные конкуренты? Они сознательно упускают некоторые виды работ, без которых система функционировать не будет. И со временем, когда заказчику уже деваться некуда, они ставят его перед печальным фактом: для окончания работ нужна еще во-о-от такая «небольшая» сумма. Поверьте, есть разные способы, чтобы заказчик смирился с таким откровенным обманом, но мне этим заниматься как-то, извините, противно...

Обман бывает и еще более откровенным. Однажды я зашел к заказчику, с которым давно друг друга знаем по многим объектам. И он с неподдельным недоумением в голосе спросил: «Женя, а ты разве не в Израиле?!» Оказывается, один наш «собратье» по цеху, вознамерившись любой ценой заполучить заветный объект, сообщил этому заказчику, что я, якобы, уже пару месяцев как эмигрировал в Израиль. Представляете, и это сработало! А самое интересное, что я и в Израиле-то никогда не был! Разве что на экскурсии....

## Некоторые эпизоды имеют свой «срок давности», поэтому я пока промолчу

Не так давно мы закончили два крупных знаковых объекта — большие гипермаркеты в Киеве. Когда три года назад заказчики — западные инвесторы — приехали в Украину с намерением построить первый такой гипермаркет в Донецкой области, то они сразу предложили мне заняться этим проектом. Я, имея устный договор с моим другом — Олегом Моисеевичем Бондаренко — о взаимном уважении, взаимопомощи и взаимоподдержке, предложил им вариант, который был бы для них менее затратным, а именно: доверить работы донецкому предприятию «Защита», в качестве работ которого сомневаться не приходится. Однако, по неизвестным мне причинам, инвесторы начали работать с одной киевской компанией. Не знаю, что там у них получилось или не получилось, но когда встал вопрос о новых объектах в столице, эти инвесторы снова обратились ко мне. Наше техническое предложение и цена инвесторам понравились, и вскоре был заключен контракт.

К чести руководителей киевской компании — нашего конкурента, они продолжают со мною здороваться (улыбается. — прим. Автора). Так как я в свое время продолжал здороваться, когда им «проиграл», казалось бы, «железно» свой объект.

Хотя в целом, во время кризиса конкуренция мягче не стала — появились компании, готовые за кусок хлеба «укусить» за палец, а то и «оттяпать руку». Появляются компании, которые, не имея ни опыта, ни умения, делают работы халтурно, с качеством, граничащем с браком, которые остаются непонятно почему лидерами по объемам получаемых заказов. Хотя я знаю почему, но... У таких эпизодов есть свой «срок давности», поэтому я пока промолчу. Но вот, через какое-то время выйду на пенсию — вы же поможете мне написать книгу воспоминаний (улыбается — прим. Автора)?

Много говорят про объекты ЕВРО-2012. Мой опыт подсказывает, что на таких больших проектах можно заработать имя и репутацию, но никак не деньги. Имя у «Рубежа» уже есть, а финансами рисковать не хочется. Поэтому пока что мы не планируем «заходить» на эти объекты. Но если ситуация будет прогнозируемая и условия будут прозрачными, то мы обязательно «включимся».



40 лет спустя: символический монтаж «бывалого» извещателя «АТИМ-3» 1969 г. выпуска (первая модель пожарного извещателя в СССР); исполнитель работ — генеральный директор ООО «Фирма Рубеж», заслуженный строитель Украины Евгений Фадеев. В 1969 году «начинающий» электромонтажник Е.Фадеев монтировал такие извещатели на реальных объектах...

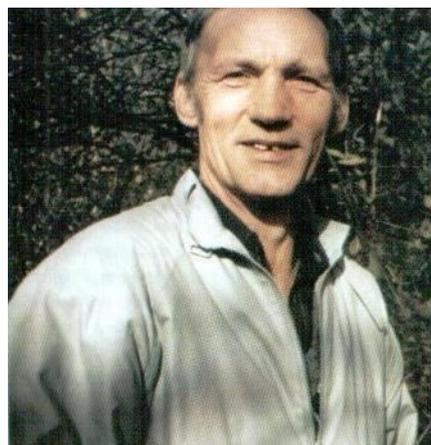
## МУЖСКАЯ ДРУЖБА

Самые лучшие друзья человека — это друзья его детства, юношества и молодости. Тогда симпатии приходят интуитивно. Друзья детства — это люди, дружба с которыми прошла испытание временем. Со временем, как правило, появляются уже коллеги по бизнесу, коллеги по жизни, но не больше. У каждого в жизни бывают свои взлеты и падения. Вот у меня была ситуация, когда я вынужден был уходить из коллектива, «хлопая дверью». Сейчас понимаю—ко мне были несправедливы, но и я был не совсем объективным.

Но что тогда удивило: рука помощи была протянута совершенно не от тех людей, от которых можно было ожидать, не от тех, кто считался другом.

«Друзья» же остались либо не врагами, но руки помощи не протянули, либо оказались на стороне недоброжелателей. А крепкую и надежную руку помощи протянул простой монтажник-бригадир Владимир Сухенко. К сожалению, его уже нет с нами на этой грешной земле. Но навсегда в моей душе останется светлая память об этом непростом, одновременно и очень жестком, и очень добром человеке с обостренным чувством справедливости.

У него была очень сложная биография: в молодости, совершив ошибку, ему пришлось отбыть немалый срок в местах заключения. В начале 80-х годов прошлого столетия Владимир с бригадой пришел устраиваться на работу на монтажный участок, который я тогда возглавлял. Пришел попробовать, предполагая, что ему «на всякий случай», учитывая судимость, в очередной раз откажут и в этой организации. Нос работой сложилось, и бригада была принята на участок. И вот мы, настолько разные люди, имеющие совершенно разные характеры, воспитание, образование, социальные статусы, — потянулись друг к другу, доверились друг другу и работали вместе более 20 лет, все оставшееся время. За это время мы и сильно спорили, и ругались, но всегда крепко дружили и никогда не подводили друг друга.



Владимир Сухенко был человеком с глубокой душой...  
К сожалению, его уже нет с нами на этой грешной земле..»

И вот когда меня, уже главного инженера предприятия, захотели «подмять», обвинив в срыве производственных планов на объекте, закрепленном непосредственно за мной, бригада Владимира Сухенко протянула эту самую коллективную руку помощи.

Несмотря на то, что «доброжелатели» сообщили бригаде, что на этом объекте не будет не то что премий — зарплата вряд ли будет выплачена, Володя сказал мне, что бригада решила «плевать на этих доброжелателей». В итоге, несмотря на с/южные условия, все отработали очень четко и качественно; работы, к удивлению некоторых и восхищению заказчика, были закончены в срок.

Владимир был человеком с глубокой душой. Как-то за «рюмкой чая» он сказал мне: «Эмильевич, когда в тебя бросили камнем, постарайся найти кусок хлеба и бросить в того человека куском хлеба». Это было его жизненным кредо, а теперь стало и моим.

Разочарования в дружбе, как я сказал, были, но теперь я понял: чтобы не было разочарований, прежде всего надо критически относиться к себе. Так сложилось, что мне не было привито чувство ВЕРЫ, но библейскую заповедь — «Не сотвори себе кумира» — я

считаю очень поучительной. Эта фраза несет в себе очень глубокий смысл, — намного глубже, чем это кажется на первый взгляд. «Не сотворить» — значит, не ставить себе абсолютных целей, не идеализировать себя, приближенных людей и партнеров; всегда нужно относиться с долей сомнения ко всему, что делаешь. При этом нужно всегда стремиться к лучшему, работать над собой, а не винить других в своих неудачах.

Мне трудно сказать, кто считает меня своим учителем. Да и не каждый бывший ученик это скажет... Когда я еще работал во Львове, у меня был подчиненный, хороший специалист, Владимир Грещак. И когда я переехал в Киев, мы по-прежнему поддерживали связь — то он звонил мне, советовался, то я приезжал.. Наши отношения чем-то походили на отношения ученика и учителя. И когда он создал свое предприятие, то попросил у меня разрешения назвать его «Рубежом». Признаюсь, мне это было приятно и, конечно же, у меня не было никаких возражений. Сейчас львовский «Рубеж» уверенно стоит на ногах...

Еще более уверенно чувствует себя и «Фиттих», который возглавляет Владимир Носач, в далеком прошлом — мой подчиненный. И то, что мой когда-то ученик и когда-то подчиненный, сегодня значительно превзошел своего учителя, — поверьте мне, это греет самолюбие!

## СЕМЬЯ

Семья — это, извините за банальность, святое. Главная фигура в семье — это жена. Муж должен ценить, понимать и поддерживать супругу, и только тогда он может



Евгений Фадеев и его семья Я

рассчитывать на щедрые лучи солнца. Конечно, приходится проходить разные этапы — вначале это любовная страсть, потом привычка, и только потом — уважение, любовь и согласие. Молодости присущ максимализм, и когда его переизбыток — то ни к чему хорошему это в семье не приводит. С годами идти на компромисс гораздо проще, и даже неявное присутствие родного человека успокаивает душу и добавляет оптимизма.

Я сделал такое наблюдение, что в советское время, очень сильные лидеры имели незаметных, но сильных жен. И я пришел к выводу, что эти лидеры стали таковыми зачастую благодаря своим женам.

Всегда должна быть ответственность перед родителями, ведь они нас родили, вырастили и дали путевку в жизнь. Они дали нам стержень и научили понимать, что такое хорошо, а что такое плохо. В то же время, мы ответственны и за своих детей, ответственны за их будущее, ведь это продолжение нашего «Я». Наша обязанность сделать все, что мы в состоянии сделать, чтобы наши дети перешли в самостоятельную жизнь с высокой орбиты.

## СОВЕТ «НА ПОСОШОК»

«Я часто говорю молодым людям: «Вы, наверное, замечаете, что я иногда могу поворчать... Но ведь то, что я знаю — вы еще не знаете, а то, что вы знаете — я уже знаю». Хотя, признаться, сейчас, имея за плечами такой багаж опыта и

знаний, оказаться снова двадцатилетним я бы не хотел — исчезает интрига «...что будет завтра...»

Хочется, чтобы все были счастливы. Но единого рецепта для счастья не существует. Всё абсолютно индивидуально: каждый человек счастлив и несчастлив по-своему. Нужно, прежде всего, критически и объективно относиться к себе, ставить себе задачи, ставить перед собой цели и идти к ним! И тогда всё встанет на свои места!



Два ученика, два Владимира –  
Грещак и Носач своими успехами  
согревают самолюбие Евгения  
Фадеева