

Из выступления региональных представителей на слете региональных представителей ЗАО «Взлет» (11 - 13 февраля 2013)

Выступающие	Стенограмма
Директор ООО «АЭФТ»	В Петербурге мы чувствуем, что «Взлет» проигрывает другим компаниям. Основная причина этого в том, что «Взлет» в 2004 году «подставил» Ленэнерго. Тогда метрологи высказывались о недопустимости использования приборов «Взлета» для коммерческого учета, поскольку фактическая их погрешность оказывается значительно выше допустимых 2%.
Директор ООО «Взлет-Московское отделение»	Снижение доли «Взлета» на московском рынке произошло из-за проблем с сервисом, 4-5 лет назад обслуживание было некачественным. Кроме того, политика компании меняется практически ежегодно, это мешает работе. «Взлет» из года в год обещает поддерживать сервисные центры ЗИПом. Но этого не происходит. По гарантийным отчетам практически нет обратной связи. Между тем, цены на ЗИП, чем у конкурентов.
Директор ООО «Взлет-Сервис», Ростов-на-Дону	«УРСВ-311» работает только при плюсовых температурах
Директор ООО «Взлет-Свердловское отделение»	Ценообразование вызывает вопросы. Например, у «Карата» цены в розницу ниже. Покупатели обращаются туда, так как там выгоднее покупать, чем у представительства.
Директор ЗАО «Взлет-Коми»	С увеличением количества установленных приборов «ВЗЛЕТ» растет процент отказов, причем в довольно сильной степени, опережая рост продаж.
Директор ООО «Взлет-Волгоград»	Нас по какой-то причине исключили из списка региональных представительств, которые отражаются на сайте Взлета. Мы находимся фактически в «подвешенном» состоянии из-за вопросов с нашим статусом со стороны клиентов и подрядчиков.
Представитель ЗАО «Взлет-Сибирь»	Соглашение со «Взлетом» было подписано в 2012 году. На самом деле соглашение не соблюдалось. Есть много непонятного и непрозрачного: как формируются планы по регионам, итоговые данные, которые совершенно непонятны и непрозрачны. Есть случаи, когда мы начинали работу по проекту, но оборудование вдруг проходило с существенно большей скидкой напрямую. Есть вопросы и к качеству прибору: «текут» расходомеры Ду20 и Кпр записанный в паспорта не соответствует фактическим значениям.
Представитель из г.Благовещенска	Крайне плохо работает логистика. Были случаи, когда сроки доставки через авиаперезоучика предоплаченных приборов превышали железнодорожные в два раза. Начинаю переживать по срокам поставки приборов для РКС.
Директор ООО «Взлет-Ставрополье»	Вся партия УРСВ-311 оказалась некачественной: приборы текут от конденсата, нет герметичности гермовводов. Сроки ремонта абсолютно не устраивают: с марта по октябрь. Кроме этого, УРСВ-311 выходят из строя из-за конденсата, а также отсутствует параметр «время наработки прибора».
Директор ООО «Взлет-Воронеж»	«Квадра» также против приборов «Взлет», так как для сотрудников ТСЖ интерфейс тепловычислителя сложен. Нужно нажимать на клавиши 18 раз. Я склоняюсь к тому, чтоб ставить вычислители «Теплоком», как лучшие на рынке.
Директор ООО «Взлет-Магнитка»	Регулярно поставляются приборы со сроками поверки полугодовой давности. «Взлет» не реагирует даже на наше предложение повторной проливки с оформлением новых паспортов и компенсацией этих работ.