

эксперты



Борис Шмыгалин директор ООО «Нижегородсклифт»



Валерий Богдашкин директор ООО «Интерлифт-НН»

Лифт — место действия анекдотов, ужасиков и романтических историй, в финале которых все действующие лица высвобождаются из замкнутого пространства кабины. Спасатели, как правило, остаются за кадром. Их служба не видна зрителю, хотя и опасна и трудна, ведь эти бойцы невидимого фронта работают с напряжением в 380 вольт!

## **Рожденные в СССР**

Компании, монтирующие и обслуживающие лифты в Нижнем Новгороде, открыты специалистами, которые прежде много лет работали в этой сфере. «До начала 90-х гг. существовали две монопольные организации: «Союзлифтмонтаж» и «Лифтремонт». Первая занималась монтажом лифтов, вторая — их ремонтом и техническим обслуживанием», — рассказывает Борис Шмыгалин, директор ООО «Нижегородсклифт». — Учредители действующих в настоящее время лифтовых фирм - в большинстве своем бывшие сотрудники этих двух организаций».



По сведениям директора ООО «Интерлифт-НН» Валерия Богдашкина, в Нижнем Новгороде и области порядка 22 компаний осуществляют монтаж и обслуживание лифтового оборудования. Жесткая конкуренция на рынке была спровоцирована падением объемов строительства с 2008 г. В борьбе за клиентов лифтовые компании вынуждены понижать процент закладываемой прибыли. Сегодня, в зависимости от известности фирмы и объема заказов, он может составлять от 5 до 50%. Но даже при очень небольшой стоимости работ молодой организации заказы не гарантированы. Все лифтовые компании Нижнего Новгорода и области можно разделить на две категории. Первые работают с оборудованием различного производства (у таких предприятий больше трудностей с поиском и приобретением запчастей), вторые открываются как представительства отечественных и иностранных производителей лифтов. По словам экспертов, оборудование приемлемого качества производят российские предприятия: Карачаровский механический завод, Щербинский лифтостроительный завод, лифтостроительные заводы в Екатеринбурге, Омске, Республике Татарстан. В Нижегородской области сборкой лифтов занимается «Нижегородлифтмаш». Но безусловными лидерами рынка, по мнению экспертов, являются зарубежные компании: KONE, OTIS, Shindler, ThyssenKrupp Elevator. Эти

фирмы имеют мощную научно-техническую базу и конкурируют между собой в сфере новых разработок в лифтостроительстве.

В Нижнем Новгороде уже устанавливаются лифты без машинного отделения (приводной механизм и система управления располагаются в шахте на последнем этаже здания), современные кабины с частотным приводом, обеспечивающим плавность хода. Гидравлические лифты, по сравнению с электрическими, обеспечивают более низкий уровень шума, хотя скорость у них небольшая. Такие кабины часто устанавливают в коттеджах. Вообще же лифтом можно оборудовать здание высотой от двух этажей, но жители нижегородских «пятиэтажек» до сих пор вынуждены подниматься пешком по лестницам.

## **Весовые категории**

«Современные лифты иностранного производства стоят дорого, поэтому заказы на их установку поступают в основном от крупных организаций: банков, бизнес-центров, торгово-развлекательных комплексов, — объясняет Валерий Богдашкин. — Существуют более дешевые варианты для жилья». Разброс цен на лифты велик. Расценки на российскую продукцию варьируются от 0,5 до 1 млн. руб. и более. Импортное оборудование для жилых домов на 15-20% дороже отечественного. Импортные лифты для торговых центров дороже примерно в 2-2,5 раза. Кабины типовые, их конечная стоимость зависит от целого ряда показателей: высоты и скорости подъема, количества остановок, габаритов и грузоподъемности лифта, его дизайна и материалов, из которых оборудование произведено.



«Состоятельный клиент, скорее всего, выберет отделку из нержавеющей стали. В жилых домах в основном стоят лифты из металла, окрашенного порошковой эмалью, — рассказывает Борис Шмыгалин. — Санитарно-эпидемиологические требования к жилым зданиям и помещениям сегодня требуют оборудовать дома лифтами, позволяющими транспортировать человека на носилках. Это определяет габариты и, как следствие, грузоподъемность кабины — не менее 630 кг. В высотных домах обычно устанавливают два лифта: один грузоподъемностью 400 кг, другой — 1000 кг».

Срок службы лифта — 25 лет. Для того, чтобы все это время лифт работал исправно, в технической документации завода-изготовителя указывается, с какой периодичностью необходимо производить профилактический осмотр и замену различных узлов. «Наши правила регламентируют, что раз в месяц электромеханик должен посещать объекты для проверки состояния оборудования и делать соответствующие записи в специальном

журнале», — говорит Борис Шмыгалин. По мнению эксперта, сотрудник может качественно выполнять свои обязанности, если он обслуживает не более 30-35 единиц техники.

## **Встречают по одежке**

В штате лифтовой компании должно быть, по меньшей мере, два электромеханика, так как некоторые виды работ (осмотр и ремонт оборудования в шахте, работы в машинном отделении и т. д.), по технике безопасности, производятся только в паре. Особо громоздкие, тяжелые узлы один человек, без помощника, просто не поднимет. Кроме того, каждый сотрудник имеет право отдыхать в ночное время суток и в выходные дни, а аварийно-техническая служба работает круглосуточно.

Электромеханик должен пройти аттестацию в Ростехнадзоре и получить удостоверение специалиста по работе с лифтовым оборудованием. Для этого ему необходимо окончить курсы повышения квалификации в одном из нижегородских учебных центров или технических колледжей. Но, по словам экспертов, настоящим профессионалом сотрудник становится, проработав по меньшей мере три года. Средняя зарплата специалиста по монтажу и обслуживанию лифтов в Нижнем Новгороде составляет 15-20 тыс. руб. Организация выдает сотрудникам спецодежду. Обязательно наличие каски.

Для выполнения работ по монтажу и пуску-наладке лифтов организация должна быть членом СРО. Это правило пока не распространяется на компании, занимающиеся только техническим обслуживанием и ремонтом. Высокий вступительный взнос в СРО (порядка 500 тыс. руб.) преграждает путь на рынок монтажа лифтового оборудования небольшим компаниям.

Значительных затрат потребует приобретение инструментов и оборудования: талей, лебедок, сварочных аппаратов, перфораторов, шуруповертов, отверток и гаечных ключей всех размеров, измерительных инструментов и т. д. Полный перечень инструментов и оснастки выдает СРО. Его также можно получить в органах Ростехнадзора.

Оперативный запас запчастей включает мелкие, быстро изнашивающиеся детали, для хранения которых достаточно площади в 3 кв. м. Дорогостоящее оборудование приобретается под конкретный заказ у завода-изготовителя (наценка лифтовой компании на запчасти составляет в среднем 10%). На офисном помещении поначалу тоже можно сэкономить, открыв фирму на дому. Или ограничиться небольшой площадью в 6-7 кв. м. «Учтите, что встречают по одежке, — предупреждает Борис Шмыгалин. — Приличный офис поможет расположить пришедшего к вам клиента, а дипломы на стенах вызовут доверие заказчика».

Аварийной бригаде, чтобы оперативно вызволять застрявших в лифте нижегородцев, потребуются автотранспорт. По словам экспертов, машину выгоднее арендовать в фирме, занимающейся перевозками. Однако даже самый бюджетный проект лифтовой компании обойдется предпринимателю не менее, чем в 1 млн. руб. Ждать полного возвращения инвестиций придется, как минимум, три года.