

эксперты



Борис Шмыгалин директор ООО «Нижегородскифт»



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 «Нижегородскифт». — 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, потребуется 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.