

Импортозамещение на рынке вертикального транспорта коснулось только эконом-класса

[Мария Ковацenco](#)

Дата: 28 Сентябрь, 2015

[№ 160 сентябрь 2015](#)

Основные тенденции на рынке вертикального транспорта России соответствуют состоянию отечественной экономики: рынок сужается, количество новых заказов сокращается. Между тем требования к производителям подъемников и к обслуживающим организациям ужесточаются.



Из более чем 35000 лифтов, введенных в эксплуатацию в России в 2014 году, 62,3% – российские и 37,7% – импортные
(Чтобы увеличить, кликните на фото)

Спад в большинстве отраслей промышленности и повсеместное сокращение бюджетов (как в государственном, так и в частном секторе) могут привести к дальнейшему сокращению затрат на закупку и модернизацию лифтового оборудования. Масла в огонь подливает объявленный правительством курс на импортозамещение в лифтовой отрасли. Застройщики подвергаются двойному соблазну: сэкономить на оборудовании и обслуживании лифтов, одновременно поддержав российских производителей.

Смутные времена

Даже в «сытые» докризисные времена состояние лифтового хозяйства России оценивалось как неблагоприятное. Сегодня в стране насчитывается 530 000 лифтов. При этом, по данным Минстроя РФ, почти треть всего лифтового оборудования в России требует замены.

Львиную долю в сфере модернизации лифтов в жилых домах занимает госзаказ. Однако в этом секторе сейчас наблюдается существенный спад. Так, по данным Жилищного

комитета Санкт-Петербурга, краткосрочный план реализации капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах города в 2015 году предусматривает работы по ремонту и замене 870 лифтов в 348 домах на общую сумму около 2,6 млрд рублей. Для сравнения: в прошлом году было заменено и отремонтировано 2015 подъемников в 440 домах, на что было потрачено 3,8 млрд рублей. В 2013 году в Петербурге заменили и починили 1575 лифтов на общую сумму 2,7 млрд рублей.

Обыватели обеспокоены тем, что экономия на лифтах в итоге может привести к еще более глубокому кризису на рынке и новым несчастным случаям, связанным с несвоевременным обслуживанием подъемников. Между тем участники рынка отмечают, что в условиях сокращения бюджетного финансирования требования к участникам госзаказа не становятся мягче, а, напротив, ужесточаются.

В этом году квалификационные требования к участникам конкурсов в Петербурге со стороны государства значительно выросли

Как сообщил в одном из интервью генеральный директор ООО «РуссЛифт» Сергей РУССКИХ, в этом году квалификационные требования к участникам конкурсов в Петербурге со стороны государства значительно выросли. В частности, появилось требование о предоставлении отчета об оценке деловой репутации компаний, принимающих участие в конкурсах, в соответствии с государственным стандартом. Кроме того, подача заявок на участие в конкурсе на этот раз происходила исключительно в электронном виде, тогда как раньше все документы можно было подавать в бумажном варианте.

Любопытно, что, по словам Сергея Русских, в этом году характерной особенностью городских торгов стало участие преимущественно петербургских организаций, тогда как раньше «костяк» участников состоял из московских компаний.

Беспощадная оптимизация

В сфере нового жилищного и коммерческого строительства, как и в области госзаказа, застройщики также сталкиваются с необходимостью сокращать издержки. Однако при этом компании, завязанные на государственное финансирование, зачастую вынуждены переходить на оборудование российского производства.

Так получилось, например, в АО «Генеральная строительная корпорация» (ГСК), которая, помимо прочего, занимается реализацией проекта нового СИЗО в городе Колпино («Кресты-2»). Как сообщил главный инженер ГСК Николай БЕЛЯЕВ, комплекс следственного изолятора на 4000 мест разбит на функциональные зоны: две охраняемые (режимная и хозяйственно-складская) и две неохраняемые (изолированная территория и городок подготовки охраны). На данной территории в соответствии с нормативными требованиями предусмотрено строительство максимально сблокированных переходов зданий и сооружений. Такие особенности проекта обуславливают использование различного подъемного оборудования – лифтов, подъемников и траволаторов.

«Учитывая разнообразие подъемного оборудования, его функциональное назначение, режимно-нормативные требования заказчика, производился выбор поставщиков. На первоначальном этапе в основном учитывались: дизайн, комфортность, звукоизоляция и надежность эксплуатации», – сообщил Николай Беляев. В последующем из-за экономических трудностей, учитывая соотношение «цена – качество», по ряду позиций была выбрана продукция Щербинского лифтостроительного завода и греческой компании Doppler.



Кабина лифта производства «Могилевлифтмаш»

(Чтобы увеличить, кликните на фото)

Представители другого крупного заказчика подъемного оборудования, ОАО «Метрострой», добавляют, что стоимость современного импортного подъемника становится непривлекательной, в связи с чем заказчики вынуждены переходить на продукцию российских заводов. При этом, как сообщили в пресс-службе Метростроя, эскалаторное оборудование, которое применяется при строительстве метро, имеет свою специфику и отличается от лифтового и эскалаторного оборудования, используемого в гражданском строительстве. Прежде всего это касается требований, которые предъявляются к его безопасности.

«Зарубежные производители, имеющие возможность производства эскалаторного оборудования для метрополитенов, не всегда соответствуют российским нормативным требованиям и сильно отличаются по стоимости, проигрывая в этом отечественным заводам-изготовителям. Что касается отечественных производителей, то их, к сожалению, очень мало. В связи с этим ОАО «Метрострой» разработало и запатентовало конструкцию своего эскалатора, производство которого разместится на базе ЗАО СМУ-9 «Метрострой» в Петербурге», – сообщили в компании.

Вопрос престижа

По данным Национального лифтового союза, из более чем 35 000 лифтов, введенных в эксплуатацию в России в прошлом году, уже сейчас 62,3% – российские и 37,7% – импортные. При этом отдельные иностранные производители тоже постепенно переходят на использование российских комплектующих. Как сообщили представители компании ОТИС, на территории России находятся три завода и, кроме того, лифты этой компании на 70% укомплектованы российскими деталями, и только 30% – европейские разработки.

Переход на российское производство обусловлен тем, что растет спрос на качественные лифты по приемлемым ценам, особенно это касается объектов нового жилого строительства экономкласса. Кроме того, это дает возможность адаптировать лифты для российских требований, так как размеры шахт в российских домах отличаются от европейских или азиатских.

Впрочем, даже в условиях всеобщей экономии застройщики, работающие в сфере жилых домов комфорт- и бизнес-класса, пока не готовы отказываться от импортных лифтовых брендов. По словам директора по маркетингу холдинга RVI Михаила ГУЩИНА, главными требованиями компании к производителям лифтов были и остаются качество, износостойкость и комфорт.

2,6 млрд рублей предусмотрено в Петербурге на работы по ремонту и замене 870 лифтов в 2015 году

«Вне зависимости от ситуации на рынке мы не готовы снижать планку. Если в домах экономкласса часто используются лифты российских или белорусских производителей, то в комфорт-классе это, как правило, лифты западных моделей Otis, Kone или Schindler. И если, например, отдельные виды строительных материалов от импортных производителей можно заменить на отечественные аналоги без потери в качестве, то с лифтами все сложнее. На сегодня найти достойную замену на российском рынке западным моделям, которые бы не уступали по качеству, бесшумности, скорости и комфорту, практически нереально», – отметил Гущин. По его словам, существенное различие в том, что лифты западных производителей при качественном монтаже практически не требуют ремонта и потребляют значительно меньше электроэнергии.

«Для покупателя комфорт-класса важно то, насколько лифт удобен в использовании, комфортен и сколько тратит энергии. Поэтому для наших домов мы выбираем модели, которые отличают износостойкость, энергоэффективность, бесшумность и плавность движения. Так, например, в первой очереди жилого комплекса Green City будут установлены лифты новой модели OTIS Gen2 MRL французской сборки. Это лифт без машинного отделения. Особенность модели в том, что вместо традиционных стальных канатов используются армированные полиуретановые ремни. Они тоньше (3 мм) и значительно прочнее стальных. Их срок службы в три раза дольше, чем у обычных лифтов, они не требуют смазки, загрязняющей окружающую среду, и позволяют экономить до 75% электроэнергии по сравнению с традиционными лифтами», – пояснил Михаил Гущин.

Судя по всему, передел лифтового рынка между российскими и иностранными производителями будет продолжаться до тех пор, пока те и другие окончательно не займут свои ниши.

Как заявил на открытии выставки Russian Elevator Week председатель наблюдательного совета государственной корпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ» Сергей СТЕПАШИН, «в прошлом году мы были озабочены, сможем ли выдержать экономические санкции, не упадет ли строительный бизнес, не сократится ли жилищное строительство, в том числе в рамках реализации программы переселения из аварийного жилья. Худшие опасения не оправдались. Россия строится, строит и будет строить. И в этом контексте хорошая конкуренция отечественного лифтового хозяйства и наших зарубежных коллег тому подтверждение».

Требования заказчиков несильно изменились, несмотря на ухудшение экономической ситуации

Таким образом, требования заказчиков несильно изменились, несмотря на ухудшение экономической ситуации. Главное, что волнует строителей, – это цена и качество продукции, своевременное обслуживание лифтов и их технологические достоинства. Вопрос лишь в том, насколько на отрасли отразятся политические проблемы.

Мария Коваценок

В печатной версии название материала – “Патриотическая вертикаль” (журнал “Строительство и городское хозяйство”, № 160, сентябрь, 2015 г.)

Похожее