

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ КОРПОРАЦИЯ СТРОИТЕЛЕЙ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ»

Вид 23.2. Вверх или вниз?

С КАЖДЫМ ГОДОМ КОЛИЧЕСТВО НОВОСТРОЕК В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ РАСТЕТ. ВМЕСТЕ С ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ УВЕЛИЧИВАЮТСЯ ОБЪЕМЫ ЛИФТОВОГО ХОЗЯЙСТВА, НЕ ГОВОРИМ УЖЕ О ЧИСЛЕ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ РЕГУЛЯРНО ПОЛЬЗУЮТСЯ ВЕРТИКАЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ. АКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИФТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ ЗАСТАВЛЯЕТ УДЕЛЯТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ КАЧЕСТВУ ИХ УСТАНОВКИ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ. ОЧЕВИДНО, ЭТИМ МОЖНО ОБЪЯСНИТЬ ТОТ ФАКТ, ЧТО ПРИ ВХОЖДЕНИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СИСТЕМУ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ МОНТАЖ ЛИФТОВ БЫЛ ВЫДЕЛЕН В САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ВИД РАБОТ, НА КОТОРЫЙ НЕОБХОДИМО ПОЛУЧЕНИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА О ДОПУСКЕ.

ВАРВАРА СЕДЕЛЬНИКОВА

Если бы на лифтах можно было передеваться не только этажами, но и по городу, то, пожалуй, к автомобильным пробкам прибавились заторы из вертикального транспорта. Посудите сами, по состоянию на конец 2011 года в России насчитывалось более 500 тысяч лифтов, из них более 400 тысяч – пассажирских, около 46 тысяч – грузовых и более 9 тысяч – бытовых. Ежедневно лифтами пользуется 95 млн. человек! Но, нажимая кнопку нужного этажа, большинство наверняка не придадут значения тому, насколько безопасен этот вид транспорта. В подсознании каждого глубоко засело: мой дом – моя крепость, а поскольку согласно закону для горожанина дом не ограничивается территорией квартиры, то мы уверены, что в своем доме с нами ничего не случится. А может, напрасно? Примерно 35% подъемных механизмов, которые эксплуатируются в стране, давно выработали свой ресурс, то есть ориентировочно каждый третий лифт находится в нерабочем состоянии. Они уже не соответствуют современным требованиям безопасности, ресурсо- и энергосбережения, пожаробезопасности, а также не доступны для маломобильных групп населения.

– В 1970-1980-е годы в большинстве российских городов было развернуто масштабное строительство, – рассказывает представитель ООО «Еонессис» (членская организация НП «СКС»), – Именно тогда стали возводить в большом количестве многоквартирные дома, поэтому основную долю лифтового хозяйства сегодня составляют подъемные механизмы еще тех времен. Лифты, которые были установлены в 1980-х, самаркандского производства, очень надежные, но у каждого механизма густь даже самого крепкого есть предел действия. Часть из них работает на грани своих возможностей, часть – давно пора на пенсию отправлять.

АРИФМЕТИКА ЗАМЕНЫ

Вопрос обновления парка вертикального транспорта приобрел особую остроту два года назад, когда вступивший в действие в октябре 2010 года технический регламент «О безопасности лифтов» обозначил, что в течение пяти лет необходимо демонтировать и заменить на новые более 150 тысяч лифтов в жилых многоквартирных домах. Но модернизация лифтового хозяйства страны – акция весьма затратная: один лифт обходится минимум в 1,3 млн. рублей. При условии, что Жилищным кодексом РФ определено: лифт – общее имущество собственников жилых помещений, и бремя по замене и содержанию возлагается на плечи жильцов. Естественно, в таких условиях люди будут в первую очередь руководствоваться желанием сэкономить, а экономия в подобном рода случаях может привести к необратимым последствиям. По оценкам экспертов, сейчас на рынке насчитывается около 35% лифтов неизвестного производства. Монтируют такие изделия, как правило, фирмы-однодневки.

И только в некоторых регионах, по данным мониторинга Министерства регионального развития РФ, есть специальные программы, ориентированные на модернизацию лифтового хозяйства, то есть собственники жилья один на один со старыми лифтами не остаются. В их числе Красноярск. Согласно последним данным, в жилом секторе нашего города насчитывается около 6500 лифтов, и более девяти сотен из них нуждается в замене.

Замена старых лифтов на новые в краевом центре началась в 2004 году. Сначала эта работа велась в рамках муниципальной программы, затем федеральной. В 2011 году было заменено 149 лифтов на средства, выделенные на капитальный ремонт жилья Фондом содействия реформированию ЖКХ, деятельность которого продлена до 2015 года включительно. На начало 2012 года требовалось заменить уже 1222 лифта, выработавших срок службы. Но в программу по капитальному ремонту жилья на 2012 год была заложена замена всего 150 лифтов в Красноярске. Одновременно в 2012 году примерно такое же количество эксплуатируемых лифтов выработает свой ресурс.

Таким образом, количество лифтов, отслуживших и подлежащих замене, останется неизменным. Эксперты считают, для решения вопроса полной замены лифтов, отработавших назначенный срок службы, до 2015 года включительно, с учетом динамики роста количества лифтов, которые будут выработывать 25-летний срок службы, необходимо ежегодно заменять по 488-489 лифтов.

Если взглянуть на ситуацию по стране, то за 2009-2010 годы в рамках капитального ремонта жилых многоквартирных домов с финансированием за счет региональных, муниципальных бюджетов и средств жителей удалось заменить и модернизировать немногим более 15 тысяч лифтов, что позволило лишь компенсировать ежегодный прирост отработавших лифтов.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЙ ПРОБЛЕМ

Вопрос качества в области лифтостроения и монтажа приобретает особое звучание в условиях того, что в законодательстве за исключением вышеупомянутого технического регламента по части эксплуатации данного вида механизмов большой пробел, и нет документов, которые регламентировали бы этот процесс. К тому же Ростехнадзор в приказе от 16 ноября 2011 года вывел из состава опасных производственных объектов лифты, относящиеся к жилищному фонду. Лифты же, относящиеся к производственным и офисным зданиям, в списке особо опасных объектов остались.

Более того, поскольку лифты теперь не относятся к опасным производственным объектам, то в соответствии с Федеральным законом № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» на них не распространяется правило обязательного страхования. Таким образом, случившее падение лифта или другое ЧП, с ним связанное, компенсировать потерю здоровья или имущества гражданину никто не будет.

При этом так или иначе лифтами занимается примерно десять ведомств, но ни один чиновник, по сути, не курирует этот сегмент. Те, кто непосредственно связан с производством и монтажом подъемных механизмов, возлагают большие надежды на законопроект о вертикальном транспорте, который бы прописал четкие правила поведения на рынке. В кулуарах Государственной Думы РФ проект этого документа в общих чертах уже сформирован, но когда он получит четкую формулировку и когда будет принят – вопрос пока без ответа.

В такой ситуации возрастает роль саморегулируемых организаций в части контроля компаний, которые занимаются монтажом, производством лифтового оборудования. Жесткие требования к кадровому составу и прочим аспектам в работе позволят поддерживать дисциплину в среде лифтовиков и ликвидировать с рынка недобросовестные компании.

СВОИ СРЕДИ ЧУЖИХ

Можно предположить, что раз в сфере регулирования этого сегмента рынка присутствуют некоторая разобщенность и нечеткость, то и положение дел внутри профессионального сообщества должно быть покрыто неким слоем нестабильности. Кто производит лифты? Кто их монтирует и поддерживает в надлежащем состоянии?

По данным Национального лифтового союза, в 2011 году в России введено в эксплуатацию около 24 тысяч лифтов. Особенно примечательно, что 68,5% из них отечественного производства.

На Красноярском рынке можно встретить как российские, так и зарубежные лифты. Практически все компании, которые занимаются монтажом лифтового оборудования, сотрудничают в равной степени и с отечественными производителями, и с иностранными. Правда, красноярцы уверены, как бы ни были хороши лифты-иностранцы, нам необходимо наладить стабильное лифтовое производство в регионе.

– Иностранцы производители заинтересованы в первую очередь в продвижении в России собственного бизнеса, поэтому мы обязаны поддерживать отечественного производителя, создавая достойных конкурентов зарубежным коллегам, чтобы не зависел от них, – считает представитель ООО «Еонессис». Но самое печальное, что тормозит отечественное лифтостроение коллеги-проектировщики.

– В Советском Союзе был альбом заданий для проектирования лифтовых шахт, в которых прописывались габариты шахты, дверного проема и так далее. Но в нем не было указаний: в каком-то типе здания необходимо устанавливать только такую модель лифта и никакую другую. Заказчик выбирал самостоятельно, какой лифт устанавливать, – поясняет Анатолий Попик, главный инженер Восточно-Сибирского ЗАО «Союзлифтомонтаж» (членская организация НП «СКС»). – Сейчас же проектировщики закладывают конкретную модель лифта в проект. Объяснений, на мой взгляд, такому положению дел несколько. Во-первых, коллеги не очень активно интересуются новинками в области лифтостроения, во-вторых, они привыкли идти по накатанной и использовать то, что знают, и то, что проще. Очень показателен в этом смысле случай с фирмой «ОТИС». Она в свое время разработала спецпрограмму достаточно немалословную, которая помогала в проектировании и разнесла эту программу по мастерам. В результате по многим проектам был заложен лифт ОТИС.

Заказчик обычно хочет получить результат качественный, но не слишком затратный, поэтому порой проекты по частям дорабатываются-перерабатываются в разных мастерских. Другое дело бюджетные объекты. Здесь нельзя отступать от

документации. И никого не интересует, что можно подобрать более дешевый отечественный аналог того же лифтового оборудования.

Красноярские лифтовики пытаются доказать на деле, что качество не всегда значит дорого. В 2009 году в краевом центре было начато производство малых грузовых лифтов. Тогда компания «Еонессис» выпустила четыре лифта, в 2010 году – уже 16, в 2011 – 67, а на октябрь 2012 года выпущено уже 78. Лифты красноярского производителя установлены в Ледовом дворце «Арена. Север», Академии биатлона, перинатальном центре, онкоцентре. Причем, в отличие от привозных аналогов, местные лифты гораздо дешевле. По словам Валерия Колупаева, если бы замену лифтов в жилищном фонде доверили им, это обошлось бы бюджету города наполовину дешевле.

Однако на пяти отечественным, красноярским, производителям наступают китайские, которые активно внедряются на рынок. Эксперты предупреждают: в данной ситуации нужно проявлять бдительность и не гоняться за дешевизной.

– Китайские производители демпингуют на рынке, предлагают достаточно широкий ассортимент. Но зачастую бывает, что рекламационные иски предъявить никому: компания сегодня есть, завтра нет, – предупреждает Председатель Совета НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА «САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ КОРПОРАЦИЯ СТРОИТЕЛЕЙ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ» Антон Глушков.

Хотя предвзятость относиться ко всем китайским производителям не стоит, огорчиваются эксперты.

– В доме, где я живу, установлен как раз китайский лифт, – делится генеральный директор ЗАО «ЛК «СканСорциум» Максим Суворов. – И надо сказать, что качество на нужном уровне. Если с отечественными сравнивать, то некоторые китайские лифты даже качественнее выполнены. Не нужно предвзято относиться к производителям из КНР. Ведь наряду с ширпотребом, который как раз и не отличается надежностью, есть хорошие бренды, зарекомендовавшие себя. Например, 99% эскалаторов и травалаторов в мире – производство Китая.

В поддержку коллег из Поднебесной высказываются и в «Союзлифтомонтаже». – Мы сотрудничаем с одним крупным китайским заводом. Конечно, они копируют с мировых производителей, берут их лучшие наработки, но быстро учатся тем самым и предлагают уже свои собственные варианты и технологии, – рассказывает главный инженер Анатолий Попик. – Отправляли наших монтажников к ним на учебу. Честно говоря, первый раз было не по себе от мысли, что мы едем учиться в Китай. Кстати, пять лет назад в строящейся пятиэтажке нужно было установить лифт. Конструкция предполагала только лифт, без машинного помещения. У нас на тот момент были трудности с такими моделями. Выход – заказывать лифт из Франции. В результате заказ обошелся бы в 3 млн. рублей! Мы предложили китайский аналог наших партнеров в разы дешевле и ничуть не хуже. До сих пор работает безотказно.

Если и дальше заниматься сравнением отечественного продукта с зарубежными аналогами, то стоит сказать, что иностранные производители выпускают пусть и качественное оборудование, но явно без учета нашего менталитета.

– У всех импортных лифтов нет блока охраны шахты. За рубежом не понимаем, зачем нормальному человеку лезть в шахту, если он не лифтер, конечно. Наши же производители, зная особую тягу русского человека что-нибудь разорвать или сломать, снабжают лифтовое оборудование всевозможными антивандальными приспособлениями, – рассказывает Максим Суворов.

– С лифтами, как в автомобиле: русские дешевле, но что-то не то, а зарубежные – дороже, но сделаны идеально. Да, зарубежные лифты хорошо, но нельзя не брать в расчет российские условия эксплуатации, которые радикально отличаются от европейских. В процессе строительства в шахту попадает много мусора. Приходится прочищать. Малейшая пылинка, и оборудование выйдет из строя, – говорит главный инженер Восточно-Сибирского ЗАО «Союзлифтомонтаж».

От западных коллег мы, безусловно, отстаем в техническом прогрессе. Показателен один факт: испанские лифтовики выпускают только 3-5% лифтов с верхним машинным помещением, и только для России. В Европе давно не проектируют такие варианты. Все оборудование расположено в шахте – это европейский стандарт в лифтостроении. Такие повсеместно используют в Москве и Санкт-Петербурге. Местные проектировщики уже работают с такими технологиями.

Постепенно мировые стандарты приходят и в нашу жизнь. В частности, в Норильске в зданиях сферы здравоохранения ЗАО «ЛК «СканСорциум» устанавливается вместо старых лифты, только без машинного помещения. Они проще в обслуживании. Осваивают членские организации НП «СКС», чья деятельность связана с лифтами, и производство подъемных устройств для маломобильных групп населения.

– Сейчас совместно со специалистами из ЗАО «Фирма «Кульбистрой» работает над новым видом лифта для серии 111-97, чтобы вход-выход был не с одной стороны, а с двух, что решило бы проблему передвижения между этажами людей с ограниченными возможностями, – делится представитель компании «Еонессис».

Но надо отдать должное отечественным производителям, с которыми, в частности, плотно сотрудничают красноярские монтажные компании, многое уже переняли у европейцев и стараются оперативно реагировать на любые изменения. Ведь если компания не сумела или по причине какого-то другого «не» современное решение не успела предложить, то ждать, пока ты это сделаешь, никто не будет. Закон конкуренции.

– В последние годы относительно лифтов изменились нормы: грузоподъемность, размерность, шумоизоляция и так далее. К примеру, такой крупный поставщик оборудования, в том числе для нашего города, как Могилевский завод, всегда старается быть на шаг впереди. Много изменений происходит в плане требований к бытовым лифтам. Если раньше были лифты только на 500 кг, то сейчас в Могилеве можно заказать лифт на 1275 кг для междурегия. Когда в 2010 году вступил в силу техрегламент по лифтам, Могилев первым перестроился под новые требования. На производстве не экономят. К тому же обычно практика показывает, что любые изменения в России – это отголосок изменений и существующих законов из-за рубежа, а поскольку Могилев работает и на Европу, то им подстроиться под новые отечественные нормы не составляет особого труда. Могилевский опыт рыночной гибкости весьма показателен и для нас, – рассказывает об опыте коллег Максим Суворов.

ПОД КОНТРОЛЕМ

Но мало смонтировать лифт. Важно правильно и качественно его обслуживать. – С заменой лифта на новый мы не повысим его безопасность, – рассуждает директор компании «Еонессис». – За счет замены оборудования на современное можно повысить уровень его надежности. Безопасность же зависит от пользователя, обслуживающей организации, аварийно-технической службы.

Этот вывод подтверждает статистика: в 2011 году уровень травматизма при эксплуатации лифтов – четыре несчастных случая со смертельным исходом. Причем три из четырех несчастных случаев произошли из-за некачественных действий персонала, обслуживающего лифты. Эксперты заверяют: качество технического обслуживания лифтов и объединенных диспетчерских систем, их эксплуатация владельцами организованы не на должном уровне. Лифты эксплуатируются с грубыми нарушениями требований Правил безопасности: неисправными приборами безопасности, с нерабочей двусторонней переговорной связью и т.д. На лифтах не проводятся плановые ремонты, а ремонтируют их лишь по графику текущей оценки технического состояния, при поломке или неисправности, по обращениям граждан. В этом отношении для России показателен опыт Южной Кореи, где уже на протяжении 17 лет работает информационно-аналитическая служба.

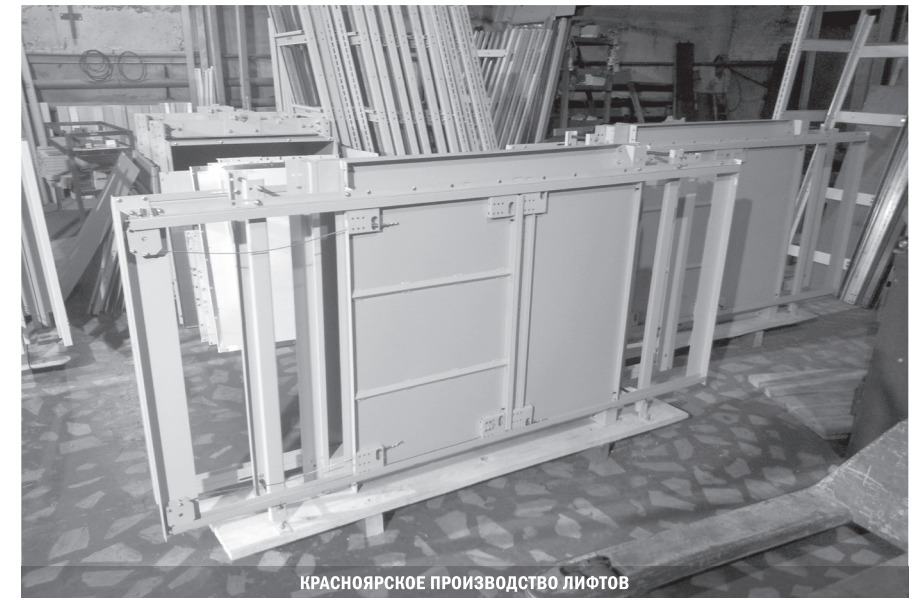
– Кореянский институт безопасности лифтов работает над информационной системой по поручению правительства Республики Корея, – рассказал в Национальном объединении строителей в Москве представитель делегации, заместитель генерального управляющего отдела повышения безопасности министерства государственного управления и безопасности Южной Кореи Йонги Ким. – Контроль над всей системой обслуживания находится в ведении KESI. По всей Корее установлено около 480 тыс. лифтов, при этом контроль над ними и их обслуживанием производится с помощью единой компьютерной системы. Каждый лифт имеет свой идентификационный номер, который можно прикрепить только тогда, когда лифт получает лицензию на эксплуатацию. Мы ввели систему контроля в 1994 году по инициативе института. В течение этих лет нами был собран большой объем информации, которая является нашей собственностью и нашим ноу-хау. Накопление такой информации позволяет определить состояние конкретно взятого лифта: сколько раз он ремонтировался, какие есть изъяны... Если данные подсказывают, что существует опасность того или иного характера, об этом информируют нужные органы. Система дает возможность не только предупредить неполадки, но и быстро провести спасательную операцию. При этом самое главное, что дает единая система, – это возможность получения информации для всех участников процесса – изготовителей лифтового оборудования, обслуживающих компаний и пользователей. При помощи такой информации можно снизить издержки управления. Все это благоприятствует экономическому состоянию государства и общества. Такая единая система под силу только государству. Поэтому российским лифтовикам стоит также обратиться к сотрудничеству с подобной инициативой.

Если анализировать положение дел в Европе, то там производители делают акцент не на продажах, а на комплексном обслуживании лифтового оборудования. Так же, как автодилеры, которые продают автомобили с минимальной маржой, а потом за счет обслуживания получают прибыль.

В России же давно никто, по сути, не занимается централизованно диспетчеризацией лифтового хозяйства. С перестройкой развалился единый подход, система. – Раньше была монополия в лифтовом хозяйстве: мы монтировали лифты по городу и краю, а коллеги из «Востокилифта» занимались техобслуживанием всех лифтов. В 1990-е годы это предприятие обанкротилось. Вместо мощной единой структуры образовались более мелкие организации. У «Востокилифта» была своя база, фонд запчастей, единая диспетчерская, все было централизованно, – вспоминает Анатолий Попик, главный инженер ЗАО «Союзлифтомонтаж».

Сейчас лифтовой комплекс разьединен.

– Надежность лифтов обеспечивается высокой технологичностью. И любая высокая технологичность исправно и хорошо работает при правильной эксплуатации, правильном гарантийном обслуживании, но это же является на сегодня



КРАСНОЯРСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЛИФТОВ



БУДУЩИЙ ЛИФТ

и слабым звеном, – говорит Антон Глушков, Председатель Совета НП «СКС». – За рубежом это стоит в главе угла, то есть компания, которая поставила оборудование, обязана осуществлять техническую инспекцию. У нас ситуация иная. Видимо, из-за того, что ответственные лица на каждой стадии разные: на стадии строительства – заказчик, на стадии эксплуатации – управляющая компания.

Хотя справедливости ради стоит сказать, что попытки привести к единому знаменателю были. В рамках ГО и ЧС проводилась работа по единой диспетчеризации, но единых требований по единой диспетчеризации нет. Недавно был создан информационно-аналитический центр в России, но он может предоставить данные только по недавно выпущенным лифтам. По мнению некоторых представителей строительного сообщества, было бы полезно развить такой подход до такого уровня, как в Корее. Но есть и противоположная точка зрения.

– Сколько полезной информации от мониторинга получим? Мы давно занимаемся предупреждением аварий. Правда, в отличие от корейцев, не объединяем это в единую систему. Работаем локально. Мы быстрее пользователя узнаем о ЧП. Эти корейцы еще позавидуют нас, как и немцы – у них вообще нет такой системы, как диспетчерская связь, – говорит специалист ООО «Еонессис».

ШТУЧНЫЙ ТОВАР

Но даже если у нас и получится создать чисто техническую такую же систему мониторинга за лифтовым хозяйством, как в Корее, то сравняться по уровню обслуживания лифтов – дело не ближайшей перспективы. В российском строительстве острая отраслевая проблема – кадры.

Если оценивать ситуацию на нашем рынке в целом, то в крае представлены только два сегмента компаний.

– У нас либо крупные организации, которые ведут свою историю с советских времен, либо мелкие компании, недавно возникшие. Как раз молодые организации в докризисное время не успели накачать мускулы, и положение дел у них не очень стабильное – не хватает оборотных средств, вроде бы они переманили высококвалифицированных специалистов, но те не привыкли работать на малых объемах, а больших новый работодатель обеспечить не может. У крупных организаций, в свою очередь, наблюдался отток персонала, – комментирует положение дел на рынке кадров Антон Глушков. – У нас, увы, нет прослойки средних организаций, которые бы умели работать с современными материалами, которые бы могли оперативно принимать мелкие проектные решения, имели бы свои конструкторские группы – ни одна инженерная организация без своей конструкторской группы полноценно работать уже не может. И крупные, и мелкие организации в этот сегмент стремятся попасть: крупные поняли, что они должны быть более диверсифицированы, мелкие набирают обороты. В целом же местный рынок строительных услуг Красноярского края самодостаточный. Мы экспортоориентированный регион: работаем не только на территории края, но и на объектах в других регионах – Сочи, Владивосток и др. Можно констатировать значительный отток «инженеров» из Красноярска на Север – Ванкор, Богучаны, Норильск. Но, в принципе, вся потребность городского рынка закрывается местными организациями.

Если же начать разбираться более детально, выясняется, чего стоит местным лифтовикам удерживать занятые позиции.

– Кадровый вопрос достаточно остро стоит, – сетует Максим Суворов. – Сфера достаточно узкая, и найти специалистов крайне сложно. Прежде чем начать работать с испанским оборудованием, наши специалисты прошли обучение в Китае. Надо сказать, что испанские коллеги очень комплексно подходят к вопросу обучения: со всеми новинками регулярно знакомят деловых партнеров, организуют семинары и так далее.

Условия для обучения есть, но где найти желающих заниматься тяжелой, опасной и сложной работой?

– Электромехаников еще можно найти, их обучают в городе, а вот монтажников практически никто не учит, вот они штучный товар. В Красноярске нет учебных заведений, где бы готовили таких специалистов. Выходим из ситуации мы следующим образом: даем объявление, набираем людей, которых обучаем непосредственно на объекте. Они сдают экзамены, – рассказывает главный инженер Восточно-Сибирского ЗАО «Союзлифтомонтаж». – Раньше к нам приходили пять-шесть человек, из которых один оставался монтажником работать. Сейчас еще хуже – из десяти только один остается. Кого-то не устраивает зарплата, да и условия труда – летом жарко в шахте, зимой холодно, работа в закрытом пространстве, некоторая небезопасность. Но ведь это все же стройка! К тому же конкуренция возрастает. Молодые компании переманивают кадры. Бывает, уходит от нас, но что-то на новом месте не заладилось, а вернуться ребятам уже как-то неудобно. Вот и получается, что тратятся силы и время на то, чтобы вырастить себе конкурентов.

Молодежь еще и потому не хочет заниматься лифтами, что объемы работ распределяются не равномерно, а скачкообразно. Иногда заказчики в лице строительных компаний просят смонтировать лифт за две недели, а до этого молчат месяцами. Да и в целом, отмечают лифтовики, над улучшением взаимоотношений с генподрядчиками надо поработать.

– Есть крупные застройщики, которые пошли по пути тендеров: кто дешевле будет готов поставить и смонтировать оборудование, с тем и будем иметь дело. Но это не вариант. Например, были случаи, когда дам уже стоит, уже нужно монтировать лифты, а застройщик только тендер собирается проводить. Хорошо, если компания выиграет тендер. Но ведь оборудование уже нужно заказать на заводе. Хорошо, если заказали. Выходит порой, что оборудование не вписывается в проект. Начинается переделка шахты, дверных проемов... Во времена СССР строители, прежде чем начинать строить дом, приносили чертежи будущих домов нам, мы их проверяли, выдавали свои замечания, а когда начинали строить дом, мы отправляли прорабов на объект, которые контролировали процесс, – продолжает Анатолий Попик.

В условиях, когда все отечественные заводы перегружены заказами, тема плановых заказов «заранее» приобретает актуальность.

– Если раньше могли поставить лифт за 30-40 дней, то сейчас завод не подписывает договор меньше чем на срок 60 дней, – поясняет Максим Суворов. – Такая ситуация связана, в первую очередь, с тем, что идет активная замена лифтов в Москве и Санкт-Петербурге. Присутствует некая спешка, но это не на руку. Ведь лифт – это технически сложное оборудование, которое требует внимательного подхода к монтажу. А зачастую получается так, что заказчики обращаются со срочными заказами: в октябре они получили деньги на лифты, а до конца года им уже нужно эти средства освоить.

Желание сэкономить, которое присуще всем бизнесменам, порой выходит боком.

– На рынке появляются компании, которые роняют цену на 20-25%. С ними охотно заключают договоры застройщики. Они поставляют оборудование, а им его даже хранить негде. В итоге лифты стоят прямо на стройплощадке. У них нет и хороших специалистов. Нередки случаи, когда застройщики обращаются в компании с именем и опытом, с тем чтобы они переделали работу тех, кто сделал «выгодное» предложение, – сетует представитель компании «Союзлифтомонтаж».

В такой ситуации строители должны понимать, что желание сэкономить, а потом продать дороже может привести не только к увеличению трат и сроков реализации проекта, но и к более глобальным проблемам. Лифт был и остается источником повышенной опасности, как ни крути. Здесь опасно всегда, когда идет монтаж, пусконаладка, когда кабины начинают пользоваться люди. И в этой связи принципиально важно приобретать только качественное оборудование у проверенных поставщиков, а к работе привлекать высококвалифицированных специалистов, которые гарантированно качественно выполнят монтаж лифтового оборудования.