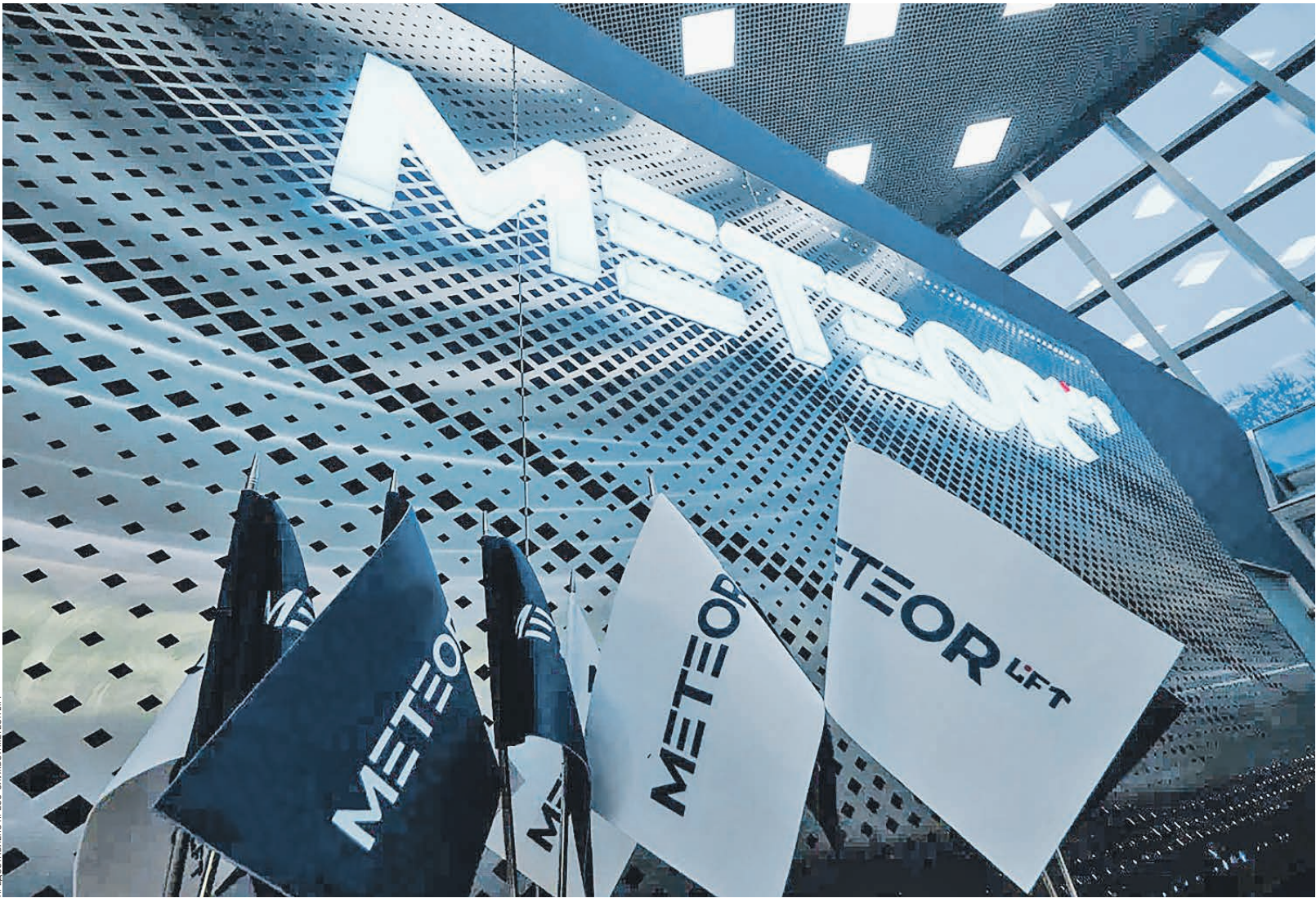


Движение вверх

Покупка российского бизнеса крупнейшего мирового производителя лифтового и эскалаторного оборудования Otis холдингом S8 Capital стала одной из самых заметных сделок в России в последнее время. Переход к новому владельцу двух заводов с сопутствующими активами и технологиями потребовал не только перезапуска производства, но и масштабного ребрендинга, в результате которого появился новый игрок в сегменте под названием METEOR Lift.

— ребрендинг —

Необходимость переименования компаний Otis в России была одним из условий сделки по покупке российских активов мирового лидера на рынке лифтового и эскалаторного оборудования Otis Elevator Company многопрофильным холдингом S8 Capital. Сделка была закрыта 27 июля 2022 года. В нее вошли три компании: ООО «ОТИС Лифт», которое отвечало за работу лифтового завода в Санкт-Петербурге и региональной сети подразделений компании, АО «МОС ОТИС», отвечавшее за работу в Московском регионе, и ЗАО «Щербинка ОТИС Лифт», управлявшее производством лебедок в подмосковной Щербинке. Сейчас эти компании работают под названиями «Метеор Лифт», «Метеор Лифт Москва» и «Метеор Лифт Щербинка» соответственно.



Требования к новому бренду
По условиям соглашения покупателем активов американской компании Otis требовалось изменить не менее 75% названия. Как рассказывают в METEOR Lift, поиск нового бренда METEOR Lift шел на протяжении шести месяцев: из 400 названий, предложенных на начальном этапе сотрудниками предприятия, в финал вышло 20 вариантов. Два названия — «METEOR» и «Лифт» — победили в результате нескольких отборочных этапов.
С 27 января 2023 года продукция и услуги компании во всех регионах РФ предоставляются под новой торговой маркой METEOR Lift.

«Метеор — в переводе с древнереческого „парящий в воздухе“ — явление, ради которого человек всегда поднимал взгляд к небу,— поясняет директор по стратегическому маркетингу METEOR Lift Денис Дрягин.— Это сочетание скорости, впечатляющего зрелища и головокружительных возможностей, для встречи с которыми нужны наука и технологии. Выше только звезды».
Одно из ключевых условий сделки между Otis Elevator Company и S8 Capital — продолжение поставок оригинальных компонентов, необходимых для производства. Это позволило компании METEOR Lift сохранить технологии, обеспе-

чить непрерывность производства, а также продолжать предоставлять услуги по техническому обслуживанию оборудования клиентам компании в полном объеме. Прием новых заказов был возобновлен уже через два дня после покупки бизнеса S8 Capital. «Завод продолжает работать под управлением нового собственника, сохраняя ритмичность работы и, самое главное, рабочие места. Сейчас мощности российских игроков позволяют полностью обеспечить потребность российского рынка для высотных домов до 40 этажей со скоростью движения до 2,5 метра в секунду»,— подчеркнул глава Минпромторга Денис Манту-

ров в ходе визита на предприятие во время его перезапуска.
Сегодня предприятие работает круглосуточно семь дней в неделю на полной мощности 10 тыс. единиц в год с возможностью увеличения выпуска до 15 тыс. Штат производственного персонала компании с момента смены владельца вырос на 16%, и набор новых сотрудников продолжается.
Побывав на заводе и глава Минстроя РФ Ирек Файзуллин. Посетив предприятие в феврале 2023 года, он отметил, что восстановление производства лифтового оборудования и обеспечение качественного сервисного обслуживания на уровне международных стандартов крайне важны

для российской строительной отрасли в текущих условиях.
Бизнес-стратегия нового лифтового бренда
Цель METEOR Lift — увеличить долю присутствия на российском рынке за счет производства, монтажа и обслуживания безопасной и качественной продукции, обеспечивающей потребности российского рынка. В коммерческом сегменте компания намерена покрыть не менее 75% потребностей, закрыв всю продуктовую линейку: от стандартных лифтов для жилья в ценовых сегментах от эконома до премиума до высокоскоростных, а также эскалаторов и пассажирских конвейеров.
В тех сегментах, для которых METEOR Lift пока еще не производит необходимое оборудование в России, компания работает в кооперации с ведущими производителями из дружественных стран. В 2023 году METEOR Lift заключила эксклюзивное соглашение с китайской Xizi Elevator Company на дистрибуцию всей линейки, включая скоростные и высокоскоростные лифты, а также эскалаторы, пассажирские конвейеры и отдельных компоненты.
Не забывают в METEOR Lift и про локализацию производства: по отдельным продуктам она уже составляет 90%. В ближайших планах компании — разработка современных цифровых инструментов, которые позволят собирать в единую базу данных всю информацию в ходе жизненного цикла оборудования и предупреждать поломки, тем самым сделав системы вертикального транспорта безопаснее для пользователей. Отвечать за развитие цифровизации российской лифтовой отрасли, а также повышать ее технологическую устойчивость будет собственный научно-производственный центр НИП «Метеор Лифт». В рамках гранта Минпромторга, полученного по результатам открытого конкурса, METEOR Lift уже приступил к разработке частного преобразователя, который сегодня производится только за рубежом. Конечная цель проекта — полный отказ от импорта этого критически важного компонента.
Антон Степанов

METEOR Lift партнерство

— мнение —

В преддверии главного экономического события страны ПМЭФ-2023 руководители министерств, профильных ассоциаций, девелоперских и строительных компаний поделились с Review своим экспертным мнением о развитии лифтовой отрасли России, партнерстве, надежных компаниях-поставщиках и METEOR Lift, ответив на волнующие всех вопросы: какая конъюнктура сложилась в российской лифтовой отрасли в 2023 году, какие задачи и возможности есть у производителей лифтов сейчас? Как будет развиваться отрасль в 2024 году, какие факторы окажут наибольшее влияние на развитие?

Михаил Иванов, заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации:
— В 2022 году конъюнктура лифтового рынка России сильно изменилась: в начале года ушли многие иностранные поставщики, освободились дополнительные рыночные ниши. Одно из направлений, на котором мы фокусируем внимание,— это сегмент высокоскоростных лифтов. В целом сегодня рынок не испытывает дефицита в лифтах — мощности российских заводов, а их более 20, позволяя полностью обеспечить потребность в лифтах со скоростью до 2,5 м в секунду, что составляет 99,7% всего рынка.
За прошлый год проделана значительная работа по поиску новых поставщиков, перестройке логистических цепочек, и сейчас можно говорить о постепенном восстановлении лифтового рынка России. Важно отметить, что количество российских игроков за последний год не уменьшилось, даже появились новые перспективные компании с амбициозными целями, которые го-

тovy инвестировать и развивать отрасль, например METEOR Lift, входящий в тройку ведущих производителей лифтов и занимающий 13% российского рынка по итогам 2022 года. Кстати, с конца прошлого года на предприятии организовано серийное производство лифтов повышенной грузоподъемности, позволяющее закрыть половину потребности рынка в таком оборудовании.
На рынок приходят и иностранные партнеры из дружественных государств, ведется активная работа по импортозамещению технологий и компонентов. Не забываем и про нормотворчество: корректируем законодательство, чтобы обеспечить качественное сервисное обслуживание лифтового и эскалаторного оборудования на уровне международных стандартов.

Ирек Файзуллин, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации:
— Несмотря на сложности, которые возникли в 2022 году, российские производители постепенно восстанавливают свои позиции на рынке, находят новых поставщиков, развивают собственные продукты и технологии.
Восстановление производства лифтового оборудования и обеспечение качественного сервисного обслуживания на уровне международных стандартов крайне важно для российской строительной отрасли в текущих условиях. Особую роль здесь играют предприятия, чья работа направлена в том числе на реализацию указаний президента и правительства РФ по восстановлению российского промышленного производства и логистических цепочек поставок для смежных отраслей. Вместе с тем в целом в лифтовой отрасли после ухода зарубежных компаний образовалась ниша для российских производителей и расширения мощностей уже имеющихся

производств. При этом особое внимание должно уделяться безопасности и развитию возможностей для проведения предварительных испытаний производимой продукции.
В то же время важной задачей, которая формирует задел для развития предприятий, является замена оборудования в рамках капитального ремонта. Традиционно важная роль отводится вопросу безопасной эксплуатации. Лифты — это связующее звено любого здания, поэтому они нуждаются в постоянных профилактических осмотрах и качественном сервисном обслуживании.

Петр Харламов, исполнительный директор Национального лифтового союза, генеральный директор Российского лифтового объединения:
— В настоящий момент оснащение лифтовым оборудованием возможно исключительно силами российских производителей. Компании производят продукцию в масштабных объемах, что полностью покрывает весь необходимый спрос в РФ. Сложившаяся ситуация для российских производителей дает большие возможности для роста и развития.
Можно выделить два направления работы производителей: замена устаревшего оборудования и новое строительство. Настоящее положение позволяет рассматривать развитие высокоскоростных лифтов со скоростью от 2 до 4 м/с. В данный момент в части обеспечения рынка таким типом вертикального транспорта есть определенная необходимость использовать импорт из дружественных стран, в частности совместные проекты с китайскими и турецкими производителями. Но российские компании делают многое в части импортозамещения компонентной базы, в том числе для высокоскоростных лифтов.
Одна из таких компаний — новый, сильный игрок лифтовой отрасли страны — METEOR Lift. Локали-

зация продукции, разработка новых технологий и цифровизация производства и сервиса — одно из стратегических направлений компании. Первым примером такой работы станет создание критически важного компонента лифта — частотно-преобразователя, который сегодня производится только за рубежом. Организация выиграла открытый конкурс Министерства промышленности и торговли РФ на получение субсидии на проведение НИОКР по его разработке. Конечная цель программы — полный отказ от импорта частотных приводов и повышение технологической устойчивости лифтовой отрасли в России, которая станет более независимой от международных поставок, будут созданы новые рабочие места и снизится себестоимость компонента, так как не нужно будет тратить средства на международную логистику. В итоге сыграют российские пользователи лифтов и общество в целом.

Олег Никандров, президент Евразийской лифтовой ассоциации (ЕЛА):
— Мы объединили в ассоциации (ЕЛА) крупнейших производителей с целью плодотворного сотрудничества под эгидой Министерства промышленности и торговли РФ. Консолидация крупных предприятий с российскими разработчиками и производителями комплектующих станет надежным фундаментом для создания отечественной конкурентной базы комплектующих. В данный момент можно выделить три главных вопроса в сегменте. Расширение российского рынка лифтов в связи с увеличением количества лифтов, подлежащих замене, а также потребности при новом строительстве. Поощрительные экономические меры. Возможное предоставление государственных субсидий и льготного кредитования. Импортозамещение и локализация производства.

В отношении последнего пункта члены ЕЛА, ведут большой блок работы. Особо в этом направлении хотелось бы отметить METEOR Lift. Уровень локализации по продукту компании, реализуемому в рамках замены устаревшего оборудования, сегодня составляет 90%. Это делает данное оборудование конкурентоспособным по цене и гарантирует ритмичность поставок, что важно как при планировании работ по капитальному ремонту, так и при застройке новой недвижимости.

Станислав Николенко, первый заместитель генерального директора ГК ТОЧНО:
— За многолетнее сотрудничество в рамках поставки подъемного оборудования мы оценили высокое качество производства METEOR Lift. С 2018 года приняли решение расширить сферы взаимодействия, добавив на весь объем лифтов монтажные работы профессиональной командой технических специалистов компании, ведь главный приоритет компании — безопасность. В рамках пакетного соглашения поставляется оборудование для наших объектов в трех крупнейших городах региона: Новороссийск, Краснодар и Сочи. Сейчас впервые для нашего нового объекта специалисты компании разработывают предложение по исполнению кабин лифта в инновационном дизайне, чтобы они стилистически и композиционно соответствовали жилым комплексам. Мы ценим индивидуальный подход и высокую экспертизу команды, которая после ребрендинга продолжает традиции надежного производителя лифтового оборудования.

Андрей Шадрин, директор ГК «Инсити»:
— METEOR Lift — одна из немногих компаний отрасли, которая оказывает полный цикл услуг. По всем нашим проектам мы выбираем ком-

плексное взаимодействие, включающее в себя производство, монтаж и техническое обслуживание систем вертикального транспорта. Для нас, как для застройщика, важно доверить одному партнеру весь спектр работ. Сроки своевременной сдачи объекта являются одним из самых острых вопросов в работе застройщика и напрямую зависят от квалификации технических специалистов. Команда компании качественно и точно в соответствии с графиком монтирует подъемное оборудование, а также имеет самую широкую географию в России по монтажу и техническому обслуживанию.

Сергей Титаренко, вице-президент Группы «Эталон» по региону Санкт-Петербург:
— METEOR Lift — наш надежный партнер, успешное сотрудничество с которым измеряется уже десятилетиями. После ребрендинга сохранились прежняя высококвалифицированная команда и преемственность в следовании самым высоким международным стандартам качества. Нам хорошо знаком завод компании в Санкт-Петербурге, который является примером воплощения самых современных и передовых технологий производства. Обращаясь к коллегам с задачей любой сложности и масштаба, мы всегда знаем, что для наших объектов найдется лучшее решение как по подбору лифтового оборудования, так и по его безупречной реализации. Наше доверие к качественному исполнению заказов полностью оправданно профессиональной командой сотрудников, благодаря чему география нашего взаимодействия постоянно расширяется. В данный момент сотрудничество Группы «Эталон» с компанией продолжается в двух столицах нашей страны: Москве и Санкт-Петербурге, но мы не останавливаемся на достигнутом и в перспективе рассматриваем совместную работу в наших новых регионах присутствия.

Review Лифтовая отрасль

«Мы ставим перед собой цель остаться компанией номер один на российском рынке»

В первом квартале 2023 года производство лифтов в России выросло в годовом выражении на 5%, что позволяет участникам рынка рассчитывать на восстановление спроса. А крупные производители лифтового оборудования, такие как METEOR Lift, растут быстрее рынка и уже планируют расширение модельного ряда и мощностей. О перспективных направлениях бизнеса, конкурентных преимуществах, ребрендинге и потенциале лифтовой отрасли Review рассказал гендиректор METEOR Lift **Игорь Майоров**.

— **первые лица** —

— Как удалось развить производство METEOR Lift после перезапуска и смены собственника? Какие результаты ожидаете от первого полугодия 2023 года?

— Смена собственника произошла 27 июля прошлого года, и с тех пор уже достигнуты очень хорошие результаты. Мы практически сразу, через два дня после перехода в новую структуру, холдинг S8 Capital, возобновили прием новых заказов. И несмотря на то что часть привычных корпоративных инструментов была отключена, стратегические работы S8 Capital в области цифровизации и IT-решений позволили нам в сжатые сроки возобновить продажи нового оборудования.

Можно с уверенностью сказать, что результаты первого полугодия будут очень успешными: мы прогнозируем, что наш завод в Санкт-Петербурге произведет на 60% больше лифтов, чем за аналогичный период прошлого года. Мы видим доверие, которое демонстрируют клиенты к бренду METEOR Lift. Портфель заказов хорошо насыщен и позволяет загружать производственные мощности так, что завод работает 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Мы практически вышли на максимальную историческую мощность по объемам производства лифтов.

Это удалось как за счет получения большого количества заказов на традиционном для нас рынке нового строительства, так и усиления позиций на рынке замены отслужившего свой срок лифтового оборудования. Это тот вид бизнеса, который управляется фондами капитальных ремонтов, где мы стали более активно работать после перехода в новый статус. В России уделяется много внимания замене старого лифтового фонда на новый, что, конечно, очень важно. Лифт — та система, которая должна функционировать согласно всем стандартам безопасности. Все функции должны работать качественно и бесперебойно, чтобы обеспечить пассажирам безопасную эксплуатацию.

— У вас есть задача довести долю бизнеса замены лифтов до определенного показателя в объеме выручки?

— Раньше на этот бизнес приходило меньше 10%, сегодня мы рассчитываем, что направление будет формировать не менее 20% оборота, а может, и больше. Будет зависеть от

который в России составляет 25 лет. И по мере истечения этого срока готовы эти лифты заменять на новые.

С точки зрения производственного процесса, процедур по обслуживанию и монтажу ничего не менялось. Сохранены все технологии, все методы, что были внедрены на нашем заводе за последние десять лет. Наш завод построен по самым современным стандартам с учетом принципов бережливого производства. У нас внедрены конвейерные методы, что позволяет лифт произвести очень быстро, с контролем качества, бережливым расходом материалов.

И наша продукция уже имеет достаточно высокую степень локализации. В зависимости от комплектации лифта используется от 75% до 90% российских компонентов. Это гораздо выше, чем на современных российских автомобильных заводах. Однако есть часть компонентов, которые все еще импортируются, и нашей задачей сегодня является локализация этих компонентов в России либо на своем производстве, либо на способных на это других предприятиях. В частности, это касается

Самая главная, фундаментальная цель состоит в том, чтобы повысить технологическую устойчивость лифтовой отрасли России

микроэлектроники, частотных приводов или частотных преобразователей, некоторые систем безопасности лифтов.

— А какие цели у локализации? Снизить риски, связанные с нестабильным импортом, или улучшение себестоимости?

— Здесь преследуется сразу несколько задач. Самая главная, фундаментальная цель состоит в том, чтобы повысить технологическую устойчивость лифтовой отрасли России. Сделав так, чтобы мы меньше зависели от импорта, геополитических рисков, колебаний валютных курсов.

Например, частотные преобразователи стали уже стандартом для российской лифтовой отрасли. Даже в проектах замены старого лифтового фонда устанавливаются лифты с частотными преобразователями. Этот компонент дает плавный пуск, плавное торможение, то есть комфорт для пассажиров, а также обес-

печивает высокую точность остановки — в пределах 3 мм между полом кабины и порогом шахты, а это вопрос безопасности. Частотный привод позволяет экономить электроэнергию, которая расходуется в зависимости от загрузки лифта. Однако несмотря на то что оборудование стало стандартом для отрасли, все частотные преобразователи импортируются. И, конечно, мы должны реализовать проект, позволяющий этот импорт заместить.

METEOR Lift уже занялся этим проектом. Компания выиграла открытый конкурс Министерства промышленности и торговли РФ по локализации частотного преобразователя в России. Весь проект оценивается в 143 млн руб. Две трети из этой суммы финансируется министерством, одна треть — METEOR Lift. Запуск производства планируется через три года. Разработка ведется с компанией «Итэлма», одним из самых успешных и передовых предприятий российской электротехнической промышленности.

И когда мы локализуем частотные преобразователи, это будет полезно не только для нашей компании, но и для российской лифтовой отрасли в целом, которая станет более независимой от международных поставок. Второй важный момент —



создание новых рабочих мест. И третий вопрос — себестоимость, так как не нужно будет тратить средства на международную логистику. В итоге российские пользователи лифтов и общество в целом только выиграют.

— Как прошедший ребрендинг компании восприняли партнеры и клиенты, рынок в целом?

— Мы считаем, что ребрендинг прошел успешно. Провели для этого не-

жить полную гамму продуктов для любого сегмента рынка: от эконом-

класса до премиального. Лифтовое оборудование, конечно, очень сложное техническое оборудование. Это, по сути, конструктор, который недостаточно просто перевезти через границу и предоставить заказчику. Это оборудование нужно смонтировать согласно инструкции завода-производителя, протестировать качество монтажа, выполнить наладку, запуск в эксплуатацию и дальнейшее техническое сопровождение, что требует экспертизы и наличия оригинальных запасных частей.

— А за счет чего может быть увеличена скорость лифтов?

— Скоростные лифты — особое направление, и чтобы лифт ехал быстро, качественно и безопасно, применяется ряд модифицированных систем. Мощность оборудования должна быть пропорционально выше. Применяются лебедки большей мощностью, более жесткий каркас кабин, ведь, как правило, скоростные лифты сочетают в себе и большую грузоподъемность. Применяются также другие системы удерживания кабин на направляющих, другие, более высокоскоростные дверные системы, используется механизм предварительного открытия дверей — в момент доводки кабины до точной остановки. Конечно, применяются другие системы безопасности, модифицированные под более высокую скорость. Устанавливаются обтекатели на крыши кабин, чтобы снизить аэродинамическое сопротивление, системы шумоизоляции, сами кабины делаются больше и выше.

Высокоскоростные лифты обычно устанавливаются в небоскребах, которые, как правило, имеют различные зоны: офисную, жилую, торговую. Трафик этажей может быть разным. И в таких объектах применяются системы управления пассажиропотоками, когда пользователь подходит к терминалу, выбирает нужный этаж, система оценивает загрузку кабин, направление движение и с учетом предыдущих вызовов назначает пассажиру определенную кабину под определенный этаж. Бывают и системы двухпалубных лифтов, когда две кабины в одной шахте соединены друг с другом и одна кабина обслуживает четные

российские производители, обеспечивают около 90% рынка. Остальное — лифты специальных исполнений, в том числе высокоскоростные, а также эскалаторы и траволаторы. Как правило, эскалаторы и траволаторы импортные, в частности привозятся из КНР. Да, какие-то производители ушли из России, но появляются возможности поставок новых продуктов, таких как Xizi, которые способны заместить ушедших.

— Помимо развития высокоскоростного оборудования какие-то есть у вас еще планы расширения модельного ряда?

— Освоение новых видов продукции в России всегда было для нас стратегической целью. За прошедшие десять лет мы локализовали множество компонентов. Это двери — самый массовый элемент лифтов, который сейчас выпускается на нашем заводе в Санкт-Петербурге. Мы освоили здесь производство лифтов без машинного помещения. Это семейство сейчас называется Meteor

Успешность ребрендинга доказывается тем объемом заказов, который мы получаем от клиентов

Evo. Мы освоили инновационный дизайн Select — Natural и Modern, разработанный совместно с подразделением известного международного дизайнерского бюро. И сегодня это наш флагманский дизайн.

Самая последняя разработка — лифты грузоподъемностью до 2 тыс. кг. Эта модель была запущена в октябре прошлого года, называется Meteor Evo Grand. И это тоже пример импортозамещения. Лифты такого класса, грузоподъемностью на 26 пассажиров, с таким уровнем качества ранее в России массового не производились. Уже получили заказы на такие модели. Планируем осваивать новые виды дизайна, оставаться на достигнутом не собираемся и хотим представить рынку новые разработки уже в ближайшее время.

В структуре METEOR Lift создано одноименное научно-производственное предприятие (НПП «Метеор Лифт») — это, по сути, наш R&D-центр по разработке и освоению новых видов продукции. Перед нами

здать новое поколение дизайна с новыми инженерными и визуальными решениями, применением новых видов материалов. Это должен быть дизайн нового поколения для бренда METEOR Lift, чтобы сделать лифт еще одной уютной комнатой в здании.

— Уже задумались о расширении текущих мощностей, если те уже загружены максимально?

— Мы сейчас планируем увеличить производственную мощность с текущих 10 тыс. лифтов в год до 15 тыс. Видим по спросу, особенно в пиковый сезон, что эти дополнительные мощности были бы для нас полезны. В наших планах — реализовать проект по расширению мощностей в Санкт-Петербурге без увеличения площади завода. Есть резервные площади, которые получили за счет трансформационных проектов и планирования линий согласно бережливому производству.

— Как искали сотрудников в новый R&D-центр? Обучали собственных или привлекали со стороны?

— В нашей компании уже был инженерный центр, а R&D-центр позволит усилить инженерно-технологический состав. В какой-то момент так получилось, что количество инженерных проектов и задач, которые мы ставим, оказалось больше нашей пропускной способности по инженерным разработкам. Мы сейчас привлекаем лучшие кадры из российской отрасли, из других областей машиностроения. Сейчас у нас инженерно-технологический штат включает около 50 человек и планируем это число увеличивать. С момента перехода в холдинг S8 Capital у нас в целом выросло число рабочих мест. Ранее в компании работало около 2 тыс. сотрудников, включая специалистов, занимающихся обслуживанием, монтажом, рабочих двух наших заводов, административных управленцев и инженеров. А теперь штат вырос примерно на 10%, и мы еще принимаем новые кадры. В том числе за счет расширения бизнеса, объемов производства. Активно набираем рабочих на наш завод в Санкт-Петербург на дополнительные смены, и увеличиваем штат специалистов сервисных центров.

— Какие цели ставите на ближайшее время и каким видите желаемое положение, долю METEOR Lift на российском рынке?

— Долю сложно измерить. Данные по российскому рынку разнятся,

только получили данные о количестве смонтированных лифтов в прошлом году. Динамика была немного отрицательной, но не драматичной. Мы ведь оцениваем рынок по количеству смонтированных лифтов. Мы же ставим перед собой цель остаться компанией номер один на российском рынке, компанией полного цикла, обеспечивающей бесперебойную работу лифтов, чтобы жителям домов не приходилось ожидать ремонта, ходить пешком. Другие задачи — сохранить и даже улучшить качество, а также освоить новые виды продукции.

Наш перспективный стратегический проект — повышение уровня цифровизации лифтовой отрасли. Мы хотим внедрить новые системы телеметрии, сбор данных в удаленном формате с помощью датчиков и камер, создать единую цифровую диспетчерскую, где данные будут анализироваться и с помощью специальных программ будет оцениваться вероятность выхода из строя того или иного элемента. Это позволит производить превентивное обслуживание, заменять элемент заранее, чтобы это не стало сюрпризом для пользователей и лифт не простаивал. А ремонт стал плановым и управляемым.

— Что будет определять развитие лифтовой отрасли России в ближайшее время?

— Развитие отрасли, конечно, будет зависеть от темпов нового строительства и обновления лифтового парка. По оценкам, около 100 тыс. лифтов в России подлежит замене в силу возраста. Если этому направлению будет уделяться достаточно внимания, это позволит загрузить лифтовые предприятия, а также всех поставщиков, которые нас окружают. Импортозамещение станет ключевым элементом лифтовой отрасли и повышения безопасности систем вертикального транспорта для пассажиров.

**Интервью взял
Антон Степанов**

Освоение новых видов продукции в России всегда было для нас стратегической целью

спроса. Надеемся, что качество продукта, бесперебойность поставок, работа наших команд по монтажу и сервису сделают так, что операторы и пользователи лифтового оборудования останутся довольны.

— Сервисные центры компании все сохранились, они продолжают работать?

— Мы ни на минуту не прерывали работу сервисных центров. Сегодня мы занимаем второе место по объему сервисного портфеля в России — это более 44 тыс. единиц лифтов и эскалаторов, работаем по всей стране: от Калининграда до Хабаровска и от Санкт-Петербурга до Сочи. И обслуживаем лифты и эскалаторы всех производителей — не только собственные, но и других отечественных и международных брендов.

— Помимо перестройки IT-систем что-то еще пришлось менять после смены собственника? Оборудование и технологии у METEOR Lift остались же прежними?

— Да. В целом в формате работы компании почти ничего не изменилось. Мы по-прежнему являемся компанией полного цикла. Сами проектируем лифты, осваиваем технологию и производим оборудование на нашем заводе в Санкт-Петербурге, монтируем и сопровождаем лифты в течение всего жизненного цикла,

Уже сейчас готовы предложить полную гамму продуктов для любого сегмента рынка: от экономкласса до премиального

этажи, а другая — нечетные. Если пассажиру требуется попасть на четный этаж, система может его направить на эскалатор, чтобы подняться на второй этаж, и уже на втором этаже он зайдет в свою кабину.

— Эксперты в 2022 году очень позитивно смотрели на потенциал бизнеса по производству лифтов в том числе из-за ухода с рынка части иностранных брендов. Вы не оценивали, какая доля рынка могла освободиться? Или это только ниша высокоскоростных лифтов?

— Лифты скоростью до 1,6 м в секунду, которые сейчас могут выпускать

сейчас стоит много задач. В планах — освоить производство в России таких систем, как безредукторные лебедки, платы управления лифтом, уже называвшиеся ранее частотные приводы, дверные системы и многое другое. В перспективе также рассматриваем локализацию эскалаторных систем в России.

— А какие могут быть новые идеи в дизайне?

— Мы сейчас работаем над созданием нового варианта или даже целой группы дизайнов с одним из ведущих российских дизайнерских бюро — государственным научным центром РФ ФГУП НАМИ. Хотим со-

Со 130-летним стажем

— история —

В 2023 году исполняется 130 лет со дня установки первого безопасного лифта в России, когда оборудованием компании Otis по заказу императора Александра III был оснащён Зимний дворец. И от этой даты свою историю ведёт один из крупнейших игроков в отрасли, сегодня работающий под брендом METEOR Lift. Полностью российская компания сохранила все многолетнее технологическое наследие предшественника и уже ведёт работу над проектами на будущее.

История Otis, как и вся история безопасных лифтов в России в целом, начинается в 1893 году, когда компания по заказу императора Александра III установила первый в стране лифт с тормозным механизмом в Зимнем дворце. Затем компания начала получать заказы на установку самого современного на тот момент лифтового оборудования от крупных российских домовладельцев. В 1915 году Otis открывает в России первое представительство, и к 1917 году большинство лифтов в стране работает под этим брендом.

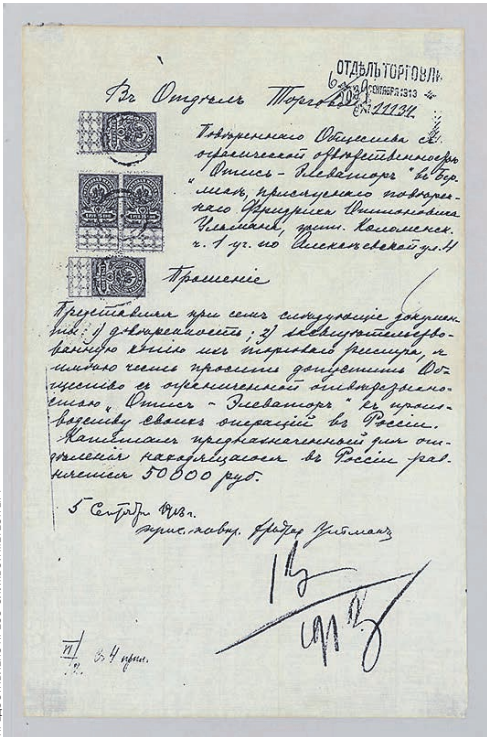
В советские времена Otis поставляет лифтовое оборудование для знаковых строительных проектов. Так, в 1979 первые в СССР панорамные лифты Otis были установлены в Центре международной торговли в Москве. В 1990 году Otis создаёт в Москве одно из первых совместных предприятий. Московское правительство тогда хотело вывести лифтовую отрасль города на новый этап, устив бизнес-конкуренцию среди провайдеров технических услуг, в сегментах замены лифтов, монтажа и реконструкции, а также привлечь к решению вопросов городского хозяйства иностранные инвестиции. В 1991–1993 годах Otis строит в Санкт-Петербурге завод по производству лифтов, выпускает на нем первый лифт, а также организует производство лебедок. А в 1993 году создаёт монтажное и сервисное управление для обеспечения надежного и качественного обслуживания лифтового оборудования, что сделало Otis в России компанией полного цикла, масштабным бизнесом, который оказывал клиентам и пользователям весь возможный спектр услуг.

С 2011 по 2021 год на заводе компании в Санкт-Петербурге проводится масштабная модернизация производства. Мощность предприятия увеличилась с 3 тыс. до 10 тыс. лифтов в год, срок поставки оборудования снизился в четыре раза. К 2022 году компания произвела более 70 тыс. лифтов, ее лебедками оснащён каждый пятый работающий лифт в стране, бизнес превысил 2 тыс. штатных единиц.

Новая глава в истории бренда

В середине марта 2022 года Otis Elevator Company объявила о приостановке приема новых заказов на производство лифтов в России. Но с марта по июль 2022 года производство лифтов на заводе в Санкт-Петербурге и лебедок на предприятии в Щербинке не прекращалось. Завод компании в Санкт-Петербурге продолжал производство и поставку лифтового оборудования по контрактам, заключенным до 14 марта 2022 года, чтобы выполнить все обязательства перед своими заказчиками.

А в июле 2022 года российский многопрофильный холдинг S8 Capital завершил сделку по приобретению у Otis Worldwide Corporation 100% активов в России. С 1 августа 2022 года S8 Capital возобновил прием новых заказов на производство лифтов на заводе в Санкт-Петербурге. Благодаря сделке более 2 тыс. сотрудников сохранили свои рабочие места, а компания продолжила работу. В январе 2023 года бывшее российское подразделение Otis представило новую торговую марку METEOR Lift, под которой с 27 января произ-



Прощение о допуске к операциям, 1913 год

водится продукция и предоставляются услуги компании во всех регионах РФ.

Заключенная с Otis Worldwide Corporation договоренность о продолжении поставок необходимых оригинальных компонентов позволила METEOR Lift сохранить все технологии, обеспечить непрерывность производства, а также продолжить в полном объеме предоставлять услуги по техническому обслуживанию оборудования, произведенного под маркой Otis и находящегося в сервисном портфеле METEOR Lift. Компоненты для лифтового оборудования других брендов, в том числе произведенных не в России, компания приобретает либо у самих производителей, либо у локальных и зарубежных поставщиков и заводов из дружественных стран, проводя для этого масштабную, но очень быструю работу по перестройке цепочек поставок комплектующих.

Устойчивое развитие лифтового бренда

Сегодня финансовое положение METEOR Lift стабильно. Портфель заказов хорошо насыщен и позволяет загружать производственные мощности так, что завод работает 24 часа в сутки семь дней в неделю. В ближайших планах компании увеличить выпуск до 15 тыс. лифтов в год. Основным конкурентным преимуществом METEOR Lift остается предоставление клиентам полного спектра услуг: от проектирования, производства и монтажа нового оборудования до технического обслуживания, и модернизации устаревшего. Это позволяет контролировать безопасность на всех этапах жизненного цикла лифта.

Компания имеет самую широкую в стране сеть по монтажу и техническому обслуживанию, состоящую из почти 50 отделений от Калининграда до Хабаровска, обслуживая вторую по количеству единиц сервисный портфель в стране — 44 тыс. METEOR Lift поставляет свое оборудование более чем в 500 городов по всей территории России, в том числе в города и населенные пункты, где у компании нет сервисных подразделений.

Цены на лифтовое оборудование METEOR Lift зафиксированы в рублях, поэтому клиенты компании в меньшей степени зависят от курсовой разницы. А наличие собственного производства в России позволяет обеспечить короткие сроки поставки в 4–6 недель, в то время как у иностранных конкурентов они достигают 12–16 недель.

На сегодня METEOR Lift может предоставить своим заказчикам лифты любой скорости и грузоподъемности, от эконом- до премиума-класса, а также эскалаторы и пассажирские конвейеры. Собственная продуктовая линейка включает три модели: Meteor Classic, Meteor Evo и Meteor Evo Grand.

Meteor Classic (до ребрендинга 2000R) — одна из самых востребованных моделей на российском рынке с высоким уровнем локализации и широкой возможностью конфигураций кабин, что позволяет применять ее как при строительстве новых зданий, так и для установки по программам капитального ремонта.

Более 90% всех компонентов и материалов, использующихся в лифтах Meteor Classic, производится в России. Это делает данное оборудование конкурентоспособным по цене и гарантирует ритмичность поставок заказчикам. С момента запуска в серийное производство в 2004 году завод компании в Санкт-Петербурге поставил более 50 тыс. лифтов модели Meteor Classic для различных строительных проектов, включая программы по замене устаревшего лифтового оборудования и многоэтажное строительство. Лифты этой модели установлены в аэропорте Пулково, Эрмитаже, Академической филармонии, гостинице «Азимут» в Санкт-Петербурге и еще на огромном количестве объектов по всей стране.

Meteor Evo (до ребрендинга Gen2) — пассажирские лифты последнего поколения, которые могут производиться как с машинным помещением, так и без, что делает их доступными для всех типов зданий. Инновационные и экологически безопасные лифты используют технологию плоских, армированных стальными канатами полиуретановых ремней, компактную безредукторную лебедку и электронную систему контроля за состоянием стальных канатов полиуретанового ремня SmartSense для обеспечения наибольшей безопасности, производительности и энергоэффективности. Использование регенеративного привода ReDrive совместно с безредукторной лебедкой в лифтах семейства Meteor Evo позволяет экономить до 75% электроэнергии по сравнению с обычной лифтовой системой.

В конце 2022 года в серийное производство запущена линейка лифтов Meteor Evo Grand (до ребрендинга Gen2 Extended Duty) большой грузоподъемности. Благодаря новой линейке лифтов отечественная строительная отрасль приобрела возможность в сжатые сроки и при меньших затратах получать качественный продукт российского производства. Новый лифт соответствует международным стандартам, при этом уровень его локализации на текущий момент уже превышает 70%. Новая линейка оборудования сможет обеспечить не менее половины потребности рынка в лифтах большой грузоподъемности, которая образовалась после ухода иностранных производителей.

Кроме того, METEOR Lift заключила эксклюзивное соглашение с китайской Xizi Elevator Company на дистрибуцию всей линейки лифтов, включая скоростные и высокоскоростные, эскалаторов, пассажирских конвейеров, а также отдельных компонентов.

Став российской компанией, METEOR Lift сохранил все имеющиеся технологические наработки, материально-техническое оснащение, штат высококвалифицированных специалистов, а также планирует дальнейшее развитие производства для обеспечения каждого сегмента строительной отрасли страны качественными, надежными и безопасными лифтами, эскалаторами и пассажирскими конвейерами. И METEOR Lift уже ведет работу над дальнейшей локализацией продукции, разработкой новых технологий и моделей, а также цифровизацией производства.

Антон Степанов

Двери открываются



— тенденции —

Несмотря на экономические сложности 2022 года, затронувшие и строительную отрасль, число российских производителей лифтов не сократилось. Более того, продажа активов американской Otis холдингу S8 Capital привела к появлению нового сильного игрока METEOR Lift. Тем не менее перед участниками этого рынка стоят актуальные задачи скорейшей локализации компонентов, элементов архитектуры и расширения модельного ряда. А регуляторы все больше задумываются о корректировке правил участия компаний в программах замены лифтов в рамках капремонта для повышения их эффективности.

По данным Комитета по аналитике и статистике Национального лифтового союза (НЛС), ежегодно в России вводилось в эксплуатацию более 40 тыс. лифтов. В 2021-м показатель достигал 45,89 тыс., за предыдущие 12 месяцев — около 44. В 2021-м из этого объема 75% пришлось на лифты, произведенные в России, еще 12,6% были выпущены в Белоруссии.

По состоянию на 2021-й 20% рынка установок (9,1 тыс. единиц оборудования) в России занимал Щербинский лифтостроительный завод (ЩЛЗ), второе место с долей 16% (7,2 тыс.) было у американской Otis Elevator Company (сегодня носящей название METEOR Lift), имевшей производственные мощности в стране. Третьей с большим отрывом и долей 3% была финская KONE. На швейцарскую Schindler в 2021 году пришлось 0,7% рынка (343 единицы), на немецкую ThyssenKrupp Elevator — 1,1% (526 лифтов), на греческую Kleemann — 0,4% (182), по данным НЛС.

В 2022-м российский лифтовый рынок сократился. В связи с геополитической ситуацией из страны ушла «большая четверка» — Otis, Schindler, Thyssen и KONE. А российские производители столкнулись с нарушениями в цепочках поставок комплектующих и элементов архитектуры лифтов, что сказалось на графиках производства оборудования. Кроме того, снизилось число новых строительных проектов в связи с существенным повышением цен на строительные материалы и сокращением потребительского спроса.

Как следует из данных системы «Наш Дом.РФ», к концу 2022 года общая площадь возводимых новостроек в Подмоскowie составила 8,3 млн кв. м, что меньше на 13,5%. В Санкт-Петербурге в 2022 году строилось 7,9 млн кв. м, что на 16% меньше, чем в 2021 году. Как отмечали застройщики, из-за кризиса старт некоторых девелоперских проектов был отложен, но уже во второй половине 2022 года активность в строительном секторе начала постепенно восстанавливаться.

Несмотря на падение лифтового рынка в 2022 году, число местных производителей не уменьшилось. На рынке остались российский ЩЛЗ, Карачаровский механический завод, «Сиблифт», МЭЛ, «Евролифтомаш», Серпуховский лифтовый завод и белорусский «Могилевмаш». А Otis продал российский активы, включая завод в Санкт-Петербурге и производство лебедок в Щербинке, многопрофильному холдингу S8 Capital. Сделка привела к появлению нового сильного игрока в отрасли — METEOR Lift.

Острые вопросы отрасли

В текущей геополитической ситуации локализация производства компонентов и элементов архитектуры лифтов становится краеугольным камнем отрасли, в первую очередь с точки зрения обеспечения безопасности, говорят в METEOR Lift. Сегодня при производстве лифтов на любом из российских предприятий используется порядка 30% импортных комплектующих, в первую очередь микроэлектроники и чипов. По всей России сейчас установлено более 700 тыс. единиц систем вертикального транспорта, и практически в каждом из них есть иностранные компоненты.

В случае приостановки поставки иностранных компонентов в Россию все лифты страны могут остановиться в течение двух лет, предупреждают в компании. Поэтому там стоит вопрос развития технологий и компонентов ключом к развитию отрасли. В первую очередь в локализации нуждаются безредукторные лебедки, частотные преобразователи, узлы безопасности — буферы и ограничители скорости, а также станции управления.

Кроме того, российские производители пока не могут обеспечить все требуемые рынком продукты. Коммерческие эскалаторы и траволаторы раньше закупались у «большой четверки», а сейчас рынок пере-

ориентируется на китайских производителей. Также российским производителям предстоит создание своих линеек высокоскоростных лифтов, что потребует новых значительных инвестиций. Чтобы восполнить дефицит рынка, METEOR Lift заключил эксклюзивное соглашение с китайской компанией Xizi Elevator Company на дистрибуцию всей линейки лифтов, эскалаторов, траволаторов, а также отдельных компонентов. Договором также предусмотрен инжиниринг: использование компонентов, в том числе критичных при производстве и техническом обслуживании, на заводе в Санкт-Петербурге и сертификация готовой продукции Xizi Elevator и узлов безопасности. Технический персонал METEOR Lift в соответствии с международными стандартами уже проходит обучение у производителя вертикального транспорта Xizi.

Meteor принимает правила игры

Не менее актуальной, чем локализация компонентной базы и разработка современных продуктов, остается тема регулирования государственного сектора: программы замен и капремонта лифтового оборудования. Сегодня в программах фондов капитального ремонта могут участвовать только российские производители. На предварительном отборе, который проводит министерство, отвечающее за ЖКХ в регионе, формируется реестр квалифицированных подрядных организаций на базе таких критериев, как членство в саморегулируемой организации (СРО), наличие квалифицированных специалистов, опыт оказания услуг и выполнения аналогичных работ. Второй этап — торги, где выигрывает организация, предложившая наименьшую цену.

Как отмечают в METEOR Lift, текущая система привела к тому, что сейчас на рынке замены лифтов по капремонту доминируют около 2 тыс. монтажных организаций, которые чаще всего выступают поставщиками по государственным закупкам. Такие структуры закупают лифты у заводов, вынуждая производителей снижать цены, а потом монтируют их самостоятельно, выигрывая около 75% всех тендеров по стране. Права производителя в данном случае никак не защищены, подчеркивают в METEOR Lift.

Для решения этой проблемы необходимо внести изменения в 615-ПП, которые дадут возможность участвовать в закупках по замене лифтов заводам-изготовителям, но не только в части производства, а в полном комплексе: от проектирования оборудования до сдачи его в эксплуатацию. При этом продукция заводов-изготовителей должна соответствовать критериям российского поставщика (719-ПП) или решению ЕЭК №105.

Что еще добавляет проблем?

Не менее тревожная ситуация, по мнению отраслевиков, сложилась и в области сервисного обслуживания. Необходимо кардинально менять существующие отраслевые стандарты безопасности эксплуатации лифта. «По данным Национального лифтового союза, за последние пять лет в России при передвижении граждан на лифтах произошло 331 несчастный случай, 61 из которых — с летальным исходом. И эта неутешительная статистика демонстрирует, что большинство инцидентов произошло из-за некачественного технического обслуживания или предшествующего недобросовестного монтажа лифтового оборудования», — отмечают в METEOR Lift.

Ситуация такова, что 79% рынка монтажа и сервисного обслуживания приходится на мелкие компании, которые для получения контракта на техническое обслуживание подъемного оборудования существенно занижают стоимость работ. Как результат — страдает качество обслуживания лифтов, а под угрозой находится безопасность жизни и здоровья пассажиров.

Чтобы избежать усугубления ситуации, необходимо срочно принять ряд кардинальных мер, в том числе ввести жесткие требования к специализированным компаниям, осуществляющим работы по монтажу, замене, пуско-наладке, техническому и аварийно-техническому обслуживанию. Ввести обязанность сервисных компаний использовать оригинальные запасные части для сохранения гарантийного периода на лифты, а также установить на законодательном уровне единую минимально возможную стоимость обслуживания лифтов. Реализация предложенных изменений приведет лифтовую отрасль России к прозрачности и ответственности со стороны всех участников рынка.

Илья Вадимов

Данные поднимут на лифте

— тенденции —

Российская лифтовая отрасль должна получить единую цифровую экосистему. Один из крупнейших игроков рынка, METEOR Lift, уже начал развивать проект «Цифровой лифт», планируя разработку новых и консолидацию существующих решений управления жизненным циклом лифта, что позволит создать систему превентивного анализа и предотвращения поломок и простой оборудования. Это повысит комфорт и безопасность пользователей и даст новый вектор развитию отрасли.

Стремительное развитие трендов на цифровизацию неизбежно приводит к изменению подходов к ведению бизнеса и управлению эффективностью. Так вопросы автоматизации и цифровизации бизнеса выходят на первый план в повестке компаний различных индустрий, отмечают аналитики «Технологии доверия» (ранее «РwC Россия»). И речь идет о широком спектре решений: начиная с базовой автоматизации операционных процессов и заканчивая полным исключением человеческого фактора.

Не стала исключением и лифтовая отрасль. Проект «Цифровой лифт» стал одним из новых элементов стратегии компании METEOR Lift, направленной на расширение присутствия на российском рынке и развитие отраслевых стандартов. Цель проекта — разработка новых и консолидация существующих цифровых решений управления жизненным циклом лифта в единую цифровую экосистему, что сделает продукцию и услуги безопаснее и комфортнее для клиентов и пользователей. Кроме того, рассчитывают в компании, проект позволит повысить рентабельность сервиса, производительность труда, снизив издержки на механический труд. Это сократит

время простоев лифтов и повысит технологическую устойчивость этого сегмента рынка. Большая часть цифровых решений проекта — российское производство, и впоследствии эти продукты можно будет использовать как инструмент отраслевого развития.

Системный подход к цифровизации лифтовой отрасли

Международные производители, в том числе компании «большой четверки» и игроки Азиатско-Тихоокеанского региона, уже активно развивают цифровые экосистемы в лифтовой отрасли. В России цифровые решения здесь существуют, но пока не объединены в единую экосистему. Например, в лифтах используют датчики открытия и закрытия дверей, датчики тормоза лебедки, но нет технологии бесконтактной передачи данных с этих датчиков. Аккумулируется статистика по поломкам, простоям, сбоям лифтам, но отсутствует единая аналитическая система, в том числе превентивная аналитика, которая должна прогнозировать предупредительный ремонт, что позволит снизить вероятность поломки и простоя.

Как рассчитывают в METEOR Lift, применение успешных мировых практик в лифтовой индустрии, в том числе технологий Otis, созданных на базе холдинга S8 Capital IT-решений, а также цифровых достижений из других отраслей, в проекте «Цифровой лифт» может стать технологическим прорывом для всей отрасли РФ. На первом этапе реализации проекта «Цифровой лифт» разработчики займутся созданием единой базы структурированных данных, разработкой технологий сбора, передачи и обработки информации, появляющейся в ходе жизненного цикла лифта, а также созданием сервисов превентивной аналитики. Технология телеметрии данных и в дальнейшем превентивная

аналитика станут основой цифровых решений по управлению и обслуживанию лифта для производителей и сервисных компаний.

Параллельно в течение 2023 года в рамках отдельного этапа проекта будет формироваться концепция Центра компетенций в цифровизации METEOR Lift. Уже на базе этого Центра компетенций и цифровизации в 2024 году планируется ряд НИОКР для создания и развития единой цифровой диспетчерской, мобильного приложения электромехаников, системы удаленного управления лифтом и пассажиропотоком, сервисов мультимедийной рекламы и т. д. Планируется предоставление цифровых сервисов и конечному пользователю. Внедрить продукты в промышленную эксплуатацию METEOR Lift планирует в 2025 году.

Требуемые новшества рынка

В METEOR Lift рассчитывают, что созданные в рамках проекта «Цифровой лифт» решения могут стать востребованными в российской индустрии. По действующим стандартам учет текущего лифтового хозяйства и документооборот ведутся в бумажной форме, в том числе на бумажных носителях выпускают паспорта подъемного оборудования. Это не дает возможности показать реальную картину состояния лифтового хозяйства страны, так как отчетные данные регионов и Минстроя сильно разнятся.

Как отмечают в компании, хотя это направление в целом очень консервативно, а новые стандарты и решения требуют дополнительных затрат, цифровизация рынка будет вестись и отраслевые стандарты будут меняться. Так, в 2025 году вступит в силу новый Технический регламент Таможенного союза, который заставит производителей подтянуть производственные линии к своим главным требованиям, и начиная с этого периода можно ожидать радикальных шагов.

Илья Вадимов

Review Лифтовая отрасль

Научный подход

Возросшая геополитическая напряженность еще больше повысила важность локализации компонентов для производства критически важного оборудования, в том числе лифтов. Один из ключевых участников этого рынка, METEOR Lift, уже инвестировал в собственный научно-производственный центр, на базе которого планируется разработать важный элемент управления лифтом — частотный преобразователь, а также создать новые компоненты и элементы архитектуры лифта для замещения иностранных аналогов.

— инновации —

Обеспечение технологической независимости лифтовой отрасли, укрепление статуса российского производителя и развитие инноваций требуют инвестиций в научно-исследовательское направление. С такими задачами на базе METEOR Lift создано научно-производственное предприятие (НПП) «Метеор Лифт». Как отмечают в компании, созданию и развитию новых технологий будет способствовать наследие международного Otis, а также участие в созданном R&D-центре ведущих российских и иностранных компаний из дружественных стран.

К реализации первого проекта — разработке частотного преобразователя — НПП «Метеор Лифт» уже приступил. Сегодня этот один из критически важных элементов лифта производится только за рубежом. Частотный преобразователь осуществляет управление лифтовой лебедкой с асинхронным или синхронным двигателем, участвуя во всех этапах движения лифта, включая старт, ускорение, движение на номинальной скорости, замедление и остановку. Так формируются комфортные и безопасные условия для передвижения пассажиров.

METEOR Lift выиграл открытый конкурс Минпромторга РФ на получение субсидии на проведение НИ-ОКР по разработке частотного преобразователя в размере 95 млн руб. В ближайшие три года компания совместно с российским научно-производственным предприятием «Италма», проведет ряд научно-исследовательских работ по освоению и запуску в производство этого элемента. Стоимость всего проекта оценивается в 143 млн руб., из которых 70% будет покрыто за счет гранта Минпромторга, а ставшиеся 48 млн руб. METEOR Lift предстоит привлечь из

собственных средств. Конечная цель программы — полный отказ от импорта частотных преобразователей. Как отметил гендиректор METEOR Lift Игорь Майоров, после приобретения холдингом S8 Capital став российской компании, METEOR Lift использует весь накопленный международный опыт и уникальные компетенции, чтобы реализовывать масштабные научно-исследовательские проекты в России. В ходе инженерных изысканий специалисты METEOR Lift создадут не менее двух технологических ноу-хау, которые помогут освоению производства частотных преобразователей до конца 2025 года, сказал он.

Лифтовый частотный преобразователь не единственный пункт в повестке R&D-центра METEOR Lift. Помимо этого компания рассчитывает запустить производство безредукторных лебедок, а также локализовать производство эскалаторов и пассажирских конвейеров, узлов безопасности: буферов и ограничителей скорости, станций управления. Кроме того, в НПП «Метеор Лифт» займется расширением уже существующей продуктовой линейки с точки зрения увеличения скорости и грузоподъемности лифтов и разработкой новых дизайнерских решений.

Как отмечали в Национальном лифтовом союзе (НЛС), российские лифтостроительные предприятия уже показывают хорошую загруженность, а теперь могут работать над замещением продукции иностранных компаний в том числе в нише скоростных лифтов для высотных административных и жилых зданий. А локализация новых видов оборудования для производства лифтов должна в том числе положительно сказаться на ценах на конечный продукт, указывали в НЛС.



Опытная основа

У METEOR Lift уже есть опыт по локализации компонентной базы, а также строгие внутренние стандарты, которые остаются неизменными еще с времен Otis. Как рассказывают в компании, с 2010 по 2021 год на заводе METEOR Lift в Санкт-Петербурге была проведена масштабная модернизация производства, в результате чего предприятие освоило выпуск лифтовых дверей, лифтов без машинного помещения, станций управления, отделок инновационного дизайна купе кабин Select, а также лифтов повышенной грузоподъемности.

На заводе также внедрены принципы бережливого производства (LEAN-технологии), подразумевающие непрерывное, постепенное совершенствование производства, что ведет к сокращению лишних действий, процессов и к повышению качества продукции. Также внедряются зеленые технологии — например, из процесса производства полностью исключены процессы покраски и сварки. Пропускная способность за-

вода METEOR Lift за этот период увеличилась с 3 тыс. до 10 тыс. лифтов в год, срок поставки оборудования снизился в четыре раза, а уровень локализации по отдельным продуктам достиг 90%. В рамках текущего расширения METEOR Lift планирует увеличить мощность завода в Санкт-Петербурге до 15 тыс. лифтов в год.

Последним на сегодня инновационным продуктом METEOR Lift стал запуск в октябре 2022 года в серийное производство лифта повышенной грузоподъемности Meteor Evo Grand с моделями грузоподъемностью 1,25 тыс. кг, 1,6 тыс. кг или 2 тыс. кг и скоростью от 1 м до 1,6 м в секунду. В компании ожидают, что новый продукт сможет закрыть более 50% спроса на данный тип оборудования. Более 50% рынка таких лифтов приходится на инфраструктурные объекты: проекты здравоохранения, транспорта и спорта, а около 20% формирует жильё комфорт- и премиум-классов.

Показатели модели Meteor Evo Grand по таким параметрам, как точ-

ность остановки на этаже, уровень шума и вибрации, на сегодняшний день превосходят установленные в METEOR Lift стандарты, являющиеся одними из самых строгих в отрасли. А для производства этого лифта на заводе в Санкт-Петербурге была создана новая технологическая линия с самым современным в отрасли оборудованием.

Как отмечают в METEOR Lift, введенные западные санкции внесли свои ограничения. И возникшие весной 2022 года перебои в международных цепочках поставок затронули импорт ряда комплектующих, критически необходимых для лифтовой отрасли. Но METEOR Lift в короткие сроки удалось адаптироваться и скорректировать цепочки поставок, в том числе ускорив поиск новых российских поставщиков. Так, Новолипецкий металлургический комбинат специально для компании запустил в серийное производство высокопрочную оцинкованную сталь толщиной 4 мм, необходимую для изготовления силовых

элементов каркаса кабин и лебедочных рам, которую лифтовый завод в Санкт-Петербурге ранее получал из Европы. Еще одна российская компания в сжатые сроки наладила производство плат с микропроцессором RC-4, одного из основных элементов управления лифтом, ранее поставляемых из Германии. А LED-системы освещения кабин METEOR Lift начала закупать у петербургского поставщика — компании ОЛМАРТА — вместо французского.

Последние два проекта реализованы за рекордно короткие сроки: переговоры начались в апреле 2022 года, а уже в июне были получены первые результаты.

Во многом благодаря активному и успешному сотрудничеству с российскими предприятиями компания METEOR Lift уверена в бесперебойности своего производства и готова обеспечивать строительную отрасль качественным и надежным отечественным лифтовым оборудованием.

Инна Мухина

В надежных руках

— практика —

Вопрос сервиса лифтов — один из важнейших в отрасли, ведь от качества обслуживания оборудования зависит безопасность пользователей. Самыми компетентными в этой сфере считаются производители лифтов, которые могут гарантировать поставку оригинальных запасных частей, обладают высокопрофессиональным штатом, который может обеспечить надежный монтаж и сервис. Один из ведущих игроков в сегменте — METEOR Lift с самой широкой сервисной сетью в стране из почти 50 отделений и вторым по объему сервисным портфелем.

После продажи всех активов Otis Elevator Company в России холдингу S8 Capital в компании METEOR Lift сохранены не только все технологии производства, но и технологии монтажа и сервиса. Сервис — одно из основных конкурентных преимуществ компании, часть оказываемого полного спектра услуг, что позволяет контролировать безопасность на всех этапах жизненного цикла систем вертикального транспорта.

По собственным оценкам, METEOR Lift имеет самую разветвленную сервисную сеть в стране, включающую 48 отделений от Калининграда до Хабаровска, и обслуживает сегодня почти 44 тыс. единиц лифтов, эскалаторов, пассажирских конвейеров — как собственно производства, так и других производителей — российских и зарубежных. Это второй аналогичный портфель в отрасли после АО «Мослифт», которая в отличие от METEOR Lift, ведет деятельность только в Московском регионе.

Несмотря на сложности с логистикой, с которыми российский бизнес столкнулся в 2022 году, проблем с наличием необходимых материалов для обслуживания у компании нет. Поставка оригинальных компо-



нентов и запасных частей была сразу предусмотрена договором по покупке всех активов Otis в России S8 Capital. И на складе METEOR Lift доступна широкая номенклатура запчастей. За 2022 год компания также нашла новых контрагентов, наладила новые каналы поставок. Система взаимодействия компании с поставщиками запасных частей предусма-

тривает их обязательную сертификацию для обеспечения надежности и качества. METEOR Lift также поставляет свое оборудование по всей России, в более 500 городов, в том числе в те, где у компании нет сервисных подразделений.

Вопрос безопасной эксплуатации лифтового оснащения после монтажа и в процессе техобслуживания —

один из важнейших в отрасли. Но эксперты пока отмечают недостаточный уровень регулирования этого сегмента российского рынка. Так, сервисные компании, которые получают аккредитацию, зачастую не имеют необходимой квалификации специалистов, оснащения материально-технической базы, средств индивидуальной защиты, запчастей. Сегодня в торгах на техническое обслуживание лифтов может участвовать любой индивидуальный предприниматель. А качество предоставляемых услуг никак не контролируется. Это зачастую приводит к несчастным случаям и травматизму при эксплуатации лифта.

Число несчастных случаев растет. По данным Национального лифтового союза (НЛС), в 2022 году в результате 36 несчастных случаев при эксплуатации лифтов погибло 20 человек и 32 получили травмы, а в 2021 году — погибло восемь человек, а 57 получили травмы. Годом ранее погибло 23 человека, а 31 пострадал, а в 2019 году — пострадало 82 человека. Как отмечают эксперты лифтового хозяйства, чаще всего причиной инцидентов становится некачественное ТО оборудования, низкая профессиональная подготовка электромехаников, халатность, нарушение инструкций и регламентов по обслуживанию и сервису лифтов.

Минпромторг и Минстрой уже прорабатывают вопрос изменения нормативной базы и в этом направлении. В комплексе мер по улучшению качества сервисного обслуживания рассматривается включение лифтов в законодательные проекты, которые регулирует жизненный цикл оборудования. Тогда оно от момента проектирования и на протяжении всего срока эксплуатации будет обслуживаться одной компанией, лучше всего — производителем. Также должна расти и ответственность компаний за те лифты, которые они обслуживают. В НЛС отмечают и необходимость увеличения сроков действия договоров на техническое об-

служивание и важность определения обоснованных причин их расторжения. Это должно побуждать сервисную организацию вкладывать средства в ремонт и профилактику оборудования, что в итоге обеспечит безопасность пользователей.

Еще один важный шаг в повышении безопасности монтажа и сервисного обслуживания лифтов — это внедрение цифровых решений, которые позволят снизить простои лифтового оборудования, а также повысить прозрачность предоставляемых услуг. В METEOR Lift это понимают, поэтому цифровизация — одно из стратегических направлений, которое планирует развивать компания. В частности, планируется создание единой цифровой диспетчерской, превентивного обслуживания и онлайн-диспетчеризации для обеспечения качества и безопасности использования лифтового оборудования. Это в том числе станет задачами нового научно-производственного центра, создаваемого в НПП «Метеор Лифт». Большая часть цифровых решений проекта — отечественные, и впоследствии их можно будет использовать как инструмент отраслевого развития, считают в METEOR Lift.

На страже безопасности и удобства для пассажиров

В METEOR Lift уверены, что только сервис от завода-производителя гарантирует лифтам своевременные технические и программные обновления продукции. Для лучшей обратной связи с клиентами в компании действует программа «Защита интересов заказчика», в рамках которой те могут направить свои предложения и пожелания относительно опыта использования лифтов, которые будут проанализированы и учтены в принятии решений. Диспетчерский центр METEOR Line доступен круглосуточно семь дней в неделю и работает по единым стандартам на всей территории России. А система обучения персонала, построенная

на международных стандартах качества, гарантирует высокий уровень знаний работников. Сейчас в сервисных центрах компании занято более 1 тыс. квалифицированных технических специалистов, прошедших тренировки в России и за рубежом. И каждый механик проходит ежегодный аудит непосредственно на рабочем месте при выполнении работ.

В METEOR Lift занимаются развитием и подготовкой профессиональных технических специалистов для лифтовой индустрии, планомерно выстраивая систему подготовки квалифицированных кадров. Компания активно сотрудничает с Московским государственным колледжем электромеханики и информационных технологий и Невским колледжем им. А. Г. Небольсина в Санкт-Петербурге. Студенты обоих СЗОВ проходят полугодовые стажировки на сервисных объектах компании. Под руководством опытных наставников учащиеся изучают различные конструкции и принципы работы, особенности регламентных работ и диагностики неисправностей, правила регулирования в кризисных ситуациях. Самые успешные студенты приходят на работу в METEOR Lift. В рамках подготовки инженерных специальностей компания принимает участие в инженерных соревнованиях «Кубок Ректора», проводимых представителем международной студенческой организации BEST на базе Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого. Специально для конкурса специалисты METEOR Lift разрабатывают кейсы для участников и выступают в качестве членов жюри.

Такая планомерная деятельность дает свои результаты: за последний год в компании закрыт ряд ключевых позиций электромехаников, монтажников и инженеров по лифтам, благодаря приему на работу выпускников колледжей, хорошо зарекомендовавших себя в ходе обучения.

Инна Мухина