



ЖКЖЖ

mix

2 (50) / 2020

НЕВСКИЙ ЛИФТ
в одной команде



«Лидер импорто-замещения 2018»



«Инновации в строительстве 2018»

Производство лифтового оборудования

- Завод в Санкт-Петербурге
- Проектирование, поставка и монтаж лифтов
- Гарантийное и сервисное обслуживание
- Продажа запасных частей
- Минимальные сроки поставки

Офис

197227, Санкт-Петербург
Гаккелевская ул., 21 А
БЦ «Балтийский Деловой Центр»

Производство

Санкт-Петербург, г. Колпино
Финляндская ул., 38 А

+7 (812) 407-28-43

nevskylift.ru

[nevskylift](https://www.instagram.com/nevskylift)

Учредитель и издатель

ООО «ЖКХ МИКС»

Главный редактор

Татьяна Андриевская

Экспертный совет:

Жилищный комитет
правительства
Санкт-Петербурга;
НО «Фонд — региональный
оператор капитального
ремонта общего имущества
многоквартирных домов
Санкт-Петербурга»

1-я обложка — Сергей Киселев,
«Северная чернь». Холст,
авторская техника. 2015.

Дизайн и верстка

Юкка Малека

Адрес редакции

199406 Санкт-Петербург,
Наличная ул., 20, оф. 418
Тел./факс: (812) 459-4958
E-mail: info@gkh-miks.ru
Сайт: www.gkh-miks.ru

Журнал отпечатан в типографии
«Премиум Пресс»
Санкт-Петербург, ул. Оптиков,
д. 4, метро «Старая Деревня»
(812) 339-73-00
(многоканальный)
(812) 324-18-15

Заказ N 996 от 25.06.2020

Зарегистрировано
Управлением Роскомнадзора
по СЗФО. Свидетельство
о регистрации СМИ ТУ78-01386
от 22.07.13.
Тираж 3 000 экз.

Распространяется бесплатно.
Перепечатка текстов, их
фрагментов и иллюстраций
с указанием ссылки на наше
издание приветствуется.

© «ЖКХ МИКС XXI век», 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

БЕЗОПАСНОСТЬ MIX

МОНИТОРИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЭЛЬТОН» —
ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ! 2

ЛИФТ В НАШЕМ ГОРОДЕ MIX

У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО
ЛИФТОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ НАМЕТИЛСЯ КАРТ-БЛАНШ
(ООО «МЛМ НЕВСКИЙ ЛИФТ») 6
ПЕРЕМЕНЫ КАК ПОСТОЯННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
НАШЕЙ ЖИЗНИ (ООО «РАДЕЛ») 11
БЫТЬ В ТРЕНДЕ — ЗНАЧИТ БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМ
И КОНКУРЕНТНЫМ (ООО «СПБЛЗ») 14
БИЗНЕС — КОМАНДНАЯ ИГРА (ООО «ЛСК») 18

НОВОСТИ MIX

2-Й МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ПО ОБМЕНУ ОПЫТОМ
«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕРИАЛЫ В СФЕРЕ
НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА СЗФО. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МКД» 20
ЧТО ЭФФЕКТИВНЕЕ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА:
ИНТЕРНЕТ, ТРАДИЦИОННЫЕ ПЕЧАТНЫЕ СМИ
ИЛИ ЛИЧНЫЕ КОНТАКТЫ? 40
РОСТЕХНАДЗОР ОПЯТЬ ВОЗЬМЕТСЯ ЗА ЛИФТЫ,
А ЩЛЗ СНИЗИЛ ПРОИЗВОДСТВО НА ТРЕТЬ 46
ХАРАКТЕР ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА МНОГОКВАРТИРНОГО ДОМА
С УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ
И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАДЛЕЖАЩЕГО СОДЕРЖАНИЯ
ЛИФТОВ 50
ОТ КАКОГО НАСЛЕДСТВА МЫ ОТКАЗЫВАЕМСЯ?..... 57

МЕЖДУНАРОДНЫЙ MIX

ИСТОРИЯ РЕФОРМЫ ЖКХ ВО ФРАНЦИИ 62

f @BAUMITRU

ig @BAUMIT_RUSSIA

**BAU
MIT**
BAUMIT.RU

HealthyLiving

ЗДОРОВЫЕ стены

для здоровой **ЖИЗНИ**



МОНИТОРИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЭЛЬТОН» — ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ!»

Жилищно-коммунальное хозяйство, несмотря на все сложности, продолжает развиваться. Появляются новые требования, технологии и сервисы. Зачем нужен многофункциональный мониторинговый центр?

Начнем с определения. Это система контроля, мониторинга, управления с множеством независимых технических систем на производственных, торговых и жилых объектах недвижимости.

К таким системам относятся вентиляция, отопление, освещение, кондиционирование, водоснабжение, канализация, лифты и эскалаторы, холодильные витрины магазинов, пожарное оповещение, входные двери, шлагбаумы, ворота, тепловые завесы и т. д.

Каждая такая система работает в автоматическом режиме. Чтобы можно было постоянно наблюдать за их функционированием и своевременно вносить изменения в работу, создается система диспетчеризации.

Все данные функции мы объединили в нашем специализированном монито-

ринговом центре «Эльтон», который представляет собой основу диспетчерского отдела компании.

Сегодня я хочу рассказать о новых подходах и технологиях, которые мы уже успешно внедрили.

От того, насколько оперативно будет получена и обработана информация о необходимых работах, насколько слаженно, четко и оперативно будут организованы данные процессы, насколько своевременно заявитель будет получать необходимую информацию, зависит конечный результат. Крайне важно, как будут сделаны те или иные работы по диагностике, ремонту, плановому техническому обслуживанию или монтажу.

Основные задачи нашего многофункционального мониторингового центра «Эльтон»:

- прием и обработка обращений по следующим каналам связи: телефон, сайт, мобильное приложение, специализированные системы (Кристалл, ДС-24 и др.);
- анализ видеоизображения с камер наблюдения (как получение и хранение информации с предоставлением архива, так и онлайн-мониторинг);
- удаленное управление средствами контроля доступа и автоматики (для объектов без охраны или консьержей).

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

Диспетчерский отдел — наш мониторинговый центр «управления полетами».

Сюда стекается вся информация, отсюда идут все сигналы, тут анализируется обстановка и принимаются все необходимые решения для повышения эффективности и качества работы «Сервисного центра N1». Наш диспетчерский отдел работает в режиме 24/7/365, без выходных и праздничных дней. Организуется работа



по оперативному исполнению всех задач в согласованные сроки.

Кроме этого, нами принимаются и анализируются любые предложения, пожелания и запросы клиентов. Ни одно такое обращение не останется без ответа!

В нашем мониторинговом центре работают только операторы, прошедшие специальное обучение и получившие все необходимые подтверждающие документы.

Сотрудники «Эльтона» являются грамотными специалистами, профессионалами своего дела и, что главное, обладают такими человеческими качествами, как доброта, чуткость, вежливость, внимательность, культурное и уважительное отношение к людям.

Ключевое отличие «Сервисного центра N1» — особое отношение сотрудников к выполняемой работе.

Все клиенты разные, но наша задача — в том, чтобы каждый обратившийся получил ответы на свои вопросы, решение своих проблем и остался доволен качеством нашей работы. Поэтому мы подбираем таких операторов, которые, прежде всего, были бы клиентоориентированными. Мы регулярно проводим обучение как по клиентскому сервису, так и по правилам работы с оборудованием и обращениями.

Еще одним преимуществом мониторингового центра «Эльтон» является наличие специализированного оборудования для быстрого реагирования на запросы клиентов.

Современное программное обеспечение и CRM-система позволяют распределять заявки, контролировать и информировать заявителей об их исполнении.

Это помогает оптимизировать затраты, существенно сэкономить бюджет и усовершенствовать эксплуатацию жилого фонда, максимально упростить и автоматизировать процессы приема заявок, облегчить жизнь всем участникам процесса, избавить клиентов от рутинных забот и хлопот.

Хочется отметить, что все сообщения записываются и хранятся на специальных носителях или в облаке и могут быть

предоставлены по официальному запросу клиента в виде гибких детализированных отчетов по поступающим сигналам и звонкам.

Данные максимально понятные алгоритмы работы способствуют качественному выполнению всех необходимых и аварийных работ по техническому обслуживанию на объектах недвижимости.

В компании прописаны все бизнес-процессы и регламенты, соответствующие принятым стандартам качества.

— Наш Мониторинговый центр закрывает все вопросы аварийно-диспетчерской службы.

— Больше не придется содержать штат диспетчеров в доме, можно отказаться от круглосуточного режима их работы.

— Наши операторы принимают все звонки, а программа их фиксирует.

— Мы гарантируем оперативное реагирование в случае аварийных ситуаций.

— У вас есть варианты выбора ОДС: автономной (в рамках одного МКД) или централизованной (несколько домов, район) системы.

Мы поддерживаем высокий уровень сервиса, обеспечиваем комплексный подход в решении нестандартных задач, развиваем новые востребованные направления деятельности.

Ежедневно мы прикладываем максимум усилий, чтобы соответствовать уровню инновационной, но при этом стабильной и надежной компании в отрасли.

Главная задача — полностью оправдать ожидания наших клиентов и выстроить доверительные партнерские отношения на долгие годы.

Основа нашей работы — комплексный подход к решению задач!

*Михаил Евгеньевич Чупров,
генеральный директор
компании «Эльтон»*

*Санкт-Петербург, Фермское шоссе, 32
8 (812) 300-0023
www.aliton.ru*



ЛИФТ В НАШЕМ ГОРОДЕ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

- **ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ •**
- **КОММЕНТАРИИ ПРОФЕССИОНАЛОВ •**
 - **ОЦЕНКА ЭКСПЕРТОВ •**
 - **МНЕНИЯ ЧИТАТЕЛЕЙ •**

У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЛИФТОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ НАМЕТИЛСЯ КАРТ-БЛАНШ

До недавнего времени на территории РФ на рынке производителей лифтового оборудования присутствовали как отечественные, так и импортные компании. Но введенные ограничения на поставку лифтов из-за рубежа существенно изменили соотношение игроков и структуру предложения. Это, в некотором роде, ослабило лифтовой рынок, но благоприятно повлияло на рост отечественного производства. Сегодня мы узнаем мнение представителей фондов капремонта Санкт-Петербурга и Ленинградской области о перспективах лифтового рынка, выборе поставщиков оборудования и возможностях для новых игроков.

ЛИФТОВОЙ РЫНОК ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫТ ДЛЯ ОТВЕТСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Наш первый собеседник — Михаил Емелин, начальник отдела контроля качества по ЭС и лифтовому оборудованию Фонда капремонта Ленинградской области.

► Михаил Михайлович, за последний год ситуация с проведением конкурсов на замену лифтов в Ленинградской области кардинально изменилась, и питерские компании могут активно участвовать в монтаже лифтов. Но теперь наметилась другая тенденция: рынок Ленинградской области готов их принять, а они не идут. Так ли это?

Не совсем. В этом году конкурс выиграли восемь подрядных организаций,



которые выполняют работы в 12 районах области и Сосновоборском городском округе. Если говорить о составе, то половина компаний из Москвы, вторая половина — из Санкт-Петербурга. Договоры заключены на работы по 344 лифтам в 127 многоквартирных домах. Это наша традиционная ежегодная цифра на монтаж. На некоторых адресах капремонт подходит к концу. Например, в Тосно, Выборге и Всеволожске уже намечены даты «приемки». Хочу отметить, что такие ранние начало и завершение работ стали возможны благодаря более раннему проведению аукционов. Торги прошли еще в январе. Более того, мы очень аккуратно прошли три недели карантинных мер, а дальше продолжили работать в штатном режиме с соблюдением всех мер безопасности. На данный момент у нас на адресах ни одного случая заболевания выявлено не было.

► **Подрядные организации, выполняющие поставку и монтаж лифтов, приостанавливали свою работу в период карантинных мер?**

Нет, это все производственные предприятия непрерывного цикла, они продолжали работу, единственно произошла небольшая задержка по поставкам оборудования — два завода задержали отгрузку оборудования на неделю, но по объективным причинам, поскольку это московский регион и у них были более жесткие меры, связанные с карантином. С поставщиками из Петербурга такой проблемы не возникло. Тем не менее задержки никак не повлияли на начало монтажа, поскольку договорные сроки у нас достаточные для выполнения подрядчиками своих обязательств.

► **Ситуация с Сосновым Бором разрешилась?**

Да, еще до нового года работы были полностью закончены и оплачены. Сейчас идут судебные разбирательства по выставлению штрафных санкций. ОАО «ЩЛЗ» на данный момент не включено в предварительный отбор как поставщик оборудования. В конкурсах фонда в этом году они не участвовали, но частным заказчикам и на новом строительстве предлагать и монтировать свое оборудование они, конечно, могут.

► **В этом году на ваш рынок вышел новый поставщик лифтового оборудования ООО «МЛМ Невский Лифт»?**

На территории Ленинградской области это первый опыт работы с данным поставщиком. С лифтами этого производителя нашим жителям еще предстоит знакомиться и оценить по достоинству качество оборудования и дизайн кабины. Поскольку оборудование «Невского Лифта» произведено на базе могилевского лифта, считаем, что никаких нареканий к качеству возникнуть не должно. Всем известно, что могилевское оборудование вполне конкурентно в своем сегменте и нареканий к нему

нет. Могу отметить, что производители сегодня настолько хорошо оснащают свои лифты, что найти какие-то огрехи сложно. Возможно, какие-то предпочтения в эксплуатационных моментах поступают от УК, но в целом все лифтовое оборудование качественное. В этом году мы даже внедрили такой опыт, что до начала работ, перед проектированием лифтового оборудования запрашивали у УК, какие лифты им были бы предпочтительней на их домах, и из выбранных производителей мы как госкорпорация выбирали по наименьшей стоимости оборудования без ущерба эксплуатационных характеристик. «Невский Лифт» оказался среди лидеров. Как в дальнейшем он проявит себя в эксплуатации, посмотрим, оценим, но неприятных сюрпризов быть не должно. Сейчас все тридцать лифтов данного поставщика находятся в монтаже на шести адресах в г. Сертолово. В июне будут вызваны первые инженерные центры для приема работ, и к середине лета первые лифты этого поставщика поедут. За качеством производства ежедневно следят специалисты отдела строительного контроля Фонда капитального ремонта. Инженеры проверяют не только технологические параметры, но и меры безопасности на объектах.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ВАРИАНТ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ ЛИФТОВ

Число лифтов в Петербурге продолжает расти сообразно увеличивающимся объемам ввода жилья в эксплуатацию, а уже существующее обширное лифтовое хозяйство требует постоянного обслуживания и ремонта.

По словам руководителя НО «Фонд — региональный оператор капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов Санкт-Петербурга», до конца 2020 года фонд планирует провести капитальный ремонт 1035 единиц лифтового оборудования. Договоры с подрядными организациями заключены



почти на 50% от запланированного объема, конкурсы по выбору подрядных организаций для проведения работ в нынешнем строительном сезоне продолжаются.

Из числа заключенных договоров на замену лифтового оборудования (общее число на 28 мая составляет 19 договоров на 95 МКД, рег. NN 457), по 76% ожидаются поставки оборудования предприятия «Могилевлифтмаш». Могилевские лифты отличаются сбалансированным соотношением цена–качество, наличием в ассортименте антивандальных моделей. Оставшиеся 24% приходятся на четырех производителей лифтового оборудования — ООО «КМЗ», ОАО «ЩЛЗ», ООО «Отис Лифт», ООО «СПБЛЗ». Поставок нестандартного оборудования по заключенным договорам не ожидается. Случаи, когда требуется оборудование нестандартных форм, единичны. Один из примеров был в 2018 году: по адресу наб. реки Мойки, д. 42, был установлен шестигранный лифт производства компании «Лобненский лифтовой завод».

Выбор поставщиков лифтового оборудования осуществляют проектные организации при разработке проектно-сметной документации. Основным критерием при выборе поставщика является качество, стоимость (не превышающая допустимую), а также его

возможность доставить данное оборудование в установленные договорные сроки — отметили в фонде.

По материалам
kapremlo47.ru,
fkr-spb.ru

Сегодня производители лифтов в России доказывают, что отечественная продукция может быть ничем не хуже импортной. Совершенствуя технологии и материалы, контролируя производственный процесс и повышая квалификацию сотрудников, эти компании день за днем приближают отечественную лифтостроительную отрасль к высоким международным стандартам. Сложная экономическая и эпидемиологическая ситуация внесли существенные изменения в работу многих отраслевых предприятий.



**О РАБОТЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО
ПОСТАВЩИКА ЛИФТОВ
В СОЗДАВШИХСЯ НЕПРОСТЫХ
УСЛОВИЯХ РАССКАЗЫВАЕТ
ОЛЕГ КОПТЯЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ
ООО «МЛМ НЕВСКИЙ ЛИФТ»**

Попадая в кризисную ситуацию, предприятия ведут себя совершенно по-разному. Мы выбрали стратегию соблюдения баланса и режим работы, позволяющий минимизировать риски распространения вируса в полном соответствии с рекомендациями Правительства Российской Федерации, Роспотребнадзора и Администрации Санкт-Петербурга. В условиях объявленного карантина производство ООО «МЛМ Невский Лифт» продолжает непрерывную деятельность. От стабильности наших поставок зависит выполнение ряда ответственных проек-

тов, связанных, в том числе, с реализацией программ капитального ремонта. Офис временно переведен на дистанционную работу, но наши специалисты доступны для общения и консультаций в режиме 24/7, отгрузки нашего оборудования осуществляются в штатном режиме, без задержек.

Мы очень дорожим сложившимися деловыми отношениями с нашими заказчиками, с фондами капитального ремонта. Участие в социально значимых проектах и региональных программах капитального ремонта подразумевает большую ответственность поставщиков лифтового оборудования. Наша компания осознает это в полной мере, и могу сказать, что за все время работы мы ни разу не подвели наших заказчиков, не нарушили сроков поставки, что подтверждается многочисленными положительными





отзывами. Также могу добавить, что, несмотря на кризисные явления в экономике, нам удалось не только сохранить кадровый состав предприятия, но и расширить штат за счет привлечения новых специалистов на производство.

В этом году компания «МЛМ Невский Лифт» получила сертификат соответствия Евразийского экономического союза на лифты собственного производства с машинным помещением модели «Аврора» грузоподъемностью до 1275 кг и скоростью до 2 м/с. Совсем скоро

лифты данной модели, произведенные в Петербурге, будут радовать жителей нашего города эстетикой, качеством и комфортом.

ООО «МЛМ Невский Лифт»
Офис: СПб, ул. Гаккелевская, 21А,
БЦ «Балтийский деловой центр»,
оф. 1800
Производство: СПб, г. Колпино,
Финляндская ул., 38
info@nevskylift.ru
+7 (812) 407-2843



ПЕРЕМЕНЫ КАК ПОСТОЯННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАШЕЙ ЖИЗНИ

2-й квартал 2020 года в условиях пандемии на фоне общего экономического спада оказался крайне сложным и неоднозначным для всех отраслей экономики РФ. Перемены коснулись не только организации работы самих предприятий, но и, соответственно, их финансового состояния и кадрового состава. Сегодня мы беседуем с Р. А. Мамлеевым, руководителем ООО «Радел», о тенденциях в лифтовой сфере

ВЛАСТЬ ДОЛЖНА БЫТЬ У РЕГИОНОВ И МОНТАЖНИКОВ

В 2019 году была принята «Дорожная карта» по развитию лифтовой отрасли в РФ (Протокол N ДМ-П9-7пр от 05.02.2019), вызвавшая массу споров и нареканий среди профессионального лифтового сообщества. Согласно данному документу, реализация основной части мероприятий приходится на 1 и 2 кварталы 2020 г. Например, мониторинг замены лифтов, отработавших назначенный срок службы. Как мы помним, согласно ТРТС «Безопасность лифтов» к 2020 году лифты, отработавшие 25-летний срок службы, должны были быть остановлены. На межправительственном уровне стран Таможенного союза для РФ данный вопрос решили в сторону продления срока на 5 лет. Но даже эта поправка уже вряд ли решит вопрос полной замены устаревших лифтов, поскольку скорость замены не покрывает скорости выхода из эксплуатации, и по прошествии пяти лет мы опять вернемся к этой проблеме.

По поводу введения обязательного банковского сопровождения замены лифтов региональными операторами,



в т. ч. через уполномоченный банк, могу предположить, что, скорее всего, данная инициатива будет смещена во времени по объективным экономическим причинам. Также возникает опасение по выбору самого уполномоченного банка. Предложенный АО «ДОМ.РФ», имеющий в активе ОАО «Щербинский лифтостроительный завод» (ОАО «ЩЛЗ») и заинтересованный в его продвижении, вряд ли

подойдет для этих целей. Надо констатировать тот факт, что сегодня на территории РФ нет единого крупного производителя лифтового оборудования, который мог бы обеспечить потребности всех регионов в лифтах, и на базе которого можно было бы аккумулировать государственные денежные средства. Действующее ОАО «ЩЛЗ» такими объемами не обладает.

Если говорить о кредитовании, то правильно было бы финансировать целевые программы, а не производителей. А если и предоставлять кредит заводу, то в целях увеличения сроков оплаты лифтов. В качестве примера приведу приставной лифт, на монтаж которого уходит четыре месяца, в то время как завод-производитель требует оплатить оборудование уже через два месяца, как за простой конструктив. У монтажной организации получается кассовый разрыв из-за того, что сроки поступления продукции превышают сроки производства работ. Поэтому монтажным компаниям надо обладать достаточными свободными финансовыми средствами либо возможностью кредитования. В этой ситуации разумно будет предоставлять льготный кредит заводу или монтажной лифтовой организации под решение данной программы. Более того, кредит можно было бы привязать к такому банковскому продукту, как банковская гарантия.

Банк, предоставляя банковскую гарантию предприятию, также может оформить кредит, зная, что средства будут потрачены на конкретную работу. Тогда и ставка по кредиту была бы снижена с 13% хотя бы до 8%. Думаю, любая монтажная организация с удовольствием оформила бы такой кредит для оплаты оборудования, спокойно монтировала бы лифты, а при получении денег с ФКР погасила бы долг. Ведь единственный сдерживающий фактор, который сейчас ограничивает монтажные лифтовые организации в объеме, — это финансы. А увеличенный



объем компенсировал бы затраты. Все взаимосвязано.

В дорожной карте рассматривалась идея перехода на прямые закупки лифтов у заводов-изготовителей. Здесь надо вспомнить о протяженности нашей страны. Возможно, предложенная схема хороша, предположим, на Чукотке, где всего два месяца навигации. Тогда централизованно можно закупить и доставить лифтовое оборудование и приступить к монтажу. Но так скорректировать логистику можно лишь в дальних регионах страны; в остальных регионах подобная модель вряд ли окажется эффективна.

В дорожной карте внимание акцентируется на профподготовке персонала. Действительно, сегодня профподготовку надо усиливать и ужесточать требования к персоналу, т. к. лифты стали сложнее и подготовка специалистов по их обслуживанию необходима на более высоком уровне.

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Тенденция последнего времени — повсеместное использование QR-кодов. Было бы удобным применить эту технологию на лифтах. Любой проверяющий или житель, наведя телефон на код, ознакомился бы с информацией об установленном в доме лифте: какого завода-изготовителя, кем смонтирован, когда запущен, кто обслуживает, срок очередного освидетельствования. Конечно, бумажные носители никто не отменяет, но информация, собранная в коде, значительно бы облегчила всем жизнь. Подобная идея уже озвучивалась, но пока реального воплощения не получила.

2-Й КВАРТАЛ: ВОПРОСЫ МОНТАЖА И ПРОБЛЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Прошедшие весенние месяцы всех нас проверили на прочность. Мы как предприятие непрерывного цикла продолжали работать во время пандемии в штатном режиме, с соблюдением всех мер безопасности и выдержали испытания с честью, сохранив кадровый состав и полностью выплатив зарплату. Надо отметить, что и ФКР СПб без задержек

оплатил нам все авансы в полном объеме. Поэтому наше направление монтажа работает в привычном режиме. Единственное, возникли сложности с некоторыми поставщиками расходных материалов, но в целом проблем нет. По конкурсам ФКР СПб сейчас разыгрывает 703 лифта на сумму 2 млрд руб. Если все пойдет по плану, то к концу года фонд выйдет на запланированные 3 млрд руб.

Из негативных моментов последнего времени — на рынке эксплуатации появилось много мелких лифтовых компаний, которые из-за карантинных мер и замедления экономики, оставшись без работы, активно демпингуют цены на обслуживание. Также есть опасения по поводу задержек населением оплаты услуг ЖКХ.

Несмотря на все трудности, в приоритете у нашего предприятия всегда было и остается обслуживание. И если обратиться к образному сравнению, то обслуживание для нас — это ручеек, который питает предприятие, а монтаж — мощное течение, который толкает предприятие вперед.

ООО «Радел»
Санкт-Петербург,
Красноармейская ул., д. 19, лит. А
Тел./факс (812) 251-3105
www.lift.sp.ru



БЫТЬ В ТРЕНДЕ — ЗНАЧИТ БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМ И КОНКУРЕНТНЫМ

Чем современное smart-производство отличается от привычного завода XX века? Так ли необходима современным предприятиям цифровизация? С этими вопросами мы обратились к генеральному директору ООО «Санкт-Петербургский Лифтовой Завод» Дмитрию Марееву

► **Дмитрий Евгеньевич, в настоящий момент все, что связано с «цифрой», приобретает массовый характер. Но везде ли «цифра» экономически целесообразна?**

Могу с уверенностью сказать, что для компаний, находящихся в конкурентной борьбе, вопросы цифровизации являются жизненно важными. Цифровизация позволяет строить гибкие системы, оптимизировать процессы, в том числе на производстве, что позволяет сокращать время выхода нового продукта на

рынок, а время в бизнесе, как известно, самый важный ресурс.

► **Технология Smart Manufacturing, или «умное производство», изначально разрабатывалась как наиболее эффективный способ экономического лидерства. Насколько эта технология применима на отечественных предприятиях?**

Сегодня все развитые страны мира занимаются техническим и технологическим перевооружением отраслевых эко-



номик. Современное smart-производство как раз предполагает активное использование информационных и коммуникационных технологий и повсеместное внедрение их в систему управления производственным процессом. Это и есть основное отличие «умного производства» от привычного предприятия прошлого века. Производственный процесс должен быть прозрачен, компактно локализован и логистически оптимизирован. Если говорить об отечественном рынке, то переход на «цифру» сопряжен с большими затратами, связанными с переустройством всего производственного процесса, закупкой дорогостоящего оборудования и переобучением персонала. Не все к этому готовы как экономически, так и психологически. Но рынок и время диктуют свои условия, и другого пути просто нет, будущее — за «цифрой».

► **Как ООО «Санкт-Петербургский Лифтовой Завод» встраивается в текущую модель экономики и отвечает ли производство современным вызовам рынка?**

С момента основания предприятия нашей целью было строительство полноценного современного завода. Ре-

ализовать такой масштабный проект удалось в 2019 году. Этому предшествовала большая и кропотливая работа, связанная с выбором производственной площадки, оснащением и запуском производства, подбором кадров. Мы стремились создать принципиально новое предприятие в индустрии Северо-Западного федерального округа. И сегодня с уверенностью можно сказать, что команде ООО «СПБЛЗ» это удалось. В нашем ассортименте представлены пассажирские лифты грузоподъемностью от 400 до 1275 кг и скоростью движения 1,0, 1,6 и 2,0 м/с с верхним машинным помещением и без машинного помещения. Модели г/п 630 и 1000 кг разработаны с учетом потребностей маломобильных групп населения. Вся продукция завода соответствует требованиям стандартов и ТР ТС «Безопасность лифтов».

Основная технологическая цепочка включает заготовительную, обрабатывающую, сборочную стадии. На всех стадиях производства лифтового оборудования используется современное высокоточное оборудование ведущих европейских производителей.





Гильотинные ножницы Abamet AMG-83. Высокотехнологичные установки используются на этапе заготовки и единичных изделий, и крупных серий. Обеспечивают точный рез, не деформируя заготовки, сохраняя полимерное покрытие и краску. Практически для всех операций переналадка занимает считанные минуты. Приступая к выполнению операции, достаточно ввести с пульта ЧПУ ширину, толщину и длину отрезаемой заготовки. Другие параметры резки устанавливаются автоматически.

Универсальный станок для лазерной резки металла Abamet AML-3015 применяется для изготовления деталей, когда требования крайне высоки, с минимальными допусками и отсутствием последующей обработки. Предусмотрен учет набора операций для расчета длины и времени резки, а также уточнения себестоимости производства деталей. На станке осуществляется нанесение лазерной гравировки с использованием различных шрифтов.

Гидравлический листогибочный пресс Advanced Machinery AMB-15031T с уникальными возможностями программирования в 2D-формате, симуляции и визуализации в 3D-режиме с масштабированием. В основе — промышленный компьютер с операционной системой Microsoft. Обслуживание упрощено благодаря наличию системы диагностики.



Отличается высокой точностью, надежностью и производительностью.

Координатно-пробивной пресс INVICTA 100MX производства GASPARINI позволяет осуществлять обработку металлоизделий из тонкостенного металла по управляющей программе: вырубка, формовка, перфорирование, вытяжка и отбортовка деталей.

Компактные токарно-револьверный обрабатывающий центр HAAS ST-10 и вертикально-фрезерный обрабатывающий центр VF-5/40: два современных универсальных станка предназначены для выполнения самых разнообразных токарных и фрезерных, резьбонарезных и сверлильных работ повышенной точности. Занимают малую площадь, однако имеют вместительную зону обработки.

Линия порошковой окраски позволяет равномерно и качественно нанести различные виды покрытий на поверхность изделий за короткий промежуток времени, осуществить сбор излишков краски, а также предотвращает ее разлет. Обеспечивает пошаговое перемещение изделий к зоне их очистки и подготовки к покраске, сушильной камере, установке порошковой краски, печи полимеризации, и наконец, к месту упаковки и разгрузки. Достоинством линии является высокая производительность.

Дорогостоящее и высокотехнологичное оборудование — это важная состав-



ляющая в организации эффективного производственного процесса, но бизнес невозможно построить без слаженной команды профессионалов: опытных инженеров, монтажников и электромехаников, которые обеспечивают весь технологический процесс и благодаря которым многоквартирные дома российских городов оснащаются высокотехнологичным и комфортным лифтовым оборудованием.

В дальнейших планах — перейти на более высокий технологический уровень, smart-производство. И шаги в этом направлении уже сделаны. Мы первыми в своем сегменте рынка создали полноценный VR-продукт с конфигуратором, позволяющим заказчику собрать свой лифт, и впервые представили инновацию на профильной международной площадке Russian Elevator Week-2019, где были

удостоены дипломом за внедрение инноваций в лифтостроительную отрасль.

Технология виртуальной реальности позволяет осуществлять предварительное проектирование лифта и лифтового оборудования, продемонстрировать процесс производства, монтажа/демонтажа и эксплуатации.

Виртуальные тренажеры обеспечивают работникам производства, монтажникам, электромеханикам прохождение полноценного обучающего курса с отработкой навыков.

В то же время все инновации, которые мы внедряем в процесс производства и в клиентский сервис, никак не отражаются для наших заказчиков на цене конечного продукта, а наоборот, делают ее более доступной, а сам процесс производства — прозрачным и понятным, что является нашим безусловным конкурентным преимуществом в современных реалиях рынка.

Миссия ООО «СПБЛЗ» — довольный клиент, который получает лучшее ценовое предложение и высококачественный сервис.

ООО «Санкт-Петербургский Лифтовой Завод»

198095 Санкт-Петербург,
пр. Маршала Говорова, д. 49, оф. 505-507
Тел.: 8 (800) 234-4920
8 (812) 748-2233
Email: info@lzspsb.com



БИЗНЕС — КОМАНДНАЯ ИГРА

ООО «ЛСК» начало свою деятельность в 2011 году в сфере ЖКХ и строительства в части проектирования, замены и монтажа лифтового оборудования. Сегодня мы беседуем с руководителем компании Дмитрием Коротиным о работе в лифтовой отрасли, успехах и трудностях, с которыми сталкиваются лифтовые компании

► **Дмитрий Валерьевич, расскажите, пожалуйста, о географии деятельности вашей компании**

Мы работаем в основном в Северо-Западном федеральном округе, но и в других регионах у нас есть успешно реализованные проекты. Высокое качество выполняемых работ позволяет ООО «ЛСК» получать заказы, участвовать и выигрывать тендеры во многих городах России. В 2016 году компания получила Благодарственное письмо от Жилищного комитета Правительства Санкт-Петербурга «За качественно выполненные работы по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах, предусмотренных Краткосрочным планом реализации региональной программы по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах в Санкт-Петербурге в 2016 году». А в 2019 году мы были награждены НО «Фонд — региональный оператор капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов Санкт-Петербурга» «За успешное участие в программе капитального ремонта лифтового оборудования в многоквартирных домах Санкт-Петербурга». Для нас это иллюстрация доверия заказчиков к работе нашей компании.

► **Высокий уровень объектов по региональным программам капремонта, на**



которых вы ведете работы, требует тщательного подбора персонала, обучения и мотивации кадров.

Это действительно так, профессиональные кадры — наиважнейший принцип успешной работы любого предприятия. Все достижения и результаты деятельности ООО «ЛСК» я связываю с высоким уровнем подготовки и слаженной работой сотрудников. С уверенностью могу сказать, что наша компания сильна прежде всего своим коллекти-

вом. Нам удалось сплотить вокруг себя команду настоящих профессионалов, коллектив самых разных специалистов. В компании сделан акцент на повышение квалификации сотрудников. Я как руководитель также стараюсь постоянно совершенствоваться. Сегодня лифтовая отрасль сталкивается с большой проблемой — отсутствием заинтересованных молодых кадров, выпускников вузов и колледжей, которые могли бы внести свой вклад в развитие и толкнуть вперед лифтовую промышленность. К сожалению, такая тенденция наблюдается практически во всех отраслях экономики РФ.

► **Вы занимаетесь монтажом лифтового оборудования различных производителей: как оцениваете современное лифтовое оборудование?**

Лифт — сложный механизм в инфраструктуре здания, и, соответственно, монтаж и обслуживание лифтового оборудования должны производиться только профессионалами. Ведь от того, насколько грамотно смонтирован лифт, будет зависеть срок его службы, а самое главное, безопасность и комфорт жителей. Конечно, немаловажным является дальнейшее качественное техническое обслуживание лифтового оборудования, а также отношение собственников жилья. ООО «ЛСК», производя монтаж, передает лифтовое оборудование в руки заказчиков, периодически оказывая поддержку и консультируя клиентов по возникающим вопросам.

► **Что для вас, монтажной организации, является первостепенным при работе с поставщиками лифтов?**

В работе по программам капитального ремонта, а также с другими бюджетными и частными организациями на первое место выступает вопрос четкого соблюдения сроков монтажа и сдачи объектов в установленные договором сроки. Поэтому из производителей лифтового оборудования предпочтение

можно отдать тем поставщикам, которые поставляют свою продукцию в срок и быстро реагируют на рекламации. В числе таких производителей могу назвать ООО «Санкт-Петербургский Лифтовой Завод» и ООО «МЛМ Невский Лифт».

► **В чем, по вашему мнению, секрет успеха в бизнесе?**

Для любой компании, работающей в сфере предоставления услуг, определяющим фактором успеха и благополучия являются правильно выстроенные отношения с заказчиком. От количества заказчиков и их лояльности компании зависит не только финансовое благополучие, возможность привлекать и сохранять квалифицированные кадры, но и, конечно, дальнейшее развитие организации.

Рынок лифтовых услуг уже давно полностью сформирован, и крупные игроки по тем или иным направлениям известны. Чтобы продолжать занимать ведущие позиции, мы должны не только предлагать достойный уровень услуг и обладать профессиональным кадровым составом, но, самое главное, выстраивать партнерские отношения с заказчиками, быть социально ориентированными.

► **Ваши ближайшие планы?**

В планах на 2020 год — сдать все объекты в срок и с надлежащим качеством, вне зависимости от трудностей, связанных со сложной санитарно-эпидемиологической обстановкой в стране. В планах на ближайшие годы — развитие компании как надежного поставщика услуг в сфере лифтового хозяйства, повышение качества производства работ, привлечение молодых специалистов.

ООО «ЛСК»
194044 Санкт-Петербург,
Б. Сампсониевский пр., 29,
лит. Б, 1Н, пом. 12
korotinlask@mail.ru
(812) 239-1214, (812) 490-7014

2-Й МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ПО ОБМЕНУ ОПЫТОМ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕРИАЛЫ В СФЕРЕ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА СЗФО. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МКД»

19 марта 2020 года в Санкт-Петербурге состоялся 2-й Межрегиональный форум по обмену опытом «Современные технологии и материалы в сфере строительства. Актуальные вопросы капитального ремонта МКД».

На форуме прошла торжественная церемония награждения организаций, успешно отработавших по программе капремонта (фасады, кровли, инженерии) в жилом фонде СЗФО за 2019 г. Награждение провели представители фондов капитального ремонта СЗФО.

Техническим организатором конференции выступил «ЖКХ МИКС», который на протяжении 10 лет является оператором конференций в сфере ЖКХ и строительства. Информационную поддержку мероприятию оказала Ассоциация «Объединение управляющих компаний». Управляющие компании — члены ассоциации в условиях рыночной конкуренции вот уже много лет успешно обеспечивают выполнение работ и оказание услуг в сфере ЖКХ. Являясь дочерней структурой Ассоциации «Объединение строителей Санкт-Петербурга», в состав которой входят крупнейшие строительные организации города, Ассоциация управляющих компаний оказывает всестороннюю помощь и поддержку своим компаниям, способствует расширению возможностей их развития, в том числе и за счет участия в мероприятиях, подобных форуму.

Партнеры конференции:

- Ассоциация «Объединение управляющих компаний»;
- СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга»;
- СРО НП «Объединение производителей строительных материалов».

При участии:

- НО «Фонд — региональный оператор капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов Санкт-Петербурга»;
- НО «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Ленинградской области».

Аудитория: региональные операторы капитального ремонта общего имущества МКД СЗФО, управляющие организации, компании-производители и поставщики строительных материалов, компании, работающие по программе капремонта, владельцы зданий и сооружений.

На мероприятии были рассмотрены следующие вопросы:

- Особенности организации капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области.
- О ходе реализации закона Санкт-Петербурга «О реставрации, капитальном ремонте и приспособлении для современного использования жилищного фонда исторического центра Санкт-Петербурга».
- Реализация законодательства в области энергосбережения по Северо-Западному региону.

- Проблемы эксплуатации инженерных систем современного здания.
- Утепление холодных чердаков. Восстановление герметичности битумных кровельных покрытий.
- Технологии энергосбережения.
- Организация контроля над всеми стадиями жизненного цикла МКД (от проектирования до капитального ремонта).

Преамбула (из вступительного слова модератора): За прошедшие годы проблема проведения капитального ремонта жилого фонда, объектов культурного наследия, объектов здравоохранения, образования и восстановления их функционально-эксплуатационных характеристик до требуемого уровня по целому ряду показателей, к сожалению, так и не была решена. Совершенно очевидно, что данная проблематика требует всестороннего обсуждения с привлечением экспертов, депутатского корпуса, разработчиков, эксплуатации и других заинтересованных сторон. На форуме мы обсудим данную актуальную тему, а также обменяемся опытом и мнениями с коллегами из регионов, услышим экспертную оценку проводимым мероприятиям, обсудим используемые технологии. В первой части форума будут рассмотрены материалы и технологии, которые сегодня предлагают ведущие компании отрасли для нужд строительства и капитального ремонта. Во второй части мероприятия подробнее остановимся на текущем положении дел в сфере капитального ремонта в Санкт-Петербурге и Ленинградской области и смежных с ними направлениях, услышим мнения экспертов.

Доклады:

- Актуальные вопросы сохранения объектов культурного наследия. Системы материалов «Рунит» для долговременной эксплуатации зданий (Дмитрий Владимирович Редькин, руководитель маркетинговых проектов ООО «АЖИО»).
- Актуальные решения Baumit для повышения эксплуатационной надежности фасадов (Валерий Дмитриевич Карагерги, руководитель службы техподдержки и продакт-менеджмента по СЗФО, ООО «Баумит»).
- Утепление холодных чердаков и мансард. Восстановление герметичности битумных кровельных покрытий. Гидроизоляционные материалы для ремонта МКД (Роман Бори-

сович Солодов, менеджер по проектам ООО «Сен-Гобен строительная продукция Рус»).

— Система управления элеваторным узлом с регулированием потребления тепловой энергии (Сергей Николаевич Безладнов, генеральный директор ЗАО НТО «ГАЛАКС», кандидат технических наук).

— Особенности организации капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Санкт-Петербурга (Андрей Юрьевич Петухов, заместитель начальника управления строительного контроля, НО «Фонд — региональный оператор капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов Санкт-Петербурга»).

— Особенности организации капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Ленинградской области. (Дмитрий Иванович Жук, НО «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Ленинградской области»).

— Новый урбанизм как идеология формирования комфортных и безопасных жилых пространств (Ирина Юрьевна Юреску, старший преподаватель кафедры культурологии и искусства ЛГУ им. А. С. Пушкина, ст. научный сотрудник Центра урбанистики и прикладных социокультурных исследований ЛГУ им. А. С. Пушкина).

— Доступная среда при капитальном ремонте (Василий Владимирович Бондарев, генеральный директор ООО «Полезные инновации»).

— Высококвалифицированные кадры — основополагающая составляющая для оптимального функционирования системы ЖКХ и достижения результатов в вопросах повышения энергоэффективности и энергосбережения (Владислав Васильевич Воронков, член НТС при Рабочей группе по мониторингу реализации законодательства в области энергетики, энергосбережения и повышения энергетической эффективности Совета Федерации Федерального Собрания РФ. эксперт Постоянной комиссии по городскому хозяйству, строительству и имущественным вопросам Законодательного Собрания Санкт-Петербурга).

Для ознакомления приводим наиболее интересные и актуальные презентации спикеров.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МКД. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕРИАЛЫ В СФЕРЕ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА СЗФО

Д. В. Редькин, руководитель целевых программ ООО «АЖИО»

М. А. Смирнова, инженер-технолог ООО «АЖИО»

Ухудшение технического состояния строительного объекта во времени — неизбежный процесс.

При эксплуатации зданий количественные значения характеристик их работоспособности, в частности, показатели надежности, снижаются.

Факторы, определяющие старение зданий:

— **Внутренние:** конструктивные факторы, физико-химические процессы, протекающие в материалах, нагрузки и пр.

— **Внешние:** климатические факторы, прочие факторы окружающей среды, качество эксплуатации, а также воздействия, предусмотренные системой технического обслуживания и ремонта.

В результате даже здания типовой застройки приходят к капитальному ремонту в совершенно разном техническом состоянии. Проблемы исторических зданий еще более разнообразны, так как они отличаются от типовых разнообразием конструктивных решений и отделки. В этой связи полноценная реализация этапа обследований является ключевой в процессе формирования качественного проекта капитального ремонта и предотвращения возможных ошибок в принятии технических решений. Осуществление полного комплекса мероприятий по обследованию и проектированию в свою очередь способно обеспечить гарантированно качественный результат капитального ремонта и реставрации многоквартирных жилых домов.

КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ = КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОЕКТ = КАЧЕСТВЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Многолетний опыт работ на объектах Северо-Западного Федерального округа позволяет утверждать, что создание качественного проекта капитального ремонта невозможно без исследования состава, структуры и свойств исторических материалов, а объем обследований, необходимый для создания качественного проекта капитального ремонта, должен включать следующие этапы:

- обследование конструкций и архитектурных элементов;
- изучение состава и состояния строительных материалов;
- изучение периода «жизни» (эксплуатации) объекта; в случае с историческими зданиями — истории строительства.

Обследования в подобном объеме представляют собой полноценное научное исследование. Успешный поиск долговечных, соответствующих действующим нагрузкам и не изменяющих архитектурный облик зданий решений при капитальном ремонте и реставрации возможен только в ходе предварительных экспериментов, обеспечивающих получение новых данных и знаний с привлечением наиболее актуальных методов исследований.

В частности, для обследования конструкций и архитектурных элементов перспективным представляется использова-

ние методов объемного (3D) сканирования. Разработке материалов, схожих с оригинальными, должно предшествовать тщательное изучение исторических образцов с целью идентификации их вещественного состава, структуры и свойств. Основными задачами подобных исследований являются:

- оценка физико-механических свойств материалов (плотность, паропроницаемость, прочность, модуль упругости);
- определение вещественного состава образцов материалов (петрографический анализ, рентгенофазовый анализ, элементный анализ).

Наиболее достоверных результатов в части определения вещественного состава минеральных строительных материалов позволяет добиться рентгенофазовый анализ (РФА). В этом случае идентификация различных веществ в их смеси проводится при помощи специального оборудования и программного обеспечения на основе анализа дифракционной картины, которую по набору и относительным интенсивностям соответствующих линий на рентгенограмме дал исследуемый образец. По мере необходимости результаты уточняются методами электронной микроскопии с элементным анализом и петрографией.

На сегодняшний день подход к организации капитального ремонта не полностью соответствует процессу реализации обдуманных на стадии проектирования технических решений, логичной и принятой в других странах практике.

В частности:

- действующие сметные нормативы не учитывают современные методы обследований, исследований и проектирования (лазерное сканирование, BIM-технологии);
- подразумевают дублирование однотипных расценок для разных видов работ;
- имеют применительный характер обще-строительных сборников;
- не учитывают современные методы и технологии по выполнению работ (в т. ч. по усилению);
- имеют несистемный характер учета «материалов» в расценках (материал может входить в расценку, материал может вноситься в смету дополнительно, в состав расценки может входить материал, готовый к применению, или его компоненты,

как правило, морально устаревшие с точки зрения современных технологии);

- организация государственного заказа на выполнение работ по разработке научно-проектной документации на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия, включающих значимое количество МКД в исторической части Санкт-Петербурга, ограничивает срок проведения комплексных научных исследований и разработки научно-проектной документации до 30 дней, что недостаточно для научно обоснованного подхода;
- при долгосрочных контрактах с финансированием по бюджетам 2-х и более лет присутствуют риски правовой реорганизации заказчика или согласующих инстанций, изменения законодательства, устаревания или изменения исходных данных;
- деятельность, связанная с работами по проектированию и осуществлению работ, связана с серьезными финансовыми рисками подрядчика (допуски, лицензии, разрешения).

Все имеющиеся многочисленные юридические коллизии приводят к тому, что капитальный ремонт, особенно в части наиболее сложных объектов, которыми являются объекты культурного наследия, на сегодняшний день является процессом преодоления многочисленных трудностей (предпринимателями, подрядчиками, жильцами и пр.) с непредсказуемым вероятностным конечным результатом.

Отчетливо понимая, что законотворческая деятельность имеет существенную инерционность, можно, тем не менее, предложить ряд мер, способных в рамках действующего законодательства улучшить положение дел по капитальному ремонту МКД. Очевидно, что недостаточное внимание уделяется мониторингу состояния зданий. Несмотря на то, что ухудшение состояния строительного объекта неизбежно, минимизировать необходимость ремонтных вмешательств можно и в период эксплуатации. Плановое техническое обслуживание и осмотры могут выявить поверхностные повреждения, смещения элементов и деформацию креплений, которые могут привести к более серьезным последствиям. Поэтому пристальное внимание к объектам является ключевым элементом при обеспечении их долговечности.



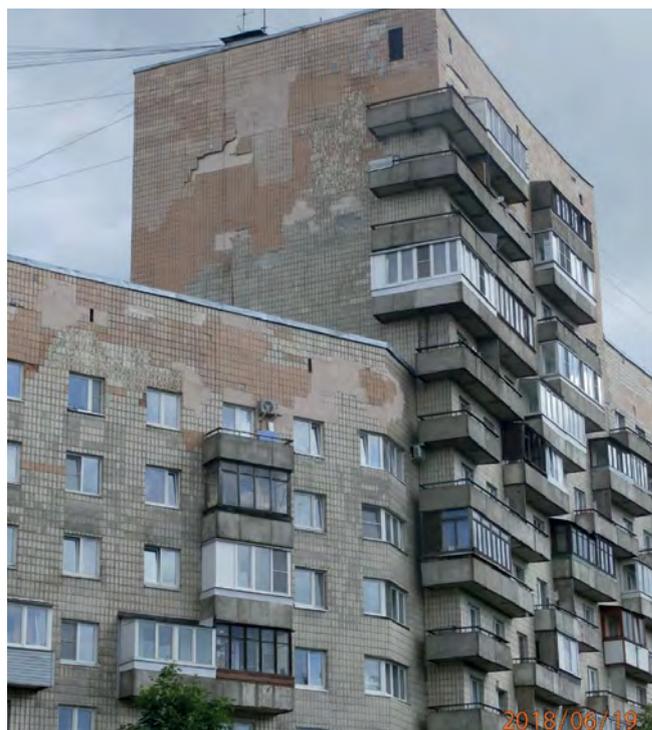
Разница в традиционном подходе к проблеме: слева — здание в центре Санкт-Петербурга; справа — здание Института Нильса Бора в Стокгольме (Швеция). Здания в Санкт-Петербурге приходят к капремонту в неудовлетворительном состоянии, в то время как поддерживающие мероприятия способны существенно уменьшить объем деструкции фасадов.

Несмотря на явный тренд, заключающийся в ускорении (интенсификации) строительных процессов, долговременные наблюдения за объектами, выполненными по традиционным методикам с использованием исторических материалов, часто демонстрируют преимущество перед современными образцами в силу несопоставимо большей долговечности. Таким образом, крайне пристальное внимание материаловедов должно быть обращено на проблему изучения, сохранения и применения исторических технологий с учетом сегодняшних условий строительства и ремонта. Учитывая, что срок службы, фиксируемый при исследовании натуральных объектов, является ключевым критерием оценки качества материалов, изучение заложенной в памятниках культуры научно-технической информации позволяет в дальнейшем применять их в современной практике на научно-обоснованной базе.

Сохранение традиционных технологий, их углубленный анализ, а также адаптация к современным индустриальным реалиям позволяют полноценно интегрировать наиболее ценные из них в повседневные работы в рамках капитального ремонта на многоквартирных жилых домах.

Следует отметить, что в этой области отечественным ученым уже удалось добиться значимых успехов: так, на фасадах Санкт-Петербурга и прочих населенных пунктов СЗФО все активнее применяются известковые и терразитовые штукатурные систе-

мы и связанные с ними минеральные материалы (известковые и силикатные ЛКМ), на практике доказавшие свою долговечность. Среди наиболее актуальных разработок стоит отметить технологию изготовления современных аналогов известняковой цокольной облицовки и керамической облицовочной фасадной плитки, характеризующихся высочайшей атмосферостойкостью даже в сложных климатических условиях Северо-Западного региона, которая была разработана и впервые применена в 2019 г.





Современная фасадная облицовочная плитка «Рунит Техно»: актуальное решение для типовых домов 60–70-х годов постройки (Санкт-Петербург, МКД на пр. Непокоренных).

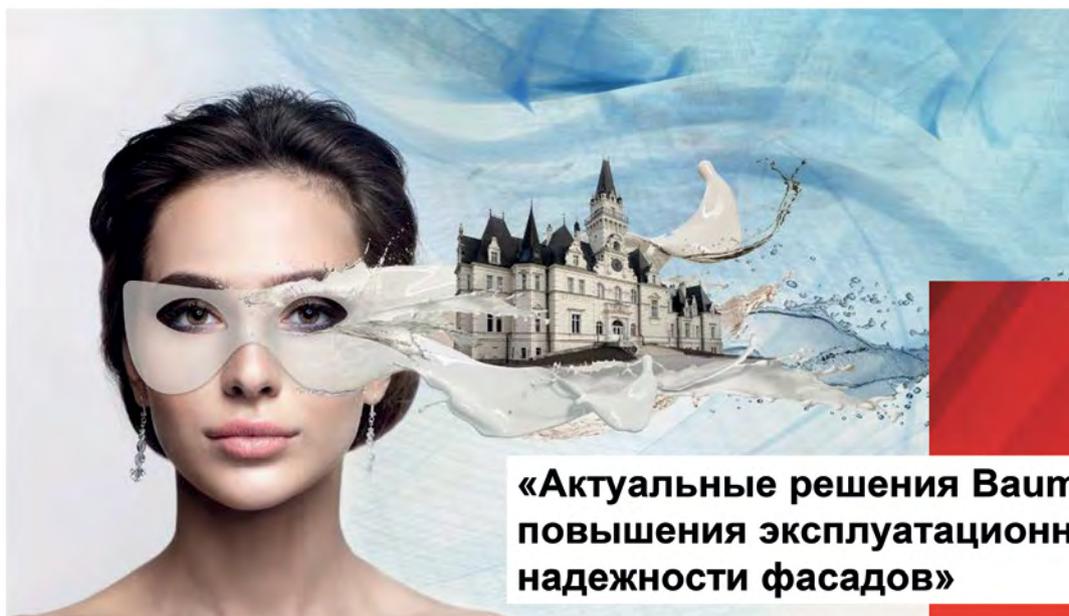


Современная фасадная облицовочная плитка «Рунит Техно»: Санкт-Петербург, МКД, ул. Трефолева.



Альтернатива известняковой цокольной облицовке — плиты «Рунит Стратум». Отсутствие природной неоднородности и глинистых включений (стилолитовых швов) гарантирует защиту от морозного выветривания, растрескивания при усыхании и, как следствие, подверженности к дезинтеграции в рыхлом состоянии.

Справка: ООО «АЖИО» с 1998 года самостоятельно осуществляет проведение материаловедческих научно-практических исследований, разработку и выпуск материалов ТМ «Рунит» для реставрации с учетом особенностей применения в условиях Санкт-Петербурга. Одной из важнейших особенностей компании является ее направленность на полноценное технологическое сопровождение применения продукции, начиная с этапа проектирования и заканчивая эксплуатационными мероприятиями. Таким образом, компания — одна из немногих, что обеспечивает комплексный подход к реставрации, обеспечивая контроль качества на всех этапах процесса. www.agiogk.ru



baumit.com

**«Актуальные решения Baumit для
повышения эксплуатационной
надежности фасадов»**

Карагерги В. Д.

Классические решения – основа актуальных решений

Серия Baumit Sanova AnticoPure –
штукатурные смеси на известковом
вяжущем.

Baumit Sanova AnticoPure – крупнозернистая
известковая штукатурка для формирования основного
слоя. Наибольшая крупность наполнителя – 2 мм.

Baumit Sanova AnticoPure Fine – мелкозернистая
известковая штукатурка для создания накрывочного
слоя, тонкослойных штукатурных покрытий и обмазок.



Серия Baumit Sanova Antico – штукатурные
смеси на известковом вяжущем с добавкой
гидравлического вяжущего 5%.

Baumit Sanova Antico – крупнозернистая известковая
штукатурка для формирования основного слоя.
Наибольшая крупность наполнителя – 2 мм.

Baumit Sanova Antico Fine – мелкозернистая
известковая штукатурка для создания накрывочного
слоя, тонкослойных штукатурных покрытий и обмазок.

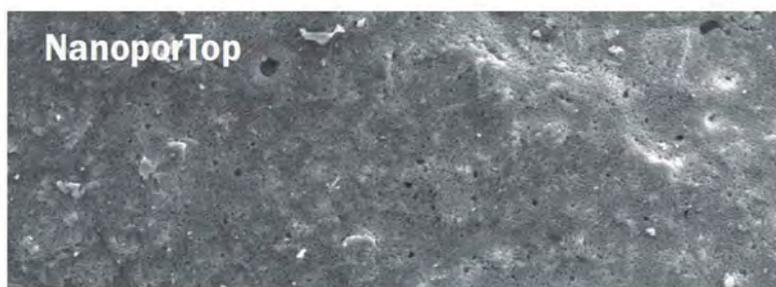


СИСТЕМА «CLEAN SURFACE TREATMENT»



cca 0,2 mm

При таком увеличении видно, что поверхность обычной штукатурки более грубая. Частицам грязи легче на ней удержаться.



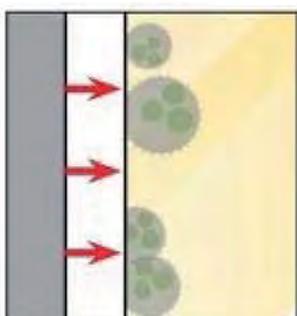
cca 0,2 mm

Микроскопически гладкая поверхность Baunit NanoporTop Торсоат не дает возможности частицам грязи прилипнуть к поверхности.

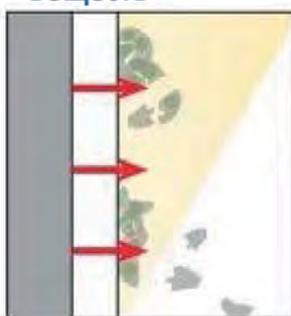


Актуальные решения Baunit – фотокатализ

Активизация фотокатализа



Расщепление загрязняющих веществ



Очистка фасада



Актуальные решения Baumit – фотокатализ



Новое поколение
силиконового
связующего с
уникальным сочетанием
Гидрофильного и
гидрофобного эффектов

Актуальные решения Baumit – «холодные» пигменты

Обычный пигмент Vs терморезистентный пигмент



82 ° C / Обычный пигмент



70 ° C / охлаждающий пигмент



Темные и модные цвета
теперь можно наносить на
большую поверхность в
различных фасадных
системах
Вследствие добавления
инновационных
«холодных» пигментов
возможности дизайна
стали практически
безграничными

КАПИТАЛЬНЫЙ И ТЕКУЩИЙ РЕМОНТ КРОВЕЛЬ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 19.03.2020

«ТЕКУЩЕЕ» СОСТОЯНИЕ ЖИЛОГО ФОНДА В РОССИИ

СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ ЖИЛОГО ФОНДА РФ НЕУКЛОННО ПОВЫШАЕТСЯ

- общая площадь ветхого и аварийного жилья в России с 2000 года выросла в 2,4 раза.
- 35 лет - средний возраст жилых помещений в РФ

2,5%

удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда (по данным Минстроя за 2015г)

2,6%

ежегодный ввод жилья за счет нового строительства

73%

удельный вес городского жилищного фонда в общем жилищном фонде РФ (данные на конец 2015г)

СОХРАНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ОБЛИКА ВОЗМОЖНО В РАМКАХ ПРОГРАММЫ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА



Новое строительство



ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ КРЫШ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

- Около 13500 кровель в Санкт-Петербурге – скатные с холодным чердаком, 4853 из них-потенциально опасные (по данным Жилищного Комитета)
- Термическое сопротивление более 70 % из них в 2-3 раза ниже нормативных требований (таблица 3 СП 50.13330)
- Теплопотери через кровлю в 4-5 этажном здании довоенной постройки составляют до 40% всех теплопотерь.



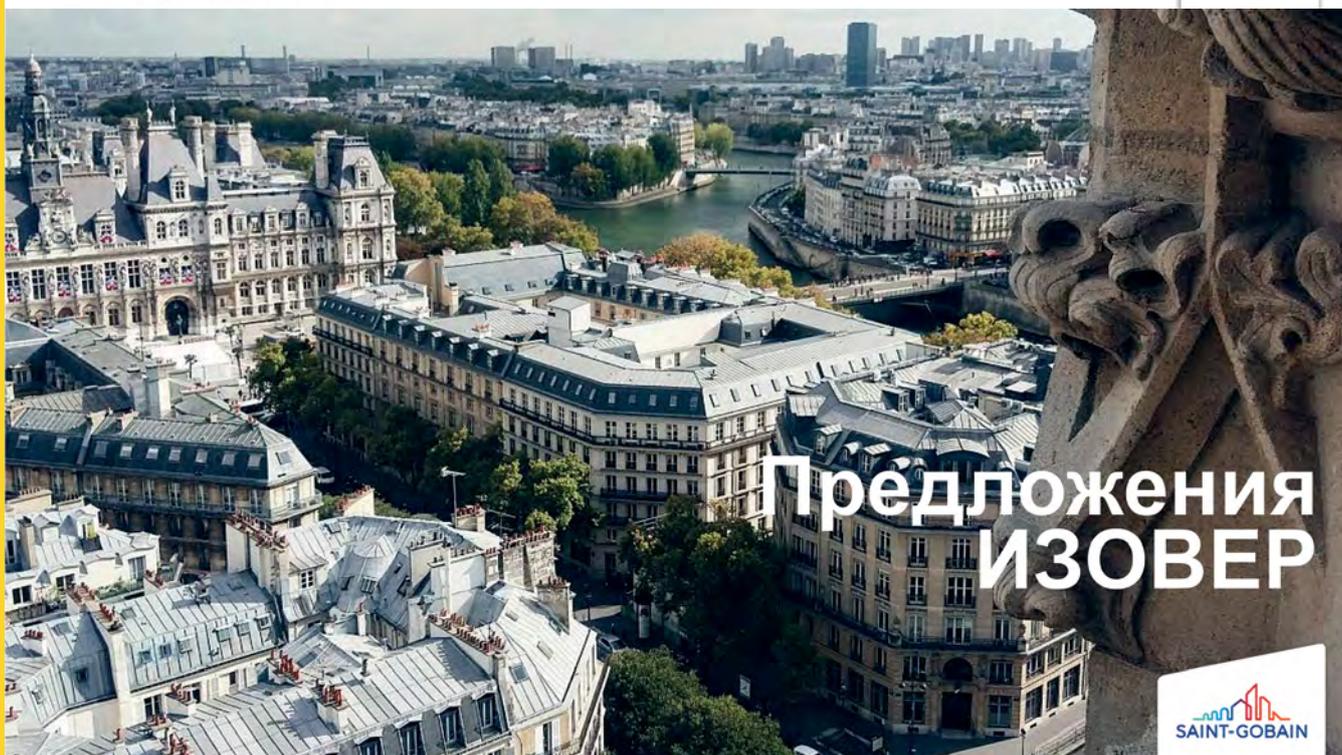
Это является причиной повсеместного образования наледи на карнизах и водостоках

- является угрозой для жизни и здоровья граждан, материальному ущербу
- Приводит к дополнительному износу кровельного покрытия



5 / РМД "Утепление чердаков в СПб"

ISOVER
SAINT-GOBAIN



Предложения
ИЗОВЕР

SAINT-GOBAIN

НАШИ БРЕНДЫ: СТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ



Мировой лидер в производстве тепло- и звукоизоляционных материалов на основе стекловолны и каменной ваты



Крупнейший в мире производитель гипсокартонных и специальных листов, смесей на основе гипса



Мировой лидер в производстве безарматурных и специальных труб для систем водоснабжения и отвода сточных вод



Мировой лидер в производстве сухих строительных смесей



Ведущий производитель акустических потолков и стеновых панелей

МАТЕРИАЛЫ И РЕШЕНИЯ ISOVER ПО УТЕПЛЕНИЮ ЧЕРДАКА



7/

8 / РМД "Утепление чердаков в СПб"

ISOVER
SAINT-GOBAIN

СЕН-ГОБЕН ISOVER – ЕДИНСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ В РОССИИ, ПРЕДЛАГАЮЩИЙ МАТЕРИАЛЫ НА ОСНОВЕ КАМЕННОЙ ВАТЫ И КВАРЦЕВОГО ПЕСКА



- Теплопроводность – от 0.032 до 0.047 Вт/МК
- Толщины – от 20 до 200 мм

ВАРИАНТ ИСПОЛНЕНИЯ – ЗАДУВНАЯ ВАТА

метод открытого монтажа – чердак

Плотность при открытом нанесении - 20кг/м3

Фракция Ø 10-15мм



ПЕРЕУСТРОЙСТВО НЕВЕНТИЛИРУЕМЫХ СОВМЕЩЕННЫХ КРЫШ НА ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ С УТЕПЛЕНИЕМ ПОДКРОВЕЛЬНОГО (ЧЕРДАЧНОГО) ПЕРЕКРЫТИЯ



ПРЕИМУЩЕСТВА ВЕНТИЛИРУЕМОЙ КРОВЛИ

1. Погодnezависимость ремонта
2. Устройство скатной кровли можно проводить без демонтажа старой плоской кровли
3. Увеличенный срок межремонтной эксплуатации
4. Почти неограниченная возможность увеличения уровня энергоэффективности здания
5. Цена м2 сопоставима с ремонтом неventилируемой кровли



ДОЛГОВРЕМЕННОЕ НАДЕЖНОЕ УТЕПЛЕНИЕ



50 лет

Нет потери волокна

ISOVER Теплая Крыша успешно прошел испытания по ГОСТ Р 56732-2015 «Материалы и изделия теплоизоляционные. Методы определения характеристик эмиссии волокон при обдувании воздухом». Материал можно использовать без защитного от выдувания материала

ISOVER Каркас (40, 37, 34, 32) успешно прошли климатические испытания по ГОСТ Р 57418-2017 «Материалы и изделия минераловатные теплоизоляционные. Метод определения срока эффективной эксплуатации»



Стабильная распорная функция

Волокно ISOVER фиксируется враспор. Даже при пульсационных вибранагрузках вата не дает усадку и не выпадает из каркаса (исследовано в вагостроительном институте)

Волокно ISOVER не содержит корольков и других теплопроводных включений.

Высокая тепловая однородность

$\lambda = 0.037$

Чем ниже λ и толще слой утеплителя, тем выше энергоэффективность решения

**НЕ ТОЛЬКО ОТ ХОЛОДА,
НО И ОТ ЖАРЫ**

13 /

ISOVER
SAINT-GOBAIN



РОМАН СОЛОДОВ
+7 911 777 6134

ISOVER
SAINT-GOBAIN

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

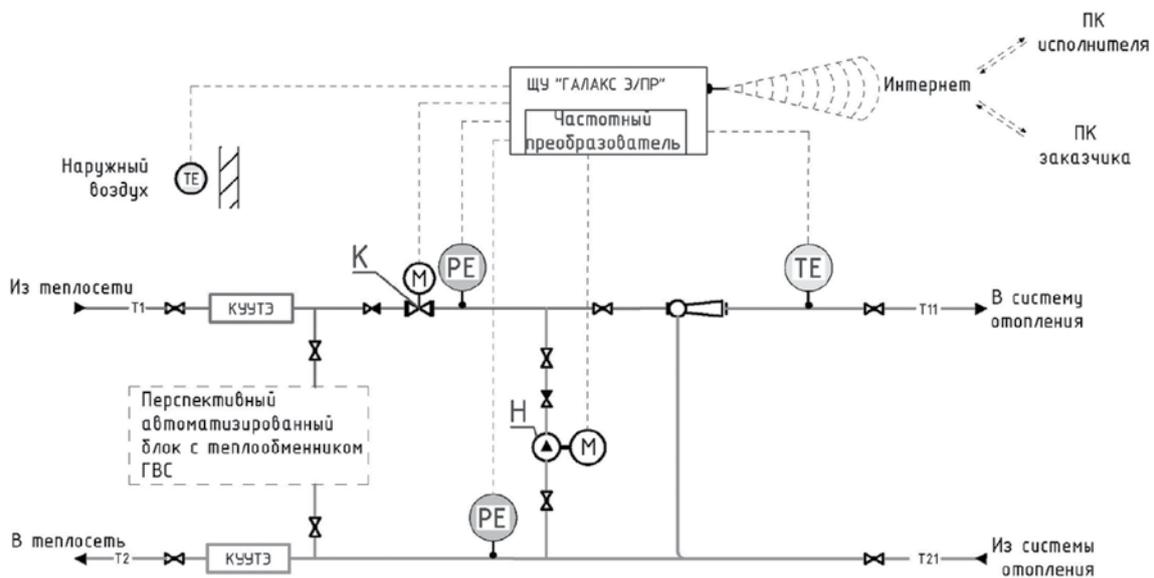
Система управления элеваторным узлом с регулированием потребления тепловой энергии

Патент на полезную модель №188210 от 03.04.2019г.

Патентообладатели: Безладнов С.Н.

Никитин П.Б.

1. Модернизация ИТП с использованием Системы управления элеваторным узлом с регулированием потребления тепловой энергии (СУЭЛУ)



1-й контур регулирования

Температуры воды на отопление (ТЕ) → частотный преобразователь → насос Н.

2-й контур регулирования

Перепад давления перед элеватором (РЕ) → регулирующий клапан К.

2.1 Возможности СУЭЛУ

2.1.1 Высокая надежность теплоснабжения.

Обеспечивается схемным решением, которое:

- поддерживает требуемый гидравлический режим работы элеватора;
- не предусматривает установку дополнительного оборудования на контуре циркуляции воды в системе отопления.

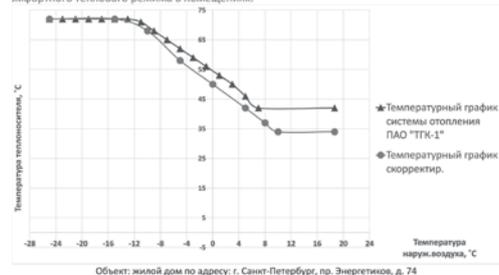
Теплоснабжение сохраняется при:

- аварии по электроснабжению;
- поломке повысительного насоса;
- обрыва кабелей к датчикам температуры, давления.

2.1.2 Установка СУЭЛУ приводит к выравниванию температур воздуха в помещениях, расположенных на разных этажах здания – за счет сохранения гидравлического режима работы элеватора в процессе погодного регулирования.

При работе элеваторного узла до модернизации «ручная» регулировка расхода воды из тепловой сети приводит к снижению циркуляции воды в системе отопления и завышению температуры воды после элеватора.

1.3 Система диспетчеризации позволяет адаптировать температурный график системы отопления применительно к конкретному зданию, обеспечивается максимальная экономия тепловой энергии при условии сохранения комфортного теплового режима в помещениях.



Объект: жилой дом по адресу: г. Санкт-Петербург, пр. Энергетиков, д. 74

2.1.4 Высокий уровень экономии тепловой энергии

Зависимость коэффициента экономии тепла Кэк от температуры наружного воздуха tнар (ЖСК №658, Товарищеский пр. д. 14, лит. А)

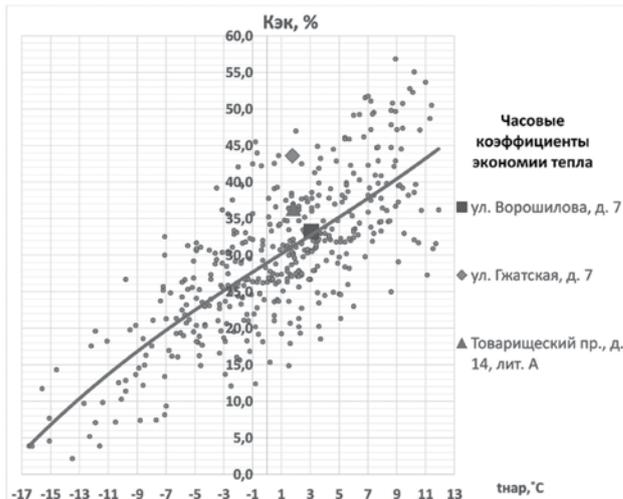
$Q_{\text{модерн}}$ – потребление тепловой энергии по показаниям УУТЭ, Гкал/сутки;

$$Q_{\text{до модерн}} = 0,001cG_{\text{max}}(T1-T2)T,$$

Гкал/сутки,

где c – теплоемкость, ккал/кг °С,
 G_{max} – максимальный расход воды из тепловой сети, т/ч,
 $T1, T2$ – температуры теплоносителя в тепловой сети по температурному графику ГУП «ТЭК СПб»,
 $T=24$ часа;

$$K_{\text{эк}} = \frac{Q_{\text{до модерн}} - Q_{\text{модерн}}}{Q_{\text{до модерн}}} \cdot 100, \%$$



3. Экономия тепловой энергии в МКД и сроки окупаемости затрат на установку СУЭЛУ.

Наименование, адрес, тепловая нагрузка	Период времени	В предположении об отсутствии «ручной» регулировки расхода воды из тепловой сети до модернизации элеваторного узла					В условиях «ручной» регулировки до модернизации элеваторного узла
		$\Delta Q_{\text{эк}}$, Гкал/ч	$\Delta Q_{\text{эк}}/Q$, %	Экономия денежных средств, руб/Гкал	Стоимость работ по созданию СУЭЛУ, руб	Срок окупаемости, лет	Срок окупаемости, лет
ЖСК №658, Товарищеский пр., д. 14 2 ИТП, Q=1,32 Гкал/ч	январь 2019г. – декабрь 2019г.	837	36	1 478 000	1 310 000	1	2,1
ЖСК №882, ул. Академика Байкова, д. 11, лит. А 2 ИТП, Q=1,164 Гкал/ч	ноябрь 2019г. – январь 2020г.	157	24	277 000	1 285 000	1,7	2,8
ЖСК №133, ул. Орбели, д. 11 1 ИТП, Q=0,488 Гкал/ч	октябрь 2019г. – январь 2020г.	148	36	261 000	690 000	1,3	3,2
ЖСК №419, пр. Энергетиков, д. 74	апрель 2019г. – январь 2020г.	309	48	545 000	710 000	1	3,1

3.1 Этапы работ при установке СУЭЛУ.

3.1.1 Представление в ГУП «ТЭК СПб» схемы, спецификации СУЭЛУ для конкретного объекта.

3.1.2 Монтажные, пусконаладочные работы.

3.1.3 Предъявление СУЭЛУ инспектору ГУП «ТЭК СПб» при приемке системы теплоснабжения к отопительному сезону.

3.2 В случае перехода в дальнейшем на закрытую схему ГВС СУЭЛУ останется в составе ИТП в качестве автоматизированного блока отопления. Реконструкция ИТП будет заключаться в создании автоматизированного блока ГВС на основе теплообменника.



«НОВЫЙ УРБАНИЗМ КАК ИДЕОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОМФОРТНЫХ И БЕЗОПАСНЫХ ЖИЛЫХ ПРОСТРАНСТВ»

СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КАФЕДРЫ КУЛЬТУРОЛОГИИ И ИСКУССТВА,
СТАРШИЙ НАУЧНЫЙ СОТРУДНИК ЦЕНТРА УРБАНИСТИКИ ЛГУ ИМЕНИ
А.С.ПУШКИНА,
ЧЛЕН СОЮЗА ДИЗАЙНЕРОВ РОССИИ
ЮРЕСКУ ИРИНА ЮРЬЕВНА

- ❑ Нарастающий во второй половине XX столетия кризис больших городов показал, что предшествующие градостроительные теории, сфокусированные только на выделение основных функциональных инфраструктур городского хозяйства, разрушаются.
- ❑ «...Разрушаются стандарты и эталоны городского образа жизни предшествующих десятилетий, происходит деградация гигантских урбанизированных регионов, меняются установки и ориентации городского жителя»...(Щедрицкий).
- ❑ Современное философское осмысление города прежде всего направлено на взаимоотношения в системе «человек – городская среда», то есть имеет отчетливый антропологический вектор.
- ❑ Кроме функционального комфорта, современные жилые пространства должны обеспечивать биоклиматический, эстетический, психологический комфорт.

❑ «НОВЫЙ УРБАНИЗМ» – ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ, НАПРАВЛЕННАЯ НА СОЗДАНИЕ «ДРУЖЕЛЮБНОГО ГОРОДА».



10 ПРИНЦИПОВ КОНЦЕПЦИИ «НОВОГО УРБАНИЗМА»

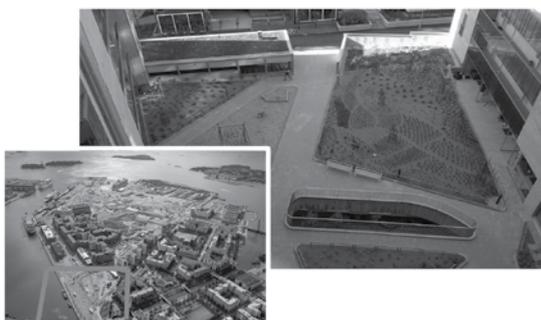
- Пешеходная доступность
- Соединенность
- Смешанное использование (многофункциональность) и разнообразие
- Разнообразная застройка
- Качество архитектуры и городского планирования
- Традиционная структура соседства
- Более высокая плотность
- Зеленый транспорт
- Устойчивое развитие
- Качество жизни

Район Яткасаари, Хельсинки, входит в зону реконструкции Западной гавани



ПЕШЕХОДНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

- ДВОР БЕЗ МАШИН, ПАРКИНГ НА УЛИЦЕ ИЛИ СКРЫТЫЙ



УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

- РАЗДЕЛЬНЫЙ СБОР БЫТОВЫХ ОТХОДОВ



**СМЕШАННОЕ
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И
РАЗНООБРАЗИЕ**

- ❑ СМЕШЕНИЕ ЛЮДЕЙ РАЗНОГО ВОЗРАСТА, УРОВНЯ ДОХОДОВ. КУЛЬТУР, РАС.



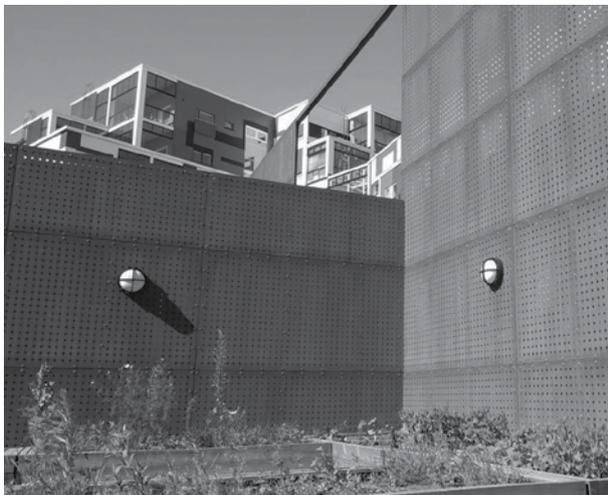
РАЗНООБРАЗНАЯ ЗАСТРОЙКА

- ❑ МНОГООБРАЗИЕ ТИПОВ ПРИ ЕДИНОЙ СТИЛИСТИКЕ



**КАЧЕСТВО АРХИТЕКТУРЫ
И ГОРОДСКОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ**

- ❑ АКЦЕНТ НА КРАСОТУ, ЭСТЕТИКУ, КОМФОРНОСТЬ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ. СОЗДАНИЕ «ЧУВСТВА МЕСТА»



ТРАДИЦИОННАЯ СТРУКТУРА СОСЕДСТВА

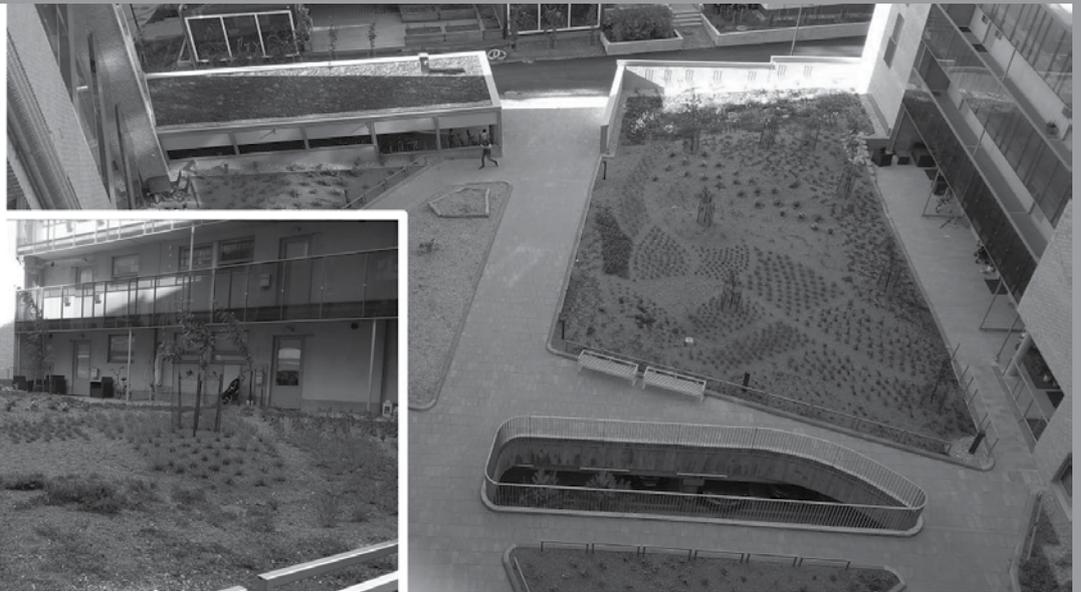
- ❑ КАЧЕСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ
ПРОСТРАНСТВ



ЗЕЛЕНый ТРАНСПОРТ

- ❑ дружелюбный к пешеходам дизайн, предусматривающий широкое использование велосипедов, роликовых коньков, самокатов и пешеходных прогулок для ежедневных перемещений





КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Соединенные вместе эти принципы приращивают высокое качество жизни и позволяют создавать места, которые обогащают, поднимают и вдохновляют человеческий дух



ЧТО ЭФФЕКТИВНЕЕ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА: ИНТЕРНЕТ, ТРАДИЦИОННЫЕ ПЕЧАТНЫЕ СМИ ИЛИ ЛИЧНЫЕ КОНТАКТЫ?

Сегодня мы хотим поделиться результатами исследований на данную тему, чтобы помочь вам добиться максимальной пользы для продвижения своих услуг и технологий, если вы работаете в сегменте B2B (продажи между юрлицами).

Для начала давайте сделаем небольшой экскурс по социальным сетям, чтобы определить наиболее эффективные площадки для продвижения бизнеса.

Соцсети отличаются манерой подачи информации и материалов, аудиторией, поэтому размещать абсолютно одинаковые новости, информацию и фотографии во все

соцсети — неэффективно. Лидеры соцсетей — «ВКонтакте», Facebook, Twitter, «Одноклассники» и Instagram.

«ВКонтакте» больше подходит для привлечения массовой аудитории. Здесь привлекают внимание визуальный ряд, громкие заголовки, шокирующие фотографии и сенсации.

Facebook. Соцсеть позволяет анонсировать серьезные материалы, нацеленные на зрелую аудиторию. Большие тексты здесь склонны прочитывать, а качественные изображения позволяют попадать в ленту пользователей как можно чаще. Кстати, эту соцсеть используют деловые журналы и газеты, а также отраслевые СМИ. В этой соцсети



собираются лидеры мнений, через которых можно распространять информацию, ведутся политические и деловые дискуссии.

Twitter предполагает формат коротких сообщений (длина сообщения не более 280 символов), поэтому аудитория хорошо воспринимает цитаты, факты, анонсы, ответы на твиты.

Instagram. На первом месте качественный визуальный ряд и небольшой текст в 2–3 предложения.

Популярность сохраняют **«Одноклассники»**. Основу их аудитории составляют жители регионов, преимущественно старше 30 лет. Но как целевая аудитория для продвижения B2B эта площадка малоэффективна.

TWITTER ТОЛЬКО КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ ОБЩЕНИЯ



По подсчетам американских маркетологов, пользователи площадки Twitter — это на 80% успешные молодые люди. Они разбираются в трендах, любят покупать брендовые вещи и являются платежеспособной целевой аудиторией.

Опросы и исследования ExacTarget показывают, что 61% пользователей в Twitter вовлечен в создание контента для брендов и бизнеса. Согласно исследованиям, малый и средний бизнес, который продвигается в Твиттере, имеет на 69% больше продаж, чем компании, которые не раскручивают свой бизнес в этой соцсети. Здесь хорошо

продаются брендовая одежда и аксессуары, новые гаджеты и прочие дорогие вещи.

К сожалению, уже несколько лет Twitter борется с интернет-троллями и хейтерами, заполонившими соцсеть и разжигающими флеймы под твитами. Поэтому важно быть готовым не только к волне здорового интереса со стороны фолловеров, но и к негативу. Показателем успешности твита считаются не лайки, а количество ретвитов. Логика проста — если вашим твитом делятся, значит, в нем есть интересная информация и его вес будет увеличиваться, продвигая ваш профиль в топ поиска.

Твиттер любит бизнесменов и готов их сопровождать на всем пути: от знакомства и создания профиля до собственной рекламной кампании и ее анализа. Там же бизнесмен найдет истории успешных компаний, календари мероприятий, правила написания хороших текстов, использования видео и много другого полезного для бизнеса.

«Реклама в Твиттере» — официальный сервис по созданию и проведению рекламных кампаний. Чтобы им воспользоваться, достаточно завести аккаунт и выполнить три пункта регистрации. Это очень удобный и действительно эффективный способ продвижения собственного бизнеса среди молодых людей крупных городов, но... не для России. Россия входит в список стран, которые не имеют права вести активность через «Рекламу в Твиттере». В обход через прокси действовать тоже не получится. Если изначально учетная запись была зарегистрирована в России, то систему обмануть не выйдет. Можно при регистрации притвориться жителем другой страны, используя прокси, сервисы временной почты и телефонных номеров — но тогда способы оплаты и ведения средств тоже необходимо регистрировать обходными путями. И если у вас получилось, то не забывайте, что реклама, направленная на Россию, должна быть на русском языке.

Можно также использовать сервисы, предоставляющие услуги размещения рекламы в Твиттере. Httpool — один из таких сервисов. На сайте с кричащим баннером нет расценок, формы заказа, примеров работ. Чтобы связаться с сервисом, предлагается посетить офис или оставить номер телефона для звонка.

ЛЮБИМЧИК НЕРУССКОГО БИЗНЕСА FACEBOOK



«Фейсбук» — самая популярная соцсеть в мире. Суточная активная аудитория сайта составляет более 700 млн человек.

В России его посещают около 6,2 млн пользователей ежедневно. При этом только 1,5 млн из них активны, остальные выступают молчаливыми наблюдателями. Наиболее охватываемая возрастная категория — от 24 до 44 лет (68% суммарно). Большинство российских пользователей зарегистрировано в Москве и Санкт-Петербурге.

Для запуска кампании важно оценить, насколько данная площадка соответствует портрету вашей целевой аудитории. В противном случае нет смысла начинать продвижение: риск, что не наберется ни подписчиков, ни покупателей, огромен.

Кому подойдет продвижение в Facebook:

- компаниям, работающим над имиджем. Иметь представительство в Fb — часто не столько эффективно, сколь престижно. Контент, адаптированный и стилизованный под интересы пользователей соцсети, улучшит репутацию и дополнительно простимулирует к покупке;
- компаниям, выпускающим флагманский или уникальный продукт. Согласно характеристикам, есть запрос на технологичность и модерновость;
- компаниям, товары/услуги которых рассчитаны на иностранного покупателя или не имеют территориальной привязки. Например, сайт, продающий онлайн-курсы

русского языка, или информационный портал;

— B2B-компаниям, так как в соцсети проводят время владельцы бизнеса и топ-менеджмент;

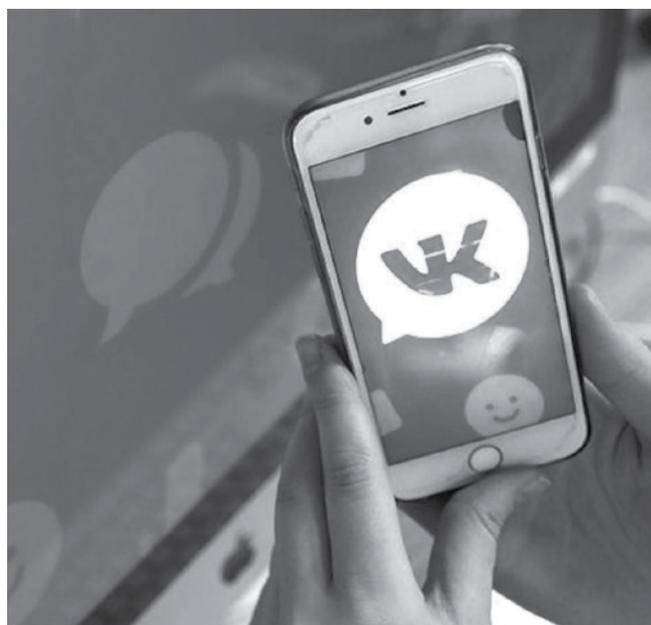
— компаниям, которые хотят использовать больше возможностей digital (мультимедийные обложки, альтернативный текст, прямые эфиры и т. д.);

— небольшим интернет-магазинам. Страница бренда в Facebook может заменить полноценный сайт, так как в соцсети можно создать карточки товаров с полным описанием и фотогалереей;

— компаниям, желающим отслеживать ход рекламной кампании. Рекламный менеджер «Фейсбука» анализирует активность на странице, эффект от рекламы и автоматически предлагает варианты продвижения, основываясь на статистике.

В российской бизнес-среде бытует мнение, что Facebook неэффективен для продвижения, так как охватывает в основном иностранную аудиторию. Социальную сеть считают сложной: ее интерфейс запутаннее, чем интерфейсы «ВКонтакте» и «Инстаграм».

«ВКОНТАКТЕ» СО ВСЕМИ, А КАК НАЙТИ НУЖНЫХ?



У вашего бизнеса до сих пор нет группы «ВКонтакте»? Ее можно завести в любой момент и постараться использовать функционал сети максимально эффективно. Но прежде всего надо понимать особенности аудитории, которая активно общается «ВКонтакте». До недавнего времени счи-

талось, что на этой площадке сидят одни школьники. Действительно, на заре соцсети ей и правда пользовались преимущественно дети и подростки, однако со временем аудитория соцсети пополнилась и взрослыми пользователями. Во-первых, вчерашние дети выросли, закончили школы и университеты, но остались верны VK. Во-вторых, старшее поколение осознало пользу и удобство соцсетей и тоже стало там регистрироваться. А с приходом взрослых платежеспособных пользователей в соцсеть пришел бизнес. Однако тут стоит понимать, что лучшие результаты в этой социальной сети показывает мелкий бизнес B2C, то есть товары или услуги, которые предлагаются физлицам. Например, в группах активно рекламируются стилисты, визажисты, фитнес-тренеры, репетиторы и т. д. Площадка удобна для оповещения своей группы о всевозможных новинках, новостях и другой информации. То есть эффективна информация, направленная на массовую аудиторию. И да, школьники в этой соцсети продолжают активно общаться. Более солидных клиентов и партнеров для B2B (бизнес для бизнеса) пока еще лучше искать в «Фейсбуке».

INSTAGRAM И ПЕЧАТНЫЕ СМИ: ЛУЧШЕ ВМЕСТЕ



Недавно команда Facebook IQ совместно с аналитиками Kantar Millward Brown провела исследование, чтобы понять разницу между тем, как люди черпают информацию из Instagram и печатных журналов. Результаты оказались весьма неожиданными.

Согласно исследованию, в поисках необходимого решения, рекомендаций или советов люди обращаются как к журналам, так и к Instagram. Но читатели ищут другой выигрыш от интернета, чем от печати. Исследователи обнаружили, что 65% людей, которые используют Instagram на ежемесячной основе и подписываются на журналы (dual users 1), предпочитают Instagram вместо журналов, когда ищут вдохновение. Когда же речь заходит о поиске подробной информации, 57% выбирают журналы.

Отсюда вытекает совет для бизнеса — играйте с вашим медиапланом, чтобы узнать, что лучше всего подходит для вашего бренда и целей рекламной кампании. Смотрите на Instagram, чтобы привлечь, подключить и вдохновить потребителей. Обратитесь к средствам массовой информации, которые «всегда включены», чтобы предоставить читателям подробный контент. Признайте, что два может быть лучше, чем один. Instagram и журналы прекрасно дополняют друг друга.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ-МАРКЕТОЛОГОВ

По мнению экспертов, социальные сети далеко не всегда нужны бизнесу. Допустим, компания работает в сегменте B2B (бизнес для бизнеса), имеет постоянных заказчиков и объемы работ — например, по программе капремонта или является субподрядчиком у застройщика.

«Ключевой вопрос здесь — зачем? — считает Лора Кузнецова, создатель и директор школы „Инфабрика“. — Для имиджа? Площадка для продаж? Соцсети — это инструмент маркетинга, а значит, необходимо тщательно анализировать рынок и целевую аудиторию: присутствует ли она в социальных сетях, если да, то в каких? Бывает так, что, начиная вникать в тонкости, предприниматель понимает, что этот канал для работы с клиентами ему не нужен».

«При открытии своего дела я зарегистрировалась сразу на всех площадках, информацию везде давала одинаковую. Сейчас остались Facebook (на него приходится примерно 5% новых клиентов) и Instagram (он дает 50%). Остальное — сайт, „сарафанное радио“. Кроме того, с помощью сетей я могу отслеживать своих конкурентов» — поясняет Ирина Ивонина, руководитель wellness-центра.



Большинство предпринимателей используют соцсети не столько для продаж, сколько для информирования.

КАКИХ ЦЕЛЕЙ МОЖНО ДОСТИГНУТЬ, ИСПОЛЬЗУЯ СОЦСЕТИ

Традиционно тяжелым считается продвижение в секторе B2B-организаций, продающих свою продукцию другим юридическим лицам. Давайте разберемся, на что нужно обратить внимание B2B-сегменту.

Бизнесу хочется моментальных продаж и минимальных трат бюджета, а в случае соцсетей нужно готовиться к долгому пути.

У B2B часто узкая целевая аудитория, к которой сложно подобраться. Люди сидят в соцсетях, чтобы пообщаться и развлечься, а не решать профессиональные вопросы. Поэтому сложно сегментировать аудиторию владельцев бизнеса или управленцев, которые занимаются подбором подрядчиков или закупками для своей компании.

Если компании нужен мусоровоз, то сотрудник, скорее всего, просто вобьет в поиск «Купить мусоровоз в МСК», а не будет искать группу компании-производителя спецтехники в социальных сетях, подписываться на нее, следить за новостями и за-

тем уже делать покупку. Поэтому зачастую традиционная реклама побеждает.

Компании часто не готовы к тому, что им надо готовить качественные фотографии для социальных сетей, интересные истории, экспертные тексты, авторские материалы, а это основа для привлечения целевой аудитории в соцсетях.

Нужно время, качественный контент и бюджет. И желательно — все три составляющие. А если нужно с гарантией, позавчера и чтобы завтра точно уже продать, то соцсети вряд ли помогут.

УДАЧНЫЕ ПРИМЕРЫ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИЙ В СОЦСЕТЯХ

Горнодобывающая и металлургическая компания «Северсталь». На своей странице Фейсбук «Северсталь» показывает производственные процессы. Они выглядят завораживающе, ведь это — все этапы от добычи материалов до их превращения в сталь. При этом компания не забывает вовлекать пользователей и даже добавляет немного юмора в свои посты. Кстати, комментарии к постам говорят о том, что подписчики — это действительно компании, и они очень активно взаимодействуют с брендом в соцсети.

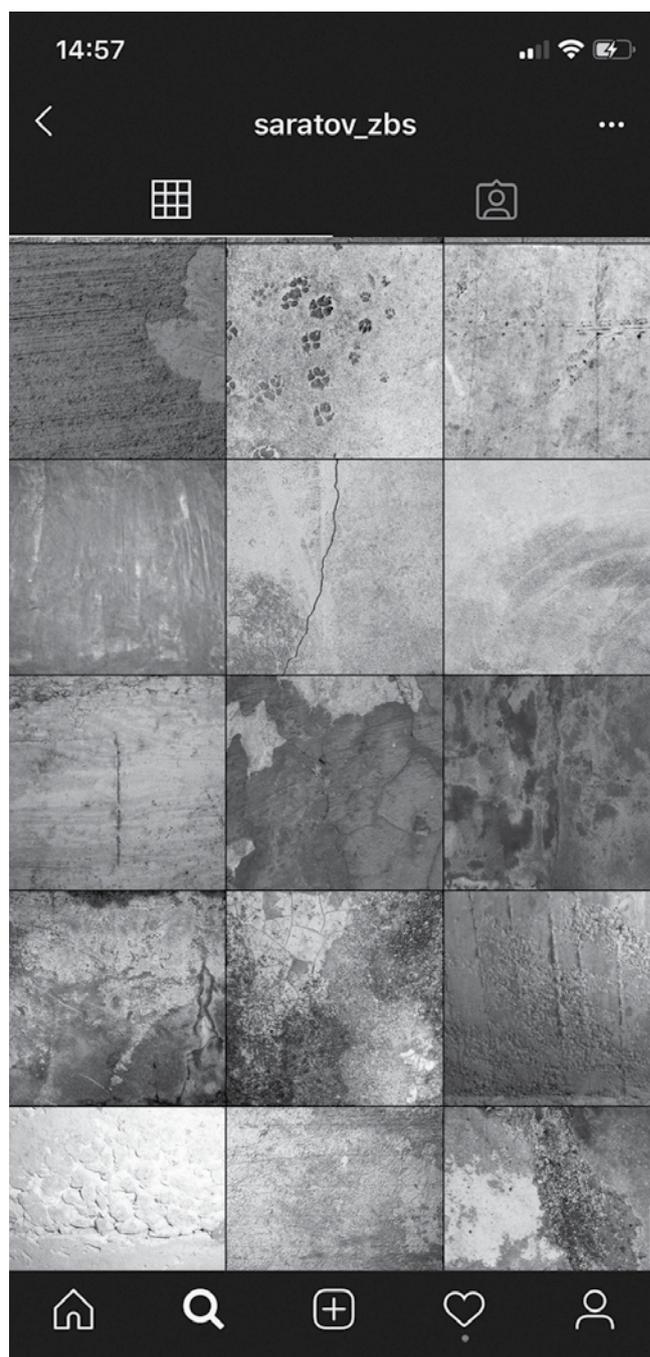
А вот совсем необычный аккаунт и, да, так тоже можно. «Саратовский завод бетонных смесей» показывает у себя в Instagram фактуру бетона как искусство. Сразу и не догадаешься, что это бетон! Таким образом компания набрала уже больше 12 000 подписчиков, хотя, казалось бы, что можно рассказывать про бетон и тем более показывать?

Так что же эффективнее для продвижения бизнеса: интернет, традиционные печатные СМИ, личные контакты?

Любой бизнес всегда строится на коммуникациях. С этой целью задействуются все механизмы и все варианты общения: личные встречи, деловая переписка, публичные выступления (вебинары, семинары, конференции), публикации в СМИ, социальные сети.

Секретом финансового благополучия фирмы является организация информационных и рекламных семинаров, выставок, позволяющих не только представить продукцию фирмы, но и в деталях объяснить ее преимущества, а также подчеркнуть профессиональный имидж компании для целевой аудитории. Напрямую пообщаться со слушателями, получить моментальную обратную связь, отработать возражениями, найти новых партнеров, привлечь клиентов — это задача публичного выступления. Также неотъемлемыми элементами коммуникации являются статьи и реклама в печатных СМИ и интернет-изданиях. Профильные СМИ, как правило, имеют постоянную целевую аудиторию, участники которой могут стать вашими потенциальными заказчиками. На страницах СМИ вы можете опубликовать подробную информацию о ваших услугах, технологиях, продукции, обращаясь непосредственно к заинтересованной аудитории. А также использовать свои интервью и экспертные статьи для формирования контента на площадках соцсетей, которые сегодня являются также способом продвижения современного бизнеса. Только в совокупности, задействовав все механизмы общения с потенциальными заказчиками, можно ожидать хороших результатов.

Заблуждением было бы полагать, что только один из перечисленных инструментов эффективно продвинет бизнес. Нет! — и ведущие эксперты из разных сегментов бизнеса подтверждают это.



*По материалам partnerkin.com,
zen.yandex.ru/media/clever_marketing,
webevolution.ru/blog/marketing*

*«Print and Pixels Study»
by Kantar Millward Brown
(заказанное Facebook исследование
3068 человек в возрасте 18–55 лет в США
с сочетанием ежемесячных пользователей
Instagram и подписчиков журнала).*

*rg.ru,
smmplanner.com/blog/
smm-v-b2b-nuzhny-li-sotssieti,
supa.ru*

РОСТЕХНАДЗОР ОПЯТЬ ВОЗЬМЕТСЯ ЗА ЛИФТЫ, А ЩЛЗ СНИЗИЛ ПРОИЗВОДСТВО НА ТРЕТЬ

НА ЮБИЛЕЙНОМ ЗАСЕДАНИИ МЕДИАКЛУБА «ЛИФТ» О ПРОБЛЕМАХ ОТРАСЛИ ГОВОРИЛИ БЕЗ ОБИНЯКОВ

Разговор начистоту состоялся в конце января накануне Дня работника лифтового комплекса на заседании медиаклуба «Лифт». Эти заседания в форме расширенной пресс-конференции с руководителями Национального лифтового союза проводятся с 2011 года по инициативе Комитета по информационной политике Национального Лифтового Союза.

В этом году юбилейное 10-е заседание медиаклуба проходило в историческом месте — в бункере Сталина в Измайлове. И это неслучайно. Напомним, что именно Сталин 1 февраля 1949 года подписал постановление Совета министров СССР N433 «Об организации производства лифтов». По той же причине 1 февраля лифтовики стали считать моментом появления в нашей стране лифтовой отрасли.

Тема юбилейного заседания медиаклуба звучала как «Безопасность граждан — главная цель лифтовой отрасли».

В этой связи достаточно серьезный и острый разговор шел о том, как лифтовое сообщество противостоит тем, кто пытается расшатать сплоченное лифтовое братство и навязать лифтовикам некие весьма сомнительные реформы.

Напомним, что толчком к появлению данной ситуации стало посещение в прошлом году Щербинского лифтостроительного завода уже бывшим руководителем правительства Дмитрием Медведевым. Именно после него появились

проекты реформирования лифтовой отрасли, предложенные акционерным обществом «Дом.рф».

Надо отметить, что изначально проект этой реформы был, мягко говоря, непрофессиональным. При его подготовке авторы, довольно поверхностно знакомые с действительно насущными проблемами лифтовиков, пытались сформулировать их с точки зрения передачи нитей организации деятельности лифтового комплекса страны, начиная с производства, монтажа, наладки и сервисного обслуживания лифтового оборудования, в руки нескольких лифтостроительных заводов.

Такая система сильно подорвала бы устоявшийся баланс на лифтовом рынке и предполагала резкое ухудшение, а в некоторых случаях и полное исчезновения с рынка многих лифтовых предприятий.

Разумеется, НЛС, ставя в приоритет своей деятельности интересы лифтового сообщества, выступил в защиту прав и интересов лифтовых организаций.

О том, как члены НЛС осуществляли это на практике, и рассказали присутствовавшим на медиаклубе журналистам спикеры из числа руководителей организаций-членов НЛС. Вот что конкретно они говорили.

ТЕМПЫ ЗАМЕНЫ ПЕРЕКРЫЛИ ТЕМПЫ СТАРЕНИЯ

Президент НЛС Виктор Тишин отметил, что одним из успешных аспектов в работе лифтовиков стал проект по ускоренной замене лифтов. Ежегодно в лифтовом хозяйстве достигают предельного срока старения в 25 лет около 10 тысяч лифтов. Благодаря усилиям работников лифтовой отрасли удалось добиться ежегодной замены более

15 тысяч подъемников, что уже перекрывает темпы их старения.

Темпы ввода лифтов ежегодно увеличиваются. Если в 2014 году их вводилось 35 000, то в 2018 году — 45 000. В 2019 году, по предварительным данным НЛС, эта цифра составит не менее 47 тысяч лифтов.

Отрасли удалось решить и такую крайне важную задачу, как приведение отечественных лифтов в соответствие с Техническим регламентом Таможенного союза.

Тем не менее при всех успехах лифтовой отрасли огорчает статистика происшествий с лифтами. Президент НЛС напомнил, что в 2016 году в инцидентах с лифтами пострадали 73 человека, из них 36 погибли, 37 получили травмы. В 2017 году пострадали 70 человек, из них 35 погибли, а 35 получили травмы, в 2018 году 60 человек пострадали, из них 30 погибли, 30 получили травмы, а в 2019-м из 60 пострадавших 25 погибли и 35 получили травмы.

РОСТЕХНАДЗОР СНОВА БУДЕТ НАДЗИРАТЬ ЗА ЛИФТАМИ

Первый вице-президент Национального лифтового союза Алексей Захаров подвел итоги нормативной деятельности, в которой значительную роль играет Национальный Лифтовой Союз в кооперации с профильными министерствами и федеральными службами, такими как Минстрой, Ростехнадзор, Минпромторг.

Он напомнил, что три года назад был введен базовый документ — Постановление правительства N 743, которое четко определило, что управляющие компании (УК), которым поручено управлять общей долевой собственностью, приравниваются в своих обязанностях к владельцу лифта, сняв многолетние споры по этому поводу и четко закрепило перечень обязанностей владельца лифта, которые он может выполнять самостоятельно или с привлечением специализированной организации. Выбор здесь остается за управляющей компанией, но экономически и методологически более эффективно большую часть технических работ выполнять с привлечением специалистов-профессионалов. Тем не менее все равно остается ряд обязанностей владель-

ца лифта, которые чисто физически невозможно передать на подрядные договора и привлечь кого-то стороннего. Например, таких, как обеспечение физических параметров эксплуатации лифтов, в том числе температурного режима; сохранность оборудования; доступ в помещение; обеспечение электроэнергией; освещение и др. Поэтому в каждой управляющей компании должен быть специалист, обладающий соответствующими знаниями, который мог бы оценить перечень работ, необходимых для обеспечения безопасной эксплуатации лифта, и пониманием, кого можно пригласить для выполнения данных работ на условиях подряда, а также каким образом контролировать его работу.

Все это — составляющие безопасности лифтов в наших многоквартирных домах. Важным достижением является законодательное закрепление статуса специализированной лифтовой организации, определенного перечня требований к ней. Очень важно также понимание того, что обеспечить безопасность без наличия квалифицированного персонала на всех стадиях жизненного цикла лифта невозможно! Поэтому одни из главных обязанностей владельца лифта — это осуществление всех операций по безопасной эксплуатации лифта именно силами квалифицированного персонала и контроль наличия такого же персонала у подрядных организаций.

Следующим шагом стало закрепление того положения, что все специализированные организации, которые предполагают или уже занимаются деятельностью по техническому обслуживанию, ремонту, монтажу, демонтажу, эксплуатации лифтов, обязаны уведомить об этом специализированный орган, которым является Ростехнадзор. В Ростехнадзоре существует специальный реестр, в который все специализированные организации обязаны подать сведения.

Еще одним шагом стало введение специальных статей в КоАП для того, чтобы можно было вводить административную ответственность за нарушения требований, которые содержатся в правилах. Эти нарушения сгруппированы по двум группам. Первая — те, которые связаны с нарушением организации эксплуатации. Ответственность по ним относительно небольшая: штраф в несколько тысяч рублей для физи-

ческих лиц и несколько десятков тысяч для юридических.

Вторая группа — это нарушения, которые влекут угрозу жизни, здоровью людей либо вызывают аварии, а также неустранение предъявленных ранее предписаний. Здесь уже предусматривается более серьезное наказание, до 300–350 тысяч для владельцев лифта либо приостановки деятельности на 90 суток по решению суда.

И, наконец, самый существенный момент, это наделение органа по государственному контролю и надзору — Ростехнадзора — прямыми полномочиями по контролю за выполнением данных правил.

Сегодня этот законопроект находится в правительстве, он получил положительное заключение Рабочей группы по регуляторной гильотине и готовится к представлению новому вице-премьеру по строительству Марату Хуснуллину.

Наделение вышеописанными полномочиями Ростехнадзора приведет к возобновлению государственного контроля и надзора, даст возможность вести плановую надзорную деятельность, проводить плановые проверки, контроль, что, соответственно, должно повысить ответственность владельцев лифтов и всех участников процесса обеспечения безопасности лифта.

ПОД ЧУТКИМ РУКОВОДСТВОМ «ДОМА.РФ» ЩЕРБИНСКИЙ ЗАВОД ОКАЗАЛСЯ НА ГРАНИ ЗАКРЫТИЯ

Сергей Чернышов, вице-президент НЛС по производству и реализации программ замены лифтов, прежде всего, напомнил, что 5 февраля 2019 года состоялось заседание правительства Российской Федерации на Щербинском лифтостроительном заводе, где, в том числе, были обозначены направления развития лифтовой отрасли.

Совещание это было организовано случайно. Дело в том, что в 2018 году Щербинский лифтостроительный завод перешел под контроль государственной структуры — Акционерного общества «Дом.рф». В конце 2018 года акционерное общество заменило топ-менеджмент и стало полностью отве-



чать за руководство и развитие предприятия. В 2019 году озвучена официальная стратегия развития «Дом.рф» на период 2019–2024 гг., и одним из важных направлений этой государственной структуры обозначено развитие лифтовой отрасли Российской Федерации на базе Щербинского лифтостроительного завода. Также одним из важных тезисов, сформулированных в стратегии «Дом.рф» на тот период было создание национального лидера по производству конкурентоспособной лифтовой продукцией на базе дочернего общества «Дом.рф» ОАО «Щербинский лифтостроительный завод».

Тогда лифтовое сообщество отнеслось к этим инициативам настороженно, оно увидело в них риски монополизации отрасли, и эти риски были обоснованы теми документами, которые исходили со стороны «Дом.рф». В них просматривалась тенденция полностью уничтожить малый и средний бизнес в лифтовой отрасли, монополизировать все направления жизненного цикла, начиная от производства, монтажа, эксплуатации.

Каковы же итоги деятельности «Дом.рф» в 2019 году по управлению «Щербинским лифтостроительным заводом»? Стоит вспомнить, что ЩЛЗ в последнее десятилетие был флагманом российского лифтостроения. Он занимал более 30% рынка производства лифтов в РФ. По итогам 2019 года, под руководством и управлением Акционерного общества «Дом.рф» ЩЛЗ снизил объем производства на 32%! Это исключительный показатель, отвечающий за эффективность управления. При том что отрасль развивалась, динамика замены лифтов и строительства положительные.

Второй момент. За период правления «Дома.рф» на ЩЛЗ произведены невосполнимые нарушения технологической базы, разрушен и выведен из эксплуатации четырехэтажный административный корпус, сотрудники переселены в производственные и медицинские помещения, не соответствующие требованиям действующего законодательства. Полностью разрушен ремонтно-механический цех. Полностью разрушен цех гальваники. Полностью разрушен выставочный зал. Полностью ликвидировано и снесено производство кабельно-лифтовой продукции. Полностью демонтированы козловые краны на при заводской территории. Фактически сегодня завод находится на грани закрытия!

Также под управлением «Дом.рф» в течение 2018–2019 годов были сорваны крупные контракты на поставку и замену лифтов в нескольких регионах страны. В Ленинградской области, Калининградской области, в Москве были сорваны поставки, несмотря на жесткий контроль со стороны Фонда капитального ремонта. Московская область — поставки сорваны. Краснодарский край, Приморский край и так далее — сотни тысяч людей пострадали от деятельности Щербинского лифтостроительного завода под управлением «Дом.рф». Не исполнены во многих регионах программы капитального ремонта.

Как исправить ситуацию, сказать довольно сложно. Назначение Виталия Мутко на должность руководителя «Дом.рф» лифтовики считают неслучайным и связывают с этим назначением перемены к лучшему. Ведь деятельность «Дома.рф» в 2018–2019 году не предусматривала взаимодействия с профессиональным лифтовым сообществом. Все попытки развивать отрасль совместно были просто проигнорированы. С приходом Мутко появились надежды на плодотворное сотрудничество с лифтовым сообществом, поскольку еще будучи на посту заместителя председателя правительства Виталий Леонтьевич поддерживал лифтовую отрасль в части контроля за субъектами Российской Федерации.

Лифтовики считают, что сегодня мы должны перейти от советской модели поддержки только крупных лифтостроительных заводов к модели развития малых и средних предприятий в различных регио-

нах Российской Федерации. Основа для такого развития у нас заложена: за последние пять лет у нас создан и готов к выпуску лифтов целый ряд предприятий по всей стране.

Кроме этого, в 2020 году запланирована продажа имущественного комплекса, находящегося в состоянии банкротства — «Серпуховского лифтостроительного завода». Таким образом, сегодняшние мощности, уже созданные в России, дают возможность обеспечить на ближайшие пять лет реализацию Национального проекта «Жилье и городская среда» в рамках увеличенного объема строительства многоквартирных домов и масштабной программы замены всех лифтов в жилищном фонде.

В связи с этим инициатива того же «Дома.рф» построить новый завод на 40 000 лифтов в Московской области выглядит совершенно беспочвенной. Для чего нужен этот завод (который, кстати, должны строить на государственные деньги)? Чтобы потом, как и Серпуховский завод, он обанкротился? Или для того, чтобы это предприятие убило весь малый и средний бизнес в регионах? Зачем нужен такой монстр и какие страны идут по такому типу развития? Никакие!

Так что «2020 год — это возможность для Национального Лифтового Союза выстроить конструктивный диалог с органами государственной власти и с новыми руководителями, и создать эффективную систему развития лифтовой отрасли с учетом мнения профессионального лифтового сообщества», — считает Сергей Чернышов.

* * *

Мы привели выступления лишь троих спикеров, которые наиболее ярко обрисовали нынешние проблемы лифтовой отрасли. Безусловно, разговор на медиа-клубе охватывал гораздо более широкий спектр вопросов. Говорили и о низкой профессиональной квалификации персонала лифтовых организаций, и об активной деятельности в этом направлении Совета по профквалификациям в лифтовой отрасли. Внимательно обсуждали вопросы развития и модернизации диспетчерской связи, сервисного обслуживания и многие другие.

Записал Макс Качаев
ancb.ru/publication/read/9197

ХАРАКТЕР ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА МНОГОКВАРТИРНОГО ДОМА С УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАДЛЕЖАЩЕГО СОДЕРЖАНИЯ ЛИФТОВ

В данной статье рассматривается ситуация, когда управляющая организация уже управляет многоквартирным домом, а стало быть, выполнила все необходимые условия по содержанию лифтов согласно существующему законодательству и в первую очередь требованиям пункта 4 «Правил организации безопасного использования и содержания лифтов, подъемных платформ для инвалидов, пассажирских конвейеров (движущихся пешеходных дорожек) и эскалаторов, за исключением эскалаторов в метрополитенах» (утвержденных ПП РФ N743 от 24.06.2017). В тоже время председатель совета многоквартирного дома полностью легитимен. Он должен быть избран собранием собственников из числа членов совета, а поскольку совет избирается на два года, если иной срок не установлен решением общего собрания собственников помещений в данном доме, то и полномочия его установлены на данный срок. Если в установленный срок собрание собственников не приняло решение о переизбрании совета, то его полномочия продлеваются на тот же срок, а стало быть, продлеваются

и полномочия председателя. Можно рассматривать норму части 10 статьи 161.1 ЖК РФ и иначе: продлеваются только полномочия совета, а полномочия председателя автоматически не продлеваются и его вновь необходимо избирать. Чтобы таких коллизий не возникало, следует своевременно проводить очередные собрания собственников, на которых продлевать в необходимые сроки полномочия совета и председателя, или соответственно избирать новых представителей в их состав.

Прежде всего уясним, какие есть правовые основания у председателя совета МКД на осуществление деятельности по обеспечению контроля надлежащего содержания лифтов в многоквартирном доме. Согласно пункту 5) части 5 статьи 161.1 Жилищного кодекса РФ, **совет многоквартирного дома осуществляет контроль** за оказанием услуг и (или) выполнением работ по управлению многоквартирным домом, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме и за качеством предоставляемых коммунальных услуг собственникам жилых и нежилых поме-

щений в многоквартирном доме и пользователям таких помещений, в том числе помещений, входящих в состав общего имущества в данном доме.

А с соответствии с пунктом 4) части 8 статьи 161.1 ЖК РФ председатель совета МКД:

— осуществляет контроль за выполнением обязательств по заключенным договорам оказания услуг и (или) выполнения работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме на основании доверенности, выданной собственниками помещений в многоквартирном доме;

— подписывает:

- акты приемки оказанных услуг и (или) выполненных работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества в многоквартирном доме;
- акты о нарушении нормативов качества или периодичности оказания услуг и (или) выполнения работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме;
- акты о непредоставлении коммунальных услуг или предоставлении коммунальных услуг ненадлежащего качества;

— а также направляет в органы местного самоуправления обращения о невыполнении управляющей организацией обязательств, предусмотренных частью 2 статьи 162 настоящего Кодекса.

Согласно этим требованиям Жилищного Кодекса председатель МКД и может, и должен контролировать выполнение сторонами договоров по обеспечению надлежащего содержания лифтов. Кто является сторонами в этом процессе?

В первую очередь это управляющая организация, которая согласно пункту 3 постановления Правительства РФ N743 от 24.06.2017 является **владельцем** лифта. Именно она заключает договоры со специализированными организациями на техническое обслуживание и ремонт лифта и системы диспетчерского контроля за его работой, ежегодное периодическое техническое освидетельствование

лифта и системы диспетчерского контроля (а также, по истечении срока службы, обследования лифта), страхование лифтов. Специализированные организации, осуществляющие техническое обслуживание и ремонт лифтов, а также систем диспетчерского контроля за их работой, должны быть включены в перечень Ростехнадзора после подачи соответствующего уведомления. Данная информация размещается на сайте РТН.

Поэтому **проверка наличия этих договоров у управляющей организации** является первым необходимым условием контрольной деятельности. При этом необходимо убедиться, что содержание этих договоров полностью соответствует требованиям нормативно-правовой и технической документации, обеспечивая безопасную эксплуатацию лифтов, комфортные условия использования их по назначению. Обратить особое внимание при этом следует на следующие аспекты.

— Сумма оплаты управляющей организацией по всем этим договорам не должна быть ниже средств, собираемых с собственников на содержание лифтов и систем диспетчерского контроля за их работой. Если обнаруживается, что суммарная стоимость по всем договорам оказалась ниже, то совет МКД должен быть уполномочен собранием принимать решение о возврате излишних средств собственникам либо направлении их на непредвиденные работы по обеспечению безопасной эксплуатации лифтов.

— Стоимость контрактов должна обеспечивать выполнение работ в полном объеме в соответствии с требованиями руководств по эксплуатации, других нормативных документов, быть не ниже определенной органом государственной власти (Комитет по тарифам Правительства Санкт-Петербурга). Если выбор исполнителя работ определяется по конкурсным процедурам, то критериями отбора должны выступать только качественные показатели (наличие необходимого количества квалифицированного

персонала, оборудования, транспортных средств, складских помещений, опыт деятельности, финансово-экономическая устойчивость и т. д.), а не величина снижения стоимости выполнения работ.

— Договоры со специализированными организациями должны предпочтительно заключаться на срок, не меньший срока действия договора управления домом. Это позволяет вести долгосрочное планирование выполнения ремонтных работ обслуживаемого оборудования с учетом его фактического технического состояния, закрепление за лифтами постоянно обслуживающего персонала, знание им технических особенностей, обслуживаемого оборудования, возможность более быстрого и качественного проведения работ при обслуживании и ремонте.

— Уведомления о расторжении договора другой стороне должны представляться не менее чем за два месяца до указанного срока расторжения.

— Договорами должна быть предусмотрена обязанность сторон иметь необходимое количество квалифицированного персонала, осуществляющего и обеспечивающего надлежащую эксплуатацию лифтов и оборудования систем диспетчерского контроля за их работой, подтвердившего свою квалификацию установленным порядком (раз в три года в ЦОК):

- в управляющей организации — специалист, ответственный за организацию эксплуатации лифтов (не менее двух человек, чтобы обеспечить выполнение этой функции при отпусках, болезни, командировках и других обстоятельствах);

- в специализированной организации, осуществляющей техническое обслуживание и ремонт лифтов, — специалист, ответственный за техническое обслуживание и ремонт лифтов, электромеханики по лифтам;

- в специализированной организации осуществляющий техническое обслуживание и ремонт системы диспетчерского контроля за работой лифтов, — специалист, ответственный

за техническое обслуживание и ремонт системы диспетчерского контроля за работой лифтов, диспетчеры, электромонтеры диспетчерского оборудования и телеавтоматики;

- в экспертной организации, осуществляющей техническое освидетельствование и обследование лифтов, — эксперты.

Анализ наличия и содержания этих договоров позволит выстроить линию поведения с руководством как управляющей компании, так и специализированных лифтовых организаций, составить план своей работы и членов совета многоквартирного дома по этому направлению.

Рассмотрим этапы этой деятельности.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С УПРАВЛЯЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

А). Начать рекомендуется с ознакомления с тем, как в управляющей компании организован сам порядок эксплуатации лифтов и систем диспетчерского контроля за их работой, какие распорядительные, организационные и технические документы имеются и кем они ведутся.

— Наличие приказа о назначении специалиста, ответственного за организацию эксплуатации лифтов.

— Назначение такого специалиста из числа работников управляющей организации. Это может быть штатная единица или совмещенное выполнение обязанностей. Желательно назначение не менее двух лиц (командировки, отпуска, болезни и др.).

— Наличие должностной инструкции у данного лица.

— Наличие документов, подтверждающих обучение данного лица по этой специальности в образовательном учреждении и подтверждения квалификации в ЦОК (с цикличностью — раз в три года после присвоения квалификации).

— Наличие руководств по эксплуатации на все типы лифтов, имеющиеся

в доме и на систему диспетчерского контроля.

— Наличие паспортов лифтов и на систему диспетчерского контроля.

— Порядок организации проведения периодического (частичного) технического освидетельствования, обследования лифтов и системы диспетчерского контроля за их работой. Положение об организации работ, графики проведения.

— Порядок (периодичность, сроки) контроля за выполнением работ по осмотру, техническому обслуживанию и ремонту лифтов. Это может быть отдельный документ об организации порядка, графики контроля на какой-то период.

— Порядок принятия решений на организацию устранения нарушений и дефектов, выявленных при проведении технического освидетельствования, обследования, а также при непредвиденном (аварийном) выходе из строя обслуживаемого оборудования.

При ознакомлении с этими документами могут возникать те или иные вопросы, которые в дальнейшем следует разрешить при беседе с руководством и в первую очередь со специалистом, ответственным за организацию эксплуатации лифтов.

Б). После изучения организации эксплуатации лифтов управляющей организацией следует ознакомиться с техническим состоянием лифтов.

— Ознакомиться с наличием всех необходимых записей в паспорте лифта:

- о вводе лифта в эксплуатацию;
- о назначении ответственных за эксплуатацию и техническое обслуживание, о назначении и закреплении электромеханика по лифтам за конкретными объектами;
- о проведении в необходимые сроки периодического технического освидетельствования, обслуживаемого оборудования (лифтов и систем диспетчерского контроля за их работой);
- о проведении частичного технического освидетельствования после замены отдельных узлов лифтов;

- о проведении ремонта и модернизации обслуживаемого оборудования;

- о проведенном обследовании лифта, отработавшего назначенный срок службы, и продлении срока его использования по назначению.

— Ознакомиться с размещением обязательной информации:

- в кабине лифта (о средствах и способе связи с квалифицированным персоналом и аварийной службой; правила пользования объектом);

- на основном посадочном этаже (с указанием учетного и заводского номеров, даты ввода в эксплуатацию, срока службы и даты следующего технического освидетельствования, а также о средствах и способе связи с квалифицированным персоналом и аварийной службой; правила пользования объектом).

— Ознакомиться с Заключениями обследования лифтов, отработавших назначенный срок службы. Особое внимание обратить, указаны ли в заключении нарушения и дефекты, влияющие на безопасную эксплуатацию лифтов, без устранения которых лифты не должны использоваться по назначению. При наличии таких замечаний они должны быть указаны в паспорте лифта, а после их устранения проведено соответствующее техническое освидетельствование лифта и сделана соответствующая запись в паспорте лифта о вводе лифта в эксплуатацию и сроке использования лифта по назначению.

— Ознакомиться с Актами периодического технического освидетельствования лифтов.

При наличии в акте записи в таблице №1 лифт должен быть приостановлен до устранения выявленного нарушения. Об этом должна быть выполнена соответствующая запись в паспорте лифта. После устранения данного нарушения специалистом испытательной лаборатории делается об этом запись в акте периодического технического освидетельствования и в паспорте о разрешении использования лифта по назначению.

Если в акте периодического технического освидетельствования есть записи в таблице N2, проконтролировать организацию работ УК по их устранению.

— Ознакомиться, указана ли в актах периодического технического освидетельствования необходимость проведения работ капитального характера (статья 7.6.2 ГОСТ Р 55964–2014 «Лифты. Общие требования безопасности при эксплуатации»). Если такие работы присутствуют, согласовать их проведение по одной из статей расходов «Текущий ремонт общего имущества многоквартирного дома» или «Капитальный ремонт общего имущества многоквартирного дома».

В). Выработать алгоритм взаимодействия с УК и порядок контроля ее деятельности по организации эксплуатации лифтов.

Необходимо определиться, какие из документов утверждаются или согласовываются председателем совета многоквартирного дома. К примеру, возможно утверждение актов простоя лифтов (как по вине УК, так и специализированной организации по лифтам) именно председателем совета МКД. А акты проведе-

ния работ по ремонту лифтового оборудования (капитального характера) лишь согласовываются председателем совета МКД. Необходимо разработать форму ежемесячного (или квартального отчета) УК перед советом МКД о выполнении работ по содержанию лифтов.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕЙ ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ ЛИФТОВ И ОБОРУДОВАНИЯ СИСТЕМ ДИСПЕТЧЕРСКОГО КОНТРОЛЯ ЗА РАБОТОЙ ЛИФТОВ И ДРУГОГО ИНЖЕНЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ МКД

Ознакомившись с организацией эксплуатации лифтов в управляющей организации, а также сведениями, которыми она располагает о техническом состоянии лифтов и оборудования систем дис-



петчерского контроля, председателю совета многоквартирного дома следующим шагом предстоит выстраивание деловых отношений со специализированной организацией по лифтам.

А). Ознакомиться, соответствует ли специализированная организация, осуществляющая техническое обслуживание и ремонт лифтов, предъявляемым ей обязательным требованиям.

— Внесена ли данная организация Ростехнадзором, согласно Федеральному закону от 26.12.2008 N 294-ФЗ, в реестр лиц, осуществляющих обслуживание и ремонт лифтов.

— Соответствует ли штат всех сотрудников требованиям, предъявляемым к квалифицированному персоналу и прежде всего количеству электромехаников, обеспечивающее выполнение работ в полном объеме согласно требованиям руководства по эксплуатации на имеющиеся в доме лифты. Уточнить, какое количество лифтов закреплено приказом за электромехаником, обслуживающим ваши лифты. По нормам советского времени эта цифра должна была быть порядка 18–24 (в зависимости от этажности, типа, скорости, грузоподъемности лифта). Сейчас это никакими нормами не закреплено, но ориентироваться надо на минимальное количество лифтов. Когда инспекторы Ростехнадзора осуществляли контроль над проведением технического обслуживания лифтов специализированными организациями по лифтам (до введения 15.02.2013 ТР ТС 011/2011 «Безопасность лифтов»), они при обнаружении обслуживания электромеханиками более 40 лифтов указывали на это в предписании.

— Разработана ли и утверждена документация (положения, приказы, руководства, инструкции, графики) на организацию и проведение работ. Особое внимание необходимо обратить на наличие утвержденных графиков проведения технического обслуживания лифтов и систем диспетчерского контроля согласно руководствам по эксплуатации (месячное, квартальное, полугодовое, годовое ТО).

При возможности лично присутствовать при проведении некоторых из них.

— Все ли подразделения, осуществляющие, обеспечивающие техническое обслуживание и ремонт ваших лифтов и систем диспетчерского контроля, укомплектованы необходимым транспортным и технологическим оборудованием, приборами и инструментами, располагаются в собственных или арендованных помещениях и сооружениях.

— Организовано ли на специализированном лифтовом предприятии круглосуточное аварийно-техническое обслуживание лифтов согласно положениям:

- пунктов 18 и 19 «Правил организации безопасного использования и содержания лифтов, подъемных платформ для инвалидов, пассажирских конвейеров (движущихся пешеходных дорожек) и эскалаторов, за исключением эскалаторов в метрополитенах» (утвержденных Постановлением Правительства РФ от 24.06.2017 N 743);

- статьи 3.6.3 «Положение о порядке организации эксплуатации лифтов в Российской Федерации» (утверждено Приказом Государственного комитета по строительству и жилищно-коммунальному комплексу РФ от 30 июня 1999 г. N 158);

- статьи 3.8 «Положение о системе планово-предупредительных ремонтов лифтов» (утверждено Приказом Министерства РФ по земельной политике, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству от 17 августа 1998 г. N 53);

- статьи 7.4 ГОСТ Р 55964–2014 «Лифты. Общие требования безопасности при эксплуатации».

Б. Установить непосредственный контакт с руководством и персоналом специализированной организации. В первую очередь с электромехаником, закрепленным приказом за вашим лифтом, и его руководителем — мастером или прорабом производственного участка по техническому обслуживанию и ремонту

лифтов (специалист, ответственный за техническое обслуживание и ремонт лифтов). Посмотреть, какой уровень квалификации и разряд имеет электро-механик по лифтам.

Дело в том, что согласно требованиям § 326 ЕТКС (Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих) только электро-механик с 5 разрядом может участвовать в периодическом и частичном техническом освидетельствовании и устранять неисправности лифтов с системой управления группой лифтов до трех. А с 6 разряда может проводить работы по устранению неисправностей в механических узлах, системах освещения, сигнализации и управления в группе лифтов до шести и скоростных лифтов; осуществлять снятие характеристик электронных плат. Поэтому в зависимости от его разряда можно судить и о степени квалификации, понимать, какие работы на лифте вправе он проводить сам, а к каким должны привлекаться более квалифицированные специалисты. Стоит поинтересоваться уровнем его зарплаты: позволяет ли ее величина полностью удовлетворять все нужды его семьи и не работает ли он еще где-то по совместительству. Если это так, хватает ли ему времени выполнять весь объем работ по основному месту работы. Это вопросы не праздные, и от ответов на них будет зависеть качество обслуживания вашего лифта.

У кого-то может возникнуть вопрос: «И зачем это все надо знать председателю совета МКД, что у него, других забот нет?» Конечно, если лифт ходит как часы, не скрипит, не дергается, ход плавный и без рывков, нет расхождения в уровнях пола купе и посадочного этажа, реверс дверей ровный и устойчивый по времени, никто периодически не застревает в кабине и не приходится долго ждать освобождения, отсутствуют частые и продолжительные простои лифта, а неисправности устраняются быстро, да, тогда, может, и не стоит вни-

кать в те вопросы, которые мы рассматривали ранее.

Но увы, это бывает далеко не так часто, как нам всем хотелось бы. И поэтому совету МКД, и прежде всего его председателю, надо вникать во все эти вопросы и решать их на благо жильцов дома. Для этого председателю (иди одному из членов совета) необходимо овладеть определенным минимумом специальных знаний и расширять их в дальнейшем.

Обобщая, выделим ключевые вопросы, на которые следует обратить внимание председателю совета МКД:

- наличие и качество договоров, обеспечивающих содержание лифтов;
- наличие квалифицированного персонала, обеспечивающего содержание лифтов;
- наличие и укомплектованность материальной базы, позволяющей в полном объеме выполнять все работы, обеспечивающие содержание лифтов;
- финансирование по всем договорам, позволяющее содержать полный штат работников, способных выполнить необходимый объем работ, обусловленный руководством по эксплуатации и другими нормативно-правовыми актами;
- организация всего комплекса работ в полном соответствии с требованиями нормативно-правовой и технической документации;
- диспетчеризация лифта в многоквартирном доме включает в себя и обеспечение двусторонней переговорной связи из кабины лифта, и съем необходимых параметров лифта (диспетчерский контроль) с выводением информации на оборудование диспетчера.

*Александр Алексеевич Абрамов,
генеральный директор
ПОПЦ «Адмиралтейский»,
член Лицензионной комиссии
Ленинградской области,
член Экспертного совета
журнала «Качество в строительстве»*

ОТ КАКОГО НАСЛЕДСТВА МЫ ОТКАЗЫВАЕМСЯ?

(ПРОДОЛЖЕНИЕ,
НАЧАЛО
В ПРЕДЫДУЩЕМ
НОМЕРЕ)

Продолжим разговор, начатый в предыдущем номере журнала, о стоимости технического обслуживания и ремонта лифта в многоквартирном доме.

Не лишним будет напомнить статью 22 «Минимального перечня услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме», утвержденного постановлением Правительства РФ от 03.04.2013 года N 290. В ней указано, что к работам, выполняемым в целях надлежащего содержания и ремонта лифта (лифтов) в многоквартирном доме относится:

- организация системы диспетчерского контроля и обеспечение диспетчерской связи с кабиной лифта;
- обеспечение проведения осмотров, технического обслуживания и ремонт лифта (лифтов);
- обеспечение проведения аварийного обслуживания лифта (лифтов);
- обеспечение проведения технического освидетельствования лифта (лифтов), в том числе после замены элементов оборудования.

Выполнять работы в полном объеме и с надлежащим качеством возможно только при должном финансировании. Рассчитывать, что за счет экономии средств на лифтах можно попытаться решить какие-то другие проблемы в содержании многоквартирного дома или улучшить свои финансовые показатели — значит обречь себя на неудачу в достижении поставленных целей, а также встать на противоправный путь.

Произвольно уменьшать научно обоснованную расценку — это значит осознанно брать на себя ответственность за:

- уменьшение реального объема выполненных работ ниже необходимого;

- сокращение периодичности и состава работ;
- понижение квалификации исполнителей работ;
- снижение стоимости человеко-часа ниже нормативно определенной властью в регионе;
- исключение из стоимости необходимых запчастей и расходных материалов, а значит, риск использования при ремонте лифта б/у-комплектующих с истекшим сроком годности.

И этот перечень далеко не полный...

К сожалению, такая негативная тенденция постепенно стала складываться в Санкт-Петербурге в последнее десятилетие. Лифтовым сообществом неоднократно делались попытки как-то изменить ситуацию. Так, по результатам межрегионального семинара, проходившего в Санкт-Петербурге в июле 2015 года с участием руководителей Национального лифтового союза, представителей СЗУ Ростехнадзора и специализированных лифтовых организаций президент НЛС В. А. Тишин обратился к губернатору Санкт-Петербурга с просьбой рассмотреть резолюцию и принять неотложные меры по обеспечению необходимых условий безопасной эксплуатации лифтов. В резолюции предлагалось безотлагательно приступить к решению следующих проблем:

1. Прекратить практику незаконного изъятия средств из лифтовой отрасли города, в первую очередь в жилищной сфере и здравоохранении.

- Расценку на содержание лифтов (техническое обслуживание, диспетчеризацию, оценку соответствия, страхование) многоквартирных домов утверждать на собрании собственников или заседании совета многоквартирного дома

(правления ТСЖ и ЖСК) по предложению управляющих компаний и специализированных лифтовых организаций.

— При проведении конкурсов ключевыми критериями должны стать опыт работы специализированной организации, качество выполняемых работ, наличие квалифицированных кадров, своей современной материально-технической базы. Снижение стоимости работ не должно превышать 5%, а расценка должна быть научно обоснована согласно требованиям технической и сметной документации.

— Полученная «экономия» после проведения конкурса должна поступать на счет совета многоквартирного дома (правления ТСЖ и ЖСК), либо пропорционально должна снижаться оплата жильцов за этот вид работ.

— Необходимо обеспечить своевременную оплату владельцами лифтов (их представителями) выполненных работ, в первую очередь государственными организациями и учреждениями, а также управляющими компаниями, контрольный пакет акций которых находится у города. Распространить требования перечисления средств управляющими компаниями на счета коммунальных организаций в течение суток и на специализированные лифтовые организации.

2. Провести корректировку региональной программы капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов Санкт-Петербурга. Проводить ремонт или замену лифтового оборудования, признанного непригодным для эксплуатации, ремонт лифтовых шахт в полном соответствии с требованиями ч. 1 ст. 166 ЖК РФ.

— Предусмотреть возможность финансирования не только замены лифтов, но и капитального ремонта лифтового оборудования (замены крупных узлов и механизмов лифта), используя на это 15–25% средств Фонда капитального ремонта, предназначенных на лифты.

3. Решить проблему финансирования проведения обследования лифтов, отработавших срок службы.

— Внести изменения в Закон Санкт-Петербурга «О капитальном ремонте общего имущества в многоквартирных домах в Санкт-Петербурге» включив в состав работ, финансируемых за счет средств фонда капитального ремонта, обследование лифтов по истечении срока их эксплуатации.

Однако кулуарно, без представителей лифтового сообщества города в Жилищном комитете был подготовлен ответ, подписанный вице-губернатором, в котором ни по одному из поставленных вопросов ничего не было сказано по существу, а вместо рассмотрения проблем и нахождения путей их решения в адрес НЛС направлена формальная отписка, по содержанию которой вытекал один вывод: «Все у нас и так хорошо, чего же что-то менять». После этого неоднократно от представителей лифтового сообщества города были обращения и к губернатору Санкт-Петербурга, и руководителям Жилищного Комитета, Комитета по тарифам вернуться к решению этих проблем.

В сентябре 2018 года автор по поручению председателя ТК-209 Росстандарта изучал опыт организации эксплуатации лифтов в Беларуси, в том числе и финансирования технического обслуживания и ремонта лифтов. Была организована встреча с руководителем Технадзора Республики Беларусь, на совещании с работниками аппарата рассмотрены вопросы взаимодействия при подготовке межгосударственных стандартов. По итогам этой поездки мною были использованы «Нормы времени на выполнение работ по монтажу и демонтажу отдельными узлами, техническому обслуживанию и ремонту лифтов» (Приказ Министерства ЖКХ Республики Беларусь N52 от 25.04.2014) для расчета стоимости технического обслуживания лифтов в Санкт-Петербурге со сроком эксплуатации до 10 лет. При этом расчет ремонта лифтов проводился в соответствии

с приложением 1 к «Регламенту технического обслуживания пассажирских лифтов» (Распоряжение Департамента ЖКХ и благоустройства г.Москвы от 10.02.2014 N 05-14-43/4). Сметы на проведение работ по замене (ремонту) данных узлов (деталей и механизмов) не учитывались, поэтому здесь необходимы дополнительные расчеты. При этом общая стоимость работ по ремонту лифта соответственно возрастет.

При расчетах была использована штатная структура, система оплаты труда и количество лифтов одного из подразделений аварийной службы (аварийная служба района города Санкт-Петербурга) ООО «Радел». **Особо стоит отметить, что стоимость оплаты разрядов электромехаников взята по общестроительным нормам, так как специальная расценка их труда отсутствует. Это есть искусственное понижение стоимости работ, так как квалификация электромеханика, включающая выполнение сложных работ на механическом и электрическом оборудовании, необходимость знания сложных электронных систем, значительно выше строительных рабочих.**

Данные расчеты были направлены и в Жилищный Комитет и в Комитет по тарифам правительства Санкт-Петербурга. Руководство Комитета по тарифам учло

эти предложения и в течение 2019 года разработало свои расценки на техническое обслуживание и ремонт лифтов, которые в пересчете на 9-этажный лифт составили порядка 6,5 тысяч рублей. После одобрения их предложений губернатором в декабре 2019 года были подписаны **Распоряжение Комитета по тарифам N 255-р «Об установлении размера платы за содержание жилого помещения на территории Санкт-Петербурга на 2020»** и **«Информационное письмо N 01-13-1424/19-1-0 «Об установлении размера платы за содержание жилого помещения на территории Санкт-Петербурга с 01.01.2020».**

Согласно этим документам, с 1 июля 2020 года расценка на содержание лифта увеличивается, но и в этом случае она существенно ниже расчетов, приведенных мною выше, а значит, не может обеспечить в полном объеме выполнение работ согласно заводской документации.

Тем не менее, сделан существенный шаг вперед. Расценка поднята более чем на 40%, и наконец поставлена точка в затянувшемся споре о замене крупных узлов, работах капитального характера. В Приложении к таблице «Размер платы за содержание жилого помещения...» указано, что «базовая стоимость технического обслуживания и текущего

Цены (без учета НДС) на техническое обслуживание пассажирских лифтов на 9 этажей до 1000 кг

с распашными дверями со скоростью движения кабины до 1 м/с (включительно)	12 718,48 руб.
с автоматическими дверями со скоростью движения кабины до 1 м/с (включительно)	13 749,71 руб.
с автоматическими дверями со скоростью движения кабины до 1 м/с (включительно) с частотно-регулируемым электроприводом	14 767,19 руб.
с автоматическими дверями со скоростью движения кабины свыше 1 м/с (включительно) с частотно-регулируемым электроприводом	15 859,96 руб.
Диспетчерский контроль лифта, 1 сигнал	160 руб.
Повышающий (понижающий коэффициент) за этаж	0,031

ремонта лифта... определена с учетом ГОСТ Р 55964–2014 «Лифты. Общие требования безопасности при эксплуатации». **А это значит, что, согласно ст. 7.6.2. данного стандарта, ремонт или замена указанных ниже узлов относится к капитальному ремонту лифтов, не входит в состав технического обслуживания и осуществляется по отдельным договорам:**

- лебедки главного привода и ее составных частей: редуктора, червячной пары, тормоза, отводного блока, моторной или редукторной полумуфты;
- электродвигателя лебедки главного привода;
- канатоведущего шкива лебедки главного привода, барабана трения;
- оборудования гидропривода (гидроагрегата, гидроцилиндра, трубопроводов);
- привода дверей кабины и его составных частей: редуктора, электродвигателя, балки привода дверей;
- постов управления;
- кабины и ее составных частей: рамы кабины, рамы пола, щитов купе кабины, подвески в сборе, отводных блоков (при наличии) грузозвешивающего устройства;
- дверей шахты, кабины и их составных частей: створок, порогов, замков, верхних балок дверей;
- шкафа управления и его составных частей: электронных плат, трансформаторов;
- преобразователя частоты и его составных частей: силового модуля, сетевого фильтра, тормозного резистора, электронных плат;
- натяжного устройства уравнивающих канатов;
- ограничителя скорости в сборе, шкива ограничителя скорости, натяжного устройства ограничителя скорости;
- ловителей;
- противовеса и его составных частей: рамы противовеса, подвески в сборе, отводных блоков (при наличии);
- разводки проводов по машинному помещению, шахте и кабине;

- подвесного кабеля;
- тяговых элементов;
- уравнивающих канатов, цепей;
- каната ограничителя скорости;
- буфера.

А ремонт и замена этих узлов, согласно статье 3 Письма N 01-13-1424/19-1-0, входят в состав работ по текущему ремонту общего имущества многоквартирного дома.

Существенным является и указание статьи 11 Информационного письма о том, что «базовая стоимость технического обслуживания и текущего ремонта одного лифта является **минимальной и не может быть изменена в сторону уменьшения при заключении договоров** на техническое обслуживание и текущий ремонт лифтов со специализированными организациями».

Какие можно сделать общие выводы? Только попыткой приподнять стоимость технического обслуживания лифтов (заметим, ниже необходимого уровня), решить все накопившиеся проблемы лифтовой отрасли в городе не удастся. Необходим серьезный анализ ситуации и принятие комплексной программы на ее поднятие. На это потребуются и ресурсы, и годы труда, с кондачка все решить не удастся. Тем более недалевидны слова некоторых городских чиновников о том, что слишком много собираются дать лифтовикам и надо умерить их аппетиты. И данные заявления не остались незамеченными. Так, в начале мая 2020 года ООО «ЖКС N1 Калининского района» разместила «Документацию на проведение Конкурса в электронной форме на право заключения договора на оказание услуг по техническому обслуживанию и текущему ремонту лифтов». Мало того что документ по содержанию не соответствует требованиям нормативно-правовых и технических актов лифтовой отрасли, но и цена договора определена непонятно по каким соображениям. Предлагается 10 669 141,75 рублей за 317 лифтов, в большинстве своем

на 9 этажей, но имеются также на 14 и 16 этажей. Получается, что цена снижена почти на 4 миллиона рублей от минимальной, указанной в распоряжении Комитета по тарифам N 255-р от 20.12.2019. И это начальная цена аукциона, в котором данный критерий ключевой — 40%; победить без снижения невозможно. При этом договором предлагается оплата работ в течении 120 дней, а в техническом задании предусмотрены осмотры лифтов раз в 5 дней, которые не предусмотрены ни одним руководством по эксплуатации. А это ведь большой объем дополнительных работ, оплата которого также должна быть просчитана и включена отдельно в тариф. Но об этом не задумываются ни руководители управляющей организации, ни их владельцы. Главное сорвать куш, да пожирнее. А то, что за предложенные деньги невозможно содержать даже минимальный штат специалистов, не приобретешь в достаточном количестве необходимые запчасти и оборудование для ремонта, не сможешь содержать обязательную инфраструктуру, — данных «господ» совершенно не волнует.

И тут мы от экономики переходим к морали и отношению нашей власти к этим вопросам. Нормально ли с точки зрения государственных мужей, что государственные компании (ЖКС N1 Калининского района принадлежит городу) нарушают требования городских нормативно-правовых актов, ставят под угрозу безопасность жильцов, не заботятся в должной мере о комфортности пользования лифтами?

Может возникнуть вопрос: какое отношение имеет название нашей статьи к проблемам, рассматриваемым в ней? Ответим. *Под наследием, которое мы накопили за последние три десятка лет и от которого мы отказываемся, следует понимать стремление к наживе любой ценой, попрание при этом морали и нравственности, следование заповеди «деньги не пахнут».*

Но нельзя отказываться от иного наследия, которое мы накопили и которое бездарно и бессмысленно разбазариваем в последние годы:

- сложную работу, обеспечивающую безопасность людей, их комфортность, должны выполнять высококвалифицированные профессионалы;
- их труд должен оплачиваться должным образом, исключая необходимость выкраивать время от основной работы для получения дополнительного приработка;
- организация производственного процесса должна соответствовать всем обязательным требованиям, требования нормативно-правовых актов и технической документации должны выполняться неукоснительно, и прежде всего руководителями;
- отступления от обязательных требований при организации производственной деятельности должны не только неотвратимо подвергаться государственным санкциям, но и осуждаться общественным мнением, в обществе и трудовых коллективах должна торжествовать атмосфера неприятия отступлений от закона и морали.

*Александр Алексеевич Абрамов,
советник генерального директора
ООО «Радел»,
эксперт Комиссии
по лифтовому хозяйству
Общественного совета
при Минстрое РФ,
член ТК-209 Росстандарта*

**ОБЩЕСТВО
С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ
И ПРАВОВОЙ ЦЕНТР
„АДМИРАЛТЕЙСКИЙ“»**
Санкт-Петербург,
8-я Красноармейская ул., 20А, пом. 1-Н
Тел.: +7 (951) 679-6527; +7 (921) 318-2190
Факс: +7(812)-575-45-13
Сайт: lift-jkx.ru



ИСТОРИЯ РЕФОРМЫ ЖКХ ВО ФРАНЦИИ

Сфера городского хозяйства во Франции в основном находится в ведении коммуны — наименьшей и наиболее устойчивой административно-территориальной единицы Франции. Именно она лежит в основе современной французской политической системы. Среди всех административно-территориальных единиц наибольшей популярностью у французов пользуется именно коммуна, обладающая большим количеством полномочий и обязанностей.

Два века назад, во время Революции, Учредительное собрание Франции приняло решение о создании на основе церковных приходов новых административно-территориальных образований — коммун. На сегодняшний день во Франции насчитывается более 36 000 коммун, расположенных в основном в сельской местности.

В сфере городского хозяйства, помимо вопросов градостроения и строительства, коммуна решает большое количе-

ство проблем, касающихся повседневной жизни граждан. В ее ведении находятся вопросы по организации водоснабжения, канализации, вывоза и переработки бытовых отходов, технического обслуживания и освещения большинства улиц и дорог, работы городского транспорта, управления некоторыми социально-культурными учреждениями (яслями, библиотеками, диспансерами...), обеспечение общественного порядка, безопасности и соблюдение санитарно-гигиенических требований. Коммуны управляются Муниципальным советом, который выбирается каждые шесть лет всеобщим голосованием, и мэром, который, в свою очередь, избирается советом. В ряде случаев мэр в качестве должностного лица выполняет некоторые функции от лица государства. Например, это касается таких случаев, как бракосочетание, ведение дел службы актов гражданского состояния, выдачи некоторых разрешений и т. д.

Во Франции после строительства инфраструктуры ЖКХ все ее объекты передаются муниципалитету. Все работы ведутся через муниципалитет. И в конце концов именно муниципалитет несет политическую ответственность перед гражданами. А у граждан самое большое влияние — они голосуют.

Коммунальные службы являются преимущественно муниципальными. В то же время достаточно широко распространен и опыт применения концессий в коммунальном хозяйстве. Эта форма основана на договоре концессии, в соответствии с которым предприятие коммунальной сферы передается в эксплуатацию частной фирме. Производство услуг осуществляется за счет концессионера, при этом он имеет право взимать с потребителей платежи за предоставление этих услуг. При этом во Франции, наряду с национализированными газовыми сетями и государственной энергетикой, существуют и частные, а также функционирующие на основе договора концессии компании. Эти компании относительно невелики, однако их роль в повышении эффективности снабжения населения коммунальными услугами представляется весьма значительной.

Фирмы, занимающиеся электро-, газо- и водоснабжением, канализацией, сбором и переработкой мусора и вообще всех промышленных отходов, работают по контракту с муниципалитетами. Существует много типов контрактов. Одни предусматривают только эксплуатацию указанных систем, другие — ответственность за ремонт, а порой и за строительство новых объектов. Например, строительство инфраструктуры ЖКХ для новых городских районов.

Заказы и на эксплуатацию, и на строительство распределяются через тендеры, которые проводятся муниципалитетами. И на каждом этапе строительства и эксплуатации фирму регулярно контролирует муниципалитет.

На уровне правительства устанавливаются стандарты на то, чем должны быть обеспечены жилые дома, например, на качество воды. А в каждом контракте между муниципалитетом и эксплуатационной компанией определяются конкретные условия работы системы. Например, давление воды, диаметр труб, их материал.

В этом же контракте определяются будущие тарифы на производимые услуги.

Существуют строительно-эксплуатационные фирмы разного уровня, но для небольших фирм всегда есть проблема поиска средств на капиталовложения. Она может обслуживать уже работающую инфраструктуру, но ей трудно найти средства для крупного строительства. Вот почему идет постоянное укрупнение фирм, работающих в ЖКХ. Хотя, конечно, и во Франции все начиналось с маленьких фирм.

Во Франции применяются разные формы управления многоквартирным жильем. Есть муниципальные компании, есть частные. Владелец дома может сдавать квартиры в аренду и может продавать их. В домах, где квартиры продаются, создаются общества владельцев квартир, которые заключают договоры об обслуживании дома с какой-либо специализированной фирмой и отдельно со специализированной фирмой, контролирующей качество услуг,



и, конечно, с муниципалитетом на поставку воды, газа и т. д. Фирмы, обслуживающие дома, обычно локальные, но есть и общенациональные компании. Условия договора с муниципалитетом стандартного характера. Ясно, что их невозможно подогнать под каждый отдельный дом.

Владельцы отдельных частных домов могут обслуживать свои дома сами (например, мелкий ремонт). Но и владельцы домов заключают договоры с муниципалитетом на поставку газа, воды и другие услуги. А обслуживание домов, особенно мелкий ремонт — это сфера малого бизнеса. И таких фирм очень много.

Небезынтересно отметить, что при наличии централизованного газоснабжения в большинстве случаев используется схема децентрализованного теплоснабжения.

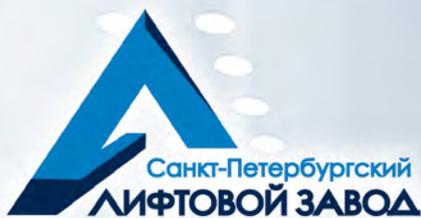
Вопрос реформы центрального теплоснабжения остро встал в 60-е годы прошлого века. Сначала была проведена экспертиза, которая показала, что 50% тепла утекает на улицу — через окна, стены, крышу. Французы не стали сразу взвинчивать цены на услуги ЖКХ. Сначала была принята программа трехлетнего утепления жилищного фонда, и только после этого начались реформа цен и переход на локальное теплоснабжение.

В этом случае текущие издержки по теплоснабжению существенно снижаются, хотя установка дополнительного оборудования (котельной) при строительстве дома требует определенных дополнительных инвестиций.

Однако в долгосрочном плане такая схема оказывается не только дешевле, но и способствует повышению качества теплоснабжения. Так, в этом случае жильцы действительно могут регулировать температурный режим при отоплении здания, что в схеме централизованного теплоснабжения технически трудно реализуемо (не говоря уже о большой фактической дифференциации в объемах поставок тепла в различные дома в зависимости от их размещения относительно теплотрасс и степени износа отопительных сетей — как магистральных, так и внутриквартальных и домовых).

*По материалам сайта
www.progkh.ru*





поднимаем на высоту!

ООО «Санкт-Петербургский Лифтовой Завод» было создано в июне 2009 года и с тех пор занимает активную позицию на рынке современного лифтостроения.

За 11 лет работы «СПБЛЗ» прошел динамичный путь развития от небольшого сборочного производства до полноценного завода, и уже сегодня, в ходе тесного сотрудничества между ООО «СПБЛЗ» и ООО ПО «Евролифтмаш», в рамках межпроизводственной кооперации, производительная мощность завода увеличилась до 800 лифтов в год. Предприятие выпускает широкий ассортимент лифтов: с верхним машинным помещением и без машинного помещения грузоподъемностью до 1275 кг и скоростью до 2 м/с.

НАША МИССИЯ - ДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЛЮДЕЙ КОМФОРТНОЙ, СОЗДАВАЯ КАЧЕСТВЕННЫЕ, БЕЗОПАСНЫЕ И УДОБНЫЕ ЛИФТЫ ПО ЛОЯЛЬНЫМ ЦЕНАМ.

ООО «СПБЛЗ» предоставляет заказчику полный комплекс услуг по проектированию, изготовлению, поставке и монтажу лифтового оборудования.

С 2016 года предприятие ежегодно награждается Дипломами НО «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах» за успешное участие в программе капитального ремонта лифтового оборудования в жилом фонде Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

На сегодняшний день ООО «СПБЛЗ» произвело замену более 500 лифтов в следующих регионах:

Санкт-Петербург и Ленинградская область, Вологодская область, Республика Коми, Псковская область, Краснодарский край, Республика Калмыкия, Брянская область, Новгородская область.

Мы профессионально подходим к вопросу по замене лифтового оборудования. Наши решения позволяют повысить уровень безопасности и надежности, изменить внешний вид кабины, снизить затраты на потребление энергии и улучшить качество жизни потребителей.



СЕРИЯ «CLASSIC»



СЕРИЯ «COMFORT»



ОТДЕЛ ПРОДАЖ: Санкт-Петербург, ул. Маршала Говорова, 49А, БЦ «Балтийский порт», офис № 505-507.

ПРОИЗВОДСТВО: Ленинградская область, Ломоносовский район, Горбунковское сельское поселение, деревня «Разбегаево», пром. зона «Большевик», 1 микрорайон, уч. 18/1.



- Крупнейший российский оператор лифтовых услуг в Северо-Западном регионе, основанный в 1996 г.
- Монтаж и техническое обслуживание лифтов, инвалидных подъемников, эскалаторов.
- Диспетчеризация и обслуживание диспетчерской связи.
- Высококвалифицированный персонал с большим опытом работы, имеющий свидетельство ЦОК.
- Круглосуточная аварийная служба.
- Проектирование.
- Собственная производственно-техническая база.
- Изготовление металлокаркасных шахт (наружных и внутренних) и металлоконструкций, противопожарных дверей и перегородок.
- Индивидуальный подход к каждому заказчику.



ООО «Радел»

190103, Санкт-Петербург,

10-я Красноармейская ул., 19А

Тел./факс: (812) 251-3105

E-mail: info@radel-lift.ru

www.lift.sp.ru