

- Вартан Нахапетович, вы сравнительно недавно вступили в эту должность. Сложно было адаптироваться?

- Каких-то принципиальных трудностей не испытывал. Все-таки последние двенадцать лет жизни были посвящены лифтам, а компания, где я работал прежде, тесно сотрудничала с ОТИС. Знание специфики - от работы в шахте до управления коллективом - пока не подводило. На равных общаюсь с электромеханиками, монтажниками, наладчиками, могу понять их трудности, что-то подсказать.

- ОТИС - это не просто торговая марка или, как принято сейчас выражаться, раскрученный бренд, а полтора века истории лифта как такового. Если не ошибаюсь, в Москве компания работает с 1993 года. Чем обусловлено ее появление на отечественном рынке?

- Замечу, что сейчас ОТИС является международной компанией. А в Россию она пришла еще при Александре III, в 1893 году, когда в Зимнем дворце установили первый лифт ОТИС. Что касается Москвы, то давайте вспомним 1992 год. Это было время, когда каждое предприятие лифтового хозяйства имело ту или иную специализацию: выпуск оборудования, монтаж, сервисное обслуживание. Такая ситуация не способствовала развитию отрасли. И столичное правительство решило пригласить на лифтовый рынок инвесторов, способных дать новый толчок эволюции. В постановлении правительства на этот счет прямо указаны цели: создание конкуренции на рынке услуг по техническому обслуживанию, монтажу, замене и реконструкции лифтов, а также привлечение иностранных инвестиций в сферу городского хозяйства.

ОТИС предлагает не оборудование или услуги, а РЕШЕНИЕ. Это интегрированный комплекс - от проектирования, расчета пассажиропотоков и производства до монтажа, модернизации, капитального ремонта и сервиса. Должен подчеркнуть, что ОТИС в первую очередь внедрял в столичное лифтовое хозяйство современные технологии. Деньги деньгами, но компания принесла в Россию то, чего нам остро не хватало: весь комплекс оборудования самого высокого класса и мировые производственные и бизнес-технологии.

- Позвольте совсем уж прямой вопрос: насколько выгодно городу партнерство с ОТИС?

- В первую очередь мы обеспечиваем бесперебойную и безопасную работу лифтов, создаем рабочие места, выступаем крупным налогоплательщиком. Ежегодно выплачиваем дивиденды своим акционерам, в том числе городу в лице Департамента государственного и муниципального имущества.

Компания постоянно участвует в подготовке и реализации крупных городских проектов, поставляя, монтируя и обслуживая лифты и эскалаторы. Это Дом Правительства РФ, Международный центр торговли на Красной Пресне, МГУ им. Ломоносова, многочисленные первоклассные отели, магазины, офисные здания, а также обычные жилые дома. На полном или частичном техническом обслуживании компании находится каждый третий городской лифт. Будет расти рынок - будем расширяться и мы.

- Что ж, если учесть, что в столице свыше 120 тысяч лифтов, читатели сами могут оценить масштабы присутствия ОТИС в этой сфере. А как вообще вы могли бы охарактеризовать нынешнее состояние лифтового хозяйства города?

- Здесь важно подчеркнуть, что Москва - город уникальный, один из самых высоких в мире. Еще недавно средняя высота зданий составляла здесь 9 - 10 этажей, сейчас уже 10 - 11. Для сравнения: Париж - в среднем пятиэтажный город, Гамбург и того ниже. То есть в условиях Москвы лифт становится важнейшей транспортной составляющей, призванной удов-

летворять потребности всего населения и поэтому приобретающей социальную значимость. Город, как известно, пережил несколько периодов массовой застройки - в 60-е, 70-е годы. И к началу 90-х значительная часть лифтового хозяйства выработала по-

наиболее дешевые предложения. Но чудес не бывает, особенно если иметь в виду, что лифт - это сложный инженерный механизм, призванный служить долго и бесперебойно. Новые игроки нередко предлагают очень заманчивые условия, однако время все расстав-

не создавать проблем в часы пик утром и вечером. Заказчик нашел другую компанию... С началом эксплуатации парковки владелец вновь обратился в ОТИС - и ему уже пришлось демонтировать лифт, перестраивать часть здания. Поэтому еще раз подчеркну: мы не занимаемся авантюрами, а предлагаем решения, за которые несем ответственность. Подчас нельзя идти на по-

ОТИС, конечно, в стороне не останется?

- Если учесть накопленный нами опыт, это вполне логично. Лифтовое обеспечение таких зданий имеет огромное значение. Можно построить высокий и красивый офисный центр, но если при этом не учесть объемы перемещения по вертикали людей и грузов, получишь большие проблемы. Представьте, что лифтов мало, да и движутся они не с той скоростью, которая необходима. Значит, огромной массе служащих гарантировано систематическое опоздание на работу. Ска-

Вартан АВАКЯН:

ЛИФТ НУЖЕН ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОДНИМАТЬСЯ ВСЕ ВЫШЕ

Вартану АВАКЯНУ 37 лет. Окончил Московскую медицинскую академию им. Сеченова, факультет международных экономических отношений Дипломатической академии при МИД России, школу менеджмента в Страсбурге. Кандидат медицинских наук. С 1993 года работает в сфере лифтового бизнеса, в 2005 году назначен главным управляющим директором ОАО МОС ОТИС. Женат, имеет сына. Свободное время посвящает филателии, занятиям спортом и путешествиям.



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТКОШКИНА

ложенный ресурс. То есть процесс износа и выхода из строя лифтового парка мог бы стать просто неуправляемым. Именно тогда, в тяжелейших экономических условиях 1992 - 1994 годов, мэр и правительство города приняли стратегически верное решение осуществить программу обновления лифтового хозяйства.

- И вы в ней участвуете?

- Более того, МОС ОТИС стал первой компанией в России, которая разработала и предложила модернизацию устаревшего оборудования, влияющего на безопасную работу лифта. Модернизация позволяет обновлять лифтовое хозяйство, продлевать срок службы лифта за меньшие деньги и в более короткие сроки, доставляя минимум неудобств как пассажирам, так и владельцам зданий. Важная часть нашей деятельности - мониторинг, анализ работы и состояния лифтов с использованием новейших мировых разработок. Это позволяет доводить до владельцев лифтов информацию об их состоянии, фокусируя внимание на наиболее проблемных участках, и предлагать оптимальные пути решения.

С 1993 по 2005 год МОС ОТИС модернизировал и заменил в жилых домах города почти 10 тысяч лифтов. Такой результат, как вы понимаете, достигнут не просто так. Это ежедневная кропотливая работа. В компании создана современная центральная диспетчерская служба. Аварийные подразделения оснащены современными средствами связи, транспортом и оборудованием. Организована система централизованной доставки оборудования и запчастей непосредственно на объекты.

- Насколько мне известно, на российский рынок рвутся сейчас многие зарубежные корпорации. Лифты к нам везут уже из Китая, Кореи, стран Восточной Европы. Какие трудности возникают в связи с этим?

- Растущий рынок всегда пытается изобрести что-то новое. С одной стороны, это его минус, но, с другой стороны, тем он и интересен. В конце концов методом проб и ошибок достигается реальная эволюция. Подчас заказчики тоже совершают ошибки, ориентируясь только на стоимость и выбирая

лифт по местам, показывая, кто остается на рынке. Компании ОТИС уже более 150 лет, и это самая крупная лифтовая компания в мире. У нас своя позиция на рынке, своя идеология. Она состоит в том, чтобы лифт выполнял свои функции и отвечал всем требованиям качества, надежности и безопасности. Мы для России создали модели, ориентированные на различные потребности - от фешенебельных гостиниц до обычных жилых домов. То есть предлагаем продукцию и технические решения, адаптированные именно к российским условиям. Большая часть этого оборудования производится на наших российских заводах, из них два в Москве. И мы не останавливаемся на достигнутом.

Кроме того, мы не предлагаем заказчику непродуманный решение, порой рискуя потерей контракта. Не так давно мы отказались от крупного контракта на поставку подъемного оборудования для многоярусных парковок. Инвестор решил, что для одной такой парковки, рассчитанной на 75 мест, достаточно одного грузового лифта. На самом деле, как показали расчеты наших специалистов, необходимо было устанавливать по два лифта, чтобы

воду у заказчика. Мы просто обязаны заботиться о конечном результате и, безусловно, о репутации своей компании.

- Из того, что вы сказали, как-то ненавязчиво следует вывод: лифты от ОТИС - дорогое удовольствие.

- Это не так. Более уместно говорить о том, что ОТИС предоставляет конкурентоспособный продукт для заказчиков с различным бюджетом. У нас есть модели лифтов для всех сегментов городского хозяйства. Да, в пятизвездочных гостиницах, в престижных офисных и торговых центрах можно видеть шикарные лифты ОТИС с эксклюзивной отделкой. Но в то же время есть у нас и вполне доступный продукт, предназначенный заказчиком с различным уровнем финансовых возможностей. Более того, ОТИС - единственная международная лифтовая компания, активно работающая на рынке жилищно-коммунального хозяйства России. На полном или частичном техобслуживании компании находится каждый седьмой лифт страны. Из них 70 процентов относятся к муниципальному сектору.

- Строительство нового поколения высоток в Москве - дело практически решенное.

жите, кому понравится арендовать офис в таком здании? Поэтому сегодня мы не просто участвуем в конкурсах, а вместе с архитекторами уже на первых стадиях проектирования занимаемся сложными расчетами, которые позволяют подобрать оптимальный вариант лифтового оснащения высотного здания.

- Говоря о лифтах, нам не обойти тему вандализма. Вообще, Москва как-то выделяется в этом смысле?

- Не надо думать, что вандализм в лифтах - явление отечественное. Не в меньшей степени оно распространено и в просвещенной Европе. Вандализм - болезнь неблагополучных районов в любой стране мира. Лифты страдают везде, их жгут, ломают, расписывают... Причем зачастую это делают люди, которые каждый день пользуются ими.

- То есть вы не самые дикие?

- Нет, конечно, хотя именно такое впечатление создается, когда читаешь некоторые публикации в нашей прессе. В то же время мы, лифтостроители, не стоим на месте и предлагаем свои решения данной проблемы. Отказались от применения цветных металлов, за которыми охотилась определенная публика. Теперь вы не увидите в кабинках выступающих пластиковых кнопок, которые так удобно было пинать зажигалками. Купе кабин отделано прочными и негорючими материалами, надписи со стен легко удаляются, надежно защищены светильники. И вдобавок зеркала защищают кабину психологически - как показывают исследования, в таких лифтах вандализма куда меньше.

- А что можно сказать о коллективе МОС ОТИС? Насколько мне известно, у вас трудится полторы тысячи человек. Какой принцип вы исповедуете в отношении своих сотрудников?

- Костяк коллектива - люди, всю жизнь посвятившие лифтам, преданные своей профессии и нашей компании. Это я могу утверждать без ложного пафоса. Что мы исповедуем? Отвечу так: основные инвестиции компании - это инвестиции в людей, в их интеллект и профессионализм. Мы стимулируем наших работников к дальнейшей учебе, получению высшего образования. Помогаем получать и второй вузовский диплом. Компания располагает современным учебным комбинатом, где люди осваивают новинки лифтовой техники, повышают уровень знаний в области охраны труда и окружающей среды. На базе нашего комбината проходят обучение сотрудники и других предприятий. Регулярно проводим профессиональные конкурсы, поощряем победителей не только морально, но и материально. Кроме того, эти люди становятся кандидатами на карьерное продвижение. В компании много сотрудников, которые прошли путь от рабочих специальности до старших менеджеров. В итоге могу с полным основанием утверждать, что в МОС ОТИС сейчас трудятся лучшие специалисты лифтовой отрасли. С таким коллективом многое по силам.

**Беседовал
Петр ПОЛЫНОВ**