

Strategy Partners

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ВЕРТИКАЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

Дмитрий Арестов, руководитель проектов практики
«Инжиниринг» компании Strategy Partners

Оглавление

1	Лифты: состояние парка, воспроизводство и системные ограничения	4
2	Эскалаторы и траволаторы: нормативный тупик и риски остановки.....	5
3	Подъемники для маломобильных граждан – компании, сервис и перспективы	6
4	Масштаб парка вертикального транспорта	7
5	О практике «Инжиниринг» Strategy Partners	9

Тема: Перспективы различных видов вертикального транспорта, оставшихся без полноценного техобслуживания

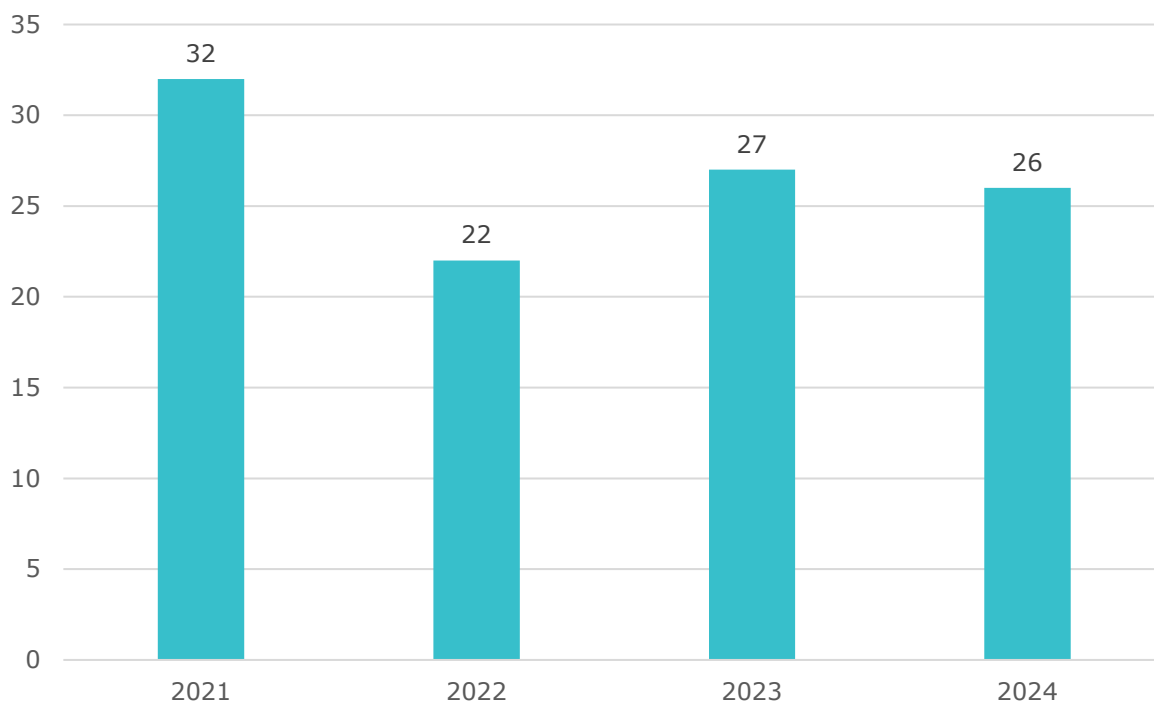
Введение. Инфраструктурная коллизия нового времени

В 2025 году российская вертикальная инфраструктура оказалась в уязвимой точке. После ухода части западных производителей и сервисных компаний значительная доля парка лифтов, эскалаторов и траволаторов осталась без привычных каналов поставки оригинальных запчастей и квалифицированного сервиса. Одновременно усилились нормативные требования к безопасной эксплуатации, что выявило институциональный разрыв: формально необходимы ежегодные освидетельствования (для эскалаторов и траволаторов), но реестр аккредитованных организаций на федеральном уровне еще не функционирует. В итоге возникает регуляторный тупик, повышающий риск остановки работы объектов и роста социального напряжения.

1 Лифты: состояние парка, воспроизводство и системные ограничения

По оценке профильных ассоциаций, в России эксплуатируется порядка более 600 тысяч лифтов. Существенная часть парка достигла или близка к назначенному сроку службы. При этом темпы замены отстают от потребности, а производственные мощности, хотя и растут, используются не полностью — что обусловлено дефицитом финансирования, недостатком кадров и логистическими ограничениями.

Рисунок 1. Производство лифтов в РФ по годам, тыс. шт. (2021–2024 гг.)



Источник: Росстат / отраслевые обзоры

Несмотря на рост внутреннего производства в 2023–2024 годах, динамика не покрывает накопившийся дефицит замены. В 2024 году, по данным отраслевых публикаций и Росстата, выпуск составил около 94,7% от уровня 2023 года. На стороне спроса — необходимость ежегодно менять 26–30 тыс. устройств для стабилизации возраста парка к 2030 году.

Замена лифтов: потребность vs факт

По оценке ассоциации «Российское лифтовое объединение» (РЛО), для стабилизации лифтового парка необходимо ежегодно заменять около **26–30 тыс. лифтов**.

Аналитики также указывают, что до февраля 2025 года подлежат замене приблизительно **70–78 тыс. лифтов**, срок службы которых истек или близок к завершению.

В 2023 году заменили около **19 тыс. лифтов**, что в два раза превышает показатель 2022 года. В 2024 году аукционные закупки замены лифтов составили **13 932**, что на **26 % ниже** показателя 2023 года.

Таблица 1. Замена лифтов: минимальная потребность vs факт по итогам 2024 года

Параметр	Значение (2024 г.)
Потребность в замене лифтов	26 000–30 000 единиц
Фактически замененных лифтов	≈ 13 932 (по аукционам)
Дефицит замены	≈ вдвое меньше предписанного
Лифты с истекшим сроком службы	70 000–78 000 единиц

Источник: *tass.ru*

После ухода западных производителей российский рынок лифтов пережил серьезные изменения. В 2022 году компания Otis перешла к российскому инвестору Ice Development — с тех пор ее продукция выпускается под брендом «Метеор Лифт». В 2023-м аналогичный путь прошел концерн KONE: его активы переместились в структуру холдинга S8 Capital, который уже запустил производство под новым брендом. В отличие от них, компания Schindler полностью остановила поставки оборудования, сохранив лишь ограниченный сервис, а TK Elevator фактически заморозила новые проекты, оставив обслуживание существующего парка на локальные компании.

Опору на рынке обеспечивают российские производители. Ключевыми игроками остаются Щербинский лифтостроительный завод (ЩЛЗ), Карачаровский механический завод (КМЗ), тот же «Метеор Лифт», а также «Могилевлифтмаш» из Беларуси. Кроме того, более 300 региональных компаний занимаются модернизацией и сервисом, а государственные программы капитального ремонта позволяют ежегодно обновлять порядка 15–20 тыс. лифтов.

Вопрос с комплектующими решается через параллельный импорт из Китая, Турции и стран ЕАЭС, а также за счет частичного локального производства универсальных деталей. В отдельных случаях компании вынуждены прибегать к каннибализации — использованию запчастей со старых лифтов для поддержания работоспособности новых.

С точки зрения перспектив отрасли в краткосрочном горизонте сохраняется дефицит комплектующих и кадров. Среднесрочно эксперты ожидают рост локализации производства, развитие контрактов жизненного цикла и внедрение систем цифрового мониторинга. В долгосрочной перспективе не исключено, что российские лифты смогут выйти на экспортные рынки СНГ и Ближнего Востока, если удастся стабилизировать качество и увеличить объемы выпуска.

2 Эскалаторы и траволаторы: нормативный тупик и риски остановки

Рынок эскалаторов и траволаторов в России также оказался в сложном положении. Крупнейшие международные компании — **KONE, Schindler, Otis и TK Elevator** — полностью прекратили новые поставки. Между тем в эксплуатации остаются десятки торговых центров, вокзалов и транспортных узлов, где установлено импортное оборудование, смонтированное еще в 2000–2010-е годы.

Роль замещения постепенно берут на себя российские производители. Небольшие предприятия, такие как завод **Elbrus** и производственные площадки в Чебоксарах, пробуют выпускать ограниченные партии оборудования. Важнейшими заказчиками остаются **метрополитены**, которые поддерживают парк при помощи локальных подрядчиков. Основная нагрузка на рынке приходится на сервисные компании —

именно они занимаются ремонтом, восстановлением и адаптацией узлов для продолжения работы старых систем.

В вопросе комплектующих Россия ориентируется на внешние поставки. Основной поток деталей идет из **Китая и стран Юго-Восточной Азии**, а электроника и приводы — из **Турции**. Одновременно внутри страны формируются мастерские, которые специализируются на восстановлении наиболее уязвимых компонентов, таких как ступени и гребенки.

Главная угроза для отрасли сегодня — это правовые сложности, связанные с отсутствием аккредитованных инспекционных органов для ежегодного освидетельствования оборудования. С 1 сентября 2024 года введено требование ежегодного технического освидетельствования эскалаторов и траволаторов. Однако новая система аккредитации инспекционных органов по линии Росаккредитации фактически не запущена. К 1 сентября 2025 года истекнут сроки прежних свидетельств, что формально сделает эксплуатацию большей части оборудования юридически невозможной вне метро и отдельных объектов. Это создает риск массовых простоев в ТЦ, на вокзалах и в аэропортах.

В краткосрочной перспективе это может привести к ограничению эксплуатации на объектах, где невозможно организовать обязательные проверки. Среднесрочно рынок, вероятно, будет развиваться за счет локального производства и интеграции китайских комплектующих. В долгосрочной перспективе возможно формирование новых российских брендов и специализированных сервисных центров, что создаст базу для стабильного функционирования отрасли.

3 Подъемники для маломобильных граждан — компании, сервис и перспективы

В России сегмент подъемников для маломобильных граждан сегодня развивается наиболее стабильно по сравнению с рынком лифтов и эскалаторов. Здесь доминируют отечественные производители — **Elevatek, «УралПодъемник», «Силач-Лифт»** и ряд других компаний, которые покрывают значительную часть потребностей внутреннего рынка. Дополняют их белорусские предприятия и локальные интеграторы, выпускающие нишевые решения под конкретные объекты. Оборудование массово устанавливают в школах, поликлиниках и социальных учреждениях в рамках государственной программы **«Доступная среда»**, что формирует устойчивый спрос.

Сервисная база в этом сегменте выглядит сильнее, чем у лифтов и эскалаторов. Большая часть компонентов локализована внутри страны, что снижает зависимость от импорта. В то же время для закупки электроники и мотор-редукторов всё еще используются зарубежные поставки, главным образом из Китая и Европы. Обслуживание оборудования осуществляется преимущественно региональными сервисными компаниями, которые обладают компетенциями для работы с этой техникой.

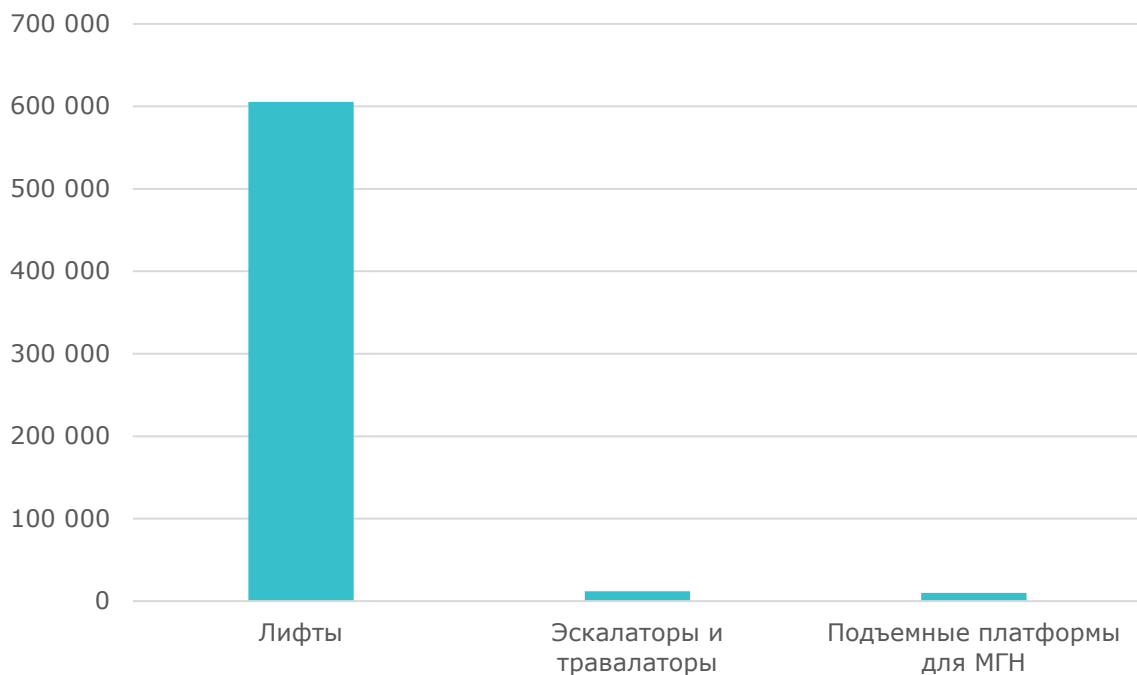
Перспективы рынка выглядят позитивно. Постоянный спрос обеспечивают обязательные требования к доступности зданий для людей с ограниченными возможностями. В ближайшие годы ожидается усиление конкуренции среди российских производителей, что будет стимулировать развитие новых технологий. В тренде — **модульные конструкции**, повышенная **антивандальная устойчивость**, а также внедрение систем **дистанционного мониторинга**, которые позволяют контролировать состояние оборудования онлайн.

Тем не менее риски сохраняются. Среди них нехватка квалифицированного персонала для монтажа и обслуживания, а также необходимость более жесткого контроля качества на этапе установки. От того, насколько успешно эти проблемы будут решены, зависят темп развития рынка и уровень доверия потребителей.

4 Масштаб парка вертикального транспорта

По оценке профильных источников, в стране эксплуатируется примерно 605 тыс. лифтов, около 12 тыс. эскалаторов и траволаторов и порядка 10 тыс. подъемных платформ для маломобильных граждан. Это критическая инфраструктура повседневной мобильности.

Рисунок 2. Парк вертикального транспорта в РФ: ориентировочные оценки по категориям



Источник: оценка SP

Износ и безопасность: краткосрочная и среднесрочная перспектива

В 2025 году число лифтов с выработанным сроком службы прогнозируется на уровне 50 тыс., а к концу года — до 60–65 тыс. Без форсирования программ замены и модернизации доля устаревших устройств будет расти, повышая аварийные риски.

Закупки и контрактование: «узкое горлышко»

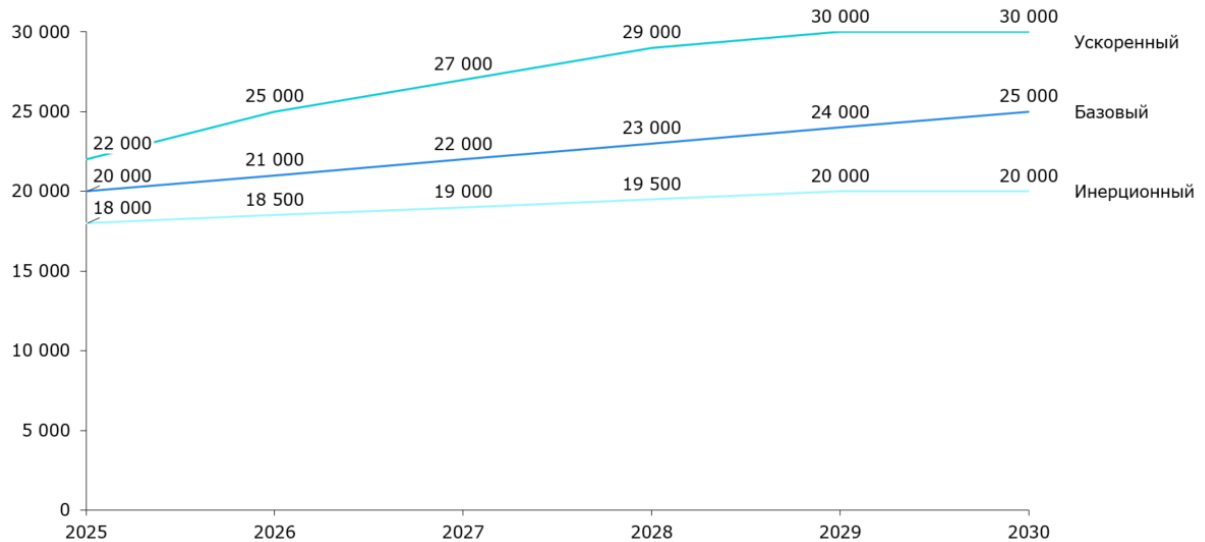
В 2024 году наблюдалось сокращение числа электронных аукционов на замену лифтов (январь — сентябрь) примерно на 25% г/г — с ~16 тыс. до ~12 тыс. процедур. Это отражает бюджетные ограничения и организационные барьеры.

Таблица 2. Сценарии до 2030 года: базовый, ускоренный, инерционный

Базовый	Ускоренный	Инерционный
Запуск аккредитации инспекционных органов к IV кв. 2025 г., стабилизация сервисной сети; замена лифтов на уровне 20–24 тыс./год, постепенное сокращение доли устаревшего парка после 2027 г.	Субсидирование закупок и сервисных контрактов, рост замены до 30 тыс./год, ликвидация накопленного дефицита к 2029 г.	Дорогие деньги и дефицит кадров; замена < 18 тыс./год, рост доли устаревших устройств и частые простои

Источник: tass.ru

Рисунок 3. Сценарии до 2030 года: базовый, ускоренный, инерционный



Источник: tass.ru

Рекомендации: что делать бизнесу и государству

- Ввести переходный режим: допустить эксплуатацию по действующим свидетельствам до запуска аккредитации и методик.
- Запустить федеральный реестр и прозрачный мониторинг состояния оборудования с привязкой к срокам службы и инцидентам.
- Сконцентрировать субсидии на сервисных контрактах жизненного цикла (LCC), а не только на поставке «железа».
- Развернуть пилотные проекты по предиктивному обслуживанию (датчики, IoT, удаленная диагностика) в крупных ТЦ/вокзалах.
- Инвестировать в обучение: ввести типовые курсы и аттестацию для сервисных инженеров и операторов объектов.

Практические шаги для компаний, управляющих объектами

- Провести аудит парка и сформировать реестр устройств с указанием срока службы, статуса ТО и критичности.
- Перейти на SLA-контракты с KPI по времени реакции и доступности.

- Создать золотой запас критических комплектующих на 6–9 месяцев.
- Внедрить процедуры оперативного взаимодействия с надзором (уведомления, временные меры).
- Обновить планы эвакуации и инструктаж персонала на случай остановок.

Типовые узкие места и риски эксплуатации

- Дефицит оригинальных запчастей для европейских марок и удлиненные сроки логистики при параллельном импорте.
- Недозагруженность российских мощностей на фоне кассовых разрывов по контрактам замены и сервиса.
- Неполнота нормативной базы и процедуры аккредитации инспекций для эскалаторов/траволаторов.
- Разрыв компетенций: нехватка инженеров по наладке и экспертов по оценке соответствия.
- Перегруженность крупных подрядчиков в мегаполисах и дефицит качественного сервиса в регионах.

5 О практике «Инжиниринг» Strategy Partners

Strategy Partners — ведущая российская консалтинговая компания. Мы помогаем командам разных отраслей быстро адаптироваться к изменениям и находить эффективные решения для достижения целей.

На это работают сильнейшие консультанты, за плечами которых опыт в реальном секторе и сотни реализованных проектов.

Мы поддерживаем клиентов на любом этапе развития: анализируем рынки, создаем и внедряем стратегии, оптимизируем процессы и системы управления, готовим инвестиционные проекты к привлечению финансирования, сопровождаем сделки M&A и выход на IPO, внедряем цифровые решения и оказываем инжиниринговые услуги.

Являясь дочерней компанией Сбера, Strategy Partners открывает клиентам возможности одного из крупнейших банков России. Аналитическое направление — Research Hub Strategy Partners — позволяет отслеживать тренды и действовать на опережение.

Команда направления «Инжиниринг» Strategy Partners успешно работает на рынке технического консалтинга и в реальном секторе более 15 лет. Практика объединяет более 100 экспертов-технологов разных отраслей и специализаций с опытом оказания инжиниринговых услуг. Сотрудники направления «Инжиниринг» состоят в национальных реестрах специалистов в области строительства, а также инженерных изысканий и проектирования (НОСТРОЙ и НОПРИЗ).

Компания занимает 1-е место в национальном рейтинге «Ведущие компании в области ТЦА — 2023», 8-е место в рейтинге крупнейших компаний и групп в области технического аудита и консалтинга (RAEX) по итогам 2024 года. Специалисты компании включены в ежегодный национальный рейтинг «Ведущие специалисты в области ТЦА и обоснования инвестиций».