

Около 48% инвестиций в недвижимость в прошлом году пришлось на офисный сектор **с. 4**

Обнуление НДС оживит экономику УК **с. 2** Владимир Ресин: нужна модернизация образования **с. 5**

Как лучше обновлять города Арктики **с. 6** Итоги конкурса по профориентации в строительной отрасли **с. 8-9**



Издаётся
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная Газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№6 (10879) 20 февраля 2026

Полет нормальный?

Ситуация вокруг «Самолёта»
вызвала дискуссию
о правилах игры на рынке
недвижимости

Антон МАСТРЕНКОВ, Екатерина НИКИТИНА

В начале февраля рынок недвижимости России всколыхнула новость: один из крупнейших застройщиков страны, ГК «Самолёт», анонсировав свое сложное положение, обратился за помощью к государству. В письме на имя премьер-министра Михаила Мишустина девелопер прямо говорит, что без значительной финансовой поддержки неизбежен риск невыполнения обязательств перед дольщиками и инвесторами. Сложившаяся ситуация заставила задаться вечными вопросами: кто виноват и что делать?

Просьба топ-менеджмента «Самолёта» предполагает предоставление девелоперу льготного кредита на 50 млрд рублей. За это акционеры компании готовы предоставить государству блокирующий и более пакеты акций для участия в управлении, но с правом обратного выкупа по новой цене. Также они готовы обеспечить внешнее финансирование в размере до 10 млрд рублей. В самой компании свою просьбу считают нормальной рыночной практикой в условиях жесткой денежно-кредитной политики и подчеркивают, что «менеджмент группы обращался, обращается и будет обращаться во все доступные институты госвласти для дальнейшей устойчивой и эффективной работы компании».

Частный случай

Представители Минстроя России объясняют сложившуюся ситуацию необходимостью реструктуризации высоко- и низколиквидных активов внутри группы компаний. «При этом сама строительная демонстрирует достаточную устойчивость, обусловленную в том числе ее инерционностью и ранее запущенными проектами», — заверили в ведомстве.

Там выразили уверенность, что «казус «Самолёта» не показатель для всей строительной отрасли России. По мнению властей, профильные федеральные ведомства находятся в постоянном взаимодействии с системообразующими компаниями в каждой отрасли экономики, а вопросы господдержки требуют комплексной проработки при участии Банка России. При этом средства дольщиков защищены благодаря проектному финансированию с использованием счетов эскроу, а сам механизм гарантирует сохранность средств граждан.

с. 3 ➔



Смена критериев

Обсуждается новый механизм выбора подрядчика

Алексей ТОРБА

На конференции «Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций с использованием цифровых систем», состоявшейся в рамках XIV Международного форума-выставки «Сибирская строительная неделя» в Новосибирске, обсуждалась возможность перехода от ценового критерия при заключении государственных контрактов к оценке квалификации, опыта и финансового состояния строительной организации. Модерировала дискуссию председатель Комитета по цифровой трансформации строительной отрасли Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Ирина Кузьма.

Выступившие в начале заседания заместитель губернатора Новосибирской области Роман Теленчинов и министр строительства и ЖКХ Красноярского края Максим Говорушкин поддержали создание и внедрение государственного рейтинга строительных организаций, который может стать оптимальным механизмом выбора подрядчика. При этом, по их мнению, надо оценивать как крупных генподрядчиков, так и субподрядные организации. В таком же ключе выступили и другие участники дискуссии.

Когда требования — по минимуму

Президент Национального объединения изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ) Анвар Шамузафаров отметил, что в соответствии с существующей системой законодательства основным критерием остается минимальная цена контрактов. Это позволяет выигрывать их строительным организациям, которые не могут такие контракты исполнить. Он привел пример, когда большой объект строила организация, штат которой не превышал десяти человек и состоял лишь из генерального директора, секретарши, юриста и уборщицы. И таких случаев, когда генподрядная организация выполняет работы на многие миллиарды рублей и у нее нет средств для того, чтобы оплатить нанесенные убытки, немало. Президент НОПРИЗ также отметил, что заместитель председателя правительства РФ Марат Хуснуллин неоднократно говорил о том, что необходимо изменить законодательство, с тем чтобы в основе отбора генподрядных организаций были их опыт и деловая репутация, однако вносить изменения в нормативные документы о контрактной системе очень тяжело. «Тем не менее, медленно, но верно ситуация улучшается. Это ведь касается не только строительства. Это касается вообще всех отраслей экономики, которые у нас есть, потому что у нас

всегда критерием была минимальная цена для выполнения контракта», — подчеркнул Анвар Шамузафаров.

О необходимости создания прозрачной системы, которая будет базироваться не только на ценовых показателях стоимости контракта, говорил и первый заместитель председателя Законодательного собрания Свердловской области, вице-президент НОСТРОЙ Аркадий Чернецкий. По его мнению, обеспечить прозрачность отношений между заказчиком и подрядчиком позволит реализация идеи предквалификации. Он отметил, что введенная в 2024 году система оценки опыта и деловой репутации строительных организаций работает, создана неплохая база почти на 100 тыс. предприятий. Но эти возможности надо конституировать и внести соответствующие поправки в законодательство, с тем чтобы принципы, заложенные в эту систему, стали определяющими, в том числе и при выборе подрядчиков. «Хватит ориентироваться исключительно на ценовые показатели, хотя, естественно, полностью отказаться от них мы не сможем», — заявил Аркадий Чернецкий. В то же время, он считает, что стоит отобрать лишь те из показателей, которые определяют принципиальные подходы к выбору подрядчиков.

с. 7 ➔

Алексей ЩЕГЛОВ

Значительное подорожание жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), произошедшее в первые месяцы года, вновь сделало актуальными дискуссии о необходимости более эффективного налогообложения в этой сфере. Коррекция цифр в сторону большего увеличения в платежках — сочетание нескольких факторов. Помимо воздействия общего инфляционного давления и планового увеличения некоторых тарифов, свой вклад в подорожание внесли те управляющие компании (УК), которые увеличили расценки на свои услуги. Но и самим УК пришлось на это пойти не от хорошей жизни. Для них это стало защитной реакцией на увеличение налоговой нагрузки, так как многие компании теперь платят увеличенный с 20% до 22% налог на добавленную стоимость (НДС).

Ситуация, которая сложилась с платежами населения управляющим компаниям, уже стала предметом обсуждения на недавнем заседании Комитета Госдумы по строительству и ЖКК.

По его итогам председатель комитета Сергей Пахомов сообщил, что он и коллеги не поддерживают высказанное кем-то из депутатов предложение «легитимировать» начавшийся процесс повышения тарифа на работу управляющих компаний на величину НДС. «Какие бы проблемы в отрасли ни возникли, мы исходя из того, что вопросы ее устойчивости должны решаться без перекладывания дополнительной нагрузки на жителей. Предельное повышение тарифов для граждан практически исчерпан. Обсуждать можно любые идеи, но повышение тарифов как способ решения проблем — не тот путь, который поддерживают комитет и Государственная Дума», — заявил «Стройгазете» Сергей Пахомов.

Вместе с тем, УК все равно будут пытаться найти источники для уплаты повышенного налога. И, как отмечает законодатель, таких «в природе» сейчас три: компенсация из бюджета, включение в тариф для жителей или



СЕРГЕЙ КОШЕЛЕВ / АНП-МОСКВА

Налог преткновения

Уменьшение или же полное
обнуление НДС
поможет оживить экономику УК

оптимизация расходов внутри компаний, что многие из них делают путем снижения количества и качества работ в домах. Однако есть и еще один, пожалуй, наиболее разумный источник — отмена НДС для УК, что было бы «хорошим решением», считает Сергей Пахомов.

Это предложение уже нашло позитивный отклик в Минстрое России. Как заявил его глава Ирек Файзуллин, ведомство готово поддержать и проработать инициативу парламентариев по освобождению от налога на добавленную стоимость услуг по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, оказываемых юристами

«Важно сделать это непосредственно путем освобождения от обложения НДС, а не путем увеличения финансовой нагрузки на граждан», — подчеркнул министр.

Опрошенные «Стройгазетой» профильные эксперты, главы УК и других структур из сферы ЖКК активно поддерживают данное предложение. Как напоминает председатель комитета по

шат непропорционально высокой налоговой нагрузкой. И как итог — до 50% внесенного за содержание жилья платежа уходит на оплату этих налогов, а на оставшиеся 50% приходится выполнять работы. «Такая ситуация явно недопустима, и поэтому применение нулевой налоговой ставки по НДС за жилищные услуги является жизненной необходимостью», — подытожил Сергей Костюченко.

К сходным выводам приходит и гендиректор компании УКСЕ.РУ (Москва) Игорь Панабердиев. По его словам, в течение последних нескольких лет экономическая ситуация для управляющих и эксплуатирующих организаций постоянно ухудшается. Компании балансируют на грани рентабельности, так как увеличение стоимости расходных материалов, повышение зарплатных ожиданий сотрудников и стоимости услуг подрядных организаций негативно сказываются на их финансовой устойчивости. «Расходы на пожарную безопасность, обслуживание лифтового оборудования, систем контроля доступа, связь, инвентарь и запасные части увеличились, а доходы остались на прежнем уровне», — негодует руководитель УК.

Как он считает, отмена НДС в части услуг УК (исключая услуги подрядных организаций) при сохранении текущего размера платы на содержание и ремонт улучшит экономику компаний и позволит повысить зарплату сотрудникам, степень механизации и, как следствие, качество оказываемых услуг. А также снизит аварийность и время реагирования на чрезвычайные ситуации. Но, конечно, одной этой мерой не обойтись, так как решение задачи по «ревитализации» экономики УК и повышению качества их работы носит комплексный характер.

«В части дополнительных мер для улучшения ситуации можно предложить льготный лизинг на покупку оборудования российского и белорусского производства (коммунальная техника) и льготное кредитование на покупку запасных частей для его ремонта», — предлагает Игорь Панабердиев.

По его словам, в пользу такого решения свидетельствует и анализ экономических диспропорций в секторе. Большая проблема при уплате НДС для жилищных предприятий и управляющих организаций в многоквартирных домах заключается в том, что львиную часть себестоимости услуги — от 60 до 80% — составляют зарплата и уплачиваемые с нее взносы в социальные и страховые фонды. Таким образом, получается очень накладная экономика, когда с каждого рубля зарплаты сотрудника в себестоимость услуги для населения помимо налогов и взносов с зарплаты придется еще заплатить и от 5 до 22 % НДС. То есть экономику жилищного предприятия ду-

х сверх положенного срока. А также за не работающую автоматику перекрывает подачу газа при неиспользовании кухонной плиты, при истечении срока использования гибкой газовой подводки, за отсутствие действующего договора на техническое обслуживание ВКГО.

Марат Нуриев напоминает, что часто в многоквартирных домах с газом в квартирах ввиду перепланировки дверь на кухню или сам дверной проем демонтируются, однако наличие двери на кухне в таких домах является необходимым конструктивным элементом для предотвращения попадания газа в другие комнаты в случае утечки. И специализированные службы обязательно при регулярном обследовании указывают на это. Однако восстановление дверей в первоначальном виде, как правило, бывает проблематичным. Или, например, для газовой плиты с четырьмя конфорками кухня должна быть не менее 15 кв. м. Если кухня меньше 12 кв. м, то газовая плита должна иметь три конфорки, а если 8 кв. м — только две. Но, как правило, эти стандарты не соблюдаются. «Возможно, необходимо менять стандарты и правила в данной сфере», — подытожил Марат Нуриев.

Кроме того, обследования будут проводиться три раза в год, и «Акт первичного обследования технического состояния дымовых и вентиляционных каналов» теперь становится обязательным документом для предъявления при очередной проверке. «Содержание такого оборудования в надлежащем виде — это шанс остаться в живых при утечке газа», — отмечает законодатель.

Прекратить подачу газа в квартиру нарушителя могут также за недопуск в квартиру специалистов для обследования газового оборудования, за самостоятельную замену газовых плит без привлечения специализированных организаций, за использование

Член Комитета Госдумы
по строительству и ЖКК
Марат Нуриев:

«В случаях с газовым оборудованием важно проводить именно профилактические работы для предотвращения неоправданных последствий, поэтому изменения, вводимые с 1 марта 2026 года, — это еще один механизм для осуществления возможности проведения диагностики состояния внутриквартирного газового оборудования»



Звонят, откройте дверь

Ужесточаются санкции
за недопуск специалистов
газовых служб в квартиры

Алексей ЩЕГЛОВ

Согласно принятым в прошлом году законодательным изменениям, с 1 марта существенным образом меняются правила, которые регулируют вопросы прохода специалистов газовых компаний в жилые помещения. Как публично напомнил на днях первый зампред Комитета Госдумы по строительству и ЖКК Владимир Кошелев, те жители, которые систематически препятствуют осмотрам установленного в их жилье внутриквартирного газового оборудования (ВКГО), серьезно рискуют остаться без газоснабжения.

Как пояснил парламентарий, эта мера будет применяться при систематических нарушениях. Например, за недопуск специалистов для проверки, игнорирование предписаний, эксплуатация неисправного или просроченного оборудования.

«Новые правила направлены на пресечение ситуаций, создающих общую угрозу. Риски, связанные с газоснабжением в многоквартирных домах, никогда не заканчиваются на пороге отдельной квартиры», — подчеркнул Владимир Кошелев.

Ситуация, когда в результате деструктивного поведения граждан газовое оборудование надлежащим образом не осматривается, нарушения при его использовании не устраняются и потом происходят трагические инциденты, происходят с завидной регулярностью



в самых разных регионах страны. Поэтому есть надежда, что ужесточение правил поможет предотвратить очень многие инциденты. Как считает член Комитета Госдумы по строительству и ЖКК Марат Нуриев, принятые законодательные нововведения, безусловно, помогут решить проблему и облегчат для специалистов доступ к внутриквартирному оборудованию. По его мнению, они создадут дополнительный общественный резонанс, и с их помощью будет предпринята попытка донести до сознания тех граждан, которые считают, что если в квартире нет явного запаха газа, то с оборудованием все хорошо.

При этом он допускает, что, конечно, найдется и те, кто и далее будет отказываться предоставлять доступ специалистам для проверки. Однако таким гражданам следует иметь в виду, что с 1 марта 2026 года в том случае, если специалист не смог попасть в квартиру для осмотра более двух раз, составляется соответствующий акт. И данный документ будет являться основанием для прекращения подачи газа или передаваться в суд, и тогда судьи смогут поехать в квартиру уже с представителями полиции.

Конечно, найдутся скептики, которые заявят, что законодательные изменения мало что изменят. Однако Марат Нуриев полагает, что это не так и косметическими их точно не

звать нельзя. Например, если сейчас для проверки тяги обычно прикладывается лист бумаги к решетке, то по новым правилам специализированные организации обязаны будут проводить замеры с использованием спецоборудования и определять показатель воздухообмена в помещении, где установлено газовое оборудование, и показатель тяги в дымовом канале. Если показатели не соответствуют нормам, то собственнику будет предписано устранить нарушения. Если же в результате повторной проверки будет установлено, что нарушения не устранены, то подача «голубого топлива» приостанавливается.

Кроме того, обследования будут проводиться три раза в год, и «Акт первичного обследования технического состояния дымовых и вентиляционных каналов» теперь становится обязательным документом для предъявления при очередной проверке. «Содержание такого оборудования в надлежащем виде — это шанс остаться в живых при утечке газа», — отмечает законодатель.

Прекратить подачу газа в квартиру нарушителя могут также за недопуск в квартиру специалистов для обследования газового оборудования, за самостоятельную замену газовых плит без привлечения специализированных организаций, за использование



SHUTTERSTOCK/КОТОВ

Полет нормальный?

с.1

В то же время, генеральный директор Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК) Фёдор Виломов считает, что проблемы «Самолёта» не единичны, с такими сложностями сталкивается большинство застройщиков. «Фактически девелоперы сейчас работают в режиме, когда деньги от продаж поступают платнее, а проценты по долгам нужно платить уже сегодня. У крупных игроков с агрессивной стратегией роста чувствительность к таким шокам выше», — отметил он.

С такой оценкой согласен и эксперт финансового рынка Андрей Бархота: просто, по его мнению, «Самолёт» сильнее и острее других отреагировал на риски, характерные для предотвращения попадания газа в другие комнаты в случае утечки. И специализированные службы обязательно при регулярном обследовании указывают на это. Однако восстановление дверей в первоначальном виде, как правило, бывает проблематичным. Или, например, для газовой плиты с четырьмя конфорками кухня должна быть не менее 15 кв. м. Если кухня меньше 12 кв. м, то газовая плита должна иметь три конфорки, а если 8 кв. м — только две. Но, как правило, эти стандарты не соблюдаются. «Возможно, необходимо менять стандарты и правила в данной сфере», — подытожил Марат Нуриев.

Кроме того, обследования будут проводиться три раза в год, и «Акт первичного обследования технического состояния дымовых и вентиляционных каналов» теперь становится обязательным документом для предъявления при очередной проверке. «Содержание такого оборудования в надлежащем виде — это шанс остаться в живых при утечке газа», — отмечает законодатель.

Конечно, найдутся скептики, которые заявят, что законодательные изменения мало что изменят. Однако Марат Нуриев полагает, что это не так и косметическими их точно не

звать нельзя. Например, если сейчас для проверки тяги обычно прикладывается лист бумаги к решетке, то по новым правилам специализированные организации обязаны будут проводить замеры с использованием спецоборудования и определять показатель воздухообмена в помещении, где установлено газовое оборудование, и показатель тяги в дымовом канале. Если показатели не соответствуют нормам, то собственнику будет предписано устранить нарушения. Если же в результате повторной проверки будет установлено, что нарушения не устранены, то подача «голубого топлива» приостанавливается.

Кроме того, обследования будут проводиться три раза в год, и «Акт первичного обследования технического состояния дымовых и вентиляционных каналов» теперь становится обязательным документом для предъявления при очередной проверке. «Содержание такого оборудования в надлежащем виде — это шанс остаться в живых при утечке газа», — отмечает законодатель.

литической области. Главное опасение власти — создание прецедента, когда вслед за этим девелопером с просьбой о помощи в правительство придут другие.

«И тогда брешь в 50 млрд рублей вскоре может перерасти в несколько триллионов. В этом случае, учитывая тенденцию к расширению числа девелоперов, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, необходимо будет разработать механизм финансового оздоровления застройщиков», — считает Андрей Бархота.

По его оценкам, это может быть как относительно мягкое расширение финансирования, так и оздоровление строительных компаний с последующей продажей на рыночных условиях. «Более радикальный способ решения проблемы — формирование государственного холдинга, например, с названием «Росстрой», который будет консолидировать проблемных застройщиков», — добавил он.

Схожего мнения придерживается партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate Валерий Трушин. Не исключено, что будет создан специальный механизм или комиссия, которая рассмотрит варианты перераспределения активов, возможной продажи проектов или привлечения других игроков рынка для завершения строительства, считает он.

Однако прямая национализация, полагает Фёдор Виломов, скорее крайний и при этом не самый эффективный сценарий, так как тогда государству придется в том или ином формате участвовать в операционном управлении. «Она станет возможна, только если возникнут системные риски, к примеру, формирование «эффекта домино».

Мировой опыт подсказывает, что существуют и другие модели взаимодействия государства и системообразующих компаний в кризисе. Как отмечает аналитик ФГ «Финам» Кристина Гудым, наиболее близкие примеры — программы поддержки банков в США в 2008-2009 годах. Тогда государство предоставляло денежные средства или кредиты в обмен на долю в уставном капитале финансовых учреждений. Сходство —

в логике: защита системо значимых компаний и потребителей.

У девелоперской компании, оказавшейся в затруднении, есть набор рыночных инструментов для маневра, напоминает Кристина Гудым. Теоретически «Самолёт» мог бы пойти по пути реструктуризации долгового портфеля, продажи непрофильных или менее маржинальных проектов, привлечения стратегического инвестора или оптимизации темпов строительства и инвестиционной программы. Выбор в пользу прямого запроса к государству, по мнению аналитика, вероятно, продиктован стремлением снизить стоимость фондирования и повысить предсказуемость финансовых потоков в условиях высокой ключевой ставки.

Проце говоря, рыночные механизмы сегодня слишком дороги или труднодоступны, и компания ищет более дешевой и стабильный источник финансирования, пусть и ценой размытия доли акционеров.

Роль государства

Российская практика тоже знает примеры сложных взаимоотношений государства и гигантов девелопмента. В 2010-х годах вокруг компании CV-155 — одного из крупнейших системообразующих застройщиков, выполнявшего в том числе государственные заказы, — складывались схожие условия, напоминает Валерий Трушин. Компания также столкнулась с серьезными финансовыми трудностями и обращалась к государству за поддержкой. В итоге прямых вливаний не последовало: активы были перераспределены между другими игроками рынка через процедуры санации, однако ситуация завершилась фактическим крахом и значительным числом обманутых дольщиков.

Таким образом, очевиден вывод: поддержка возможна, но только в форме временной стабилизации со стороны тех же институтов развития, и на жестких условиях: реструктуризация долга, ограничения на дивиденды и агрессивный рост, приоритет завершения проектов. Фёдор Виломов подчеркнул, что ключевая задача государ-

ства — не спасение акционеров девелоперских компаний, а предотвращение остановки строительных процессов и защита интересов дольщиков при минимальных бюджетных рисках.

Такого же мнения придерживается Магомед Темурзиев: если со стороны государства и должно быть вмешательство, то только в форме антикризисной санации, то есть комплекса мер по предотвращению банкротства и восстановлению платежеспособности, а не в виде бесплатной помощи застройщикам. «Рациональную моделью выглядит поддержка в обмен на контроль. Кроме того, должны быть установлены прозрачные и жесткие условия: запрет вывода полученных средств, запрет крупных сделок без согласования, контроль сделок с аффилированными лицами, мониторинг показателей по вводу и финансовой устойчивости», — пояснил он.

Особого внимания заслуживает положение держателей облигаций «Самолёта»: они находятся в более уязвимом положении, чем кажется, добавляет Валерий Трушин. Компания активно привлекала средства через облигационные займы, и запрашиваемые 50 млрд рублей сопоставимы примерно с половиной ее облигационного долга. При этом девелопер уже предпринимал шаги по распродаже земельного банка и монетизации непрофильных активов, однако, по всей видимости, этого оказалось недостаточно, что и привело к обращению за государственной поддержкой. Основная задача государства при любом сценарии — обеспечить исполнение обязательств перед дольщиками; вопросы расчета с инвесторами по облигациям, вероятно, будут рассматриваться во вторую очередь, — резюмирует эксперт.

Система становится чувствительной

Ситуация с «Самолётом» поставила перед отраслью новые вопросы, требующие серьезного осмысления: например, могут ли за ним сорваться «в пике» и другие компании? Показательно, что опрошенные «Строительной газетой» эксперты отмечают высокую вероятность запросов на реструктуризацию долга, точечные меры поддержки и предоставление гарантий, а также, возможно, слияния и распродажи активов, но при этом какой-то волны банкротств на рынке ожидать не стоит.

Наиболее уязвимыми, по их мнению, станут компании с высокой долговой нагрузкой и ограниченными запасами ликвидности, девелоперы, прочно завязанные на массовый ипотечный спрос (эконом- и комфорт-классы), региональные застройщики с высокой зависимостью от локальной экономической конъюнктуры, а также компании, у которых много проектов на ранней стадии и меньше уже проданных и профинансированных проектов.

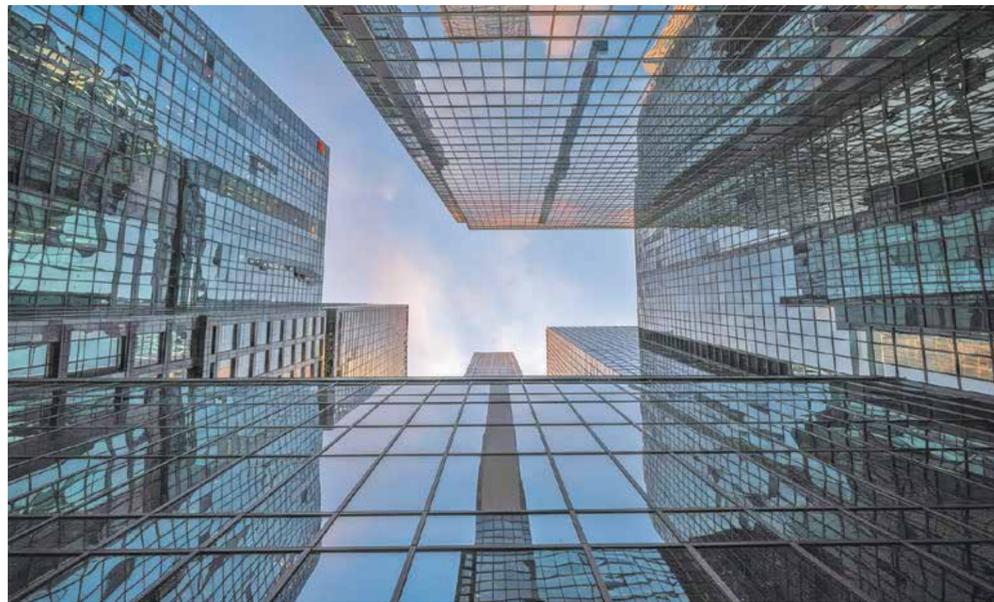
Еще одним важным последствием обращения «Самолёта» стала дискуссия о «правилах игры» на рынке жилищного строительства. Сами застройщики в кулуарах все чаще стали говорить о несовершенстве системы проектного финансирования, особенно в кризисные периоды, и необходимости ее корректировки, хотя бы временной.

Однако эксперты экономического блока не склонны напрямую связывать механизм эскроу-счетов с проблемами застройщиков. «Проектное финансирование как система однозначно не провалилась. Схема работы со счетами эскроу исторически решала ключевую задачу — обеспечение более высокого уровня защиты средств дольщиков. Поэтому говорить, что система неэффективна в целом, неверно», — отметил Магомед Темурзиев. Однако, по его оценкам, эта система стала максимально чувствительной во время периода повышенной жесткости денежно-кредитных условий: когда заемные средства дорогие, то любая бизнес-модель с высокой долговой нагрузкой при падении темпов продаж перестает работать.

ПРОГНОЗЫ

Деньги ищут качество

На рынке недвижимости меняется инвестиционная модель



Оксана САМБОРСКАЯ

Ежегодная конференция «Сила четырех 2026», проводимая компанией CORE.XP традиционно в начале года, собрала на одной площадке представителей власти, девелоперов, банкиров и экспертов рынка недвижимости. Главной темой обсуждения стало будущее отрасли в условиях меняющейся экономической реальности, высокой ключевой ставки Центробанка и перехода к фазе замедления роста.

КРТ меняет города

Открывая дискуссию о роли государства, участники сессии сосредоточились на практических мерах поддержки отрасли. Важным инструментом развития становится механизм КРТ.

Директор Департамента комплексного развития территорий Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Мария Синичич напомнила, что сейчас по стране насчитывается 1 247 таких территорий с потенциалом строительства 204 млн кв. м, причем разрешения уже получены на 20 млн «квадратов». Государство стимулирует процесс рублем: в 2025 году объем кредитов регионам составил 1,3 трлн рублей, из которых более половины (678 млрд) пошло на инфраструктуру — ЖКХ, производство, туризм и создание рабочих мест.

«Системная поддержка регионов через инфраструктурные кредиты и субсидии позволяет не только запускать новые проекты КРТ, но и обеспечивать их качественной социальной и инженерной инфраструктурой, что напрямую влияет на качество жизни людей», — отметила Мария Синичич. Она подчеркнула, что помощь будет продолжена: в 2026 году на создание объектов капстроя по стране выделят 150 млрд рублей, а регионы с низкой бюджетной обеспеченностью дополнительно получат 10 млрд рублей субсидий.

Масштаб применения КРТ в Москве уже позволяет говорить о настоящей перестройке городской ткани. Как именно изменится столица, на конференции показал генеральный директор CORE.XP Владимир Пинаев. По его подсчетам, в Москве этот инструмент обеспечивает более 65% жилья для программы реновации (7,8 млн кв. м). Сегодня КРТ — это не точечная застройка, а создание пол-

ноценных городских кварталов: из 57 млн «квадратов», запланированных к строительству в рамках московских проектов, 19,9 млн придутся на общественно-деловые функции, а 4,5 млн — на современную индустриальную и коммунальную инфраструктуру.

«Цифры говорят сами за себя: в индустриальном сегменте КРТ даст плюс 100% к текущему объему рынка. Это значит, что мы не просто строим жилье, а создаем новую экономику на месте бывших промзон», — резюмировал Владимир Пинаев. Он добавил, что жилой фонд Москвы сегодня оценивается примерно в 320 млн кв. м, и реализация КРТ обеспечит его прирост примерно на 9%. В части общественно-деловой недвижимости проекты добавят 19,9 млн кв. м к существующим 30,8 млн кв. м.

Инвестиционный разворот

Рынок инвестиций в недвижимость прожил 2025 год в режиме турбулентности, но итоги этого периода оказались неочевидными. Общий объем вложений снизился на 18%, до 1,1 трлн рублей, однако за этими цифрами скрывается фундаментальная перестройка спроса. Ключевой тренд, который обозначили эксперты, — это разворот от жилья к коммерческим активам и выход на сцену нового типа инвесторов.

С цифрами и трендами выступила старший директор, руководитель отдела инвестиций и рынков капитала CORE.XP Ирина Ушакова. Если смотреть на структуру падения, то становится очевидно: рынок «просел» не равномерно, а за счет одного конкретного сегмента. Вложения в площадки под жилье рухнули на 54% год к году, достигнув рекордно низкого за пять лет уровня в 186 млрд рублей. При этом коммерческая недвижимость не просто устояла — она удержалась на рекордных отметках 2024 года (889 млрд рублей).

«В условиях неопределенности недвижимости продолжает работать как защитный актив», — объяснила Ирина Ушакова. Доля регионов России за год незначительно выросла — на 4 процентных пункта, до 12%, но основная активность по-прежнему происходит на столичном рынке — 80%.

Абсолютным лидером второй год подряд становятся офисы: 453 млрд рублей, или 48% всех инвестиций. Но важна не только сумма, но и качество сделок. Рынок фикси-

рует резкое сокращение покупок под собственные нужды (-30%) и взрывной рост вложений с инвестиционными целями (+37%). Бизнес больше не покупает офисы «для себя» — он покупает их, чтобы зарабатывать, сдавая в аренду. Особенно показателен рост сегмента retail-офисов, то есть покупки блоками и этажами: их доля подскочила с 6% до 15%.

На втором месте по объему инвестиций в 2025 году оказался сегмент складской недвижимости с показателем 229 млрд рублей (21% от общего объема вложений). Несмотря на снижение на 11% год к году, существенную поддержку сегменту оказали сделки с фондами: 43% (99 млрд рублей) совокупного объема инвестиций в складскую недвижимость пришлось на покупки структурами ЗПИФ.

Однако, как объяснил старший директор CORE.XP Антон Алябев, рынок складов входит в фазу коррекции: согласно базовому сценарию компании, пик вакантности придется на 2026 год, когда доля свободных площадей в Московском регионе может достичь 9,2%. Это связано с замедлением экономической активности и высокой стоимостью заемного финансирования, что сдерживает инвестиционные решения. В ретейле, напротив, на фоне эффекта низкой базы зафиксирован рост на 31% — до 118 млрд рублей, при этом 63% сделок по покупке торговых объектов пришлось на Москву. Вложения в сегмент гостиниц выросли более чем вдвое — до 70 млрд рублей, причем половину объема обеспечили три крупные сделки, включая Hilton Moscow Tverskaya Park и Hyatt Regency Moscow Petrovsky Park.

Что касается складских ставок, то в 2026 году они будут оставаться на текущем уровне (около 10 тыс. рублей для готовых объектов). Однако в сегменте built-to-suit (строительство под заказчика) стоимость аренды будет выше, что продиктовано динамикой себестоимости проектов. Антон Алябев подчеркнул временный характер коррекции: уже в 2027-2028 годах, по оценке CORE.XP, ставки аренды на склады будут расти в среднем на 6% в год за счет восстановления спроса со стороны ретейла и e-commerce.

Почему офисы?

Как отметил управляющий директор, начальник управления финансирования недвижимости ПАО Сбербанк Анатолий Случкий, в Москве и Санкт-Петербурге свободно всего 5-6% качественных офисных площадей. Дефицит толкает ставки вверх — в 2025 году рост на 60-80% по некоторым объектам, а высокая ставка делает офис привлекательным активом для инвестора. Складской рынок, хотя и переживает временную коррекцию вакансий, в среднесрочной перспективе также вернется к дефициту. Антон Алябев прогнозирует, что уже с 2027 года доля свободных площадей резко сократится — до уровня около 3%, что соответствует состо-

янию структурного дефицита. Ключевыми факторами станут восстановление темпов роста ВВП, снижение ставок и дальнейшее расширение электронной торговли. Что касается торговых центров, здесь будущее за изменением формата и привлечением арендаторов, генерирующих трафик. Отдельно спикер выделил гостиничный сектор, который наиболее активно пользуется господдержкой: кредитный портфель Сбера в этом сегменте уже достиг 329 млрд рублей.

Параллельно формируется новый мощный слой игроков. Основатель PARUS Asset Management, президент Central Properties Денис Степанов отметил переход рынка коллективных инвестиций в фазу устойчивого роста. Физические лица через ЗПИФ и инвестиционные платформы получают доступ к коммерческой недвижимости, которая раньше была востребована только крупными институциональными инвесторами. По его прогнозу, к 2030 году объем этого рынка может достичь 5 трлн рублей. Согласно данным PARUS Asset Management, рынок уже демонстрирует ускорение: в 2024 году объем коллективных инвестиций оценивался примерно в 600 млрд рублей, а в 2026-м прогнозируется рост до 1,3 трлн рублей.

Москва резиновая

Девелоперский взгляд на ситуацию представил Александр Ручьев, акционер, президент ГК «Основа». Он подтвердил, что прогнозы прошлого года оправдались: фактический рост цен на жилье составил 30%. В текущем году тенденция продолжится, хотя и с небольшим замедлением. Основной вывод спикера: в Москве цена квадратного метра, скорее всего, поднимется еще на 25%. Драйверами роста он назвал увеличение себестоимости из-за налоговой нагрузки и нехватку трудовых ресурсов, а также недостаточку быстрого, с точки зрения бизнеса, снижения ключевой ставки ЦБ. При этом Ручьев выразил уверенность, что объем продаж по Москве не сократится, а вырастет на 5-10%. Предложение на рынке, по его мнению, может пополниться за счет сегмента апартментов, который движется в сторону легализации, а также набирающей популярность загородной недвижимости.

Коррекция без паники

Взгляд в будущее, который представила Ирина Ушакова, показывает, что 2026 год станет годом коррекции. CORE.XP прогнозирует снижение общего объема инвестиций еще на 15-25% — до 800-900 млрд рублей. Однако эта коррекция будет «умной»: рынок продолжит консолидироваться вокруг самых надежных и дефицитных активов. Интерес к коммерческим сегментам сохранится, особенно к дефицитным офисам и дата-центрам, а вот вложения в новые площадки под жилье по-прежнему не ожидается — основная доля сделок будет проходить со строящимися жилыми проектами или площадками с уже утвержденными ТЭП.

Изменится сам подход к развитию территорий. Упор сместится с освоения новых земель на реновацию и комплексное развитие уже существующих районов. Люди хотят не просто квадратные метры, а полноценную среду — парки, школы, поликлиники в шаговой доступности. Будет активно реализовываться концепция «15-минутного города».

Конечно, если смотреть на более отдаленную перспективу, в 20-30 и более лет, нам придется осваивать новые земли, так как стране требуется создавать новые точки роста, и все это в продолжение реализации поставленных президентом национальных приоритетов создания устойчивой экономики и безопасности нашего государства.

А главное, в ближайшие 10-15 лет нужно будет обеспечивать финансовую устойчивость градостроительных решений, строительных проектов в условиях нестабильности и одновременно готовить новых специалистов, инженеров и архитекторов, которые разбираются в экологии, цифре и современных материалах. И конечно, вызовы, которые диктует сегодня геополитика. Всем очевидно и первоочередна необходимость иметь собственные производственные и материальные. Нам предстоит развивать отечественную базу, а это огромный вызов для всей отрасли.

ПЕРСОНА



Стройка во благо человека

Как преобразится отрасль в ближайшие годы

Беседовал Антон МАСТРЕНКОВ

Цифровизация, изменение подходов к развитию территорий, переосмысление пространственной концепции страны и дефицит кадров ставят перед властями и игроками рынка новые вопросы, но и открывают новые возможности. Об основных направлениях этой работы в интервью «Стройгазете» рассказал председатель Экспертного совета по строительству, промышленности стройматериалов и проблемам долевого строительства при профильном комитете ГД, депутат Госдумы РФ Владимир РЕСИН.

Владимир Иосифович, опираясь на многолетний опыт, назовите главные вызовы, которые ждут градостроительство и девелопмент в России в ближайшие 10-15 лет?

Все главные вызовы связаны сейчас и в будущем с тем, чтобы строить умно, быстро, комплексно, разнообразно и качественно. И все это мы уже умеем.

Впереди целый комплекс задач. Нам придется массово внедрять «зеленые» решения: энергоэффективные материалы, переработку отходов, адаптацию к изменению климата. Цифровизация тоже станет обязательной, появятся «умные» системы для управления домами и целыми районами.

Изменится сам подход к развитию территорий. Упор сместится с освоения новых земель на реновацию и комплексное развитие уже существующих районов. Люди хотят не просто квадратные метры, а полноценную среду — парки, школы, поликлиники в шаговой доступности. Будет активно реализовываться концепция «15-минутного города».

Конечно, если смотреть на более отдаленную перспективу, в 20-30 и более лет, нам придется осваивать новые земли, так как стране требуется создавать новые точки роста, и все это в продолжение реализации поставленных президентом национальных приоритетов создания устойчивой экономики и безопасности нашего государства.

А главное, в ближайшие 10-15 лет нужно будет обеспечивать финансовую устойчивость градостроительных решений, строительных проектов в условиях нестабильности и одновременно готовить новых специалистов, инженеров и архитекторов, которые разбираются в экологии, цифре и современных материалах.

И конечно, вызовы, которые диктует сегодня геополитика. Всем очевидно и первоочередна необходимость иметь собственные производственные и материальные. Нам предстоит развивать отечественную базу, а это огромный вызов для всей отрасли.

Но я уверен, что мы справимся. Главное — не терять связь с реальными потребностями людей и работать на опережение, закладывая в проекты не только сегодняшний, но и завтрашний день.

Сегодня на первый план выходят понятия «человеческий масштаб», «комфортная среда», «сообщество». Как, с вашей точки зрения, экономические модели городского развития могут быть гармонично связаны с этими нематериальными ценностями?

Раньше часто казалось, что экономика города — это одно, а удобство жизни — что-то отдельное, почти роскошь. Сейчас стало ясно, что это две стороны одной медали. Процветающий город — это прежде всего место, в котором людям хорошо жить.

С моей точки зрения, увязать это можно, если перестать видеть в городе просто место для бизнеса и стройки, а начать видеть в нем дом для миллионов людей. Тогда экономическая модель автоматически начинает подстраиваться.

Например, «компактный город» с пешеходными улицами и смешанной застройкой — это не только уютно, но и экономически выгодно. Люди меньше времени тратят на дорогу, больше времени и денег оставляют в местных магазинах и кафе, оживляя районную экономику.

Или взять развитие креативных индустрий. Здесь речь о создании среды, где талантливые люди хотят самореализовываться, создавать свои проекты, открывать мастерские, галереи, коворкинги. Они притягивают инвестиции и туристов, а главное, формируют то самое живое сообщество, без которого любой район превращается в безликий спальный квартал.

Как этого можно добиться?

Ключевой инструмент здесь — комплексное планирование. Когда закладываем новый район, нужно сразу думать не только о количестве квадратных метров, но и о том, кто будет здесь жить, на кого рассчитывать формирование градостроительной среды, как расположить дома и что будет между ними, какое благоустройство: будут ли там парки, удобные школы в шаговой доступности, поликлиники, места для встреч. Это и есть та самая комфортная среда, и именно она делает территорию привлекательной для жизни, а значит, и для долгосрочных инвестиций.

Сложности, конечно, есть. Бизнес часто хочет быстрой отдачи, а создание среды — это долгий процесс. Но мировая практика показывает, что города, которые вкладываются в качество жизни, в «человеческий масштаб», в итоге выигрывают и в экономическом плане. Люди выбирают те места, где им хорошо.

Какую роль играет в этих процессах транспортная инфраструктура?

Безусловно, национальные проекты по развитию транспортной инфраструктуры могут и должны стать мощными драйверами развития и связности регионов. Потому что хорошие дороги, современные магистрали и налаженная логистика — это как проложенные рельсы для локомотива экономики, для современного развития застроенных и вновь осваиваемых территорий.

Снижаются издержки для бизнеса, предпринимателю становится дешевле и быстрее доставлять сырье и вывозить готовую продукцию. Это делает местное производство конкурентоспособнее, привлекает инвестиции, потому что инвестор идет туда, где есть надежная логистика.

Помимо этого, создаются новые рабочие места, и не только на этапе строительства дорог или вокзалов. Вокруг новых магистралей, как грибы после дождя, вырастают придорожная инфраструктура: кафе, гостиницы, сервисные центры, склады. Это отличный шанс для малого и среднего бизнеса. Это делает реальным и востребованным строительство жилья с учетом роста мобильности людей.

Могут ли эти проекты стать драйверами развития регионов?

Могут, и уже становятся. Мы уже видим яркие примеры: трасса М-12 «Восток» не просто сокращает путь из Москвы в Казань, она буквально «оживляет» территории вдоль себя. Или модернизация БАМа и Транссиба — это прямая поддержка для экономики целых регионов Сибири и Дальнего Востока, открывающая новые возможности для экспорта.

Президент РФ объявил о необходимости переезда части штаб-квартир из Москвы в регионы. Как вы оцениваете эту инициативу?

Отличная инициатива, которая направлена на концентрацию активов и всех видов ресурсов системообразующих компаний в регионах, тем самым будет обеспечиваться сбалансированное развитие всей страны, а не только столицы. Когда штаб-квартира крупной компании переезжает, скажем, в Красноярск, Екатеринбург или на Дальний Восток, это не просто смена адреса. При развитой системе современных коммуникаций это мощный импульс для всего региона.

Повышается управляемость, меняется вся инфраструктура, создаются хорошо оплачиваемые рабочие места для высококвалифицированных специалистов. Значит, они перестанут массово уезжать в Москву, а останутся дома,

поднимать экономику своего региона. Потребуются современные офисные здания, гостиницы, жилье для сотрудников, развитая транспортная и деловая среда. К тому же, регион получает серьезного налогоплательщика, что позволяет улучшать финансирование социальной сферы.

С какими трудностями, по-вашему, столкнутся при этом корпорации?

Конечно, здесь много сложностей, не во всех городах есть готовые офисы высокого класса. К тому же нужно думать о логистике, чтобы не терять связь с филиалами и производством. И главное, нужно, чтобы сотрудники согласились на переезд, а в регионах были кадры для новых задач.

Пример «Русгидро», переехавшей в Красноярск, показывает, что это возможно, но требует времени, денег и системной поддержки. Государство должно помогать с инфраструктурой, а компании, в свою очередь, создавать действительно привлекательные условия для жизни и работы своих сотрудников на новых местах, вливаться в общественно-деловую жизнь региона. В итоге выигрывают все.

А каково, на ваш взгляд, значение новых регионов России в развитии строительной отрасли?

Безусловно, новые регионы — это сейчас главный фронт работы для строителей России, их значение сложно переоценить. Это не просто восстановление разрушенного, а создание с нуля современной, комфортной жизни для миллионов людей. При этом масштабы задач здесь беспрецедентные, нужно строить целые города, причем быстро и качественно.

Без сомнений, это идеальная площадка для всего нового. Теперь не только в Москве можно опробовать передовые пилотные проекты — новые регионы могут быть такими территориями опережающего развития. В таких условиях, когда нужно в сжатые сроки возводить жилье, больницы и школы, сами обстоятельства заставляют отказываться от старых, медленных методов. Здесь прямой путь для самых современных технологий: например, для того же модульного домостроения, чтобы собирать здания, как конструктор, для цифрового проектирования и для новых материалов.

В отрасли остро стоит кадровый вопрос. Как, по вашему мнению, его решать?

Считаю, в первую очередь нам нужна модернизация системы образования. Необходимо убрать разрыв между тем, чему учат в колледжах и вузах, и тем, что реально требуется на строительной площадке. Нужно больше практики, совместных проектов с работодателями, цифровые симуляторы. Чтобы студент, приходя на объект, уже понимал процессы, а не начинал учиться с нуля.

Архитекторы, строители и инженеры — это создатели будущего. Вот что нужно показывать в школах, проводить экскурсии на современные стройки и чемпионаты профессионального мастерства, обрисовывать ясные карьерные пути. Молодой человек должен видеть перспективу.

Помимо этого, надо стимулировать удержание и переобучение тех, кто уже в отрасли. Важно ведь не только достойная зарплата, но и условия труда, безопасность, возможность расти профессионально, социальная среда и коммуникация. Полезнее и дешевле переучить опытного сотрудника под новые задачи, чем искать нового.

Одновременно с этим надо иметь в виду, что технологии — тоже часть решения. Автоматизация, роботизация, модульное строительство снижают зависимость от массового ручного труда и повышают требования к квалификации. Это меняет сам запрос на кадры, нужны не просто разнорабочие, а операторы, наладчики, специалисты по цифровым моделям с определенным уровнем подготовки.

Конечно, для реализации всего этого требуется государственная поддержка, стимулирование бизнеса, чтобы вкладываться в обучение, целевые программы. Это должен быть комплексный проект, где государство, бизнес и образование действуют сообща.

РЕГИОНЫ

Екатерина СИДОРОВА

Примерно треть российских земель относится к территориям, примыкающим к Северному полюсу. Арктическая земля перспективна с точки зрения разработки недр, но сложна с точки зрения условий проживания. В советское время города и поселки этой зоны строились в основном по типовым проектам. Однако стандарты средних широт не годились для суровых полярных условий. Все это привело к тому, что часть арктических населенных пунктов оказалась заброшенной, а оставшиеся стали приходиться в запустение. «В Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации на период до 2035 года», утвержденной в 2020 году, миграционный отток и снижение естественного прироста населения названы основными опасностями. Что нужно упомянуть территориям для появления современных городов? И как застраивать их правильно? Эти и многие другие вопросы эксперты обсудили на открытой сессии-манифесте «Нужна ли Арктике своя урбанистика?».

Северная специфика

Мероприятие, которое прошло в ВЭБ Центре 11 февраля, открыло цикл встреч «Стрелка на Арктику», посвященных работе с северными территориями и формированию устойчивых городских систем в экстремальных климатических условиях. Встреча объединила представителей регионов, бизнеса и профессионального сообщества. В дискуссии приняли участие режиссер, фотограф и продюсер, автор документальных фильмов о путешествиях на Северный полюс, Землю Франца-Иосифа и Шпицберген Вадим Махоров, экономгеограф, эксперт в области развития арктических территорий, автор подкаста и Telegram-канала «Арктические вайбы» Ирина Красноперова, директор АНО «Центр городского развития Мурманской области» Дарья Климова, а также директор АНО «Центр компетенций по развитию территории», почетный архитектор Республики Саха (Якутия) Ирина Маркина. Модератором встречи выступил младший партнер КБ Стрелка Алексей Арушанян.

«Стратегическое значение Арктики для страны сложно переоценить. На федеральном уровне уже предприняты важные шаги: утверждены план развития Северного морского пути, план мероприятий по реализации «Стратегии развития Арктической зоны» и «Основ госполитики в Арктике», разработаны мастер-планы опорных населенных пунктов», — задал тон дискуссии Алексей Арушанян.

Однако, по его словам, ключевой вопрос о том, как именно застраивать и обновлять арктические города, остается открытым: «В Арктической зоне представлены самые разные типы населенных пунктов: от кочевых до крупных региональных центров с населением 150-250 тыс. человек. И каждая типология заслуживает своего подхода и своей программы развития».

В Арктике сегодня находится около 90 городов и поселков городского типа и около 1 000 поселений, добавила Ирина Красноперова. Даже если они располагаются в разных регионах и широтах, их объединяют сложнейшие климатические условия.

При развитии этих территорий, по мнению Ирины Красноперовой, нужно учитывать четыре важных фактора. Прежде всего, это колоссальная снеговая нагрузка, требующая особых архитектурных и инженерных решений. Второй фактор — экстремальные ветровые нагрузки. «Лично мне удалось испытать ветер в Тикси. В ноябре поток ветра 40 м/с поднимает тебя и несет по улице, — поделилась впечатлением экономгеограф. — Это не аттракцион, а то, что мы обязаны учитывать при проектировании инфраструктуры и даже опор освещения». Третий аспект — полярная ночь и пурга, критически влияющие на видимость. И четвертый — деградация многолетней мерзлоты: по

Ориентация — Север

Застройка и обновление населенных пунктов Арктики



самым скромным расчетам, на поддержание объектов в условиях таяния грунтов потребуется около 5 трлн рублей.

Необходимо учитывать также удаленность населенных пунктов, высокую стоимость строительства и эксплуатации, сложную логистику. «Стоимость любого проекта здесь значительно выше, чем в средней полосе, поэтому и ценность каждого вложенного рубля иная: любой неспрочитанный нюанс, отсутствие внимания к северной специфике оборачиваются большими тратами. Любая инвестиция должна решать конкретную задачу: либо снижать операционные расходы, либо создавать дополнительный измеримый эффект», — подчеркнула Ирина Красноперова.

Культура холода

Логичным решением, учитывающим арктическую специфику, может быть компактная модель городов, считает Ирина Маркина. «Она способствует рациональному использованию ресурсов и формированию «коротких» социальных связей, чтобы люди могли легко взаимодействовать друг с другом. Многофункциональные центры, объединяющие жилые ячейки, будут работать на разнообразие досуга и сценариев жизни северян. Компактность также позволит сэкономить на инженерной инфраструктуре и упростит обслуживание сетей», — подчеркнула она.

По мнению Ирины Маркиной, при проектировании жилья необходимо учитывать сразу несколько факторов. Прежде всего, это защита от ветра. По словам архитектора, застройка должна включать отражающие конструкции. В качестве такого слоя могут выступать лоджи, способные защитить и от низких температур, и от сильных ветров.

Кроме того, важно принимать во внимание «культуру холода», свойственную северянам. «Мы понимаем, что нам необходимо много места для хранения вещей: у нас сезонной одежды очень много, — пояснила эксперт. — В планировочной структуре и в квартирах нужно предусматривать такие места — либо лоджи, либо кладовые».

Еще один существенный аспект — возможность использования холода для хранения продуктов. При зиме, которая длится до девяти месяцев в году, это нужно учитывать. Важно также и адаптировать жилые пространства под полярные синдромы. «В тех же лоджках можно установить систему «умного» света, которая бы включала лампы, имитирующие естественный свет, а в полярный день, наоборот, затемняла бы, — предложила Ирина Маркина. — Потому что это действительно влияет на психоэмоциональное состояние, на ментальное здоровье».

Особое значение в арктических городах приобретает архитектурная подсветка: она становится не просто декоративным элементом, а важнейшим инструментом создания комфортной среды, уверена Дарья Климова. Особенно важно программировать подсветку под циркадные ритмы, считает она. В Мурманской области, по ее словам, серьезно вкладываются в подобные решения, и опыт региона показывает, насколько кардинально меняется восприятие города: когда из-за аварийной ситуации подсветку пришлось отключить, городская среда стала совершенно иной — темной и неуютной.

Не менее важен, по мнению Дарьи Климовой, и цвет фасадов: на фоне долгой полярной ночи и серости северных пейзажей он способен компенсировать световое голодание и влиять на настроение жителей. Однако подход к цветистике требует тонкой настройки. Стереотип, что северные города нужно просто «раскрасить повеселее», чтобы они стали лучше, работает далеко не всегда. «Вот то, что мы видим в Норильске с такими кислотными цветами, совершенно не улучшает психоэмоциональное состояние людей, — поделилась эксперт. — И в Мурманске тоже есть такие примеры, и мы стараемся их сейчас выкручивать, возвращать и придавать каждому городу либо региону в целом какой-то общий подход». По ее словам, палитра арктических городов должна быть особенной — продуманной и сбалансированной, чтобы

цвет действительно работал на комфорт, а не создавал визуальный диссонанс.

Причина остаться

В сфере арктической урбанистики есть проекты, которые приносят плоды, хотя, как отметила Ирина Маркина, их пока не очень много. В первую очередь это федеральные и национальные проекты, направленные на очистку территорий и обновление инфраструктуры, такие как «Чистая Арктика». В их числе и федеральная программа «Чистая вода», в рамках которой строятся и модернизируются очистные сооружения. По словам эксперта, сейчас в Арктике почти нет канализационных очистных. Первый такой объект появится в этом году в якутском поселке Чокурдах.

Сегодня важно сделать город комфортным для постоянного проживания, считает Дарья Климова. «При этом городская среда должна отражать уникальность территории — климат, ландшафт, идентичность, — подчеркивая преимущества и красоту Арктики, а не пытаясь быть похожей на города средней полосы», — указала она.

Арктическая урбанистика подразумевает также внимательную работу с местом и людьми. «Самое важное — ехать туда, анализировать пространство и экономику, разговаривать с людьми и фиксировать реальные потребности», — отметила Ирина Красноперова.

Правильная городская среда может стать причиной остаться для тех, кто изначально рассматривает Север как место для временного проживания, сошлись во мнениях эксперты. «Важно, чтобы человеку было комфортно жить в арктическом городе 3-5 лет, а со временем этот период может увеличиться до 7-10 лет или стать постоянным», — поделилась мнением Дарья Климова.

Для постоянного проживания самое главное — чтобы город был полностью самообеспечен, отметил Вадим Махоров. «Арктический город не может существовать исключительно как производственная площадка. Он должен давать жителям пространство для жизни, развития, культуры и общения», — резюмировал эксперт.

«СИБИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»



с.1

Эволюция системы

О том, как будет изменяться система оценки опыта и деловой репутации строительных компаний, рассказал заместитель руководителя аппарата — директор Департамента информационных технологий и анализа данных НОСТРОЙ Валерий Карпов. Он сообщил, что, в отличие от многочисленных скоринговых систем, рассчитанных для всех отраслей экономики и не позволяющих точно оценить возможности компании выполнить контракт с теми или иными видами работ в той или иной отрасли, эта система позволяет провести самую точную отраслевую оценку сведений по компаниям, которые осуществляют строительство. Она учитывает порядка 105 тыс. сведений о действующих членах нацобъединений и сотни тысяч сведений о физических лицах, включенных в национальный реестр специалистов (НРС). Валерий Карпов также отметил, что изменения федерального закона от 22 апреля 1996 года №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», вступающие в силу с 1 марта 2026 года, существенно увеличат пул данных, которыми будут обладать национальные объединения, ведущие реестры. У них появится информация не только о государственных, но и о коммерческих контрактах. Намного возрастет возможность оценки компаний, не только участвующих в госзаказе, но и осуществляющих строительство коммерческих объектов. Также появится информация о специалистах, работающих в этих компаниях. Таким образом, уникальный объем данных, содержащихся в системе, с 1 марта текущего года значительно возрастет, и она станет еще более информативной.

Валерий Карпов рассказал, что введение новых стоп-факторов позволяет не допускать на рынок компании, которые не проходят даже первичную проверку. Необходимы и стресс-факторы, которые не блокируют написание баллов в системе, но понижают их. Одним из таких компонентов является подача в систему недостоверных сведений. После прохождения проверки на стоп- и стресс-факторы производится расчет показателей и на их основе формируется объективный рейтинг.

Система эксплуатируется уже более полутора лет, и за это время стало очевидным, какие меры надо принять для того, чтобы



Смена критериев

она стала более гибкой и реагировала на изменения, происходящие на рынке и в системе саморегулирования. На основе предыдущего опыта определяется, какие из показателей являются релевантными, а какие не влияют на способность организации выполнить те или иные виды работ, обязательства. Сейчас в системе содержится 39 показателей, но, по словам Валерия Карпова, их недостаточно для того, чтобы полностью и прозрачно оценить компанию и предоставить заказчику максимально развернутую информацию о ее хозяйственной деятельности, опыте, квалификации и кадрах. В связи с этим было признано целесообразным увеличить количество показателей до 59. Кроме того, совершенствуется шкала, по которой производится оценка. Докладчик также отметил, что планируется подключить дополнительные источники данных для того, чтобы проверить те сведения, которые подаются в систему.

Продолжая тему расширения НРС, заместитель руководителя аппарата НОПРИЗ Надежда Прокопьева напомнила о том, что оба нацобъединения ведут эти реестры с 2017 года. На сегодняшний день в реестрах НОСТРОЙ и НОПРИЗ содержится сведения более чем о 427 тыс. человек. С 2022 года ведомства получили право проводить неза-

висимую оценку квалификации как одно из условий попадания в НРС. К настоящему времени в отрасли было проведено 260 тыс. экзаменов, и с помощью инструментов национальной системы квалификации осуществлена перезагрузка отраслевой системы квалификации. После 1 марта компании должны будут вносить в НРС не только организаторов по выполнению инженерных изысканий архитектурно-строительного проектирования и строительства, но и иных специалистов, которые отвечают за другие компетенции. В результате чем больше компетенций будет подтверждено на соответствие профессиональным стандартам, тем выше будет рейтинг компании и ее способность выполнять самые разные виды работ в пределах жизненного цикла объекта капитального строительства, от инженерных изысканий до его эксплуатации.

На основе закона

Затрагивались на конференции и вопросы совершенствования законодательства, регулирующего выбор подрядчиков. Выступивший по видеоконференцсвязи председатель технического комитета по стандартизации «Оценка опыта и деловой репутации предприятий» ТК 066, заместитель секретаря Об-

щественной палаты Владислав Гриб согласился с тем, что все больше надо отходить от вопроса денег и от выяснения того, кто дешевле. Он напомнил, что ГОСТ Р 56002-2014 «Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций» стал первым национальным стандартом Российской Федерации по оценке опыта и деловой репутации, и практика его применения была успешной. При этом стало появляться много рейтингов самообследования.

Внесенный ТК 066 и утвержденный Росстандартом в 2017 году ГОСТ Р 66.0.01-2017 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности» устанавливает базовую модель и методологию оценки всех субъектов предпринимательской деятельности. В нем предусмотрена оценка представленной заявителем информации в открытых источниках. Таких источников очень много, в том числе судебная практика и финансовая информация. Учитываются также социальные факторы, благотворительность и даже награды и звания руководителей и работников организации. В настоящее время идет большая дискуссия о том, какие критерии надо учитывать, и скоро этот ГОСТ будет обновлен. Владислав Гриб убежден, что обновленный стандарт станет ключевым документом для принятия решений заказчиком, подрядчиком и субподрядчиком при заключении контрактов и договоров.



Аркадий ЧЕРНЕЦКИЙ, первый заместитель председателя Законодательного собрания Свердловской области, вице-президент НОСТРОЙ: «Для нас совершенно необходимо создать систему, которая будет базироваться не только на ценовых показателях контрактов. Сейчас идея предквалификации подрядных организаций чрезвычайно продуктивна для обеспечения прозрачности отношений между заказчиком и подрядчиком»

ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

20 лет
EST. 2006

МИНИСТР
РОССИИ

EXPOFORUM

13-17 апреля

Санкт-Петербург 2026

10 000
УЧАСТНИКОВ

350
МЕРОПРИЯТИЙ

840
СПИКЕРОВ

РЕГИСТРИРУЙСЯ
ПРЯМО СЕЙЧАС

16+

ОРГАНИЗАТОР

МОСКОВСКИЙ
БИЗНЕС
КЛУБ

Ежегодный
форум по недвижимости
ПРО ДЕВЕЛОПМЕНТ

2 апреля 2026
г. Москва, Ресторан Шале Березка

Здесь обсуждают стратегии, которые работают в новых условиях рынка.



«СИБИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»

Сергей ВЕРШИНИН

Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ) активно реализует многочисленные проекты, направленные на развитие кадрового потенциала строительной отрасли. В 2023 году на базе НОСТРОЙ был создан отраслевой Консорциум среднего профессионального образования в сфере строительства, ставший своей целью координацию и консолидацию усилий представителей бизнеса и образовательной сферы в преодолении кадрового дефицита. Так, НОСТРОЙ и Консорциум СПО в сфере строительства в рамках инициативного проекта «Я — строитель будущего!» Общественного совета при Министерстве строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации провели всероссийский конкурс «Лучшие практики профориентации в стройотрасли».



Строители будущего

Подведены итоги конкурса по профориентации в отрасли

участников был расширен. В результате в число участников помимо образовательных организаций вошли также представители стройбизнеса.

Анализ представленных проектов позволил выделить основные тренды современной профориентации в строительной сфере:

Практическая составляющая:

- мастер-классы с использованием реального инструментария;
- демонстрация современного оборудования и технологий;
- профессиональные пробы, позволяющие «почувствовать» специальность.

Цифровизация:

- VR-экскурсии по виртуальным объектам (от многоквартирных домов до античных ротонд);
- технологии информационного моделирования в строительстве;
- цифровое проектирование малоэтажных зданий.

Обмен опытом:

- истории успеха выпускников («от студенческой скамьи к высотам»);
- встречи с работодателями: обсуждение потребностей отрасли, программ целевого обучения и гарантий трудоустройства.

Интерактивность:

- интеллектуальные игры и квесты;
- командные соревнования с призами;
- творческие задания (фресковая роспись, дизайн-проекты, натюрморты из геометрических фигур).

Работа с родителями:

- информационные собрания с разъяснением алгоритмов поступления;
- презентации условий обучения от руководства колледжей и представителей профильных РОИВ;
- анализ перспектив трудоустройства на основе статистики и кейсов партнеров.

Акцент на современность отрасли:

- показ инновационного оборудования в лабораториях и мастерских;
- развенчание стереотипов о «рабочих профессиях» через демонстрацию цифровых технологий;
- фокус на экологичность и энергоэффективность как ключевые тренды строительства.

Мотивационные механизмы:

- выдача сертификатов участникам;
- вручение призов от компаний-партнеров;
- возможность «забронировать» место через целевое обучение.



Сергей АВЕРЬЯСКИН, директор Новосибирского архитектурно-строительного колледжа:
«От имени Новосибирского архитектурно-строительного колледжа рад видеть наш опыт профориентационной работы среди лучших. В ходе проведения профориентационных мероприятий нашей целью было не просто рассказать о строительных профессиях, а дать возможность участникам «прожить» их на практике. Именно поэтому в основе наших профориентационных практик — живой опыт, современные технологии и партнерство с бизнесом. Именно благодаря бизнес-партнерам нам удалось организовать профессиональные пробы, через которые проходят молодые люди еще на стадии абитуриента. Конкурс «Лучшие практики профориентации в стройотрасли» — это не только оценка нашего опыта, но и возможность перенять лучшие решения коллег, чтобы вместе формировать кадровый потенциал отрасли. Мы готовы делиться наработками, учиться у других и продолжать вдохновлять молодежь на выбор строительных профессий».

Конкурс «Лучшие практики профориентации в строительстве» завершился успешным выявлением ярких инициатив. Жюри высоко оценило все представленные работы, отметив соблюдение профориентационной составляющей во всех работах. Отобранные проекты, не получившие статус лауреатов конкурса, войдут в реестр лучших практик, который будет опубликован на сайте НОСТРОЙ.

Учитывая особую значимость темы профориентации, а также значительный интерес, проявленный членами Консорциума, конкурс будет продолжен. НОСТРОЙ продолжит работу по выявлению и популяризации лучших практик в области профориентации молодежи в строительной сфере. Совместными усилиями можно сформировать полный реестр, который станет платформой для обмена опытом, поиска эффективных инструментов привлечения молодого поколения в отрасль и повышения ее привлекательности для будущих специалистов.



Виктория АННЕНКОВА, директор Севастопольского архитектурно-строительного техникума, доктор юридических наук, профессор:

«Наш техникум участвовал в конкурсе в номинации «День открытых дверей». Целевой группой мероприятия были школьники со всего Крыма, других субъектов России. С целью популяризации строительных профессий для абитуриентов были организованы профессиональные пробы, демонстрация практических навыков, моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках подготовки к мероприятию медиатека техникума на официальной странице «ВКонтакте» разместил пост с видеороликом о мероприятии. Публикация привлекла многочисленные просмотры абитуриентов и их родителей (более 5,8 тысяч), а также инициировала живое активное обсуждение, что говорит о заинтересованности молодежи в будущей строительной специальности. В проведении «Дня открытых дверей» активно принимали участие не только преподаватели, но и региональные работодатели. Благодаря участию в подобных мероприятиях в приемную комиссию приходят абитуриенты уже с принятым, обдуманным семейным решением, что способствует качеству подготовки специалистов строительной отрасли.

Проведение конкурса НОСТРОЙ сегодня весьма актуально, так как он дает возможность продемонстрировать собственные профориентационные практики в СПО, а также изучить успешный опыт коллег из других образовательных организаций и привлечь заинтересованную аудиторию выпускников общеобразовательных учебных заведений».



Антон ГЛУШКОВ, президент НОСТРОЙ:

«Это одна из тех инициатив, которые помогут решить вопрос нехватки квалифицированных кадров в строительной отрасли.

Внедрение лучших практик профориентации позволит всем участникам процесса получить ощутимую выгоду. Работодатели смогут получить выпускников с навыками и знаниями, соответствующими требованиям рынка труда. Учебные заведения повысят показатели трудоустройства своих выпускников, что позитивно скажется на их рейтинге. Профессиональные организации, такие как НОСТРОЙ, подчеркнут свою роль в формировании системы качественного замещения кадров. Как справедливо было отмечено в ходе пленарной дискуссии, строительная отрасль демонстрирует стабильные показатели выполнения запланированных объемов работ, но надо сказать одну вещь: есть критерий, по которому мы до сих пор не достигли целевых показателей, — производительность труда. Без качественной подготовки кадров повысить производительность невозможно. Поэтому наша совместная с вами инициатива даже в краткосрочной перспективе может оказать положительный эффект.

Конкурс проходил с 20 ноября 2025 года по 20 января 2026-го года и собрал более 100 заявок от колледжей, предприятий и саморегулируемых организаций строительной отрасли. География представленных проектов охватывала 34 региона РФ. Целью конкурса являлись выявление и популяризация наиболее эффективных методов профессиональной ориентации среди молодежи.

Членами жюри выступили эксперты строительной отрасли, представители НОСТРОЙ, СМИ. Экспертное жюри при оценке конкурсных работ обращало внимание на ряд критериев: наличие партнеров при проведении профориентационных мероприятий, сроки их проведения, полноту и актуальность предоставленного материала, соответствие целям конкурса и отклики со стороны целевой аудитории, а также использование технологического оборудования и программных продуктов, методов успешного взаимодействия с молодежью, опыт сотрудников предприятий строительной отрасли, позволяющий увлечь молодых людей стройкой. Всего было предусмотрено четыре номинации: «День открытых дверей», «Экскурсия», «Мастер-класс» и «Классный час/урок».

Хотя изначально конкурс был рассчитан на профессиональные образовательные организации — участников Консорциума СПО, по многочисленным запросам со стороны СПО и предприятий стройотрасли список

«СИБИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»

Сводный реестр лауреатов конкурса «Лучшие практики профориентации в стройотрасли»

Регион	Наименование организации
Номинация «День открытых дверей»	
Пермский край	Общество с ограниченной ответственностью «ТП Инжиниринг»
Номинация «Экскурсия»	
Курская область	Ассоциация «Саморегулируемая организация «Союз дорожников и строителей Курской области»
Самарская область	Ассоциация «Саморегулируемая организация «СредВолгСтрой»
Краснодарский край	Союз «Саморегулируемая организация «Межрегиональный альянс строителей»
Номинация «Мастер-класс»	
Краснодарский край	Союз «Саморегулируемая организация «Межрегиональный альянс строителей»
Челябинская область	Союз строительных компаний Урала и Сибири
Номинация «Классный час/урок»	
Пензенская область	Ассоциация Саморегулируемая организация «Объединение строительного комплекса и ЖКХ «Большая Волга»
Регион	
Номинация «День открытых дверей»	
Свердловская область	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области «Уральский колледж строительства, архитектуры и предпринимательства»
Оренбургская область	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Новотроицкий строительный техникум»
Курганская область	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Курганский государственный колледж»
Ростовская область	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Ростовский-на-Дону строительный колледж»
Челябинская область	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Южно-Уральский государственный технический колледж»
Удмуртская Республика	Бюджетное профессиональное образовательное учреждение Удмуртской Республики «Ижевский монтажный техникум»
Нижегородская область	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Перевозский строительный колледж»
Смоленская область	Областное государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Смоленская академия градостроительства и архитектуры»
Севастополь	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение профессионального образования города Севастополя «Севастопольский архитектурно-строительный техникум»

Номинация «Экскурсия»

Республика Мордовия	Государственное бюджетное образовательное учреждение Республики Мордовии «Саранский строительный техникум»
Пензенская область	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Пензенской области «Пензенский колледж архитектуры и строительства»
Краснодарский край	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края «Короновский политехнический техникум»
Курская область	Областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Курский монтажный техникум имени Героя России А. В. Лашина»
Ростовская область	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Ростовский-на-Дону строительный колледж»
Кировская область	Кировское областное государственное профессиональное образовательное учреждение «Кировский многопрофильный техникум»
Номинация «Мастер-класс»	
Новосибирская область	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Новосибирской области «Новосибирский архитектурно-строительный колледж»
Саратовская область	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Саратовской области
«Саратовский архитектурно-строительный колледж»	
Алтайский край	Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Новоалтайский лицей профессионального образования»
Республика Хакасия	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Хакасии «Абаканский строительный техникум»
Пензенская область	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Пензенской области «Пензенский колледж архитектуры и строительства»
Тюменская область	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Тюменской области «Тюменский колледж производственных и социальных технологий»
Номинация «Классный час/урок»	
Республика Марий Эл	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Марий Эл «Йошкар-Олинский строительный техникум»
Забайкальский край	Государственное профессиональное образовательное учреждение «Читинский техникум отраслевых технологий и бизнеса»
Донецкая Народная Республика	Государственное профессиональное образовательное учреждение «Марипольский строительный профильный колледж»
Алтайский край	Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Бийский государственный колледж»

РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ 4-6 МАРТА 2026
Россия, Москва, ВК «Тимирязев Центр»

Международная специализированная выставка RosBuild 2026 | Международная специализированная выставка «Мир стекла-2026» | Форум «Строим будущее России вместе»

www.rsn-expo.ru 12+

Организатор ЭКСПОЦЕНТР

VI МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ГИДРОТЕХНИЧЕСКИЕ СООРУЖЕНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ»

8-9 АПРЕЛЯ /2026

СОЧИ ОТЕЛЬ «CITY PARK HOTEL SOCHI»

Организатор конференции: МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ СТРОИТЕЛЕЙ, МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ ФУНДАМЕНТОСТРОИТЕЛЕЙ

Официальная поддержка: РОСМОШОПТ, ВНИИТ им. Б.Е. Веденеева

Генеральный спонсор: ZINKER | Спонсоры конференции: ПСК ГЕОДОР, ЗАЩИТА

Генеральные информационные партнеры: АСБЕЛ, ДИПРЕ, PORTNYS, ГЕОИФРО, НАВИГАТОР, АСБЕЛ

www.fc-union.com, info@fc-union.com, +7 (495) 66-55-014, +7 925 57-57-810



Предсказуемость и стабильность

В Новосибирске обсудили налогообложение и самовольную застройку

Александр РУСИНОВ

Как совершенствовать налогообложение строительства, что делать с «самовольными» объектами — на эти и сопутствующие вопросы искали ответы участники круглого стола на форуме «Стратегии ускорения темпов строительства» в рамках «Сибирской строительной недели» в Новосибирске. Модератором дискуссии выступил председатель Комитета Госдумы РФ по строительству и ЖКХ Сергей Пахомов, в ней приняли участие его заместители Александр Аксененко, Сергей Колунов, Роман Лябихов и Светлана Разворотнева.

Квартиры даром не даются

Министр строительства Новосибирской области Дмитрий Богомолов обозначил проблемы налогообложения, с которыми застройщики столкнулись в последнее время.

Первая — определение финансового результата по строю. В 2025 году внесены изменения в Градкодекс, согласно которым момент завершения строительства определен момент получения разрешения на ввод в эксплуатацию. По словам министра, налоговая служба трактует эту норму буквально: каждый застройщик теперь должен фиксировать финансовый результат своего строя по состоянию на ту дату, когда подписано разрешение на ввод (РНВ). Хотя и после получения РНВ застройщик продолжает нести расходы: на устранение замечаний к квартирам при передаче их по актам дольщиков, на выплаты банку за проектное финансирование (ведь эскроу-счета открываются только после передачи жилья в собственность покупателям и регистрации прав в Росреестре), на многое другое. «Но налоговая служба полагает, что все эти расходы при определении финансового результата учитывать не должны», — отметил Дмитрий Богомолов.

Вторая проблема, указал он, — это исчисление налога на прибыль. Налоговая служба считает, что все квартиры, которые на момент ввода в эксплуатацию остались нераспроданными, являются полученными застройщиком безвозмездно (от дольщиков) — следовательно, это прибыль, с которой нужно заплатить налог. При этом не учитывается, что квартиры были возведены без денег дольщиков, за счет проектного финансирования. Такие нововведения существенно увеличивают налоговую нагрузку, повышая риски банкротства компаний.

Сергей Пахомов отметил, что профильный комитет Госдумы, получив от новосибирцев этот сигнал, проанализировал ситуацию в целом по стране. «Эти проблемы есть не только у вас, — сообщил глава комитета. — Да, пока они не имеют общероссийского масштаба, и от крупных федеральных девелоперов жалоб нет, но в некоторых регионах уже видим зарождающееся беспокойство по этому поводу».

Сергей Колунов поддержал региональных застройщиков, выразив убежденность, что тревога их обоснованна. «У нас нет ни одного субъекта федерации, где застройщики заканчивают бы свои объекты, продав к этому моменту все квартиры, — отметил зампреда комитета. — Средняя нераспроданность на момент ввода превышает 50%. А это означает, что застройщики к дате ввода еще имеют непогашенное тело кредита, у них остается огромный долг, который предстоит выплачивать долгое время».

По мнению Сергея Колунова, с учетом этих фактов описанный Дмитрием Богомоловым подход к налогообложению застройщиков как минимум является спорным. «Да, сигнал пока пришел не от большинства застройщиков, а из Новосибирска, но мы обязательно с ним будем работать», — заверил Сергей Колунов.

Позицию Федеральной налоговой службы (ФНС) подробно изложил заместитель начальника Межрегиональной инспекции ФНС



по крупнейшим налогоплательщикам №4 Владимир Соколов. Согласно его информации, строительный комплекс и смежные отрасли, для которых стройка является экономическим локомотивом, формируют 16% всех налоговых поступлений РФ; по итогам 2025 года отрасль принесла бюджету 3,1 трлн рублей (из них строительство — 1 216 млрд рублей, остальное — смежные отрасли, включая ЖКХ).

21,1% этой общей суммы — вклад Москвы, 18,5 — Центрального федерального округа, на Южный ФО приходится 17,2%, Уральский — 12,7%, Приволжский — 12,6%, Дальневосточный — 9,4%, Сибирский — 14,9%. Общий объем налоговых поступлений от строительной отрасли Сибирского федерального округа в 2025 году — 265,5 млрд рублей.

Учесть специфику строительства

По словам Владимира Соколова, текущие нормы Налогового кодекса (НК) игнорируют современную специфику строительства, которое давно перешло от освоения «прямых денег» дольщиков и точечной застройки с короткими, один-два года, инвестиционным циклом, к привлечению денег через счета эскроу и комплексному развитию территорий, которое подразумевает длительный, пять лет и более, инвестиционный цикл и обременение застройщиков обязательствами по созданию социальной инфраструктуры.

Действующие положения НК создают «виртуальную прибыль» (когда налог приходится платить до получения реальных доходов), искусственно завышая базу по налогу на прибыль и приводя к двойному налогообложению непроданных квартир, кассовым разрывам и вымыванию оборотных средств застройки.

Не соотносится с особенностями строительного производства и НДС: объективно долгий инвестиционный цикл приводит к утрате права на получение налогового вычета по работам, выполненным на первоначальных этапах (фундамент и т. п.), ведь срок действия права на вычет по НДС ограничен тремя годами с момента принятия на учет услуг или товаров (ст. 172 НК РФ) — и это тоже финансовые потери для строителей.

Еще одна серьезная проблема в части уплаты НДС касается передачи построенной застройщиками инфраструктуры государству. Бизнесмены закономерно жалуются, что их в буквальном смысле «нтрафуют» за эти объекты: когда застройщик передает линейный объект, дetsад и т. п. безвозмездно государству, налоговые органы признают эту передачу «реализацией»... и облагают НДС.

Нет справедливости и в налогообложении операций с земельными участками: если продажа земли освобождена от НДС, то при уступке права аренды НДС приходится платить (ст. 155 НК РФ).

В результате всего этого возникает системный риск банкротства застройщиков и срыва проектов КРТ из-за невозможности финансировать школы и детсады; а дальше просматривается и неприятное возвращение проблемы обманутых дольщиков.

Для сведения к минимуму этих рисков разработана «дорожная карта», основные пункты которой на круглом столе также озвучил Владимир Соколов.

Первый пункт — по аналогии с отраслью добычи углеводородов внедрить в налогообложение застройщиков установление резервов на предстоящие расходы (ст. 267.5 НК РФ).

Второй — признать непроданные квартиры готовой продукцией, исключив двойное налогообложение.

Третий — изменить «точку отсчета» для нормативного срока получения вычета по НДС (считать трехлетний срок, начиная с даты разрешения на ввод в эксплуатацию).

Четвертый — отменить НДС при передаче объектов на баланс региона или муниципалитета.

Это укрупненные этапы; детали же нужно проработать совместными усилиями государства и профессионального сообщества; ситуация благоприятная, поскольку сейчас с ФНС налажены продуктивное сотрудничество НОСТРОЙ и Торгово-промышленная палата РФ.

«Следующим шагом должно стать создание межведомственной рабочей группы из представителей регионов, ФНС и застройщиков в целях подготовки соответствующих обоснований для Минфина РФ», — подытожил Владимир Соколов.

Первый заместитель министра строительства Новосибирской области Дмитрий Тимонов остановился на применении НДС по ставке 22% при налогообложении подрядчиков. Он напомнил о действовавшей норме, которая смягчала предыдущее увеличение НДС (с 18 до 20%), позволяя платить НДС в рамках ранее заключенных договоров по старой ставке — при наличии обоснования, что оплата по новой ставке приведет к невозможности выполнить существенные условия контракта. В масштабах страны дополнительные 2% НДС по заключенным контрактам можно примерно оценить в 150 млрд рублей, лежащих в личном финансовом обременении на строительных подрядчиков России. Дмитрий Тимонов предложил рассмотреть возможность поддержать строителей и умень-

шить нагрузку по упомянутой выше схеме. Сергей Пахомов одобрил идею, пообещав проработать вопрос на уровне комитета Госдумы.

«Самоволку» — в правовые рамки

Также Дмитрий Тимонов выступил с предложениями об усовершенствовании правового регулирования в сфере самовольного строительства. Он напомнил, что небольшой торговый центр, обрушившийся недавно в Первомайском районе Новосибирска, был построен без разрешения на земельном участке для ИЖС, а право собственности на него признали по факту в судебном порядке. Причиной беды стали нарушения при эксплуатации (на крыше скопилось слишком много снега; если бы снег вовремя сбросили, обрушения бы не случилось).

«Да, практика признания прав на построенные без разрешения объекты в судебном порядке носит распространенный характер, — отметил Дмитрий Тимонов. — Вместе с тем сам по себе факт получения первоначальных и предпринимательских документов не страхует от подобных трагедий».

Замминистра предложил пристально рассмотреть вопрос ответственности собственников и эксплуатирующих компаний за содержание объекта в технически исправном и безопасном состоянии — и здесь виден существенный пробел, поскольку системный контроль в этой части существует только для объектов жилищного строительства: его ведет ГЖИ, а за коммерческой недвижимостью вообще никто не следит.

У муниципалитетов нет юридических инструментов, чтобы пресечь самовольное строительство на начальном этапе. Например, доказать в суде, что на земельном участке для ИЖС на самом деле строится магазин, практически невозможно до тех пор, пока здание не будет готово и на нем не появится вывеска. «Должен быть инструмент, позволяющий приостановить предпринимательскую деятельность на объекте, который создан в обход действующих норм и правил», — подчеркнул Дмитрий Тимонов.

Имеет смысл пересмотреть порядок осуществления земельного контроля и штрафы, предусмотренные КоАП.

Заместитель мэра Новосибирска — начальник департамента строительства и архитектуры Евгений Улитко поделился своим видением проблемы самовольных объектов. Он обратил внимание на аспект подтверждения технической безопасности объектов — такую безопасность должна удостоверить государственная организация, уполномоченная на проведение судебной экспертизы по такому роду делам. Бывает, что суды выносят постановления о необходимости приведения объекта в соответствие действующим нормам и правилам — на такие случаи Евгений Улитко рекомендовал обязывать собственника проводить работы в статусе реконструкции — с получением разрешения, подготовкой проектной документации.

Также вице-мэр Новосибирска обратил внимание, что часто решения судов о сносе самовольных объектов не выполняются (у приставов руки не доходят, у муниципалитетов нет средств, собственники сами не хотят) — для преодоления проблемы он предложил ввести крупные штрафы за продолжение эксплуатации объектов, на которые выписаны судебные исполнительные листы о сносе.

Комментируя прозвучавшие предложения, Сергей Пахомов обратил внимание, что очень часто предприниматели сразу, изначально планируют использовать процедуру судебного признания прав на самовольную постройку — следовательно, это удобнее, чем «легальный путь». По его убеждению, это порочная практика; нужно добиться, чтобы судебная процедура выглядела менее привлекательно в сравнении со схемой получения разрешения на строительство и последующего получения разрешения на ввод — возможно, через упрощение процедур, снижение административных барьеров.



Контрольная работа

Цифровизация надзора и новые инструменты борьбы с фальсификатом — на повестке дня



Павел Малахов также анонсировал готовящиеся изменения в законодательстве: с 1 марта проработаются нормы об обязательном входном контроле стройматериалов с привлечением профессиональных лабораторий. Переход от визуально-измерительного контроля к полному испытанием позволит сократить объем фальсификата. Наличие знака качества НОСТРОЙ упрощает процедуру входного контроля для строителей и снижает издержки.

В завершение спикер сообщил о первой международной выставке производителей стройматериалов, которая пройдет в декабре 2026 года в новом павильоне ВДНХ при поддержке НОСТРОЙ и Минстроя. Концепция выставки — возврат к традициям ВДНХ: демонстрация лучших отечественных производителей и их достижений.

Цифровая трансформация

В рамках деловой программы «Сибирской строительной недели» также прошла сессия, посвященная совершенствованию государственного строительного надзора, нормативной базы и цифровых инструментов контроля. Модератором выступила председатель Ко-

митета НОСТРОЙ по цифровой трансформации Ирина Кузьма, сомодератором — заместитель председателя Комитета госстройнадзора Москвы Николай Беляев.

С приветственным словом к участникам обратился заместитель директора Департамента градостроительной деятельности Минстроя России Ольга Дашкова. Она подчеркнула, что обеспечение безопасности строительства остается ключевым приоритетом государства, а стройнадзор должен адаптироваться к цифровой трансформации, минимизируя затраты и повышая технологичность.

Руководитель ФАУ «ФЦС» Владимир Калинин призвал обсудить проблему недобросовестных органов экспертизы и сообщил, что у Минстроя уже есть практика приостановки их деятельности. Он также обратил внимание на недостаточную техническую оснащенность региональных органов стройнадзора.

Николай Беляев представил предложения по совершенствованию надзора, включая развитие профилактических визитов для снижения числа отказов в выдаче заключений о соответствии. Он предложил расширить профилактические меры за счет стимулирования добро-

совестных застройщиков, в том числе через рейтингование. Ирина Кузьма отметила, что НОСТРОЙ уже применяет оценку деловой репутации по 39 критериям, планируя расширение до 60. Она также напомнила об утвержденном профстандарте «Специалист строительного контроля» и предложила использовать его как базу для добровольной аттестации.

Дрон вызвали?

Первый заместитель руководителя Главгосстройнадзора Московской области Дмитрий Белолицкий рассказал о системе «Невидимый надзор» с применением дронов, которая позволила сократить число выездных проверок на 15% и уменьшить продолжительность осмотра с 10 дней до 20 минут. Также ведется пилотный проект по автоматической проверке исполнительной документации по 3D-моделям с использованием ИИ.

Руководитель инспекции Госстройнадзора Архангельской области Александр Рассолов поделился опытом внедрения мобильного приложения «Инспектор». С сентября 2025 года через него проведено более 70% контрольных мероприятий, включая дистанционные проверки соответствия стройплощадок проектной документации.

ВМ-координатор компании «БИМИТ» Георгий Перевозчиков представил два отечественных программных продукта для фиксации отклонений: один для офлайн систематизации задач, другой — для работы на стройплощадке с высокой точностью оценки фактических объемов работ.

Генеральный директор АНО «Агентство стратегических преобразований» Елена Знонарева затронула проблему автоматической проверки исполнительной документации. Пилотные проекты с ИС-моделями показали, что модели часто не имеют необходимой разметки, а данные поступают в немашинчитаемых форматах. Она также отметила поступательное развитие облачного решения ПГС-3.0 и призвала региональные органы стройнадзора активнее делиться практиками для их обобщения на площадке НОСТРОЙ.

Экономика стройплощадки

Минстрой озвучил предложения по снижению себестоимости работ

Сергей ВЕРШИНИН

Участники Международного форума-выставки «Сибирская строительная неделя 2026», состоявшейся в Новосибирске, не могли пройти мимо такой темы, как ценообразование производителей процессов. В рамках форума прошло заседание комиссии по вопросам ценообразования в строительстве Общественного совета при Минстрое России и Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» по строительству и ЖКХ. Тема — «Управление стоимостью строительства (реконструкции) объектов капитального строительства: возможности и ограничения».

Губернатор Новосибирской области Андрей Травников, открывая встречу, отметил, что ценообразование в последнее время — одна из актуальнейших тем. «Качественно проектировать и строить нужно, но делать это невозможно, если не решены юридические и финансовые вопросы», — указал он.

В свою очередь, заместитель главы Минстроя Сергей Музыченко указал, что важнейшим инструментом управления жизненным циклом строительного объекта, включая его эксплуатацию и утилизацию, является технико-экономическое обоснование (ТЭО). Он отметил, что в ТЭО содержится анализ затрат, эффективность использования ресурсов и рассчитывается срок окупаемости вложений.

«Мы, к сожалению, много лет назад этот инструмент потеряли. И сейчас, по сути, его возродим», — сказал Сергей Музыченко. Министр строительства и ЖКХ России намерено законодательно утвердить необходимость технико-экономического обоснования для госзаказчиков при реализации объектов капитального строительства.

Также планируется внедрение электронной биржевой торговли строительными материалами. По словам замминистра, отрасль неизбежно идет к тому, что все закупки строительных материалов, расходы на оплату труда и прочие затраты, которые сейчас учитываются в ресурсно-технологических моделях строительства, станут цифровыми и прозрачными. «В ближайшее время мы перейдем к полным торгам и цифровизации в стройке и закупках строительных ресурсов. Это тенденция, от которой уже никто не откажется», — заявил Сергей Музыченко.

Также Минстрой планирует упростить порядок расчета индексов дефляторов (в рамках 841-го приказа), чтобы сделать этот механизм более понятным и удобным.



(НМЦК) на основании лимитов бюджетных обязательств.

«Некоторые заказчики, включая государственных, при определении НМЦК применяли понижающий коэффициент под лимит, что не соответствует приказу и порядку формирования НМЦК. Мы во II квартале 2026 года планируем прописать это (запрет) напрямую в методике», — добавил Сергей Музыченко.

Еще один пункт обсуждения — непредвиденные расходы. «Их применение можно расширить. Ничего страшного в этом нет. Мы считаем, что 2-3% и даже 10% для определенных категорий объектов вполне достаточно, и здесь ничего менять не нужно», — отметил Сергей Музыченко.

В Минстрое России также считают необходимым усилить ответственность технического заказчика перед застройщиком и конечным потребителем, снижая вероятность нарушений и ошибок. «Нам надо четко регламентировать порядок действий технического заказчика и работу на объекте», — сказал он. Сергей Музыченко сообщил, что Департамент градостроительной деятельности Минстроя России уже работает над внесением соответствующих изменений в Градостроительный кодекс, где будут более конкретно прописаны роль и функции техзаказчиков при строительстве.

Представитель объединения отметил, что важно не только лечить симптомы, но и искать первопричины. «В государстве существует множество систем контроля за исполнением контрактов, но на сегодня НМЦК фактически определяется только заказчиком. Заказчик принимает решение о начальной цене контракта, что может привести к изменениям в проектной документации, корректировке сроков и стоимости, необходимости доработки этих объектов», — сказал Павел Малахов.

Представитель НОСТРОЙ отметил, что в 2025 году почти 17% строительных контрактов потребовало увеличения стоимости. «При этом изменение налоговой нагрузки и, в частности, увеличение НДС, которое сегодня претерпевает строительное сообщество, ложится прежде всего на плечи подрядчика», — резюмировал он.



ЛУЧШЕЕ
ОТРАСЛЕВОЕ СМИ



«СИБИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»

Ксения ТРОФИМОВА

Строить и учить по-новому

Рынок хочет получить универсального специалиста



АЛЕКСАНДР АМВЛОВ / АПН-МОСКВА

Как региональная система подготовки кадров может стать драйвером роста производительности труда, обсуждали 11 февраля на заседании Консорциума среднего профессионального образования в сфере строительства. Встреча на тему «От концепции к практике: новые возможности подготовки квалифицированных кадров в регионах как ресурс повышения производительности труда» прошла в рамках Сибирского строительного форума. Модератором выступила директор по развитию — руководитель проектного офиса Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Елена Парикова.

По ее словам, сегодня в консорциум входит более 170 организаций из 64 регионов. Собственными силами и при участии партнеров проведено более 50 мероприятий, которые собрали свыше 6,5 тыс. участников.

Основные усилия консорциума направлены на ликвидацию разрыва между обучением и реальными потребностями отрасли, а также на популяризацию строительных профессий. Ведется активная работа с работодателями по обновлению учебных программ и повышению квалификации педагогов. Совместно с председателем Комитета НОСТРОЙ по цифровой трансформации Ириной Кузьмой разработан курс по повышению цифровой грамотности педагогов — в 2026 году планируется его продолжение.

Запросы рынка

Координатор НОСТРОЙ по Сибирскому федеральному округу Максим Федорченко обратил внимание коллег на главное: строительство не останавливается никогда. Текущие трудности он назвал временными, а объем предстоящих задач — колоссальным.

«За тысячи лет никому не удалось остановить эту отрасль. Сейчас как раз тот период, когда мы можем сосредоточиться и внедрить инновационные подходы», — сказал Максим Федорченко.

Цель в 100 млн квадратных метров жилья в год, поставленная президентом РФ, требует притока квалифицированных кадров уже сейчас. И готовить их нужно так, чтобы закры-

В Хабаровске инициатива шла от профессионального сообщества. Президент Ассоциации СРО «Региональное объединение строителей Союза» Светлана Дианова призналась, что лично пишет программы экскурсий, чтобы погрузить молодежь в сферу строительства. Студентов возят на стройплощадки, заводы ЖБИ, в лаборатории, показывают лазерное сканирование мостов. «Погружение должно быть глубоким», — сказала Светлана Дианова.

Результат уже есть: студент-сварщик из Хабаровска занял 3-е место на федеральном конкурсе «Лучший по профессии», а награждал его лично министр строительства РФ в Кремле.

Профессионалитет в деле

Федеральный проект «Профессионалитет» стал главным инструментом сближения бизнеса и образования. Директор Новосибирского архитектурно-строительного колледжа Сергей Аверский объяснил, что это не просто ремонт мастерских, а создание на базе колледжа фрагмента реального производства. Работодатели сами разрабатывают инфраструктурные листы и определяют необходимое оборудование.

«Мы ставим амбициозную задачу: 50% студентов, поступающих с 1 сентября, должны иметь целевые договоры. Уже сейчас по многим позициям этот показатель достиг 70%», — заявил Сергей Аверский.

Введены деловые завтраки с работодателями, а представители бизнеса проходят подготовку, чтобы вести занятия.

Крупный бизнес тоже подключается. Директор по персоналу «СГК-Новосибирск» Константин Бережной рассказал, что предпочитает с 7 тыс. сотрудников нужных специалистов для обслуживания зданий, поэтому участие в кластере для компании ключевое.

Участники договорились продолжать диалог и тиражировать лучшие региональные практики — только в сфере образования, бизнеса и власти можно воспитать специалиста, способного обеспечить рост производительности в отрасли.

Оксана САМБОРСКАЯ

Первая сессия расширенного заседания в рамках «Сибирской строительной недели», посвященная новой системе инженерного образования, целевого обучения и взаимодействия с регионами, стала не столько докладом о достижениях, сколько предметным разговором о том, как работать дальше.

Открыла сессию модератор, директор по развитию — руководитель Проектного офиса НОСТРОЙ Елена Парикова. Она начала с личного: 25 лет назад ее первым руководителем в профессиональной карьере был нынешний ректор НГАСУ (Сибстрин) Юрий Сколубович.

«Университет — это ворота в жизнь. И сегодня эти ворота открываются только тогда, когда за ними стоит реальный работодатель. Партнер — уже не спонсор и не благотворитель. Он соавтор образовательного процесса», — отметила Елена Парикова.

На протяжении трех часов ректоры ведущих строительных вузов, представители Минстроя, Национального объединения организаций в сфере технологий информационного моделирования и надзорных органов (НОТИМ) и надзорных органов говорили на одном языке — языке конкретных задач, измеримых результатов, что и важно, совместной ответственности.

От шефства к соавторству

Открыл программу Юрий Сколубович. Его выступление задавало содержательные рамки всей сессии: университеты не просто открыты к диалогу — они уже встроены в отраслевые производственные цепочки.

Юрий Сколубович перечислил пять ключевых механизмов сотрудничества с бизнесом: совместное формирование образовательных программ, организация стажировок, научно-исследовательская деятельность, подготовка кадров под заказ предприятий и совместное обновление материально-технической базы. Но главным, по его словам, становится именно подготовка кадров под запросы конкретных компаний.

«С 2027 года контрольные цифры приема будут формироваться исключительно на основе целевого заказа от работодателей. Это не пожелание свыше, а жесткая норма. Бюджетные места, не обеспеченные заявками, будут сокращаться», — подчеркнул ректор.

В Сибстрине к этому готовы. За последние годы силами промышленных партнеров отремонтировано и оснащено более 50 аудиторий и лабораторий. «МУП Горводоканал» помог создать лабораторию международного уровня. В компании «Спектрум» работает половина выпускников вуза. ТЕХНОНИКОЛЬ не только принимает студентов на практику, но и дает им дополнительные квалификации.

Особое место в системе партнерств занимают корпоративные кафедры. В НГАСУ их две: кафедра ЮНЕСКО (междисциплинарная, международная) и кафедра Минстроя России. Кафедру Минстроя возглавляет президент НОСТРОЙ Антон Глушков. Лекции читают ведущие отраслевые специалисты. «Трудоустройство выпускников этой кафедры стопроцентное. Студентам выплачивают повышенные стипендии, гарантируют зарплату не ниже ста тысяч рублей. Это злит, и это результат прямого участия бизнеса в образовании», — констатировал Юрий Сколубович. Итог системной работы: 33-е место в России по востребованности магистров, 44-е — бакалавров, 66% выпускников остаются в Новосибирской области.

Для Антона Глушкова тема подготовки кадров — не только федеральная повестка, но и личная. Уроженец Красноярска, он возглавил попечительский совет Инженерно-строительного института СФУ — как говорят коллеги, «взял дополнительную нагрузку как патриот родного города». А в день открытия форума, выступая на «Сибирской строительной неделе», Антон

Инженер под заказ

Кадровая революция в отрасли стартует с учебных аудиторий



Глушков озвучил цифру, которая стала началом всей дискуссии: дефицит кадров в строительной отрасли России достиг 200 тыс. человек, открыто более 212 тыс. вакансий. Подготовка инженера под прямой заказ предприятия из стратегической цели превращается в оперативную необходимость.

Софт как базовая кафедра

Доклад президента НОТИМ Михаила Викторов вывел проблему, от которой нельзя отмахнуться: технологическая независимость страны начинается с того, какое программное обеспечение осваивают студенты в вузовских аудиториях.

«Цифровой инструмент — это не просто софт. Через него можно получить чувствительные данные, исказить информацию, использовать ее против нас. Обучать будущих инженеров на западном ПО в государственных вузах — нонсенс», — заявил Михаил Викторов.

Он напомнил: в 2021 году отрасль находилась в полной зависимости от зарубежных вендоров. Сегодня доля российского ПО среди заказчиков выросла с 20 до 44%. Но этого мало. Западные лицензии по-прежнему покупают по «серым схемам». Армению, Казахстан, Узбекистан. «Вендоры не препятствуют. Конкурентная борьба продолжается — и, главное, не на уровне министерств, а в вузах, на кафедрах. Потому что именно там формируется привычка», — подчеркнул глава НОТИМ.

Представители объединения выходили на вице-преьера Марата Хуснуллина с инициативой: полный запрет обучения западным инструментам в российских вузах.

«Мы понимаем: обрезать эти ниточки тяжело. Но необходимо. Регионы откликаются. Цифровые двойники, отечественные ТИМ — уже не красивые слайды, а реальные инструменты. Ими гордятся губернаторы, их внедряют девелоперы», — сказал Михаил Викторов.

Отдельно он остановился на проблеме маркетинга. Западные конкуренты тратили сотни миллионов долларов на раздачу бесплатных лицензий и формирование лояльности. Отечественные вендоры таких бюджетов не имеют.

«Поэтому наша опора — центры компетенций, госэкспертиза. Мы готовы в течение одного-трех месяцев закрыть любую заявку от кафедры. Только сообщите, чего не хватает», — обратился Михаил Викторов к ректорам.

Дорожная карта вместо хаоса

Ректор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ) Дмитрий Щеголев представил опыт региона, который не стал ждать федеральных инструкций. В Нижегородской области собственная «дорожная карта» подготовки кадров была утверждена еще до принятия общероссийской.

«Хаотично двигаться нельзя. Мы создали рабочую группу, куда вошли застройщики, вендоры, власть и университет. И просто начали работать», — рассказал Дмитрий Щеголев.

«Хаотично двигаться нельзя. Мы создали рабочую группу, куда вошли застройщики, вендоры, власть и университет. И просто начали работать», — рассказал Дмитрий Щеголев.

«Хаотично двигаться нельзя. Мы создали рабочую группу, куда вошли застройщики, вендоры, власть и университет. И просто начали работать», — рассказал Дмитрий Щеголев.

Вуз сделал ставку на проектную деятельность и «цифровые песочницы» — междисциплинарные команды, решающие реальные задачи бизнеса. А для школьников запустили «ТИМ-юниоров»: 2 500 заявок из 74 регионов.

«Мы возвращаем рабочие профессии на первые курсы. Студент должен знать не сколько весит кирпич, а как он весит. Пропустить через себя», — сказал ректор.

Профессор МГСУ Азрий Липидус представил модель, которую уже начали тиражировать по стране. В марте в Московском государственном строительном университете создан корпоративный институт, объединяющий все отраслевые кафедры.

«Раньше мы не понимали, куда интегрировать запросы бизнеса. Теперь эту функцию выполняет институт. У каждой кафедры шесть КРП — от профориентации до научных разработок», — рассказал Азрий Липидус.

Сегодня филиалы кафедры Минстроя работают в Нижнем Новгороде, Казани, Воронеже и др. Готовится к запуску первая бакалаврская программа по развитию. Партнеры — «Самолёт», ФСК, ПИК.

«Мы не берем с корпораций денег за участие в кафедрах. Но они сами вкладываются — в олимпиады, в оснащение, в стипендии: им это выгодно», — отметил Азрий Липидус.

Директор Инженерно-строительного института СФУ (Красноярск) Игорь Тарасов рассказал о нестандартном решении: первокурсники начинают учебу не с теории, а с двухнедельной практики на предприятиях.

«Одна девочка после такой практики пришла к замдиректора и сказала: я ошиблась с выбором. И переехала в другой институт. С одной стороны, потеря студента. С другой, мы помогли человеку не мучиться пять лет», — поделился Игорь Тарасов.

студентов с третьего курса запущен проект ТИМ-практикум. Команды по четыре человека решают кейсы от попечительского совета, который возглавляет Антон Глушков.

В экстремальных условиях

Выступления коллег из Белгородского государственного технического университета имени В. Г. Шухова были посвящены работе в условиях, с которыми не сталкиваются больше ни один строительный вуз страны.

Четыре года в приграничном регионе, интенсивные обстрелы, отток абитуриентов, низкие баллы ЕГЭ. Проректор Иван Новиков констатировал: уровень подготовки выпускников школ упал катастрофически, особенно по физике и математике. При этом учредитель не делает поправок — вуз обязан выпускать инженера, способного работать.

Решение — ядро инженерного образования. Первые два курса студенты всех строительных направлений изучают единый блок дисциплин: математику, физику, начертательную геометрию, информационные технологии. И только потом распределяются по профилям.

«Это не возврат к советской системе. Это вынужденная и, надеюсь, эффективная мера», — пояснил Иван Новиков.

Директор Инженерно-строительного института БГУ имени В. Г. Шухова Александр Гольцов добавил: в Белгороде построена вертикаль «школа — колледж — вуз — предприятие». «Строительные классы, колледж высоких технологий — четыре специальности и одна рабочая профессия, индустриальная магистратура, аспирантура, два диссертационных совета. Все работает в системе», — перечислил Александр Гольцов.

Партнеры — «Вега», Водоканал, Энергомаш — оснащают лаборатории и участвуют в пересборке образовательных программ, забирают выпускников

«У нас нет выбора: качество должно быть максимальным. Потому что за дипломами стоят люди, которые пойдут на реальные стройки. И мы не имеем права их подвести», — резюмировал Александр Гольцов.

От контроля — к безопасности

О переменах в надзорной деятельности рассказала и. о. директора Центра мониторинга и анализа в строительстве, представитель Комитета строительного надзора Москвы Арина Сафуанова. По ее словам, традиционный курс «Строительный надзор и технический контроль» во многих вузах безнадежно устарел: подходы, заложенные двадцать лет назад, уже не отвечают реалиям современной стройки.

Сегодня профессия контролера эволюционирует. Это уже не человек с папкой и штампом «запретить», а специалист, который мыслит рисками, понимает экономику и владеет цифровыми инструментами.

«Мы обновили философию корпоративной кафедры в МГСУ», — рассказала Арина Сафуанова. «Сделали программу прикладной, практической, живой. Строительный контроль — это не карательный орган. Это безопасность. И этой безопасности надо учить по-другому, чем 20 лет назад».

Если попытаться сформулировать итог сессии одной фразой, она будет звучать так: строительное образование в России перестает быть «черным ящиком». Бизнес заходит в аудиторию не эпизодически, а системно. Формирует заказ, участвует в разработке программ, ведет занятия, оснащает лаборатории, платит стипендии, гарантирует трудоустройство и оценивает результат.

ПОЛИУРЕТАНЭКС
Семнадцатая международная специализированная выставка

22 - 24 апреля 2026

Россия, Москва, МВЦ «Крокус-Экспо», павильон 3, зал 13

Основные разделы выставки:

- Сырье для производства полиуретанов (дробяки, красители, катализаторы, наполнители, и т.д.)
- Оборудование и станки для производства и переработки полиуретанов (расходомерная, шестереночная, оседональные (вакуумные), шиплерные насосные установки, обрабатывающие станки, и т.д.)
- Конечная продукция (контактное уплотнение при литье, фильеры и т.д.)
- Услуги (лабораторные испытания, охрана здоровья и безопасность, переработка, защита окружающей среды, научные разработки)
- Техническое обслуживание оборудования
- Тестовое оборудование

Специальный раздел выставки: **КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ**

Информационная поддержка:

Дирекция: Выставка Команда «Мир-Экспо»
Россия, Москва, Варшавское шоссе, дом 11А, корпус 1, помещение 1/3
Телефон: +7 (495) 262-4100 | +7 (495) 132-08-23
E-mail: info@polyuretaneks.ru | Сайт: www.polyuretaneks.ru

Телеграм-канал #polyuretaneks

Организатор: Мир-Экспо

CREMOSKOW AWARDS
XXIII ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 АПРЕЛЯ 2026
Барвиха Luxury Village

35 лет
рынку коммерческой недвижимости

Реклама 16+ ООО "ХЕА КОММУНИКЕЙШН" ИНН: 7726431962

«СИБИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»



ЛУЧШЕЕ ОТРАСЛЕВОЕ СМИ

КАДРЫ

Не заказал — остался без кадров

Число бюджетных мест в вузах отрегулируют по простому принципу

Александр РУСИНОВ

Если работодатели — строительные компании — откажутся от формирования официальных заявок на целевую подготовку инженерно-технических специалистов, число бюджетных мест в вузах будет сокращаться, что спровоцирует усиление кадрового дефицита уже в среднесрочной перспективе. Об этом напомнил ректор Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета Юрий Сколубович в ходе недавней встречи с руководителями профильных саморегулируемых организаций Сибирского федерального округа.

Уже в ближайшие два года система высшего образования претерпит принципиальные изменения, которые следует учитывать строительным компаниям при стратегическом планировании. «С 2027 года мы переходим на новые программы. Уйдет в прошлое бакалавриат, будет только специалитет: на четыре года и на пять лет обучения («базовое образование)», — рассказал Юрий Сколубович. Системное обновление образовательного процесса потребует пересмотра учебных программ.

«И здесь нам необходима ваша поддержка, потому что без вас, профессионалов-практиков, новые программы обучения будут очень трудно создать», — подчеркнул ректор НГАСУ. — Если вы не придете в вузы и не



СЕРГЕЙ ИВАНОВ / АГН, МОСКВА

станете нам помогать в подготовке этих программ, вряд ли стоит потом сетовать, что молодые специалисты недостаточно подготовлены, чего-то важного не знают».

Второе новшество касается формирования бюджетных мест для обучения в профильных вузах. Здесь тоже многое зависит от работодателей. Это направление, как и момент поступления в университет, обусловлено наличием от заказчиков: исходя из целевого заказа от работодателей во многом и будет планироваться финансирование бюджетных мест. «Проще говоря, если целевого заказа нет, значит, работодатели не строятся, значит, инженерные специалисты останутся крайне мало», — пояснил Юрий Сколубович.

Заказ на бюджетные места в вузах формирует Минтруд. Чтобы «влисть в процесс», работодателю нужно зайти и заполнить соответствующую заявку на сайте. Правда, надо учитывать, что в первую очередь отработаются целевые кадры заказы от государственных организаций и структур, заказы частных рассматриваются во вторую очередь. Вместе с тем, позитивный момент за-

ключается в том, что обучение людей для своей компании можно заказывать не с самого первого курса, а с последнего, что многократно ускорит процесс и позволит получить готового специалиста быстрее.

По наблюдениям ректора НГАСУ, в 2026 году стоит ожидать увеличения числа абитуриентов — на это, в частности, косвенно указывает недавний день открытых дверей в университете, куда приехало необычно много старшеклассников. Конечно, расслабляться не стоит: приехавший школьник совсем не обязательно выберет строительное образование. Более того, скорее всего, уже в ближайшей перспективе усилится конкуренция между предприятиями разных отраслей за молодых специалистов, и у строительной отрасли в этом состязании не самая выгодная и экономически привлекательная позиция.

Разумеется, оформление официальной заявки на целевую подготовку специалистов накладывает на работодателя вполне определенные обязательства: гарантировать будущее выпускнику трудоустройство в одном из своих подразделений по профилю полу-

ченного высшего образования. Во многом это обязательство является сдерживающим фактором в силу неуверенности субъектов рынка в сохранении экономически стабильного положения в будущем.

«Но пускать на самотек вопрос подготовки кадров не следует, ведь кризис рано или поздно закончится, и на будущем подъеме строительным компаниям никак нельзя остаться без кадров», — считает ректор НГАСУ.

Комментируя нововведения в системе повышения квалификации, Юрий Сколубович напомнил, что теперь действующие инженерные специалисты не смогут пройти переподготовку без наличия базового строительного образования — получить итоговый документ о переподготовке (позволяющий, в том числе, войти в Национальный реестр специалистов) в этом случае не получится.

По оценке ректора НГАСУ, в перспективе правильный выбор сделают те активные студенты, которые воспользуются возможностью получить сразу два диплома, пройдя соответствующую дополнительную подготовку на последнем курсе. Обучаясь, например, по основной специальности на проектировщика, попутно они могут получить еще и, допустим, профессию экономиста. Это полезно еще и потому, что некоторые абитуриенты, поступив в вуз, сами не всегда до конца понимают, какое направление им ближе всего, — и дополнительный диплом поможет, если надо, сгладить последствия не до конца осознанного выбора.

«При этом бросать одно направление и переходить на другое — это потеря времени. Поэтому мы стараемся идти навстречу, помогая студентам адаптироваться и при наличии такой возможности сразу получать образование по двум специальностям. Лишними эти дополнительные знания и квалификации точно не будут», — уверен Юрий Сколубович.

ПРАКТИКА



SHUTTERSTOCK/RODION

Шпаргалка для директора

Что необходимо учесть руководителю строительной компании при проверке контрагентов



Руслан ГУБАЙДУЛИН, управляющий партнер ЮК NERRA

Судебная практика последних лет показывает, что решения при выборе подрядчика, его недостаточная проверка и перечисление аванса — одна из самых дорогих управленческих ошибок в строительстве. Часто такие решения становятся предметом судебных разбирательств, в рамках которых убытки стараются возложить на руководителя компании.

Строительная отрасль имеет свои особенности и сложности:

- авансовые платежи на крупные суммы, 100-процентное авансирование за вычетом гарантийного удержания;
- длинные цепочки подрядчиков и субподрядчиков;
- сжатые сроки, обязательства перед инвесторами, банками и государством/регионом, если строящийся объект имеет социальную направленность;
- сложность оперативного и досконального контроля фактического выполнения работ.

При таких обстоятельствах формальной проверки контрагента, которому предполагается перечислить многомиллионную сумму, недостаточно. Актуальная судебная практика исходит из того, что формальные признаки благонадежности контрагента (многочисленный опыт, наличие приличного баланса на бумаге, сведения о подрядчике в интернете) не свидетельствуют об управляемости рисков заказчика. Информации, полученной через сервис «Прозрачный бизнес», также недостаточно, чтобы иметь полное представление о том, с кем предстоит работать. Вопрос, почему проведена лишь формальная и стандартная проверка, будет адресован исключительно генеральному директору.

Более того, на практике также возникают проблемы с подрядчиками, которых советовали бизнес-партнеры или деловой круг. И проблема тут вовсе не в том, что вам рекомендовали заведомо плохого исполнителя, а в том, что финансовое и операционное состояние любой компании может существенно измениться за короткий промежуток времени. Последствия доверия такой рекомендации — это также личный риск руководителя заказчика.

В управленческом смысле проверка контрагента — это оценка допустимости передачи ему денег до получения результата. В случае, если результат не будет достигнут, возникает вопрос о качестве управленческих решений и распределении ответственности за допущенные риски.

Рассмотрим минимальный объем проверки контрагента при авансировании в строительной сфере, который выходит за рамки стандартной, формальной проверки.

Проверка реальности бизнеса и мощностей контрагента

Компания, планирующая получить аванс, должна показать, с помощью каких ресурсов она намерена выполнять предстоящие работы, каким штатом сотрудников располагает, какие склады для хранения материалов есть в распоряжении, какой у нее парк техники и в каком она состоянии. Также нелишним будет получить информацию обо всех лицензиях и разрешениях, имеющихся на момент согласования договора.

Проверка субподрядчиков контрагента

Как правило, компания-подрядчик не может выполнить все работы самостоятельно, как так специфика работ на одном строительном объекте может сильно различаться. В таких случаях прибегают к взаимодействию с субподрядчиками на определенные виды работ.

При правильной проверке своего основного контрагента необходимо запросить всю информацию обо всех предполагаемых субподрядчиках, которые будут принимать участие в строительстве, ведь именно на такие фирмы уходит большая часть аванса, который заказчик перечислил компании-подрядчику. В свою очередь, компания-субподрядчик должна также представить информацию о своих мощностях и ресурсах.

Это важный этап проверки, поскольку одновременно с проверкой подрядчика оценивается степень налоговых рисков для заказчика. Мы нередко сталкиваемся с ситуациями, когда при проверке цепочки НДС в стройке налоговая устанавливает разрыв цепочки поставок и выявляет технические компании, которые в реальности не оказывали никаких услуг. В конечном счете, все вытечет по НДС, которые заявил заказчик, приходится восстанавливать и доплачивать в бюджет со штрафами и пенями. В подобных ситуациях именно действия генерального директора оцениваются на предмет разумности и достаточности системы контроля.

В одном из недавних дел в нашей практике клиенту поступила информация о наличии налоговых разрывов по НДС за II квартал 2024 года по контрагенту-подрядчику. Согласно данной информации, ФНС сообщила, что подрядчик взаимодействовал с фирмами-однодневками, которые не имели возможность выполнить работы по договору. Для защиты персональной ответственности гендиректора мы обратились в суд и иском о взыскании убытков с подрядчика-контрагента на сумму дополненного НДС в бюджет, и суд встал на нашу сторону благодаря наличию налоговых оговорок в договоре. Возникнове-

ния подобной проблемы можно избежать, если на стадии заключения договора имеется информация обо всех субподрядчиках основного подрядчика, которых он планирует привлекать.

Получение и анализ финансовой модели подрядчика

Данный вопрос напрямую связан с первыми двумя и является их продолжением. Подрядчик должен предоставить предполагаемую смету, структуру всех затрат, которые будут понесены в процессе работ, реальные сроки исполнения договора. Не лишним будет получить информацию от подрядчика об источниках покрытия кассовых разрывов, если таковые возникнут, и общую информацию о зависимости выполнения работ от своевременного получения аванса от заказчика.

Изучение судебных споров, исполненных производств

Эта проверка может дать более конкретную и детальную информацию о том, как происходит выполнение взятых на себя обязательств, как соблюдаются установленные законодательством нормы и правила. Следует обращать особое внимание на иски о взыскании авансов, на споры о неисполнении подрядных обязательств, на споры, инициированные налоговой в результате уплаты налогов, где потенциальный подрядчик привлечен в качестве третьего лица или является участником цепочки сделок по налоговым правонарушениям.

Нередко удается установить, как подрядчик решает проблемы внутри коллектива. Особенно ярко это проявляется в трудовых спорах, которые проходят в судах общей юрисдикции.

Получение согласия от подрядчика на представление налоговым органом сведений о налогоплательщике (плательщике страховых взносов), составляющих налоговую тайну

Предоставление такого согласия является правом подрядчика, а не его обязанностью. Контрагент может дать согласие в отношении лишь определенной информации и за определенный период времени. Однако при наличии такого согласия заказчик может получить о подрядчике информацию, известную только налоговому органу, в соответствии со ст. 102 Налогового кодекса РФ, что позволяет оценить налоговые и финансовые риски подрядчика до принятия управленческого решения о заключении с ним договора. Это касается налоговых отчислений в бюджет, налоговых проверок, сведений о конечных бенефициарах, определения признаков дробления бизнеса.

Проверка на аффилированность с менеджментом заказчика

Заинтересованность руководящего менеджмента в привлечении того или иного

контрагента может выражаться в различных преимуществах для того, кто настаивает на привлечении конкретной компании. Это может быть более оперативное получение информации от подрядчика в связи с «особыми» отношениями на личном уровне, что также хорошо для заказчика в целом. Также это могут быть какие-либо материальные блага для конкретного лица, убедившего гендиректора заказчика, что контракт надо заключать именно с этим подрядчиком. Вместе с тем, при проверке контрагента необходимо зафиксировать факт заинтересованности или аффилированности конкретного лица от заказчика и потенциального подрядчика, чтобы в случае наступления негативных последствий невыполнения работ данное обстоятельство учитывалось при правовой оценке действий руководства.

В деле о привлечении к субсидиарной ответственности в рамках банкротства строительной компании генеральный директор, интересы которого мы представляли, передал в суд документы о том, что основной субподрядчик является аффилированным со старшим прорабом строительной компании лицом. В результате удалось расширить круг лиц, подлежащих привлечению к ответственности, что способствовало заключению мирового соглашения между банкротом и кредиторами.

Результатом изучения контрагента должен выступать «отчет о проверке контрагента» в письменном виде. В документе будут отражены все риски и преимущества от потенциального взаимодействия с компанией-подрядчиком. Именно этот документ ляжет в основу защиты генерального директора, который принял решение перечислить аванс подрядчику, в случае, если условия договора не будут выполнены со стороны контрагента. В ином случае действия гендиректора заказчика можно будет трактовать как неразумность при выборе контрагента, что влечет финансовые последствия в виде убытков.

Очевидно, что генеральный директор строительной компании не может контролировать каждого подрядчика и контрагента лично. Именно поэтому основной задачей руководителя является выстраивание системы контроля и отбора партнеров. Данный механизм позволяет категоризировать контрагентов по уровню риска и, соответственно, по уровню и глубине проверки и согласования между отделами компании-заказчика. Наличие такой системы само по себе не исключает рисков для бизнеса, но позволяет зафиксировать разумность управленческих решений.

При этом гендиректор должен четко для себя определить, где необходимо его прямое участие. Как правило, это стратегические решения при следующих обстоятельствах:

- предстоит выплата аванса, существенно превышающего средний показатель по компании;
- сделка является нетипичной для компании-заказчика, работы, которые должен провести контрагент, являются узкопрофильными и узконаправленными;
- у контрагента выявлен ряд рисков, где решение о работе с ним должен принять лично генеральный директор с фиксацией причин выбора;
- новый подрядчик на рынке строительства, который привлекается в критической точке работы над проектом.

Таким образом, генеральный директор должен выступать архитектором системы, которая осуществляет отбор контрагентов, выявляет уровни риска перед заключением договора и помогает руководителю обратить внимание и зафиксировать ключевые факторы для принятия решения по работе с подрядчиком. Отсутствие выстроенной системы контроля будет трактоваться против генерального директора.

Инвестируя в подобный контроль несколько миллионов рублей, руководитель существенно снижает риск возложения на него ответственности в виде убытков на десятки и сотни миллионов.

TOP САММИТ ЛИДЕРОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

САММИТ ЛИДЕРОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

«ПРОДУКТОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ЖИЛОМ И КОММЕРЧЕСКОМ СЕКТОРЕ»

26 МАРТА

КОМПОЗИТ-ЭКСПО

Восемнадцатая международная специализированная выставка

22 - 24 апреля 2026

Россия, Москва, МВЦ «Крокус-Экспо», павильон 3, зал 13

Основные разделы выставки:

- Сырье для производства композитных материалов, комплектующие: смолы, добавки, термостабилизаторы, углеродное волокно и т.д.
- Наполнители и модификаторы
- Стеклопластик, углепластик, графитопластик, базальтопластик, базальтовые волокна, древесно-полимерный композит (ДПК) и т.д.
- Подфильтры, брикеты
- Промышленные (готовые) изделия из композитных материалов
- Технологии производства композитных материалов со специальными и заданными свойствами
- Оборудование и технологическая оснастка для производства композитных материалов
- Инструмент для обработки композитных материалов
- Измерительное и испытательное оборудование
- Сертификация, технический регламент
- Компьютерное моделирование
- Утилизация

Параллельно проводится выставка: ПОЛИУРЕТАНЭКС

Информационная поддержка:

Дирекция: Выставочная Компания «Мир-Экспо»
Россия, Москва, Вязовское шоссе, дом 11А, корпус 1, помещение 1/5
Телефоны: 8 800 333 78 25, 8 (495) 137 78 25
E-mail: info@composit-expo.ru | Сайт: www.composit-expo.ru

Организатор: Мир-Экспо



Антон ГЛУШКОВ, президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ):

«Уважаемые защитники Отечества! Дорогие ветераны, коллеги и друзья!

Сердечно поздравляю вас с Днем защитника Отечества!

Этот праздник — воплощение силы духа нашего народа, его несгибаемой воли и вечной преданности родной земле. Это день, когда наша страна склоняет голову перед величием подвига — военного и трудового.

23 февраля мы чествуем отважных защитников — тех, кто с гордостью и достоинством стоит на страже безопасности и чье мужество служит оплотом нашего спокойствия. Особые слова — нашим бойцам, которые прямо сейчас, в час суровых испытаний, защищают Родину в ходе специальной военной операции. Этот праздник — связующая нить между поколениями, мощный порыв единства нашей великой страны. Мы преклоняемся перед доблестью бойцов на передовой и восхищаемся титаническим трудом тех, кто в тылу, не жалея сил, приближает нашу общую победу.

Отдельная благодарность и глубокая признательность — ветеранам-строителям, творцам нашей державы. Ваши руки, закаленными в послевоенной разрухе, были воздвигнуты города-гиганты, проложены стальные магистрали, возрождена мощь страны. Ваш труд — это вечный монумент, фундамент, на котором мы строим наше светлое будущее.

Желаю вам, вашим семьям и близким неуязвимой крепости духа, крепкого здоровья, несокрушимой веры в правоту нашего дела и самое главное — мирного неба, ради которого вы совершаете свой ежедневный подвиг во имя жизни, во имя будущего наших детей и во имя процветания нашей великой Родины!»



Сергей ЖУКОВ, генеральный директор АО «Мосметрострой»:

«Это праздник во славу сильных духом людей, оберегающих мир и безопасность нашей страны, заботящихся о ее покое и благополучии. В этот день мы чествуем тех, кто служит Отчизне и защищает ее интересы, тех, кто несет ответственность за настоящее, закладывает фундамент стабильного будущего, являясь примером мужества, достоинства и чести. Среди них и наши коллеги-метростроевцы.

От всей души желаю вам и вашим близким крепкого здоровья, успехов и чистого неба над головой. Пусть рядом всегда будут дорогие вам люди и верные друзья, а в семьях царят мир и счастье!»



Борис СОШЕНКО, председатель Профсоюза строителей России:

«День защитника Отечества — особый праздник в нашей стране. Этот праздник — дань уважения тем, кто выбрал профессию «Родину защищать» делом всей жизни. А также тем, кто упорным созидательным трудом крепит оборону России. 23 февраля — праздник миллионов россиян, помнящих нашу героическую историю, тех, кто приумножает героические традиции на полях специальной военной операции.

В России трудно найти семью, в которой не было бы своих героев, проливавших кровь на полях сражений. В честь этих людей и был установлен День защитника Отечества. Он имеет длительную историю, которая охватывает более ста лет. Под разными названиями эту памятную дату отмечают уже более ста лет. Праздник имел несколько названий:

1919 год — День Красного подарка.

1922 год — День Красной армии.

1946 год — День Советской армии.

1949 год — День Советской армии и Военно-морского флота.

1995 год — День защитников Отечества.

2006 год — День защитника Отечества.

Сейчас главный наш фронт — в Донбассе и в новых регионах, восстановление из руин городов и сел. Десятки тысяч российских строителей в эти дни, порой рискуя жизнью, заново отстраивают разрушенное. Они создают в этих многострадальных регионах России, измученных войной, которая по продолжительности уже превзошла Великую Отечественную, условия для нормальной жизни, обеспечивают будущее социально-экономическое развитие этих территорий. Они — тоже истинные защитники Отечества!

В новых регионах уже восстановлено, построено и отремонтировано свыше 24 тыс. объектов, в том числе школы, больницы, детские сады и спортивные сооружения, а также более 7 тыс. км дорог. Новые объекты в Донбассе и Новороссии открываются каждый день. Системно решается поставленная президентом задача: к 2030 году эти регионы по всем показателям должны выйти на уровень не ниже среднероссийского. Пролетана гигантская работа, в результате которой 2,5 млн человек получают российские пенсии и пособия. Сейчас в Донбассе и Новороссии возрождается промышленность, идет строительство жилья — к 2030 году планируется построить 17 млн кв. м.

С 23 февраля, строители! Желаю кирпичик за кирпичиком, уверенно и смело, строить будущее страны, а также свое личное — крепкие стены семейного благополучия. Желаю оставаться настоящим защитниками результатов своего труда — созданных вашими руками городов и сел России. Желаю вам крепости духа, мужества и стойкости, побед на всех фронтах, выполнения стоящих задач и планов, здоровья, счастья, благополучия, мирного неба и уверенности в будущем России! С праздником, друзья!»



Алексей ЛЕВИН, Герой Социалистического Труда, председатель Центрального правления всероссийской общественной организации «Трудовая доблесть России»:

«День защитника Отечества напоминает нам о том, что настоящая сила и воля проявляются не только в бою, но и в стремлении к совершенству своего профессионального роста, во взаимовыручке, в радении о близких.

Мы отмечаем вашу стойкость, решительность и готовность прийти на помощь в любой ситуации. Вы — настоящие герои труда нашего времени! Пусть каждый новый день приносит вам радость, успех и уверенность в завтрашнем дне, а ваши достижения будут столь же велики, как и стремление к успеху.

Желаем здоровья, удачи и новых производственных горизонтов — вперед к победам!»



Олег БОГОМОЛОВ, академик РИА, доктор технических наук:

«Уважаемые партнеры, друзья! От лица коллектива Группы компаний «ИНТЕРБЛОК» поздравляю вас с Днем защитника Отечества — праздником мужества, благородства и чести! Пусть в мирном труде и на поле брани вам сопутствуют творчество и успех, уверенность и стойкость, смекалка и мужество!»



Владимир ЛЕБЕДЕВ, генеральный директор СРО «Союз «МОСС»:

«День 23 февраля является воплощением славных традиций, символом побед, преемственности поколений и любви к Родине. Он объединяет всех, кто своими боевыми заслугами, созидательным трудом обеспечивает защиту интересов страны, ее стабильность и процветание.

Мы с особым уважением говорим о тех, кто с риском для жизни принимает участие в специальной военной операции, дает достойный отпор противнику, обеспечивает жизнедеятельность мирных граждан. Желаю вам крепкого здоровья, успехов и воплощения в жизнь самых смелых планов! Твердой поступью идите к намеченным целям, не встречайте на пути преград, с которыми вы не могли бы справиться. Пусть всегда будут спокойствие и мир в вашем доме!»