

Издается
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№42 (10867) 14 ноября 2025

ПСМ живет надеждой

Восстановление запуска
новых строительных
проектов может привести
к увеличению спроса
на материалы

Алексей ЩЕГЛОВ

«Стройгазета» неоднократно рассматривала непростую ситуацию, сложившуюся в промышленности строительных материалов (ПСМ). В №39 от 24 октября указывалось, что, согласно данным Росстата за 8 месяцев года, произошло серьезное сокращение производства практически всех видов стройматериалов, причем от месяца к месяцу оно усиливалось. Обновленная статистика свидетельствует о сохранении этого тренда. В целом, по данным Росстата, в годовом выражении рост выпуска промышленной продукции в сентябре составил 0,3% против 0,5% в августе и 0,7% в июле, а ПСМ вновь оказалась среди отраслей, наиболее затронутых спадом: выпуск стройматериалов в январе-сентябре в сопоставимых ценах сократился на 8,6% по сравнению с предыдущим годом.

Как указывают аналитики компании СМ ПРО, в натуральном выражении в сентябре 2025 года выпуск ключевых строительных материалов в России также снизился по сравнению с аналогичным периодом 2024-го: производство товарного бетона сократилось на 6,7%, цемента — на 10,3%, сборных строительных блоков и других изделий — на 16,7%.

В то же время, есть ряд позиций, выпуск которых находится в «зеленой» зоне. Например, в сентябре изготовление плит древесноволокнистых из древесины или других одревесневших материалов увеличилось год к году на 16,6%, муфт и труб хризотилцементных — на 0,6%. Есть прирост в лифтостроении: производство подъемных устройств по отношению к сентябрю прошлого года подскочило на 39,1%; в целом за три квартала оно также продемонстрировало прибавку в 0,5%.

Таким образом, излишне гсущать краски нет оснований. Как показывает практика, даже на фоне спада рост по отдельным видам продукции не исключен, а предприятия, которые удачно выстроили производственную и маркетинговую политику, могут добиваться успеха даже в тех сегментах, которые наиболее пострадали от спада строительной активности.

с. 3



Железобетонные аргументы

В ТПП обсудили перспективы развития индустрии ЖБИ

Владимир ТЕН

По просьбе Ассоциации «Железобетон» (АЖБ) в Торгово-промышленной палате РФ под председательством главы Комитета по предпринимательству в сфере строительства Ефима Басина состоялось совместное заседание комитета и АЖБ для рассмотрения вопроса устойчивого производства железобетонных конструкций улучшенного качества с учетом новейших технологий.

Прогноз по отрасли

Ефим Басин отметил, что в последнее время производство ЖБИ снижается, что связано с высокой ключевой ставкой ЦБ России, общим падением объемов строительства многоквартирных домов. «При этом

бетон, железобетонные изделия надолго останутся основным продуктом — хлебом стройотрасли, — подчеркнул Ефим Басин. — И наша важнейшая задача — перевести его производство на новые технологические рельсы».

Многие заводы ЖБИ, ДСК морально и физически устарели и требуют модернизации. Те, что были оснащены импортным оборудованием, в условиях санкций оказались в тяжелейшем положении.

Совместно с экспертным сообществом были подготовлены предложения и обоснования для создания плана мероприятий по реализации стратегии развития отрасли на перспективу до 2030 года, план этот был 1 июня 2024 года подписан первым заместителем председателя правительства РФ Денисом Мантуровым. Мно-

гие отечественные предприятия готовы обеспечить модернизацию производства, выпускать отечественное технологическое оборудование, которое бы не уступало зарубежным образцам.

Исполнительный директор аналитической компании СМ ПРО Евгений Высоцкий отметил, что в строительстве за I полугодие отмечена околонулевая динамика роста: «Жилищное строительство формирует до 50% спроса на цемент. По разным регионам есть понижение спроса на ЖБИ, с учетом того, что за последние десятилетия доля массового жилья постепенно снизилась на 18 п. п. в общем объеме ввода жилья».

с. 5

По пути кластеризации

Столица наращивает производственный потенциал

Алексей ЩЕГЛОВ

Как заявил министр правительства Москвы, руководитель Департамента инвестиционной и промышленной политики Анатолий Гарбузов, за девять месяцев года производство продукции обрабатывающих отраслей увеличилось на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В настоящее время в городе работает почти 4,6 тыс. промышленных предприятий, на которых заняты около 755 тыс. человек. То есть в московской промышленности трудится почти каждый десятый работающий житель столицы, а в масштабе страны это примерно 11% кадров от числа занятых в индустриальном секторе.

В городе развивается 20 отраслей обрабатывающей промышленности — от пищевой до нефтеперерабатывающей. «Среди российских регионов Москва занимает лидирующие позиции в производстве радиоэлектронной, фармацевтической, пищевой продукции, в авиакосмической отрасли и электромобилестроении. Этому способствуют в том числе меры поддержки со стороны города», — отметил министр.

Предполагается, что к 2030 году число занятых в столичном индустриальном секторе увеличится еще на 100 тыс. человек. Конечно, эти цифры могут быть как больше, так и меньше: многое будет зависеть от макроэкономических условий. Но пока что Москве удавалось развивать свой промышленный потенциал быстрее, чем другим регионам. По крайней мере, за последние пять лет индекс промышленного производства в столице вырос более чем втрое, в то время



МАКСИМ МИНИН. ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА МОСКВЫ/АГ. МОСКВА

как в целом по России — чуть больше, чем на 50%. В Москве высокие темпы индустриального развития были достигнуты не только при помощи мер поддержки со стороны городских властей, но и благодаря сочетанию ряда других факторов. Среди них не последнюю роль сыграла долговременная ставка на акцентированное развитие наукоемких и высокотехнологичных предприятий. «Уже сейчас их доля в общей выручке столичных производств составляет около 42%, а, например, каждый пятый промышленник занят в радиоэлектронике», — подчеркнул министр.

Этот вектор получит свое продолжение. Общий объем вложений московских предприятий в обрабатывающую промышленность в 2024 году составил 425 млрд рублей, по прогнозам, к 2030 году он должен увеличиться до 930 млрд. При этом предполагается, что приоритетное внимание будет уделяться созданию специализированных кластеров, в рамках которых бизнесу легче привлечь кадры, применять инновации и снижать производственные издержки.

«Одна из ключевых целей стратегии развития промышленности до 2030 года — повы-

шение уровня кластеризации индустриального сектора. Она необходима для ускоренного выхода на рынок инновационных решений. Именно в высокотехнологичных отраслях кооперационные цепочки играют едва ли не ключевую роль в создании конкурентоспособной продукции: от робототехники до медицинских изделий», — сказал Анатолий Гарбузов.



Анатолий ГАРБУЗОВ, министр правительства Москвы, руководитель Департамента инвестиционной и промышленной политики:

«Кластерный подход — один из ключевых инструментов для стимулирования экономического роста и повышения конкурентоспособности промышленности, он основан на взаимодействии компаний для реализации совместных инвестиционных проектов и обеспечения технологической независимости в критически важных отраслях»

рялся на общегосударственном уровне Минстроем России. Однако скоро стало понятно, что государству этой темой заниматься не стоит, и «идея составления рейтинга министерством ушла». При этом есть интересные созданные профильными ассоциациями наработки, которые хорошо себя зарекомендовали на региональном уровне и могут с успехом применяться в масштабе страны.

Об одном из таких инструментов рассказал директор по развитию ООО «МОЙ ФОРУМ» Никита Чулочников. Он напомнил, что внедрение государственных механизмов лицензирования предпринимательской деятельности по управлению жилыми МКД стало основанием для создания системы рейтингования УК региональными госжилинспекциями на основе количественных показателей обращения жителей. Однако она строилась на основании субъективных мнений граждан, которые не могли оценить профессионально реальную финансово-хозяйственную деятельность юрлиц, которыми являются УК. С учетом этого опыта появился рейтинг, созданный Ассоциацией компаний, обслуживающих недвижимость (АКОН), дополненный рядом количественных показателей. В основу методологии расчетов легло четыре критерия: общая площадь обслуживаемых многоквартирных домов, качество оказываемых управляющей организацией услуг (в Москве по данным рейтинга Мосжилинспекции, в Санкт-Петербурге по данным рейтинга Жилищного комитета администрации города Санкт-Петербурга), их финансово-экономические показатели (выручка) и качество структуры портфеля.

А в 2022 году АКОН доработала методологию рейтинговой оценки до нынешнего уровня, сформировав обновленный отраслевой рейтинг «Топ-50 компаний, управляющих жилой недвижимостью». В последней версии изменились некоторые критерии оценки. Так, вместо показателя «количество сотрудников» был введен критерий «эффективность управления» как отношение объ-

за пять предстоящих лет планируется создать 13 кластеров, а их доля в промышленности вырастет с нынешних 12% до 40%. Так, в ТИНАО идет формирование кластера инновационных технологий в сфере строительства на базе «Комбината инновационных технологий — Монарх». Уже введена в эксплуатацию первая очередь экспериментального завода по производству сверхгабаритных железобетонных модулей. Объем инвестиций в проект составил 3,4 млрд рублей, на новом предприятии работают 500 человек. Появятся в Новой Москве также стекольный, автомобильно-строительный, агропромышленный кластеры.

Такой вектор на кластеризацию предполагает переход от концепции развития и реновации промышленных зон к активному строительству новой промышленной инфраструктуры, включающей индустриальные парки, в которых будут размещаться группы взаимосвязанных компаний, а также производственные, складские, научные и прочие структуры.

Как считают эксперты, приоритетное распространение в таких кластерах может получить формат light industrial и сходные типы размещения производств, на которые сейчас наблюдается наибольший спрос со стороны бизнеса. По оценке экспертов IBC Real Estate, в московском регионе за последние два года было введено примерно 600 тыс. кв. м таких площадей и еще более 2,5 млн кв. м находилось и находится на стадии планирования к реализации. В частности, в структуре складского девелопмента доля формата light industrial достигает сегодня 30%.

«Спрос на light industrial простимулирован необходимостью импортозамещения и программой комплексного развития территорий, которая вынуждает производственные компании уезжать из устаревших промышленных зон. Эти два фактора носят долгосрочный характер и сохраняются в перспективе ближайших лет», — прогнозирует управляющий партнер Parametr Александр Манунин.

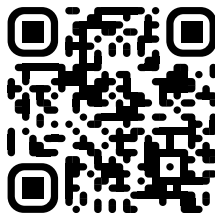
ема общей выручки к общей площади в обслуживании у компании. А в топ-50 решено было включить компании с наибольшим объемом общей выручки. В данном рейтинге компании присваивается совокупная рейтинговая оценка и определяется ее позиция в рейтинге.

Как считает Никита Чулочников, полученный инструмент соответствует сегодняшним потребностям. Жизнь показала, что в созданном АКОН «народном» рейтинге высокие баллы набирают компании, которые, как правило, управляют небольшим количеством домов, и в среднем у них очень много положительных отзывов со стороны граждан. То есть секрет их успешности в том, что они наладили тесную коммуникацию с жителями и воспринимаются ими как партнеры. «Этот опыт свидетельствует, что в основу рейтингования должны быть положены не только экономические показатели. При составлении рейтинга нужно использовать и определенную технологию, связанную с потребительской оценкой», — делает вывод Сергей Костюченко.

Таким образом, во многих рейтингах до сих пор лидирующие позиции часто занимают наиболее экономически мощные организации, обслуживающие большое количество домов. Но объем выручки и финансовое положение часто не свидетельствуют о качестве их работы. Поэтому требуется сбалансированная модель оценки деятельности УК.

Другая сторона этой истории — сложные экономические условия работы УК. Плата за содержание жилых помещений редко дотягивает до приемлемого уровня, а жители не хотят увеличивать свои расходы. В результате за счет собираемых средств УК не могут предоставить собственникам даже тот минимум услуг, который предусмотрен жилищными стандартами. «Этими вопросами тоже надо заниматься, они важны для выживания УК», — делают выводы эксперты

Дополнительную и оперативную информацию смотрите на интернет-портале «СГ» (stroygaz.ru) и на страницах издания в социальных сетях



с.1

Так, по итогам I полугодия разные позиции товаров производства деревообрабатывающего предприятия Сокольский ДОК (Segezha Group, входит в холдинг BN Group) показали разнонаправленную динамику, которую местами можно объяснить не столько спадом, сколько иными факторами (сезонность, специфика строительного цикла). При этом по некоторой продукции есть практически взрывной рост. «Например, почти вдвое вырос объем по домокомплектам из CLT по сравнению с I полугодием 2024 года (с 2,7 до 4,8 тыс. кубометров)», — заявил «Стройгазете» коммерческий директор BN Group Кирилл Конов. Перспективы на будущее у многих лидеров производства в своих сегментах просматриваются тоже неплохие. «Наш портфель заказов сформирован и полностью укомплектован, что позволяет говорить о росте в текущих условиях. Что касается прогнозов по общему рынку, многое будет зависеть от общеэкономической конъюнктуры. Мы уверены, что при благоприятном развитии событий рост спроса неизбежен», — сообщил «Стройгазете» руководитель отдела маркетинга и рекламы производителя оконных систем Melke Никита Петюшин.

Сентябрьский перелом?

И не исключено, что этот благоприятный период близок. Так, по информации аналитического центра «ДОМ.РФ», сентябрь стал месяцем восстановления запусков новых проектов. После затяжного снижения застройщики демонстрируют осторожный рост активности и, например, в сегменте МКД в этом месяце вывели на рынок 4,1 млн кв. м — на 3% больше, чем годом ранее.

Такое оживление строительной активности — если оно продлится — способно потянуть за собой все ключевые сегменты ПСМ. В особенности это касается цемента, ситуация в котором была подробно рассмотрена на организованном «Стройгазетой» круглом столе (статья «Предотвратить «идеальный



SHUTTERSTOCK/ФОТОКОМ

ПСМ живет надеждой

шторм», №41 от 07.11.2025). По общему мнению выступивших на нем экспертов, цементная отрасль обладает значительным запасом прочности и в случае реализации благоприятного сценария способна быстро нарастить выпуск продукции.

В аналитическом агентстве «Амикроконсалтинг» ожидают оживления в цемпроем уже в будущем году. «На 2025 год прогнозируем потребление цемента на уровне 62 млн тонн, что на 6,4% меньше значения предыдущего года. Прогноз потребления на 2026 год — 63 млн тонн, предполагается восстановительный рост на 1,6% к уровню 2025 года. Прогноз потребления на 2027 год — 65 млн тонн (+3,4% год к году)», — заявила «Стройгазете» директор агентства Ольга Соколова, отметив, что прогнозы обновляются ежеквартально, и при их подготовке в агентстве ведут большую аналитическую работу по оценке состояния смежных рынков, поэтому прогнозы отличаются высокой точностью.

Что касается дальнейших перспектив, то, вероятнее всего, по мнению Ольги Соколовой, на государственном уровне будут запущены

новые механизмы поддержания рынка жилищного строительства. В сегменте массового строительства они будут носить скорее поддерживающий эффект — для завершения текущих проектов и обеспечения квадратными метрами населения, которое уже вложилось в строительство новых жилых объектов. Одновременно с этим государство системно усиливает поддержку в сегменте индивидуального жилищного строительства, хотя потребление цемента там относительно невелико. Планируется продолжение реализации инфраструктурных проектов, госинвестиции в этот сектор увеличиваются. «Исходя из этого, в долгосрочной перспективе ожидается стабильное развитие рынка цемента с сохранением объемов потребления в пределах 70-75 млн тонн ежегодно», — заявила Ольга Соколова.

Война не просматривается

В последние месяцы цементники выражают серьезную обеспокоенность снижением доходов своего бизнеса. Однако при более внимательном рассмотрении ситуация оказывается вполне терпимой.

Знаковое событие

IEK GROUP открыла новую производственную площадку в Калужской области

Владимир ТЕН

Как это было

На церемонии пуска завода в Балабанове губернатор Владислав Шапша сказал: «В большую семью инвесторов Калужской области входит IEK Group — новая для области, но серьезная, крупная компания России». Губернатор отметил, что в непростое время компании находят возможность строить новые предприятия. Благодаря этому по результатам девяти месяцев Калужская область достигла 14% роста объема промышленного производства — первый результат в ЦФО и третий в стране. «Область всегда может положиться на своих экономических партнеров, а те предприятия, которые у нас работают, а вы всегда можете положиться на нас», — заявил Владислав Шапша.

Руководитель IEK Group Андрей Забелин отметил: «Это знаковое событие, значимая веха в развитии нашего бизнеса». Новая площадка не только будет расширяться за счет новых производств, компания также настроена на кооперацию с производителями области.

После этого Владислав Шапша и Андрей Забелин вместе нажали на символическую кнопку запуска завода.

Основа будущего кластера

Существовавшая в Балабанове промышленная зона была возведена в 1980-е годы и заинтересовала производящую комплексные электротехнические решения и оборудование для промышленной автоматизации IEK



MIKELADOMSKA/KALUGA.RU

GROUP своей инфраструктурой, понятной логистикой и возможностью расширить производственные мощности. В перспективе намечено создание здесь целого кластера. Совокупные инвестиции составили 2 млрд рублей.

Завод будет «заточен» на выпуск металлических кабеленесущих систем — ключевого элемента безопасных и надежных инженерных сетей на объектах промышленного и гражданского назначения. Как отметил Андрей Забелин, «модернизация российской промышленности и развитие жилого и коммерческого строительства стимулируют рост спроса на решения для электрооборудования и автоматизации. Начало производства кабеленесущих систем в Балабанове — стратегическая инициатива компании, направленная на удовлетворение этого спроса». К 2027 году доля продукции завода в Балабанове в структуре выручки IEK GROUP составит около 10%.

Событие для региона

По словам Владислава Шапши, открытие завода в Балабанове — важное событие для Калужской области. Регион последовательно создает условия для развития современной промышленности и высокотехнологичного производства, и эти усилия дают хороший

результат. «Инвестиции IEK GROUP составили 1,4% от общих инвестиций в основной капитал региона, — сообщил губернатор. — Это весомый вклад, который напрямую способствует росту экономики, созданию новых рабочих мест и укреплению промышленного потенциала области».

Площадь нового производства составляет порядка 30 тыс. кв. м. При выходе на максимальные мощности численность сотрудников предприятия достигнет 400 человек. Завод также позволит оптимизировать единую логистическую цепочку между площадками в московском регионе и производством в Ясногорске Тульской области.

В перспективе — новые производства

Ранее на данной площадке размещалось предприятие компании «Венталь», выпускавшее металлоконструкции, включая сложные мостовые конструкции. После его приобретения компанией «Северсталь» производство в Балабанове было закрыто. IEK GROUP, испытывавшая потребность в металлических кабеленесущих системах ответственного производства, решила занять пустующие площади.

Поскольку профильное производство «Венталля» кардинально отличалось от того, что

Как подсчитали в «Амикроконсалтинг», по итогам I полугодия 2025 года рентабельность продаж в среднем по цементной отрасли составила 17,9% — заметно ниже, чем в последние три года, но все еще выше среднеотраслевых значений предыдущего десятилетия. По мнению Ольги Соколовой, закрытие отдельных заводов может иметь место, но причины, скорее, в особенностях хозяйственной деятельности отдельных игроков в условиях усиления конкуренции на падающем рынке.

А в целом в отрасли сохраняется высокая инвестиционная активность. Мониторинг событий последнего квартала показывает, что заводы продолжают обновлять мощности, модернизировать оборудование, проектировать новые линии, развивая инфраструктуру для новых производственных площадок. В связи с этим можно говорить, что ожидания у цементников на долгосрочный период оптимистичные, уверена Ольга Соколова.

Нет оснований и переоценивать негативную роль поставок из-за рубежа. Основной импортер цемента на отечественный рынок — Белоруссия, которая входит в единое экономическое пространство с Россией. Едва ли в отношении белорусских поставщиков будут вводиться какие-либо ограничения, полагает эксперт. При этом Белоруссия планирует наращивать объемы производства и поставок в результате модернизации отрасли. «Белорусская цементная компания» продолжает расширять сотрудничество с российскими партнерами, в сентябре было заключено еще два соглашения.

«Изменения во внешнеэкономическом регулировании на текущий момент не предполагаются. Реально ограничить импорт может только снижение среднерыночных цен, что сделало бы поставки из-за рубежа экономически нецелесообразными. Но этот сценарий маловероятен: ценовых войн не ожидается, жертвовать рентабельностью ради вытеснения конкурентов цементники не будут», — резюмировала Ольга Соколова.

было нужно новому инвестору, потребовались изменение всей структуры производства, обновление и перестройка всех внутренних помещений и пространств, создание пяти автоматизированных линий, обеспечивающих полный цикл изготовления цельнометаллических и лестничных лотков.

Как сказал исполнительный директор IEK GROUP Михаил Горбачёв, «ежегодно в развитие производства компания инвестирует более 50% прибыли, наращивая мощности и увеличивая долю локализованной продукции». Спрос на продукцию постоянно растет, в компании даже были вынуждены увеличить количество смены, ряд предприятий перевести на работу в круглосуточном режиме. Но и этого оказалось недостаточно. Поэтому и открываются новые производственные площадки.

Основа успеха

Металлические лотки кабеленесущих систем — востребованный продукт, который применяется для прокладки кабельных линий в промышленности, сельском хозяйстве, нефтегазовой отрасли, при строительстве жилых, коммерческих и инфраструктурных объектов. IEK выпускает металлические лотки с 2009 года. В 2023 году компания произвела около 11 млн погонных метров металлических лотков и более 3 млн аксессуаров к ним. Ввод нового комплекса позволит увеличить объем данного вида продукции на 70% уже к 2027 году.

Ежегодно на российских производственных площадках IEK GROUP выпускается свыше 350 млн изделий, ассортимент продукции — более 33 тыс. наименований. В прошлом году был запущен завод по выпуску LAN-кабеля. Главной сделкой 2023 года стало приобретение компанией российских активов французской Legrand Group, в том числе завода «Контактор». Выручка IEK GROUP превысила 46 млрд рублей. Комплекс в Калужской области стал одиннадцатой производственной площадкой компании.

SHUTTERSTOCK/ФОТОКОМ



Алексей ЩЕГЛОВ

На днях в Орле состоялось заседание Комитета по ЖКХ региональной Торгово-промышленной палаты (ТПП). Темой его стало определение оптимальных критериев для оценки деятельности управляющих компаний (УК) и стандартов управления многоквартирными домами (МКД). В мероприятии приняли участие представители региональных ТПП и ассоциаций, Тульского социологического центра, представители жилищных организаций.

Как отметила модератор мероприятия, председатель комитета ТПП Орловской области по ЖКХ Елена Орлова, в настоящее время актуальной является выработка оптимальных критериев оценки деятельности УК. При этом не только на Орловщине, но и в других регионах накоплен интересный опыт в дан-

ной сфере, применяются свои методы контроля за деятельностью управляющих организаций.

«Необходимо сформировать единые подходы к оценке эффективности управления жилищным фондом. Обмен мнениями способствует повышению качества предоставляемых населению услуг и созданию прозрачной системы контроля за деятельностью управляющих компаний. Такой диалог помогает выявить эффективные пути взаимодействия власти, бизнеса и жителей региона», — сказала Елена Орлова.

Как отметил председатель комитета Тульской ТПП по предпринимательству в сфере ЖКХ Сергей Костюченко, в регионе давно использовался рейтинг оценки деятельности УК, но в силу ряда недочетов он зарекомендовал себя не с лучшей стороны. При этом несколько лет назад подобный рейтинг вне-

КАДРЫ



SHUTTERSTOCK / FOTODOM

Подъем на верхний уровень

Ведущий строительный вуз поможет усилить кадровый потенциал отечественной лифтовой отрасли

Алексей ЩЕГЛОВ

Как заявил генеральный директор ассоциации «Российское лифтовое объединение» Пётр Харламов, объем работ по замене лифтов, эксплуатация которых закончится к 2030 году, составит 436 млрд рублей. Но эта цифра приблизительна и отражает только примерный порядок предстоящих расходов: точно их установить сложно в связи с непредсказуемостью изменения цен на готовую продукцию, комплектующие и другие стоимостные составляющие. К тому же нельзя точно определить количество подлежащих замене лифтов: данные ведомств и профильных организаций на этот счет разнятся.

Как отметил Пётр Харламов, ситуация осложняется отсутствием единого реестра, вследствие чего неизвестно точное количество лифтов, подлежащих замене уже в ближайшее время. «В этой связи необходима цифровизация отрасли: создание паспортов лифтов, единого реестра оборудования, контроль технического обслуживания и сертификации, а также усиление законодательных требований к сервисным компаниям», — считает лифтовик.

Потенциально российские заводы могли бы с лихвой покрыть потребности отечественного рынка в новых подъемных устройствах, но в настоящее время загрузка их производственных мощностей не превышает 60-65%. Причины такого положения дел в первую очередь объясняются банальной нехваткой средств у большинства покупателей. Свою лепту вносят и такие факторы, как влияние санкций и зависимость от импортных комплектующих, кадровый голод в отрасли и сервисных компаниях, демпинг со стороны импортных производителей и т. д.

Для решения этих проблем требуются меры господдержки и консолидация усилий лифтового сообщества. Возможно, как раз сейчас и наступает момент, когда все ответственные стороны приходят к единодушию. Так, в середине сентября по итогам совместного совещания представителей Минстроя России, Минпромторга и Минэкономразвития было решено поддержать инициативу Евразийской лифтовой ассоциации (ЕЛА) о включении лифтостроения в перечень стратегических отраслей.

Не менее важное событие состоялось в стенах ведущего российского строительного

вуза: в Московском государственном строительном университете (НИУ МГСУ) была открыта новая научная лаборатория кафедры механизации, автоматизации и роботизации строительства, которая займется вопросами импортозамещения и подготовкой новых специалистов в интересах лифтостроительной отрасли России.

В рамках партнерства с университетом спроектировало и полностью оснастило лабораторию оборудованием одно из крупнейших лифтостроительных предприятий России АО «МЭЛ». Как отметил гендиректор этой компании Руслан Родинов, решение НИУ МГСУ по восстановлению профессионального образования и подготовке мастеров вертикального транспорта поможет закрыть дефицит квалифицированных кадров: инженеров, проектировщиков, монтажников лифтового оборудования, диагностов, механиков по сервисному обслуживанию техники.

Возможности новой лаборатории весьма высоки. По сути, она представляет собой целое образовательное пространство на базе НИУ МГСУ. По мнению присутствовавшего на церемонии ее открытия гендиректора АО METEOR Lift Игоря Майорова, обучение студентов в специализированной лаборатории, оснащенной необходимым оборудованием, позволит синхронизировать учебные программы с требованиями реальных производств: «Такой комплексный подход к воспитанию кадров окажет поддержку программам развития производства и обслуживания лифтов и поможет с уверенностью смотреть в будущее отрасли».

Сегодня в России 38 кафедр в 31 вузе готовят специалистов по программе «Наземные транспортно-технологические средства». Казалось бы, число таких заведений значительно, но в реальности их совокупный ежегодный выпуск не покрывает кадровые запросы ведущих отечественных лифтостроительных производств. Поэтому начало работы новой образовательной единицы в составе МГСУ имеет для отрасли большое значение.

По общему мнению представителей лифтостроительных заводов, подготовка специалистов в стенах лаборатории не только уси-



Павел АКИМОВ, ректор НИУ МГСУ:

Наше учебное заведение — крупнейший технический вуз страны, который готовит специалистов в том числе и для работы в лифтостроительной индустрии. Открытие лаборатории поможет нашим студентам отработать навыки работы с оборудованием, не дожидаясь начала практики

лит кадровый состав работников отрасли — не менее важен и ее научный потенциал. Исследования в лаборатории и вектор конструкторских усилий ее сотрудников будут направлены на создание инновационных продуктов, в которых нуждаются отечественные производители. Предполагается, что в лаборатории будут вестись работы по разработке компонентной базы для российских скоростных лифтов, развивающих скорость движения свыше 9 м/с, в том числе речь идет о микроэлектронике, безредукторных лебедках, частотных преобразователях, шкафах управления и т. д. По плану вуза, внедрение продуктов лаборатории снизит зависимость от импортного оборудования и смягчит воздействие внешних факторов, препятствующих развитию лифтовой отрасли.

МАТЕРИАЛЫ



НОСТРОЙ

Железобетонные аргументы

с.1 Доля ИЖС в 2024 году достигла 58%, а по итогам девяти месяцев 2025-го составила 68%. Происходит своего рода ИЖС-революция. Это обусловлено тем, что цены на жилье в МКД подталкивают граждан строить более выгодное индивидуальное жилье, что сказывается на объеме выпуска ЖБИ для строительства МКД.

Бытует ошибочное мнение, что стоимость стройматериалов разгоняет цены на первичном рынке жилья. В настоящее время действует несколько неблагоприятных факторов:

падение спроса на цемент и, как следствие, на готовые изделия, увеличение поставок цемента из-за рубежа, рост налогового нагузки и себестоимости производства, высокая ключевая ставка ЦБ, регуляторное давление, усложнение логистики.

Снижение спроса и падение объемов производства происходят по всем базовым стройматериалам, по отдельным позициям — до 30%. По товарному бетону снижение — более 5% в производстве, по сборным изделиям для зданий и сооружений из бетона — около 14%. Идет повышение цен на газ и электроэнергию — только за последнее полугодие на 8,65% и 17,26%. Повышение среднемесячной заработной платы — более 14%. Железнодорожные тарифы выросли на 14,29%.

А снижение ключевой ставки ЦБ на 0,5 п. п. для промышленности строительных материалов существенного значения не имеет: для возврата к инвестиционной строительной активности ставка должна быть максимум 10-12%. Пока же отрасль ждет низкий спрос на продукцию и отсутствие развития.

Что делать?

Президент АЖБ, директор входящего в НИЦ «Строительство» НИИЖБ имени А. А. Гвоздева Дмитрий Кузеванов отметил, что снижение объема выпуска сборного железобетона составляет порядка 10%. Не происходит падение объема выпуска инфраструктурного железобетона, предназначенного для обеспечения дорожного строительства.

АЖБ представляет собой площадку для координации усилий и выявления и обобщения возникающих проблем. «Мы собрались, чтобы поделиться своими данными по индустрии, подготовить коллегиальное решение по возникшим проблемам».

В рамках ассоциации проводится работа, сфокусированная на общих научных и технических вопросах по развитию тематики железобетона и выработке новых технологических решений. Во времена СССР существовал Всесоюзный координационный совет по железобетону при Госстрое СССР, формировавший всю научно-техническую политику в

области железобетона. К сожалению, данная общественная площадка прекратила существование, и АЖБ постаралась выступить некой объединяющей платформой для представителей научного и технического сообщества в отрасли. «В рамках ассоциации мы стараемся сформировать экспертное сообщество для учета международного опыта, инженерного нетворкинга, организовать и вовлекать в эту работу молодежь, привносить и обобщать новые знания», — заявил руководитель АЖБ.

Другая стратегическая задача ассоциации — объединение усилий в области стандартизации, поскольку работа с железобетоном «растеклась» по разным техническим комитетам, которые занимаются выпуском тех или иных стандартов, посвященных железобетону. Помимо ТК-465, который является основным органом при Минстрое РФ, отвечающим за политику стандартизации в этой области, сегодня есть «чужие» стандарты по сборному железобетону для авиации, по железнодорожному транспорту. Но у АЖБ есть понимание, что для обеспечения индустриального производства железобетона нужны единые правила.

Эксперты также пришли к выводу, что 2025-2030 годы — как раз тот период, когда должна быть осуществлена замена прежнего оборудования. Но закрытие границ повлияло на эти планы, и осуществить модернизацию имеющимися у производителей отечественного оборудования возможности не удастся. Поэтому АЖБ была разработана «Стратегия развития Ассоциации на предстоящую пятилетку». Основной задачей в документе определено обновление производственной базы предприятий для оптимизации производственных процессов и повышения эффективности труда.

В стратегических направлениях — исследование по индустрии, по рынку, чтобы получать актуальную обратную связь и определять количество предприятий в хорошем и плохом состоянии, оказать методическую поддержку этим предприятиям, увязав ее с мерами господдержки.

Была проведена большая работа совместно с Экспертным советом при правительстве РФ, результатами которой стали определение критических проблемных зон в законодательной части, меры поддержки в рамках стратегических инициатив, подготовка специального приказа Минпромторга РФ о том, что в перечень критической продукции, подлежащей государственной поддержке, должны быть включены машины и механизмы для индустрии железобетона и цементной отрасли. Сюда же вошли и решения по автоматизации производства, роботизации. После выхода приказа появилась возможность рассчитывать на

господдержку производителей оборудования для производства цемента и ЖБИ.

Опираясь на меры господдержки, на Владимирском заводе ЖБИ был запущен пилотный проект по доведению и рациональному использованию финансовых средств на модернизацию производства плит перекрытий с внедрением передовых промышленных технологий. Этот проект связан с возможностью префабрикации, изготовления ЖБИ повышенной заводской готовности и внедрения в плиты разводки для коммуникаций.

НОСТРОЙ поможет

Взглядам Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) на обозначенные проблемы поделился заместитель руководителя аппарата нацобъединения Павел Малахов. Он отметил, что сейчас большое число производителей стройматериалов уже включено в Национальный реестр добросовестных производителей и поставщиков стройматериалов (НРДП). Ведется работа по включению в него иностранных производителей: есть запрос от белорусских производителей, китайские производители железобетона и другой продукции также желают войти на российский рынок и проявляют интерес к вхождению в НРДП (сейчас в Китае переизбыток производственных мощностей и можно было бы экспортировать продукцию на Дальний Восток, в Сибирь, в Уральский федеральный округ, что было бы выгодно с точки зрения логистики).

По словам Павла Малахова, активно прорабатываются вопросы создания совместных с китайскими производителями предприятий с локализацией производства на территории России, однако при этом важно придерживаться строгих критериев отбора и проводить лабораторные испытания — для обеспечения подрядных компаний качественными стройматериалами.

«Мы прорабатываем вопрос позиционирования компаний, включенных в НРДП, не только через наш сервис и информацию для членов ассоциаций, но и через публичные мероприятия, — сообщил представитель нацобъединения. — Мы приступили к подготовке международной выставки производителей строительных материалов и поставщиков, которая состоится в 2026 году на ВДНХ».

По его словам, к сожалению, нет большого интереса быть включенными в НРДП со стороны отечественных производителей железобетона — возможно, из-за нежелания проходить лабораторные испытания или просто недостаточной информированности. «Я могу по пальцам одной руки посчитать производителей железобетона, которые решили войти в реестр и проявили информационную открытость для аудита и проведения лабораторных

испытаний, — отметил Павел Малахов. — Мы уверены, что качество продукции наших производителей ничуть не хуже, чем иностранных, поэтому эту работу нужно продолжать и привлекать в реестр новых участников». По его мнению, следует поддерживать производителей, ответственно подходящих к своей работе и готовых придерживаться объективного уровня цен при производстве продукции высокого качества.

В рамках системы саморегулирования выстраивается требование к входному контролю качества строительных материалов, включающих лабораторные испытания. Павел Малахов напомнил производителям ЖБИ, что включение в НРДП является бесплатным, а прохождение испытаний в сертифицированной лаборатории НОСТРОЙ означает, что подрядчику не потребуются привлекать сторонние лаборатории и собственные инженерные службы для проведения входного и строительного контроля.

В дополнение к сказанному

Начальник отдела стандартизации в секторах промышленности Росстандарта Вячеслав Тутаев рассказал о том, как создается нормативно-правовая база в области бетона и изделий из него и как она сопрягается с системой межгосударственных стандартов, принимаемых в ЕАЭС.

Директор по развитию — руководитель проектного офиса НОСТРОЙ Елена Парикова в своем выступлении коснулась дефицита кадров в отрасли. Сейчас активно действует отраслевой Консорциум среднего профессионального образования в сфере строительства (Консорциум СПО), созданный два года назад на базе НОСТРОЙ при участии НОПРИЗ, ФАУ «РосКапСтрой» и других организаций.

25 июня представители Консорциума СПО приняли участие во Всероссийской конференции «От импорта технологий к технологическому суверенитету», на которой производителями железобетона также поднимался вопрос острого кадрового дефицита. Была подготовлена справка о кадровой ситуации в разрезе специальностей и профессий железобетона и выделено три соответствующих федеральных государственных образовательных стандарта (ФГОС) в этом направлении.

«Мы отметили острый дисбаланс по профессиям, когда по ФГОС строительства, эксплуатации зданий и сооружений в год готовится 79 тысяч специалистов и старших техников, — отметила Елена Парикова, — будущих технологов и прорабов». По рабочим же специальностям — бетонщиков, арматурщиков, монтажников — всего готовят 15 326 специалистов. Таким образом, среди выпускников специалистов среднего звена — 83%, а представителей рабочих профессий — 17%.

На прошлой неделе эта проблема также поднималась на мероприятии по национальной оценке квалификаций выпускников СПО в Санкт-Петербурге. В целом в СПО данный дисбаланс составляет 73% к 27% — не в пользу рабочих профессий. «Получается, что мы готовим управленцев и не готовим бетонщиков, арматурщиков, монтажников бетонных и металлических конструкций», — подчеркнула Елена Парикова.

Для координации усилий по исправлению ситуации было определено 206 образовательных организаций по всей России, которые готовят специалистов по специальности «Железобетон», подготовлен план взаимодействия с АЖБ, идет опрос коллегий о направлениях совершенствования образовательного процесса по данным профессиям, в ближайшее время будет проведен соответствующий вебинар.

Елена Парикова пригласила участников заседания присоединиться к работе Консорциума СПО, отметив, что сейчас идет активная работа со многими отраслевыми предприятиями и объединениями — Ассоциацией развития стального строительства, Ассоциацией деревянного домостроения и другими. Только вместе, объединив все усилия, возможно будет исправить ситуацию с кадровым дисбалансом, заявила она.



МУЗ



МУЗ

Оксана САМБОРСКАЯ

В Государственном музее архитектуры имени А. В. Щусева открылся масштабный выставочный проект «Архитекторы братья Веснины. Начало», реализованный при поддержке Министерства культуры Российской Федерации и приуроченный к 800-летию города Юрьевца Ивановской области, малой родины знаменитых зодчих — Леонида, Виктора и Александра Весниных. Кураторы сознательно сместили фокус с их общепризнанных достижений эпохи конструктивизма на истоки творчества, позволившие сформироваться этому уникальному творческому союзу.

«Мы часто сосредоточиваемся на пиковых достижениях, но чтобы понять природу творческого прорыва, важно осмыслить начало пути», — отметила на открытии директор Музея архитектуры Наталья Шашкова.

Леонид, Виктор и Александр Веснины работали как солино, так и совместно, проектируя частные особняки, крупные общественные здания, храмы, мемориальные сооружения, промышленные предприятия и поселки при них. Их профессиональное становление началось в конце 1900-х годов, когда студентами они начали работать помощниками у известных архитекторов.

Не только конструктивизм

Неизвестные архивы братьев Весниных раскрывают тайны их творческого пути

В последующие годы творческие пути братьев на некоторое время разошлись. Леонид был призван в армию, Виктор сосредоточился на проектировании заводов, Александр занимался художественным оформлением для театра и полиграфии. В начале 1920-х годов, соединив свои навыки и опыт, они стали основоположниками нового направления советской архитектуры, которое сегодня ассоциируется с понятием «конструктивизм». Это во многом и определило их статус лидеров советской архитектуры на несколько десятилетий.

«Как правило, в исследованиях советского периода мастера архитектуры рисуются как гиганты мысли, творцы, создающие безусловно прекрасное и великое. За этими образами часто теряются те ищущие, думающие, сомневающиеся и ошибающиеся люди, которыми на самом деле были все выдающиеся архитекторы. И братья Веснины в этом ряду не исключение», — отметила куратор выставки, ученый секретарь музея Юлия Старостенко.

Экспозиция, построенная по хронологическому принципу и разделенная на семь тематических блоков, включает более 200 предметов. В их числе — уникальная архитектурная графика, исторические и семейные фотографии, документы, личные и деловые письма из собраний Музея архитектуры, Музея города Юрьевца и других. Центральное место заняли материалы личного архива братьев, переданные в музей их сестрой Лидией. Эти реликвии, многие из которых демонстрируются впервые, позволяют увидеть не хрестоматийных «титанов авангарда», а молодых людей, находившихся в поиске своего пути.

Посетители выставки могут проследить, как формировался творческий почерк будущих мастеров. Первые три раздела посвящены Юрьевцу, семье Весниных и их учебе в столичных институтах — Академии художеств и Институте гражданских инженеров в Петербурге. Здесь представлены обмерные чертежи старейшей Благовещенской церкви Юрьевца, выполненные Леонидом в студен-

ческие годы, самодельные открытки и трогательные письма домой.

Ключевой раздел выставки освещает профессиональное становление братьев: участие в первых архитектурных конкурсах, выполнение частных заказов. Отдельное внимание уделено сложному периоду Первой мировой войны и революции. Проекты химических заводов Виктора, вариант плана ГОЭЛРО — Шатурской ГРЭС Леонида и театральные работы Александра демонстрируют, как они адаптировались к новым реалиям, продолжая творить.

Как подчеркнул куратор выставки Анатолий Оксенюк, «одним из ключевых смыслов этого проекта является показ непрерывности развития отечественной архитектуры. Творческий путь Весниных подчеркивает: и авангардные эксперименты, и величественная архитектура сталинского времени основывались на той образовательной, технической и научной базе, которая была заложена еще в Российской империи».

Выставка «Архитекторы братья Веснины. Начало» не только восстанавливает историческую справедливость, возвращая из небытия важнейший пласт биографии великих зодчих, но и становится отправной точкой для нового этапа изучения их наследия. Проект будет открыт для посетителей до 1 февраля 2026 года.



Оксана САМБОРСКАЯ

В Москве состоялось значимое событие для всех, кто интересуется архитектурой и историей, — презентация документального фильма «История одного дома: мастерская времени», созданного при поддержке «ДОМ.РФ». Картина, рассказывающая об уникальном памятнике советского авангарда — Доме Мельникова, — снята в разгар масштабных реставрационных работ. Но еще до показа фильма развернулась экспертная дискуссия о подходах к сохранению наследия.

Масштаб проблемы

Проблема сохранения объектов культурного наследия (ОКН) в России стоит остро: из более чем 157 тыс. объектов 17% находится в неудовлетворительном состоянии. Для системной работы по их восстановлению «ДОМ.РФ» создал цифровую платформу наследие.дом.рф, где уже собраны данные о 1 400 объектах и представлен список проверенных подрядчиков. По данным «ДОМ.РФ», с 2018 по 2025 годы через торги инвесторам передано 138 объектов, 19 из них уже восстановлено, а на 91 работы продолжают. До конца 2026 года «ДОМ.РФ» предложит инвесторам еще 800 требующих реставрации ОКН.

Как отметила руководитель проектного отдела «ДОМ.РФ» Ксения Голубева, интерес к теме значительно вырос после поручения президента активно заниматься такими объектами, в том числе через механизмы привлечения частных инвестиций. Задача — доказать бизнесу, что исторические здания могут и должны рассматриваться как выгодные активы для инвестирования, современного использования и меценатства.

Реставрация как фундаментальное исследование

Масштабная реставрация Дома Мельникова с самого начала задумывалась не как косметический ремонт, а как глубокое научное исследование. Прежде чем приступить к практическим работам, специалисты провели скрупулезное изучение каждого сантиметра этого авангардного сооружения. Как пояснили участники проекта, реставрация здесь стала продолжением науки, а не просто техническим процессом.

Работа велась поэтапно: с 2018 по 2020 год проводилось комплексное междисциплинарное исследование с привлечением международных экспертов, а «в 2021 году мы приступили уже к натурному архитектурному исследованию, которое в то время не было сделано по причине того, что в доме еще шли экскурсии, еще не было такой задачи поставлено», — рассказала архитектор, реставратор, основатель архитектурного бюро «Рождественка» Наринэ Тютчева.

Особенностью подхода стало так называемое «проживание» в пространстве. Команда не ограничилась формальными замерами. «Только через вот такое проживание долгого времени в доме, с фиксацией его деталей, с наблюдением того, как ходит свет, как он меняется, взглядыванием в разные трещины и какие-то сюжеты, можно понять, что это за пространство и как с ним работать», — поделилась Наринэ Тютчева. Этот метод позволил прочувствовать саму суть замысла Константина Мельникова.

Ключевой научной задачей стала классификация всех дефектов. Их разделили на три категории, чтобы для каждой найти свое решение. Первая — «генетические» дефекты, связанные с экспериментальным характером здания. «Константин Степанович сам описывал многие проблемы дома... мы отнесли их к классу генетических дефектов, с которыми не стоит бороться сознательно — они все равно через какое-то время появятся, и это неотъемлемая часть этого дома», — объяснила Наринэ Тютчева.

Вторая категория — следы ремонтов 1990-х годов, когда не было ни нужных материалов, ни идеальных технологий. И наконец, третья — проблемы, вызванные эксплуатацией. Такой анализ позволил не подходить ко всем



ВАСИЛИЙ КУЗЬМИНОВ/АГН-МОСКВА



ВАСИЛИЙ КУЗЬМИНОВ/АГН-МОСКВА

От авангарда к инвестициям

Как спасают архитектурное наследие России на примере Дома Мельникова



ДОМ.РФ



ВАСИЛИЙ КУЗЬМИНОВ/АГН-МОСКВА



ВАСИЛИЙ КУЗЬМИНОВ/АГН-МОСКВА

повреждениям с общей меркой, а для каждого класса дефектов разработать свой инструментарий и построить точную, научно обоснованную гипотезу реставрации.

Открытие в стенах

Отдельным научным открытием в процессе исследования стала инженерная система дома. Как призналась Наринэ Тютчева, до начала работ существовало устойчивое мнение о неработоспособности уникальной системы воздушного отопления и вентиляции. «Мы много раз слышали до того, как начались масштабные исследования, что инженерная система, с одной стороны, уникальна, с другой стороны, не работает, ее надо заменять, там проблемы с отоплением», — поделилась она.

Однако тщательное изучение опровергло эти предположения. «Когда мы поняли, как вообще устроены дом и инженерные системы, мы поняли, что, конечно, это еще один невидимый, но абсолютно гениальный элемент этого сооружения», — отметила реставратор. Особенно впечатляющим это открытие стало в контексте профессионального бэкграунда архитектора: «Надо сказать, что Константин Степанович, в принципе, по основной своей профессии был теплотехником, и с тех пор, как ему запретили практику, он преподавал в МИСИ теплотехнику. И здесь мы видим, насколько тонко и интересно устроена вся эта система».

Состояние системы оказалось замечательным. «Надо сказать, что она сохранилась практически в идеальном состоянии, и мы с ней, за исключением ремонта и замены каких-то мелких элементов, почти ничего не делаем», — констатировала Наринэ Тютчева. Единственным усовершенствованием стала установка дополнительного регулирующего котла, чтобы можно было включать отопление в межсезонье и балансировать температурный режим.

Философия подлинности

Директор Государственного музея Константина и Виктора Мельниковых Анна Кистанова и правнучка архитектора Константин Мельникова, главный научный консультант музея Наталья Мельникова подчеркнули ключевой принцип реставрации — максимальное сохранение подлинности.

Этот подход распространяется на все: от оригинальных красочных слоев на стенах до исторических полов и уникальной открытой электропроводки. Все было зафиксировано, изучено и легло в основу точной 3D-модели всего дома, которая теперь служит основным рабочим инструментом.

По словам Анны Кистановой, после завершения основных работ музей планирует не только продолжить музейную и экскурсионную работу внутри здания, но и создать новую экспозицию в саду Дома Мельникова, посвященную истории здания и его создателя. Открытие запланировано на лето 2026 года.

Реставрация как акт доверия

Отдельного внимания заслуживает модель финансирования реставрации, которая сложилась вокруг Дома Мельникова. Это пример не только государственной поддержки, но и искренней благотворительности со стороны крупного бизнеса.

Как рассказала Анна Кистанова, компания «ЛСР» и лично председатель ее совета директоров Андрей Молчанов оказали проекту неосцимому поддержку: «Они просто из любви к искусству отдали нам 100 миллионов рублей и сказали: делайте».

Особенно показательным стало то, с каким доверием инвесторы отнеслись к процессу. «За все время, пока мы работали, представители компании приезжали только несколько раз», — отметила директор музея.

Подобный подход — финансовая поддержка без тотального контроля — создал уникальные условия для реставраторов. «Это максимально приятно, потому что за нами не идет тотал-контроль, на что мы тратим эти деньги. Это, конечно, уникальная история», — заключила Анна Кистанова.

Реставрация Дома Мельникова — это больше, чем спасение одного шедевра. Это свидетельство того, как любовь к наследию позволяет не просто «отремонтировать» здание, а вернуть его к активной жизни, сохранить для будущих поколений одно из немногих доступных для посещения произведений архитектурного авангарда.

27
ноября

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИНВЕСТИЦИОННО
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ФОРУМ

САФМАР
ГРАНДЬ
МОСКВА

г. Москва,
Тверская ул., 26/1

2025
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИНВЕСТИЦИОННО
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ФОРУМ

АНО
НАЦИОНАЛЬНОЕ
АГЕНТСТВО
РАЗВИТИЯ
ТЕРРИТОРИЙ

сварог
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЕКА

ПРЕМИЯ
сварог
2025

ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ
28 НОЯБРЯ 2025 ГОДА

Подробнее на svarog.expert

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



SHUTTERSTOCK/ПОТОКОМ

Динамичный сегмент

Новый формат недвижимости завоевывает российский рынок

Оксана САМБОРСКАЯ

Всего за несколько лет формат light industrial (LI) превратился из узкоспециализированной ниши в один из самых динамичных сегментов коммерческой недвижимости. Сочетающий в себе функции современного производства, склада и офиса, он стал идеальным решением для тысяч малых и средних компаний, что спровоцировало настоящий бум LI-спроса. Рынок отреагировал стремительным ростом ставок, взлетом цен и рекордными темпами строительства.

Аналитический отчет Commonwealth Partnership (CMWP) #MARKETBEAT подтверждает: ажиотаж не падает. По итогам трех кварталов года новое строительство в сегменте LI в московском регионе составило 216 тыс. кв. м, на 18% превысив показатель прошлого года. Однако настоящим вызовом для рынка стал объем спроса, продемонстрировавший взрывной рост на 79% — до 92 тыс. кв. м — по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Популярность формата подчеркивается его значительной долей — 19% в общем объеме нового строительства коммерческой недвижимости столичного региона. Совокупное предложение площадей LI достигло 812 тыс. кв. м.

Основным драйвером этого бума стал производственный сектор, на который пришлось 52% от общего объема спроса (на 14 п. п. выше, чем годом ранее). «Доля свободных площадей в объектах light industrial по итогам III квартала снизилась на 3,1 п. п. — до 9,4%. Сегмент обладает меньшим масштабом рынка по сравнению с big box, что приводит к сильной волатильности вакансий и коммерческих условий», — комментирует старший директор, руководитель департамента исследований и аналитики CMWP Полина Афанасьева.

Коммерческие условия сегмента действительно демонстрируют резкий рост: средневзвешенная базовая ставка аренды по итогам III квартала выросла на 3% в годовом исчислении, достигнув 15 100 руб./кв. м/год, цена продажи подскочила еще существеннее — на 28%, до 128 тыс. руб./кв. м без учета НДС.

Эксперты отмечают, что столь значительный ценовой скачок во многом связан с вводом в эксплуатацию крупного объекта Industrial City Колодино. Это наглядный пример растущей концентрации рынка. «Если говорить о конкуренции с big-box-складами, прямого соперничества между сегментами нет, влияние скорее косвенное. При этом потенциал роста у light industrial на порядок выше: в ближайшие годы объем таких площадей может увеличиться более чем в 10 раз, тогда как big-box-рынок развивается уже 20 лет и растет более сдержанно», — комментирует партнер, директор департамента складской и индустриальной недвижимости компании Invest7 Александр Перфильев. Таким образом, ввод подобных

объектов не только «подтягивает» среднерыночные показатели за счет высоких ставок, но и знаменует переход сегмента в новую фазу развития, где доминируют масштабные проекты.

Методология против географии

Картина рынка, однако, не столь однозначна. Данные разных консалтинговых компаний о ключевых показателях, в частности, о вакансиях, существенно разнятся. Так, по оценкам CMWP, доля свободных площадей снизилась до 9,4%, при этом аналитики IBC Real Estate фиксируют вакансию на уровне 17,8%. «Разница в оценках может быть связана с объектами, включенными в выборку, их классом и статусом строительства. В методологию CMWP для оценки доли свободных площадей LI в Московском регионе включены существующие объекты класса А», — уточняет Полина Афанасьева.

Географический фактор также вносит свой вклад в статистические расхождения. «Разница в оценках уровня вакансий во многом связана с географией проектов. Многие небольшие девелоперы возводят объекты в зонах без развитой инфраструктуры, транспортной доступности. При этом в комплексах, расположенных ближе к МКАД и крупным магистралям, вакансия минимальна, а то и вовсе близка к нулю», — отмечает руководитель департамента индустриальной и складской недвижимости NF GROUP Евгений Платонов. Структурные особенности молодого рынка предлагают учесть Александр Перфильев: «Расхождение в оценках уровня вакансий объясняется не методологией — у большинства консультантов подходы сопоставимы, — а разной базой объектов. Light-industrial — молодой и быстрорастущий рынок: 80-100% площадей в проектах крупных девелоперов продается еще на стадии строительства. Часть этих лотов затем выходит на вторичный рынок от инвесторов уже как аренда или перепродажа. Если статистика учитывает только данные от девелоперов, вакансия будет низкой. Если включать разрозненные предложения инвесторов и мелкие проекты, у которых темпы реализации ниже, показатель закономерно растет».

Наконец, на чувствительность показателя к единичным сделкам указывает руководителю департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate Евгений Бумагин: «При таких условиях любой крупный по площади вакантный блок в том или ином объекте значительно влияет на долю вакантных площадей — индикатор волатилен. По нашим данным, на начало ноября доля свободных площадей в готовых объектах LI класса А увеличилась с начала года на 2,9 п. п. Ключевым фактором роста индикатора стал ввод новых объектов — вакантные блоки в объектах, введенных за январь-ноябрь, составили 63% от всего вакантного предложения».

Дисбаланс спроса и предложения

Эксперты сходятся во мнении, что стремительный рост спроса, опережающий ввод новых площадей, создает напряженность на рынке. «Дефицит качественных площадей сохраняется, особенно на направлениях Ленинградского и Новорижского шоссе», — подтверждает Евгений Платонов. Этот дефицит и является фундаментом для роста ставок и цен. Однако вопрос в том, насколько устойчива эта модель.

«В условиях общей стабилизации спроса активность всех категорий арендаторов снижается после рекордных 2023-2024 годов. Но тренд на доминирование МСП в спросе на light industrial в Москве и МО устойчив в среднесрочной перспективе, так как они являются ключевыми пользователями площадей данного формата», — считает Евгений Бумагин. По его мнению, вместо резкого снижения спроса стоит ожидать его перестройки: он станет более взыскательным, рациональным и чувствительным к издержкам.

Производство как новая основа

Укрепление позиций производственного сектора как главного драйвера спроса на LI — один из ключевых трендов. Он связан с комплексом причин, среди которых и политика импортозамещения, и развитие высокотехнологичных производств, требующих современных гибких площадей. «Light industrial — это естественный этап эволюции рынка. Малые производственные и технологические компании ищут гибкие, современные пространства с инженерией уровня складов класса А, но в меньшем объеме. Этот формат становится мостом между крупной логистикой и реальным сектором экономики», — отмечает партнер NF GROUP Константин Фомиченко.

Тренд этот структурный, а не конъюнктурный. Формат LI идеально соответствует запросам малого и среднего бизнеса, ориентированного на локализацию и создание конечной продукции. Практическим подтверждением этому служит рост узкоспециализированных проектов. «Девелоперам необходимо не только более тщательно подходить к выбору локации, но и фокусироваться на изучении потребностей возможных конечных пользователей. Важным фактором также является проработка узкоспециализированных концепций, исходя из формирующихся потребностей. Так в условиях активно развивающегося в Москве и МО рынка e-grocery появляется потребность не только в дарксторах, но и в формате dark kitchen», — советует Евгений Бумагин. Подобная глубокая специализация гарантирует устойчивость спроса со стороны производственного сектора в среднесрочной перспективе.

Финансовая модель и инвестиционная привлекательность

Взрывной рост цен продажи на 28% при росте арендных ставок на 3% закономерно поднимает вопрос о возможном «перегреве» сег-

мента. Однако участники рынка оценивают ситуацию сдержанно.

«На начало октября объем инвестиций в складскую недвижимость составил 100 млрд рублей — практически на треть ниже уровня прошлого года. Снижение вложений связано с изменением рыночных условий и стратегий инвесторов», — констатирует Евгений Бумагин. Ранее инвесторы активно покупали объекты с низким арендным потоком, рассчитывая на последующую индексацию ставок, сейчас же рынок достиг стадии относительного равновесия, и такие возможности практически исчерпаны. «Ключевой риск для инвестора сейчас — неверный выбор объектов для покупки без предварительного детального анализа его эффективности. Для обеспечения доходности необходимо учитывать транспортную доступность, качество объекта и девелопера», — резюмирует эксперт.

Александр Перфильев указывает на другую причину вакансии: «Говорить о «пузыре» преждевременно. Доходность действительно будет снижаться, рынок не сможет расти по 30% ежегодно, но даже в будущем он обгонит стрит-ритейл и офисы и останется устойчивым в кризисы. Главная причина текущей вакансии — не избыток предложения, а незрелость рынка: отсутствие у собственников опыта работы с такими объектами. Среди брокеров и консультантов тоже крайне мало специалистов именно в light industrial».

При этом рентабельность качественных проектов все еще остается высокой. «Даже с учетом текущей ключевой ставки рентабельность в 40% вполне реальна, поскольку разница между себестоимостью строительства (включая участок и сети) и ценой продажи по-прежнему почти двукратная», — делится данными Евгений Платонов.

Москва как локомотив регионов

Динамика московского региона является авангардом общероссийского тренда, но не его полным отражением. «На данный момент формат light industrial наиболее развит именно в Москве и МО, в других регионах спрос на него находится на начальной стадии формирования», — подтверждает Евгений Бумагин.

Крупнейшие проекты за пределами столицы сосредоточены в Санкт-Петербурге и Ленобласти (76 тыс. кв. м), Самарской области (63 тыс.) и Краснодарском крае (36 тыс.). Активное строительство ведется в Санкт-Петербурге (126 тыс. кв. м), Краснодарском крае (48 тыс.), Нижегородской (46 тыс.) и Свердловской (45 тыс.) областях. Таким образом, формат LI постепенно распространяется на крупнейшие городские агломерации и промышленные кластеры страны, повторяя, хоть и с отставанием, логику развития столичного рынка.

Перспективы развития рынка light industrial в Московском регионе напрямую связаны с улучшением транспортной инфраструктуры, что создает задел для ввода еще 2-3 млн кв. м площадей в ближайшие 3-5 лет. Ключевыми точками роста при этом станут не случайные локации, а территории с уже подтвержденной логистической эффективностью. Наиболее перспективными направлениями, по словам Евгения Платонова, остаются города-спутники — Мытищи, Химки и другие точки вдоль ключевых магистралей, обеспечивающих быструю связь с Москвой и удобный доступ для персонала. Перспектива роста рынка, по мнению Александра Перфильева, держится именно на дальнейшем развитии инфраструктуры. «Что касается инфраструктурной готовности Подмосковья к росту рынка до 1 млн кв. м, регион уже активно усиливает транспортный каркас: строится ЮЛА (дублер МКАД) с интеграцией в хорды и федеральные магистрали, запущены М-12, Мытищинская хорда, Северный обход в Лобне. С этой точки зрения Подмосковье уже готово к запуску новых индустриальных резидентов в формате light industrial. Кроме того, резиденты таких парков создают меньшую нагрузку на дороги: здесь преобладают малый и средний коммерческий транспорт, а не фуры», — говорит эксперт.



Максим ЧЕРНЯДЬЕВ,
директор департамента
земельных проектов
NF GROUP

В 2025 году девелоперы окончательно перестали мыслить рамками «профильных» сегментов: компании, ранее специализировавшиеся исключительно на строительстве жилой недвижимости, расширяют профиль и все активнее выходят в офисные и индустриальные проекты, тогда как офисные застройщики осваивают рынок жилья. На первый план выходят гибкость, способность адаптироваться к экономическим и градостроительным условиям, а также умение выстраивать устойчивую бизнес-модель. Так называемый «непрофильный девелопмент» закрепляется как новая норма и заметно меняет архитектуру рынка.

Если еще несколько лет назад застройщики четко придерживались своей специализации, то сегодня границы между сегментами стремительно размываются. В 2025 году эта тенденция усилилась: девелоперы продолжают диверсифицировать портфели, пересопределяя ресурсы между направлениями, чтобы выровнять баланс рисков и повысить устойчивость бизнеса. Дополнительным стимулом стала возможность оптимизировать затраты при изменении вида разрешенного использования (ВРИ) земельных участков — за счет строительства объектов, создающих рабочие места и дающих право на льготу при оплате смены ВРИ.

Сегодня около 70% площадей на первичном рынке офисной недвижимости реализуется девелоперами, которые ранее были сфокусированы исключительно на жилищном строительстве. Если рассматривать рынок шире, то доля таких «новичков» в сегментах офисной и индустриальной недвижимости достигает 35-40%. При этом большинство из них пока реализовали лишь один-два пилотных проекта, однако именно эти компании формируют новую динамику рынка. В жилом сегменте, напротив, доля «непрофильных» игроков остается относительно небольшой: порядка 15-20% проектов возводятся застройщиками, пришедшими из коммерческой недвижимости, логистики или light industrial. Одно из объяснений такого дисбаланса — сложившаяся высокая конкуренция на жилом рынке и серьезный объем компетенций, необходимый для успешного дебюта на рынке строительства многоквартирного жилья.

Главным мотивом выхода «жилых» застройщиков в офисный сегмент стало получение льгот за смену ВРИ при создании мест приложения труда (МПТ): такой механизм позволяет оптимизировать затраты и повысить эффективность использования земельных участков. По сути, это инструмент государственной поддержки, делающий проекты экономически более устойчивыми и нивелирующий риски, особенно в условиях снижения спроса на жилье. В результате компании не просто ищут новые направления ради диверсификации, а выстраивают устойчивую модель развития, менее зависимую от колебаний в одном сегменте.

Второй драйвер развития коммерческого сегмента в строительстве — потребность в устойчивом развитии компании. Высокая ключевая ставка ЦБ существенно ограничила количество ипотечных сделок на рынке жилья — темпы продаж заметно снизились, что привело к удорожанию финансирования проектов строительства жилья. Компании, в портфеле которых были жилые, офисные и индустриальные проекты, оказались в более выгодном положении, чем те, кто был сфокусирован лишь на одном направлении.

Например, ГК «ПИК» одной из первых увидела потенциал сегмента light industrial и приняла решение развивать его как самостоятельное направление. Летом 2023 года девелопер создал бренд Ragametr — отдельное подразделение, ориентированное на проек-

Непрофильный, но перспективный

Девелоперы уверенно осваивают смежные ниши рынка



ты коммерческой и индустриальной недвижимости. В портфель нового бренда вошли индустриально-логистические объекты, которые компания начала реализовывать еще в 2021 году. Этот шаг стал логичным продолжением стратегии диверсификации и закрепил интерес крупного «жилого» застройщика к одному из наиболее динамично растущих направлений рынка.

Параллельно ГК «ПИК» развивала проекты в области коммерческой недвижимости при участии компании «Хорус» — в частности, ТЦ «Саларис», «Павелецкая Плаза» и «Кузьминки Молл». Стоит отметить, что открывшийся в 2023 году «Кузьминки Молл» стал первым проектом, реализованным группой по программе МПТ, и фактически обозначил начало новой волны непрофильного девелопмента.

В III квартале 2025 года ГК «ПИК» ввела в эксплуатацию ТЦ «Комета» площадью около 4 тыс. кв. м (GBA) и продолжает активно развивать направление коммерческой застройки, планируя до конца года завершить МФК Lakes площадью 24,1 тыс. кв. м (GLA) и ТЦ «ОМА» площадью 8,3 тыс. кв. м (GLA). Оба объекта реализуются без участия «Хоруса», что подтверждает переход компании к самостоятельной работе в сегменте коммерческой недвижимости.

В целом 2025 год также ознаменовался активным выходом «жилых» застройщиков в сегмент light industrial. На территории Москвы ряд девелоперов приступил к реализации масштабных индустриальных проектов. Среди них — AFI Development с проектом «AFI Пром Алтуфьево» площадью 134 тыс. кв. м, Sezar Group с проектом «Sezar Рябиновая» площадью 212 тыс. кв. м, Hutton с двумя проектами общей площадью 27 тыс. кв. м, а также ГК «Страна Девелопмент» с проектом в Молжанинове площадью 36 тыс. кв. м. В стадии проектирования находится крупный объект площадью порядка 180 тыс. кв. м от Level Group — «Level Свободы». Эти примеры подтверждают: интерес к индустриальной недвижимости со стороны «жилых» застройщиков становится системным, а сегмент light industrial превращается в самостоятельное направление развития.

К числу активных игроков в индустриальном сегменте присоединилась и Capital Group, реализующая технопарк «Алабушево» площадью 31,2 тыс. кв. м в Зеленограде — семизэтажный офисный комплекс и производственные корпуса. Свое присутствие в направлении усиливает и ГК «Самолет», которая строит Центр инноваций и импортозамещения (ЦИИ) в составе жилого комплекса «Остафьево», площадь объекта — 14,7 тыс. кв. м. Эти примеры подтверждают: интерес к индустриальной недвижимости становится системным, а сегмент light industrial постепенно превращается в самостоятельное направление развития.

Параллельно «жилые» застройщики осваивают и коммерческую недвижимость — торговые и офисные форматы. Во II квартале 2025 года ГК «Страна Девелопмент» реализовала свой первый торговый объект — ТЦ «Среда Царицыно» площадью около 5 тыс. кв. м (GLA). Проект также был выполнен в рамках программы МПТ.

Примером тренда стал проект БЦ «Ольховая SKY» от ГК «Гранель», вышедший в продажу в III квартале 2025 года. Это первый офисный объект компании, расположенный в Коммунарке, поселение Сосенское. При этом у застройщика уже заявлен ряд других офисных проектов в линейке MY Priority, которые могут выйти на рынок в ближайшее время. Таким образом, девелопер, прежде известный исключительно как «жилищный», укрепляет позиции на новом для себя рынке.

Что важно учитывать

при работе в новом сегменте

С точки зрения географии и форматов наиболее востребованными направлениями для непрофильных проектов сегодня остаются площадки под бизнес-центры за пределами Третьего транспортного кольца, технопарки в Новой Москве, а также участки под многоэтажную жилую застройку в пределах МКАД. Эти территории демонстрируют стабильный спрос как со стороны арендаторов, так и со стороны конечных покупателей, а потому становятся логичной точкой входа для девелоперов, решивших осваивать новые сегменты.

Однако освоение непрофильных направлений открывает перед девелоперами новые возможности, но требует повышенного внимания к качеству продукта. Главный риск — создание неовостребованного объекта, который не найдет своего потребителя. Подобные ошибки нередко связаны с неудачными планировочными решениями, несоответствующей высотой этажей или чрезмерной глубиной помещений. Чтобы избежать подобных просчетов, застройщикам важно не полагаться исключительно на опыт, накопленный в другом сегменте, а изучать лучшие рыночные практики и привлекать профильных консультантов уже на стадии концепции проекта. Такой подход позволяет адаптировать продукт под реальные потребности аудитории и минимизировать риски.

Прогноз: от офисов к инфраструктуре

Вероятно, в ближайшие годы тенденция непрофильного девелопмента сохранится. Пока действует механизм предоставления льгот за изменение ВРИ при создании рабочих мест, интерес застройщиков к офисным и индустриальным проектам останется высоким. Однако по мере насыщения этих сегментов фокус девелоперов может сместиться. Можно предположить, что следующими точками роста станут социальная инфраструктура и проекты благоустройства — направления, которые отвечают запросу города на развитие комфортной среды и при этом обеспечивают стабильную экономическую эффективность в долгосрочной перспективе.

Таким образом, непрофильный девелопмент перестает быть временным инструментом адаптации и превращается в стратегию устойчивого роста. На рынке формируется новая экосистема, где границы между жилыми, коммерческими и инфраструктурными проектами все чаще стираются. Девелопер уже не просто строит квадратные метры — он становится оператором комплексного развития городской среды, создающим пространство, в которых сбалансированы жилье, работа и качество жизни. Именно этот переход — от точечного строительства к системному формированию городской среды — определяет новое лицо российского девелопмента.

ТЕНДЕНЦИИ

ПРОИЗВОДСТВО



КМЗ (4)

Беседовал Алексей ЩЕГЛОВ

Более 75 лет Карачаровский механический завод является одним из лидеров отечественного лифтостроения. Продукция предприятия исправно служит в тысячах многоэтажек, в производственных и офисных зданиях. Сегодня при поддержке властей столицы КМЗ взял курс на коренную модернизацию производства, обновление модельного ряда и выпуск высокоскоростных интеллектуальных лифтов повышенной комфортности. О задачах по развитию КМЗ и перспективах отечественного лифтостроения «Стройгазете» рассказал гендиректор предприятия Дмитрий СИДЕЛЬКОВСКИЙ.

Дмитрий Александрович, деятельность КМЗ неразрывно связана с жизнью Москвы. Что изменилось с тех пор, как власти столицы выкупили завод?

Мы принадлежим правительству Москвы с мая прошлого года. К этому времени предприятие было банкротом и, соответственно, его имущественный комплекс и долги были выкуплены городом на аукционе. При этом правительство Москвы поставило себе целью не только восстановить Карачаровский механический завод — было решено и далее развивать его как ведущее предприятие по выпуску высокотехнологичной лифтовой продукции и компонентов для вертикального транспорта.

В данный момент мы являемся абсолютно здоровой экономической структурой и работаем с прибылью. Это позволяет повышать зарплаты производственному персоналу. В настоящее время наблюдается дефицит кадров, особенно производственных, поэтому вопрос сохранения работающих специалистов и привлечения новых работников нужно все время держать на контроле. Этим мы постоянно занимаемся, у нас конкурентные зарплаты: нижняя планка — на уровне 130 тысяч рублей в месяц, а например, работники, которые трудятся на станках с высокочастотным приводом, получают существенно больше. Мы платим производственным на рыночном уровне, и благодаря этому все основные кадровые позиции на заводе практически закрыты либо быстро закрываются. В целях привлечения талантливой молодежи мы также активно работаем с профильными институтами, включая МГТУ имени Н. Э. Баумана, НИУ МГСУ, МГИТ, и с колледжами.

Как предприятие справляется с текущими экономическими сложностями?

Не секрет, что сейчас непростые рыночные условия. Разумеется, есть потребность в лифтах в связи с новым строительством, но она снижается, так как финансирование коммерческих строительных проектов подорожало, а покупательная способность населения снизилась.

Мы видим, что эти проблемы пытаются решить на федеральном и муниципальном уровнях. Тем не менее, лифтовой рынок Рос-

Сделано на КМЗ

Что требуется для поддержания и развития лифтостроения в России



сии продолжает сжиматься: в прошлом году мы оценивали его потребности, включая замены, в 42 тысячи единиц, а в этом — примерно в 40 тысяч изделий, то есть произошло снижение на 5%.

Потенциал нашего рынка большой: в замене по всей России нуждаются примерно 125 тысяч лифтов. И с каждым годом эта цифра увеличивается, поскольку лифтовой парк устаревает быстрее, чем обновляется.

Мы, со своей стороны, стараемся решать эти проблемы и помогать рынку. В этих целях мы совместно с Щербинским лифтовым заводом реализуем большую программу по замене лифтов в Москве, а также работаем с региональными фондами капремонта.

Это в основном фонды регионов Центральной России?

Не только. Нами ведется сотрудничество с Республикой Саха (Якутией), с Челябинской

областью, с южными регионами. Мы поставляем оборудование в любую точку России. Подход различается лишь тем, что, например, в Москве мы все, включая монтаж лифтов, предпочитаем делать собственными силами, а в той же Якутии — нет. Если в отдельных регионах имеются квалифицированные монтажные организации, то мы их привлекаем к сотрудничеству. Но при этом мы все равно осуществляем контроль за монтажом своего оборудования в любом субъекте, даже там, где такие работы ведутся не нашими силами, а сторонними организациями по договорам сотрудничества с КМЗ.

Сложности связаны с тем, что рынок в стране по объему небольшой, а производственные возможности лифтостроителей весьма существенны. В России есть несколько крупных лифтовых заводов и некоторое количество небольших региональных производителей, которые по большей части осуществля-

ют сборочные операции, но не ведут такие глубокие работы, как мы. У нас ведь имеется очень большая мехобработка: мы практически все закапваем у металлургов в виде отливок и заготовок, а детали изготавливаем сами.

А металл вам поставляют высокого качества?

Приведу пример: у нас есть поставщик направляющих — единственный в России завод, выпускающий такую продукцию. Мы с ним сейчас ведем плотную работу и видим, что качество металла улучшается. Мы стараемся максимально придерживаться российских поставщиков, поэтому мы с этим заводом предпочитаем вести диалог и выстраивать обратную связь, чтобы происходило улучшение его продукции. Результат — наши изделия включены в реестр, который регулируется постановлением правительства РФ №719, как российская продукция. Мы этим гордимся и будем продолжать работать над тем, чтобы в наших лифтах содержалось максимальное количество компонентов и изделий российского происхождения и производства. Мы работаем как самостоятельно в этом направлении, так и в сотрудничестве с нашими поставщиками. Признаю, что в целом такой подход не снижает себестоимость лифтов, сегодня лидеры мирового лифтостроения идут в противоположную сторону и получают выгоды от глобализации. Но зато наш подход повышает суверенизацию отечественного лифтостроения и помогает ему быть более независимым от внешней среды.

Вы прогнозируете объем рынка в этом году в 40 тысяч единиц. Сколько из этого количества придется на долю КМЗ?

Мы планируем продать 5 тысяч лифтов. Но важно заметить, что при анализе результатов на рынке подсчет в штуках сегодня отходит на второй план. Города растут вверх, и 10 лифтов для девятиэтажного дома при оценке продаж не равны такому же количеству лифтов для 25-этажных домов, где требуется совершенно другой объем монтажных работ, а количество дверей и шахт больше в разы. Поэтому для нас производство одного и того же количества лифтов для домов разной этажности означает совершенно разную загрузку производства.

Так что планируемые в этом году к производству 5 тысяч лифтов — это усредненная цифра, своего рода микс из разных типов лифтов. И среди этого количества будет как относительно простое оборудование, которое используется в рамках замены подъемных устройств в девятиэтажках, так и более сложные скоростные высотные лифты, способные двигаться со скоростью 2,5-4 м/сек.

Хотя, конечно, лифты, которые нами поставляются на замену в многоквартирных домах в рамках реализации региональных программ капремонта, составляя значительную часть выпуска КМЗ. Известно, что фонды капремонта Москвы и других регионов в этом году намерены закупить не менее 15 тысяч лифтов — это 35-40% доли рынка. Пока трудно назвать точные цифры, но

ПРОИЗВОДСТВО

порядка 8-10 тысяч лифтов будет закуплено в дома со спецсчетами. Две трети всего рынка приходится на замены устаревшего лифтового оборудования в жилых домах, и этот сегмент очень важен для нас.

Текущий уровень продаж позволяет обеспечить достаточную загрузку мощностей завода?

Сейчас мы работаем в условные полторы смены и в таком режиме способны делать 450-500 лифтов в месяц. Если же мы на имеющихся мощностях перейдем на трехсменный график, то будем способны производить 10 тысяч лифтов в год. Наше оборудование позволяет выпускать такой объем продукции, и это еще не предел.

Но, повторюсь, суммарные мощности российских и белорусских производителей вдвое превышают имеющийся на сегодня объем рынка. И это без учета импорта. Один лишь Могилевский завод способен произвести 14-16 тысяч единиц. А если все наши заводы постараются, то смогут выпустить 80 тысяч лифтов.

Однако если отечественный рынок останется в нынешнем состоянии, то с учетом высокой конкуренции давление на производителей продолжится и работать в таких условиях КМЗ и другим заводам будет сложно.

Закончилась ли интеграция КМЗ в особую экономическую зону?

Да, территория КМЗ уже включена в территорию ОЭЗ «Технополис Москва». Более того, взаимодействие у нас налажено с другими резидентами ОЭЗ, у которых мы закапваем оборудование и компоненты. Уже имеет место синергия КМЗ с другими московскими предприятиями в сфере закупок продукции. Так, наше сервисное подразделение оснащено автомобилями «Москвич 3», а при закупке станков мы в приоритетном порядке рассматриваем либо компанию — резидента ОЭЗ, либо московскую компанию: это мы делаем в целях взаимной поддержки.

Как идут технологическое развитие КМЗ и внедрение отечественных лифтовых компонентов и систем взамен импортных изделий?

В целом наше предприятие нацелено на то, чтобы самостоятельно или в содружестве с партнерами инвестировать в углубленную локализацию компонентов и их поставщиков. Нами заключен десятилетний офсетный контракт с Москвой, который на этот период обеспечивает нас заказами на поставку лифтового оборудования. А в рамках него у нас как раз имеется обязательство в течение этих лет инвестировать средства в разработку и производство ряда компонентов, которые ранее поставлялись из-за рубежа. Так, мы сделали собственную безредукторную лебедку, которая работает со скоростью 1,6 м/сек. Сейчас произведено 300 штук, а в IV квартале запустим ее в серийное производство. По планам, в 2026 году выпустим более 2,5 тысячи лебедок — они будут установлены примерно на половине наших лифтов. Кроме того, к середине следующего года мы собираемся выпустить собственный опытный образец безредукторной лебедки, рассчитанной на скорость 2 м/сек.

Мы сами частично собираем шкафы управления, а часть этих изделий на основе нашей технической документации собирают подрядчики КМЗ. Но вскоре мы полностью перейдем на самостоятельную сборку шкафов управления.

Мы делаем сами такие лифтовые компоненты, как приводы дверей. Их никто никогда не делал в России. Конечно, в советские времена предшественники современных приводов изготавливались, но тогда они были нерегулируемыми. А сейчас требования потребителей выросли, все спешат и хотят, чтобы двери сначала закрывались быстро, а потом медленно. И такой стандарт работы дверей может быть реализован только когда они оснащены приводом с переменной скоростью, и при этом были выдержаны требования по усилиям открытия.

Плюс мы планируем сами делать большие 80-дюймовые информационные табло с жидкокристаллическим экраном. К ним мы намерены закупать со стороны только матрицы.

Наконец, планируем в кооперации с российской группой компаний производить частотные преобразователи и платы для шкафов управления. Отмечу, что в наших офсетных договорах прописано условие о том, чтобы использовать в приоритетном порядке при производстве лифтов доступную российскую компонентную базу, но с этим имеются вполне понятные сложности. Так, в частотные преобразователи устанавливаются платы с чипами. Однако чипы сегодня не производятся в России в тех промышленных масштабах, которые нам нужны. Так что на текущий момент закупка чипов для плат частотного

подключенного объекта, накопления и анализа данных для осуществления предиктивной аналитики о состоянии оборудования и возможности по повышению уровня превентивного и оперативного реагирования на поломки. Мы видим, что есть несколько потенциальных пользователей этого инструмента, которые получат от него эффект. Во-первых, производители оборудования, которым сразу будет доступна информация о сроках службы своих компонентов, смогут вносить улучшения и конструктивно работать с поставщиками. Во-вторых, сервисные организации, которые получают более точную информацию о состоянии лифта, что даст возможность сократить количество выездов механиков либо заранее взять с собой именно те компоненты, которые требуются на замену. Кстати, в Европе выезд механика

такой башни позволит закрыть вопрос с испытанием практически всех типов лифтового оборудования, которое используется в нашей стране.

Вы сможете помочь с испытанием оборудования другим заводам?

Конечно, мы создаем кластер лифтостроения и вертикального транспорта, и в этом качестве приглашаем стать членами кластера и другие компании из сфер, связанных с лифтостроением. Они, зайдя на территорию кластера, смогут производить компоненты не только для КМЗ, но и для всего рынка. Все испытательные мощности и сертификационные возможности, которые создаются на территории кластера, безусловно, будут доступны всем лифтостроителям России.



преобразователя будет осуществляться в дружественных странах. Важно отметить: вся архитектура плат и программное обеспечение, необходимое для их изготовления, все-таки разработаны в России, их сборка и монтаж тоже будут идти в нашей стране. Мы намерены не только организовать сборку, но и локализовать производство компонентов. Предлагается, что массовый выпуск чипов для плат будет налажен в 2028 году. Когда это произойдет и отечественная электронная база для нас будет доступна, можно будет сказать, что глубина локализации производства частотного преобразователя достигла максимума.

Какие меры поддержки нужны лифтопроизводителям?

Безусловно, сегодня многие вопросы крутятся вокруг стоимости денег. Причем это актуально как для заводов-производителей, так и для стороны заказчиков. Поэтому главная поддержка — снижение стоимости денег, необходимых заводу для развития. Также было бы полезно увеличить финансирование программ капремонта в регионах, чтобы замены лифтов, исчерпавших гарантийный срок службы, осуществлялись более оперативно.

Как решить эти проблемы?

В первую очередь нужно, чтобы было видно, в каком состоянии оборудование, кто и как с ним работает. И это важное направление нашей деятельности. Наши планы предусматривают создание собственного ситуационного центра, который бы объединил в себе функции цифрового паспорта

в случае сбоя в работе лифта без застревания часто заменяют удаленной перезагрузкой, что у нас пока невозможно, так как это не отрегулировано нормативной базой. Третьи beneficiары такой системы — непосредственно владельцы лифтового оборудования, для которых важны качество и безопасность его использования. Они хотели бы планировать свои затраты на год вперед, а некоторые бюджетные организации предпочли бы это делать на 3-5 лет. И предиктивная аналитика, которой будет располагать ситуационный центр, предоставит им такую возможность. Например, если система оценивает вероятность замены каната как высокую, то бюджетное учреждение может заложить в затраты средства на его замену, а члены ТСЖ, располагая этими сведениями, могли бы заранее организовать собрание жильцов для одобрения предстоящих трат.

Как вы видите развитие КМЗ и отечественного лифтостроения в целом в пятилетней перспективе? В каком направлении следует двигаться отрасли?

Перспективы развития КМЗ уже очерчены. Мы планируем построить на территории завода дополнительный цех, где будет размещено производство ряда компонентов, ранее ввозившихся из-за рубежа. Также мы строим башню с испытательной шахтой 138 метров — она станет самой высокой из всех таких конструкций, имеющихся на отечественных заводах, и позволит испытывать лифты, развивающие скорость до 8 м/сек (это самый класс скоростей, с которыми сейчас двигаются лифты в России, например, в «Лахта Центре» и в небоскребах «Москвы-Сити»). Наличие

Считаю, что это даст сильный импульс развитию отрасли. Города стремятся вверх, все торопятся и скорости передвижения лифтов растут. При этом потребители справедливо ожидают, что лифты станут еще более комфортными, технологичными и «отзывчивыми» при общении с человеком. Мы стараемся соответствовать этим запросам и, например, поставляемые Фонду капитального ремонта лифты оснащаем интерактивными панелями, позволяющими транслировать голосовую информацию.

Возможности наших лифтов по интерактивному взаимодействию с пассажирами будут расширяться. Современный лифт — это уже не просто часть инфраструктуры здания, в целом развитие идет в сторону интеграции лифта в экосистему «умного» города. Это один из ведущих трендов, и мы сейчас активно работаем в этом направлении вместе в Яндексом, Сбербанком и другими высокотехнологичными компаниями. Например, на недавней международной выставке лифтового оборудования Russian Elevator Week мы показывали, как доставщик заказа безбарьерно может доехать до офиса или квартиры, взаимодействуя с системами лифта, продемонстрировали, что лифты КМЗ уже сегодня обладают многими возможностями.

Перспективы развития нашего завода и отрасли в целом заключаются в повышении скоростей и комфорта для пассажиров, а также в интеграции лифта в экосистему «умного» дома и города. Также необходимо продолжать локализацию в России технологий и комплектующих для повышения уровня суверенизации нашей отрасли и экономики России в целом.



Шанс и вызов

Внутренний туризм проходит путь от инфраструктурного дефицита к буму создания уникальных проектов

Антон МАСТРЕНКОВ

После введения санкций и частичного закрытия границ российский туризм пережил «тектонический» сдвиг: спрос, ранее устремленный за рубеж, обратился на внутренние курорты, что заставило отрасль быстро адаптироваться к новым условиям. Путешественники готовы «голосовать рублем» за доступность и безопасность, но требуют соответствия международным стандартам сервиса. Перспективы гостиничного бизнеса в стране, а также наиболее интересные форматы отпуска обсудили эксперты на международной выставке-форуме «Отдых».

Запросы россиян и ответ бизнеса

Сокращение массового выездного туризма перенаправило значительный платежеспособный спрос на внутренний и въездной туризм — россияне активно открывают для себя новые направления внутри страны. Туристы готовы ехать даже в отдаленные живописные места, но только при условии качественной транспортной доступности и высокого уровня инфраструктуры. Сменив Турцию и Италию на Кавказ и Карелию, россияне предъявляют теперь к внутреннему рынку стандарты, сформированные зарубежным опытом.

Но, как показывает практика, инфраструктура к такому экзамену оказалась не готова: во многих регионах России рынок гостиничных услуг остается крайне фрагментированным, наблюдается острый дефицит современных отелей, соответствующих международным стандартам качества, безопасности и комфорта. Как рассказал директор по развитию Агентства социальных исследований «Столица» Андрей Языкеев, основная волна критики со стороны туристов связана с разочарованием в качестве предлагаемого отдыха: «Наши исследования показывают, что, сравнивая отечественные и зарубежные курорты, наши соотечественники чаще всего жалуются на низкое качество сервиса на маршрутах внутреннего туризма».

Однако просто добротной и качественной гостиницы на просторах России сегодня уже недостаточно: туристы отправляются в путешествие за новыми впечатлениями, эмоциями и опытом, что формирует запрос на уникальность локаций, видов отдыха и вовлеченности в различные виды деятельности. Так, по мнению главы архитектурного бюро IQ Эрика Валеева, на первый план выходят проекты, где архитектурная идея не просто обслуживает функцию проживания, а задает особое переживание пространства, вызывает эмоциональный отклик. «Новые типологии сегодня включают не только гостиницы в привычном понимании, но и целые ком-

плексы отдыха. К примеру, банный комплекс с многоуровневыми террасами и бассейнами под открытым небом становится не просто дополнением к отелю, а отдельным сценарием досуга, который привлекает туристов даже за рамками курортного сезона. Такие проекты показывают, что гостиничная архитектура может выступать катализатором развития новой локации, задавая эмоциональный образ и атмосферу территории», — пояснил он.

Заметный дефицит качественных и интересных зон отдыха приводит к тому, что на этот рынок устремляются девелоперские компании. Падение продаж жилья и необходимость если не развиваться, то хотя бы сохранить деятельность, вынуждает застройщиков искать смежные ниши — например, гостиничный бизнес. По мнению управляющего партнера Prime Life Development Дениса Коноваленко, диверсификация в сторону коммерческой недвижимости становится ключевым трендом: «Строительство отелей, которое демонстрирует уникальную устойчивость и инвестиционный потенциал, — перспективное направление, на которое уже многие компании обратили внимание. Девелоперы с опытом создания уникальных жилых комплексов и условий проживания имеют все шансы на успех в гостиничном бизнесе».

Курорты шаговой доступности

Обитатели крупных городов, живущие постоянно в напряженном ритме, но не имеющие возможности уехать в длительный отпуск, все чаще ищут способы перезагрузки

в черте города. Ответом на этот запрос стал стремительно растущий формат «городских курортов» — гостиниц и комплексов непосредственно в городской черте. Перспективу такой концепции подтверждает Эрик Валеев: «Городской курорт становится для многих жителей мегаполисов одной из немногих возможностей хоть ненадолго вырваться из интенсивного марафона современной жизни. Гостиница, интегрирующая в себе оздоровительные практики, банные ритуалы, спортивную инфраструктуру и общественные пространства, превращается в точку отдыха не столько для туристов, сколько для жителей города».

Эксперты сходятся во мнении, что география такого формата будет только расширяться. «Думаю, данный продукт с каждым годом будет набирать популярность, причем не только в столице, но и в городах-миллионниках, региональных центрах», — прогнозирует глава архитектурного бюро HADAA Георгий Тюгаев. При этом очевидно, что потенциал есть и у больших городов, и у малых населенных пунктов или исторических поселений в радиусе 100-150 километров от мегаполисов. В данном случае решающим фактором становятся не только наличие красивой природы или исторических достопримечательностей, но и транспортная доступность.

Галопом по России

Не менее интересным и перспективным сегментом внутреннего туризма можно с уверенностью назвать автомобильные путешествия. Этому способствуют как богатый природно-исторический контекст страны, так и активное дорожное строительство, развернутое сегодня в России. Вице-премьер РФ Марат Хуснуллин рассказал о реализации нацпроекта «Инфраструктура для жизни»: «Развитие качественных дорог к местам туристического осмотра — не просто инфраструктурная задача. Каждый обновленный маршрут — это путь к увеличению турпотока, созданию новых рабочих мест, поддержке народных промыслов и экономическому развитию регионов. С начала года выполнили работы на 132 участках региональной и

местной дорожной сети, ведущих к местам туристического осмотра, их общая протяженность составила 611 километров».

Андрей Языкеев, однако, считает, что это направление сдерживает отсутствие инфраструктуры вдоль автомагистралей: «Важный вопрос — создание сети оборудованных и благоустроенных площадок для кемпинга, которых должны быть сотни, если не тысячи, учитывая масштабы нашей страны. Сейчас это большая редкость даже на федеральных трассах».

В то же время, из положительных тенденций можно отметить очень быстрое развитие глэмпингов, причем уже есть масса очень удачных проектов в регионах с комфортными условиями и неплохим сервисом. В контексте масштабного строительства федеральных трасс, со временем можно ожидать реализации проекта строительства придорожных мотелей, возможно, даже в рамках государственно-частного партнерства.

Отдых «под градусом»

Еще одним, новым для России, но, по мнению экспертов, перспективным, может стать винный туризм. Сегодня рынок размещения гостей и туристов при винодельнях только формируется — сейчас в стране гостиницами оборудованы лишь 24 винодельни (18% от общего числа), а их номерной фонд насчитывает скромные 373 номера. Однако, по прогнозам консалтинговой компании NF GROUP, анонсированные проекты говорят о скором «прорыве»: в перспективе 5-7 лет номерной фонд может вырасти до 1 200-1 300 номеров. При этом стоит отметить, что создание условий для туристов при винодельнях предусматривает не только строительство гостиниц, но и создание целой экосистемы для отдыха: так, подобная инфраструктура часто включает рестораны с локальной кухней, дегустационные залы, спа-комплексы, бассейны, прогулочные зоны.

Эксперты NF GROUP сходятся во мнении, что текущий дефицит качественной туристической инфраструктуры создает уникальное окно возможностей для девелоперов и инвесторов.

Беседовала Оксана САМБОРСКАЯ

Рост внутреннего турпотока — один из трендов последних лет. Власти намерены поддерживать его, делая ставку на масштабные проекты пространственного развития, которые должны стать драйвером для смежных отраслей, инструментом развития территорий вне мегаполисов. Яркий пример — турсхема «Большая Волга», охватывающая 13 регионов. Ее реализация должна создать тысячи новых рабочих мест и привлечь частные инвестиции в инфраструктуру, что делает проект интересным для делового сообщества далеко за пределами туриндустрии. Разработкой туристической схемы занималась проектная и аналитическая компания «Новая земля».



Чем медленнее туризм лучше быстрого, кому помогут маршруты «ромашки» и что общего у Твери с Астраханью, «Стройгазете» рассказал управляющий партнер «Новой земли» Григорий СОЛЮМИН.

Что такое проект «Большая Волга» и как он появился?

«Большая Волга» — это одна из 12 приоритетных туристических макротерриторий России, которая появилась в 2021 году, когда правительство утвердило госпрограмму по развитию туризма. Так 13 регионов, объединенных Волгой, стали единым туристическим пространством.

Изначально река была единственным связующим звеном для этой огромной территории. Чтобы облегчить работу, мы разделили ее на три части: Верхнюю, Среднюю и Нижнюю Волгу. К Верхней отнесли Ивановскую, Костромскую, Нижегородскую, Тверскую и Ярославскую области. К Средней — республику Марий Эл, Татарстан, Чувашию, Самарскую и Ульяновскую области. А к Нижней — Астраханскую, Волгоградскую и Саратовскую области.

Для нас этот проект стал самым масштабным за всю историю компании. Главным вызовом была необходимость идеологически объединить эти три крупных сегмента, сильно различающихся по своим смыслам, климату и туристическому предложению. Кроме того, было крайне важно выстроить диалог между самими регионами: ведь именно они будут реализовывать стратегию — и мы старались их слушать.

Над схемой работал консорциум — около 80 специалистов. Мы потратили 110 часов на экспертные интервью, посетили более 70 населенных пунктов, провели в регионах более 50 дней, подготовили 3 195 страниц отчетных материалов. Вся работа заняла чуть больше года.

Почему огромный потенциал Волжской макротерритории до сих пор не был реализован?

У приволжских территорий есть несколько системных проблем. Это очень интересная и богатая территория — в ее границах проживают более 20 миллионов человек, которые формируют 10,9% валового регионального продукта России. Волжские регионы отличаются разнообразием культур, ландшафтов, знаковых объектов и их близость для потенциальных туристов — каждый третий россиянин живет в зоне трехчасовой доступности от Волги, здесь сосредоточено более 22 тысяч точек притяжения и 19 тысяч объектов культурного наследия. Однако, несмотря на все свое невероятное богатство и многообразие, макротерритория до сих пор не отвечает запросам современных туристов.

Основная проблема в том, что регионы работают по отдельности, не учитывая межрегиональный контекст. Туристы не видят «картину» целиком и просто не догадываются, что можно путешествовать между регионами. Все маршруты проходят через перспективные столицы, а малые города остаются в стороне.

На Волгу — надолго

Как работает самая масштабная турсхема страны?



Транспорт — отдельный вызов. Фактически проехать всю Волгу насквозь можно только по воде, на круизном лайнере. Автомаршрутов в формате «поездки вдоль реки» просто нет. Но, пожалуй, главный тормоз — устоявшийся быстрый формат путешествий и избиточный туризм в самых популярных точках.

Чем опасен быстрый туризм для Волги и ее регионов?

Большая часть туристического потока приходится на крупные города и региональные столицы. Туристы предпочитают короткие путешествия выходного дня и организованные туры, которые охватывают максимальное количество достопримечательностей. В среднем остановка в таких турах занимает полдня, а сами туры длятся не более трех дней.

Это создает сильную перегрузку ключевых направлений, в то время как остальные территории остаются в стороне. Например, в Марий Эл все посещают только Йошкар-Олу, видят набережную — и «побежали дальше», почти не погружаясь в культуру. Это формирует неравномерное развитие: в центрах — инфраструктура перегружена, а на периферии — слабая. Наша миссия — замедлить туризм, сменив концепцию «успеть все сразу» на вдумчивое знакомство с местом. Лозунг проекта: «На Волгу — надолго».

Как «кластеризация» поможет сфокусировать развитие на 60 ключевых зонах?

Чтобы управлять развитием огромной территории с 22 тысячами точек притяжения, мы применили кластерный подход — нашу уникальную методику. Выделили 60 зон приоритетного развития, сознательно сужая и усложняя критерии отбора, чтобы сконцентрироваться именно на территориях за пределами столиц и больших городов. Ключевым принципом стала транспортная доступность: кластером мы признавали скопление интересных объектов, между которыми комфортно перемещаться — время в пути не превышает 45 минут на автомобиле. Это позволяет туристу исследовать их в рамках одной поездки.

В результате кропотливой работы нам удалось из первоначального огромного списка выделить топ-900 самых перспективных точек, которые сформировали 60 кластеров — зон приоритетного развития. Это и

есть те самые акценты, которые позволят реализовать нашу концепцию — сделать туризм более медленным, глубоким и устойчивым.

Как выглядит маршрутная сеть макротерритории «Большая Волга»?

Сейчас сеть состоит из коротких радиальных маршрутов, где туристы всегда возвращаются в точку старта — региональную столицу. Мы предлагаем сделать ее кольцевой и мультимодальной. Это значит, что можно будет комбинировать теплоход, автобус, велосипед, получая разный опыт и охватывая удаленные локации. Отдельный вид — маршруты «ромашки». Это еще один инструмент, чтобы замедлить туризм и увеличить продолжительность поездок. В итоге мы получим сеть протяженностью 13 500 км, которая свяжет 54 кластера и синхронизируется с другими проектами вроде «Государевой дороги».

Что такое маршруты «ромашки» и как они замедлят туризм?

Это наглядный способ построения маршрутов. Представьте цветок: его середина — это точка входа, условно — столица региона. А лепестки — это кольцевые маршруты вокруг нее. Такая схема позволяет составлять разные комбинации на три дня и больше, уводя туриста из перегруженных центров на периферию. Он начинает путешествовать вдумчивее, самостоятельно выбирая точки, не возвращаясь каждый вечер в один и тот же отель. Это и есть замедление.

Что станет основой развития туризма на Волге?

Основой развития туризма на Волге станут три «кита»: наследие, природа и вода. Это было самой амбициозной задачей — найти объединяющие сюжеты для такой огромной территории. Здесь сосредоточено 19% объектов культурного наследия России, 49 исторических поселений и пять объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. Но часто отсутствуют зоны охраны, нет комплексной работы со средой, а регламенты непонятны инвесторам. Для каждого исторического города мы разработали свой набор мер по упрощению работы с объектами.

Природа — второе ключевое направление. Здесь огромное разнообразие ландшафтов, но инфраструктура развита слабо. Некоторые локации, включая саму Волгу, требуют

внимания. Нужно регулировать антропогенную нагрузку: есть угроза утраты ценных объектов. Опыт Самарской области с нацпарком «Самарская Лука» нас очень вдохновил.

И наконец, вода — наш лейтмотив. Мы специально делаем акцент на развитии водных видов досуга и транспорта, чтобы уравновесить преобладание культурно-познавательного отдыха и использовать все возможности Волги.

Инвестиции — острая тема. Предусмотрено ли целевое финансирование?

Прямого целевого финансирования самой туристической схемы не предусмотрено. Но мы подготовили предложения так, чтобы регионы могли начать реализацию с использованием своих программ.

Основная ценность схемы в том, что мы определяем точки, где государственные инвестиции работают как катализатор. Сначала нужно привести территорию в порядок — это задача государства, чтобы потом бизнес пришел с частными инвестициями.

Яркий пример такого подхода — Городец в Нижегородской области. Это один из существующих приоритетных проектов, в котором уже ведутся работы по регенерации исторической среды, благоустройству улиц и развитию исторической территории.

Мы детально проработали этот инвестиционный лот для частного бизнеса и синхронизировали его с инвестициями государства. И сегодня этот проект реализуется за счет смешанного финансирования: федерального, частного, муниципального, с участием управляющей компании и локальных рестораторов. Это и есть модель будущего — синхронизация усилий.

Есть ли прогноз по росту туристического потока?

Если стратегия будет реализована, то к 2030 году поток на макротерритории вырастет на 51% — до почти 40 миллионов поездок в год. Но главное даже не цифры. Задача схемы — показать, как синхронизировать инвестиции, чтобы турист получал бесшовный опыт. Он не должен выходить из отличной гостиницы на разбитую улицу. Поэтому мы и говорим о синхронизации в определенных местах инвестиций из различных источников. В этом основная задача турсхем — показать пространство и туриста в нем.

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Александр РУСИНОВ

По данным Росстата, за январь-сентябрь 2025 года в России было введено в эксплуатацию 76,6 млн кв. м жилья, при этом 52,3 млн кв. м — доля индивидуального жилищного строительства. К сожалению, пока бурному росту рынка ИЖС не сопутствует его переход на цивилизованные рельсы — местами он оказывается диким и опасным для покупателей.

Строительство индивидуального жилья сегодня активно кредитруется, однако предоставление кредита вовсе не гарантирует покупателю своевременное получение объекта: эту гарантию может дать только отработанная на многоквартирном жилье схема хранения денег заказчиков на эскроу-счетах, раскрывающихся только когда объект полностью построен. При этом, как отметил недавно президент Национального объединения строителей Антон Глушков, пока доля использования эскроу-счетов в ИЖС не превышает 10%, поскольку механизм эскроу применяется лишь крупными игроками, а большинство работающих в ИЖС подрядчиков — субъекты малого бизнеса (и чисто экономически не могут вытянуть условия работы с эскроу-счетами).

Конечно, можно честно строить и без эскроу (и основная часть подрядчиков, осваивающая оставшиеся 90% денежных потоков в ИЖС, так и поступает), но есть и «уроды», бросающие тень на всю «семью», и их число, к сожалению, подрастает вслед за общим ростом ИЖС, умножая, в свою очередь, «новых обманутых дольщиков» — оставшихся без жилья покупателей индивидуальных домов.

Эта проблема легла в основу двух парламентских обращений, подготовленных заместителем председателя Комитета Госдумы по строительству и ЖКХ Александром Аксёненко в адрес министра строительства и ЖКХ РФ Ирека Файзуллина и председателя Счетной палаты (СП) РФ Бориса Ковальчука.

Только по официальным данным Минстроя России, число пострадавших от мошеннических действий в сфере ИЖС в стране приблизилось к 11 тысячам, а по неофициальным сведениям, которые тоже приводятся в обращениях, может достигать 20 тысяч. В 80% «проблемных» случаев для постройки индивидуальных домов гражданами привлекались деньги по льготным программам; использовались все виды ипотеки (семейная, ИТ, военная, арктическая и дальневосточная), материнский капитал.

Александр Аксёненко обращает внимание на тот факт, что если граждане пытались заключить подрядные договоры на строительство с компаниями, не аккредитованными банками, банки отказывали в предоставлении льготной ипотеки, предлагая взамен кредит под повышенный процент. Такое поужение заключать договоры именно с аккредитованными компаниями, на первый взгляд, обнадеживало, свидетельствуя о надежности этих фирм, но на практике некоторые аккредитованные подрядчики, получив от банка ипотечные деньги для возведения дома, «выводили эти средства в неизвестном направлении, а строительство замораживалось».

Без дома, зато с ипотекой

В ИЖС растёт число обманутых граждан



СНУТОВСКИЙ ФОТОКОМ

По информации Александра Аксёненко, на данный момент в разных городах России по делам обманутых заказчиков ИЖС открыто примерно 5 тыс. уголовных дел, но горькая ирония в том, что открытие дел и признание граждан пострадавшими никак не решают их главную проблему. Как отметил парламентарий, чтобы внести первоначальный платеж, около 20% заемщиков продавали единственное жилье, рассчитывая на скорое окончание стройки; более 50% заемщиков использовали в качестве первоначального взноса материнский капитал, а строительство велось на земле, выданной в качестве господдержки многодетным семьям, и она же передавалась в качестве залога в банк. «В случае банкротства или отказа от исполнения условий ипотечного договора (даже в случае признания заемщиков потерпевшими в мошеннической схеме и ареста/суда над преступником) земельные участки, первоначальный взнос и все уже внесенные платежи останутся у банка», — констатировал Александр Аксёненко. При этом обязанность вносить платежи по злуполучной ипотеке сохраняется!

Сегодня активистами формируются неофициальные реестры граждан, пострадавших от недобросовестных действий в сфере ИЖС, — такие «народные списки» появляются

в Республике Татарстан, Ленинградской, Московской областях. Калининградская, Новосибирская и Свердловская области пошли дальше: в этих регионах местными минстроями по своей инициативе изданы специальные приказы о создании и порядке ведения реестров заказчиков ИЖС, чьи права были нарушены. Но пока идет только накопление соответствующей информации о гражданах, земельных участках с недостроями и предпринимателях, нарушивших свои обязательства.

По оценке профильного комитета Госдумы, проблема сегодня усугубляется отсутствием полных, выверенных официальных данных об общем количестве пострадавших, объеме денежных средств, требующихся для помощи людям. Не хватает и аналитической информации, в том числе об общей эффективности использования финансирования из федерального бюджета, выделенного на поддержку ИЖС.

Александр Аксёненко в своих обращениях предлагает СП и Минстрою РФ подключить к решению нарастающей проблемы обманутых заказчиков ИЖС. Для начала было бы целесообразно собрать и систематизировать упомянутую аналитическую информацию в федеральном масштабе. «Все получаемые на сегодня данные не являются точными и исчерпывающими, поскольку обманутые гражд

да не находятся в разных статусах и не могут быть посчитаны по единому алгоритму», — поясняет зампред комитета Госдумы.

С его точки зрения, нужно подготовить приказ, который поручит всем региональным министерствам строительства издать свои распорядительные акты (приказы) о создании и ведении по единой форме реестров заключивших договоры о строительстве индивидуальных жилых домов граждан, перед которыми обязательства по строительству и передаче объекта ИЖС не выполнены. Важно будет включить в эти реестры не только пострадавших, которые взяли ипотеку на строительство, но и тех, кто использовал собственные деньги.

Кроме того, депутат предлагает для комплексного решения описанной проблемы организовать межведомственную рабочую группу при Минстрое России, включив в ее состав представителей Банка России, Генпрокуратуры, Роспотребнадзора, МВД, Минфина, Минсельхоза, Минтруда РФ, финансового института развития «ДОМ.РФ», профильных комитетов Госдумы РФ и инициативных групп пострадавших. Аналогичные структуры будет полезно создать и на уровне тех регионов, где зафиксированы (или будут фиксироваться) случаи мошенничества в сфере ИЖС.

Читайте в следующем номере «СГ»:

Международная выставка жилищно-коммунального хозяйства и строительного комплекса

РЕСТАВРАЦИЯ



АНДРЕЙ ГРИШИН

Вторая жизнь

шуховской башни

В Нижегородской области спасли инженерный шедевр, **разгадав его секрет**

Оксана САМБОРСКАЯ

В Выксе свершилось почти невозможное: спустя 20 лет раздумий и 7 лет кропотливой работы гиперболоидная башня Владимира Шухова — памятник федерального значения — обрела новое место. Это не обычный «переезд» на 100 метров, но первый в новейшей истории России прецедент, когда уникальную инженерную конструкцию не просто отреставрировали, а бережно разобрали, восстановили и собрали заново. И в этом процессе был разгадан главный секрет гения.

Инженерный вызов длиной в век

Башня в Выксе — ровесница индустриализации. Построенная в 1933-1934 годах по патенту самого Шухова, она долгие десятилетия исправно снабжала водой мареновские цеха, но к 1970-м ее производственная миссия завершилась, и она осталась на закрытой промышленной площадке, медленно ржавея. Спасти ее значило совершить инженерный подвиг.

Инициативу взяла на себя Объединенная металлургическая компания (ОМК) в лице ее генерального директора Анатолия Седых и председателя попечительского совета фонда «ОМК-Участие» Ирины Седых.

«Первая мысль о перемещении башни возникла 20 лет назад, и многие эксперты, хорошо знающие тему, не были уверены в успехе, — признается Анатолий Седых. — Тем не менее, мы взяли на себя ответственность».

Разгадка простого и сложного секрета
Подготовка к операции стартовала в 2018 году. Инженерам ОМК и ЦНИИПромзданий пришлось создавать технологию с нуля. Главной задачей было не просто перенести, а сохранить 95% оригинального металла и аутентичности конструкции.

Башню сканировали в 3D, создав ее цифровой двойник. Затем началась ювелирная работа — конструкцию высотой 38,8 м разобрали более чем на 500 элементов. Каждый из них был отреставрирован: утраченный металл наращивали лазерной напайкой, наносили антикор и краску. Важнейшим условием было не делать новых технических отверстий.

Именно в процессе разборки и был разгадан тот самый «простой, но в то же время очень сложный секрет сборки башни», о



ИРИНА СЕДЫХ

котором говорит Анатолий Седых. Гиперболоид Шухова, кажущийся ажурным и легким, — это идеально подогнанная система прямолнейных стержней. Точность их соединения, выверенная гением инженера столетие назад, и была ключом к успешной пересборке. Этот опыт бесценен.

Эффект домино для наследия страны

В середине октября башня торжественно открылась на территории нового индустриально-туристического центра «Шухов-парк». Теперь она не скрыта за заводскими заборами, а стала частью городского пространства, открытой для всех. Но значение этого проекта выходит далеко за пределы Выксы.

«Благодаря процессу перемещения и реставрации Шуховской башни, который осуществила ОМК, мы теперь понимаем, как работает этот тип конструкции Шухова на

практике, так как до этого мы понимали систему лишь в теории», — говорит Елизавета Лихачева, искусствовед, историк архитектуры и консультант проекта «Шухов-парк». По ее словам, теперь у Шуховской башни в Москве повысились шансы на выживание, как и у значительной части инженерного наследия, поскольку во время проекта была разработана методология, которая применима не только к башням Шухова, но и к другим инженерным объектам.

Опыт Выксы — не просто отчет об успешно завершенной реставрации. Это детально проработанная, апробированная и официально одобренная (с заключением Главгосэкспертизы и согласованием Минкультуры) методика для спасения всего инженерного наследия России, а также доказательство того, что даже самые хрупкие и сложные объекты можно сохранить, если подходить к делу с научной тщательностью и уважением.

И работа в Выксе на этом не останавливается. Следующие на очереди — единственные в мире сохранившиеся сетчатые перекрытия своды Шухова из листопрокатного цеха, которые также планируется переместить в «Шухов-парк». Спасение башни задавало высочайшую планку и открыло новую главу в отношении к индустриальным памятникам, доказав, что наследие — это не обуза, а уникальный ресурс, связывающий прошлое, настоящее и будущее. История сделала виток: сам Шухов в 1896 году перевез одну из своих башен с выставки в Нижнем Новгороде в имение Полибино в Липецкой области. Спустя 130 лет его последователи повторили такой же сложный путь, доказав, что наследие великого инженера не только можно, но и нужно сохранять для будущих поколений. Спасение башни в Выксе — это не про прошлое. Это про будущее, построенное на прочном фундаменте уважения к своей истории.



Подписку на электронную/печатную версию издания

**Строительная
Газета**

можно оформить на сайте www.stroygaz.ru в разделе «Подписка»,
по адресу электронной почты info@stroygaz.ru
или по телефону +7 (495) 987-31-49

С КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКОЙ

можно оформить через электронный подписной каталог
ООО «УП Урал-Пресс» на сайте www.ural-press.ru

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ
ПОЧТОВЫХ ОТДЕЛЕНИЯХ
РОССИИ

Подписные индексы

Официальный каталог
АО «Почта России»

Для индивидуальных
подписчиков:

■ П2012 – на полгода
■ П3475 – на год

Для предприятий
и организаций:

■ П2011 – на полгода
■ П3476 – на год

ПОДПИСКА —
ГАРАНТИЯ
ПОЛУЧЕНИЯ
ВСЕХ НОМЕРОВ
ГАЗЕТЫ

 **Avito Спецтехника**

Новая техника от проверенных дилеров



**Наличие
проверено**



**Узнайте
подробнее**

12+ Реклама. Рекламодатель: ООО "КЕХ еКоммерц", ИНН 7710668349. Подробнее о проверке дилеров на <https://support.avito.ru/sections/460?articleId=2025>. Подробнее об отметке «Наличие проверено» на <https://support.avito.ru/sections/466?articleId=3485>.

**Строительная
газета**

ISSN 0491-1660

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-76523
от 02.08.2019 выдано Роскомнадзором.
Цена свободная
52 000 экземпляров

Главный редактор
С.Л. Щавелев

Учредитель
Ассоциация «Национальное
объединение строителей»
Адрес: 129090, г. Москва,
пр-т Мира, д. 6

Редакция ООО «Новая Строительная газета»
Адрес: 129090, г. Москва, пр-т Мира, д. 6
Тел.: (495) 987-31-49
АО «Почта России»: П2012; П2011; П3475; П3476

Время подписания в печать:
по графику: 17.30 12.11.2025
фактическое: 17.30 12.11.2025

Отпечатано: ОАО «Московская газетная типография»
123995, Москва, ул.1905 года, д. 7, стр. 1
Тел.: (499) 269-53-54

Любая перепечатка без письменного согласия правообладателя запрещена. Иное использование статей возможно только со ссылкой на правообладателя. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Номер заказа:
2784