



Издаётся
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№9 (10882) 13 марта 2026

Философия счастья

Что общего между фермерскими рынками, «зеленой» ипотекой и баней в квартале

Оксана САМБОРСКАЯ

Вопрос «Как сделать города лучше?» из риторического превратился сегодня в практическую задачу, которую невозможно решить в одиночку — только в диалоге, особенно, когда разговор идет о комплексном развитии территорий (КРТ). На сессии «Как сделать города лучше. Открытый диалог: власть — бизнес», прошедшей в рамках форума «Строим будущее России вместе» на «Российской строительной неделе-2026», этот диалог состоялся и дал неожиданные результаты.

Эволюция ценностей застройщика

Открывая сессию, ее модератор директор Департамента комплексного развития территорий Минстроя России Мария Синичич обозначила рамки ответственности. Опираясь на поручение президента повысить качество городской среды на 30% к 2030 году, она предложила поговорить не о планах и отчетах, а о мотивации: что заставляет бизнес вкладываться в качество, где государство должно помочь, а где — просто мешать.

Масштабы впечатляют: в комплексном развитии территорий сегодня находится порядка 139 млн квадратных метров, площадь вовлеченных территорий — 42,6 тыс. гектаров. «То есть мы влияем на то, как будут выглядеть наши города в ближайшие двадцать лет», — напомнила Мария Синичич.

Механизм КРТ стал инструментом, который систематизирует отношения между властью и бизнесом, четко прописывая зоны ответственности. Социальная инфраструктура давно перестала быть обузой. «Сегодня для нас социальный объект — это такая же непосредственная часть работы, может быть, даже более важная, чем благоустройство или фасад», — констатировал генеральный директор ГК ФСК Дмитрий Трубников.

Однако он обозначил и проблему, вызывающую ожесточенные споры в профессиональном сообществе, — требования по парковкам. По его словам, сегодня это серьезное бремя, которое не решает реальных проблем: «Жители не хотят ими пользоваться, и, скажем честно, они не являются каким-то архитектурным изыском, который украшает наш микрорайон. Высвобождающиеся средства логично направить на создание рекреационных зон. Потребность в них выходит на первое место, формируя новый запрос от граждан».

с. 10 ➔



СЕРГЕЙ ЗЕЛЕНЦОВ

Оксана САМБОРСКАЯ

Строительная отрасль России входит в полосу, где прежние рецепты успеха перестают работать. Льготная ипотека, несколько лет служившая главным драйвером спроса, свернута; ключевая ставка остается на уровнях, делающих проектное финансирование дорогим удовольствием; покупатель из нетерпеливого инвестора, готового брать что угодно, лишь бы успеть, превратился в требовательного прагматика, который сравнивает, выбирает и торгуется. Из застройщиков выживут не те, кто умеет быстро строить, а те, кто умеет точно считать ресурсы, сроки, риски, а также выстраивать отношения с подрядчиками и находить неочевидные точки роста.

Как трансформируется рынок в новых реалиях, какие технологии станут спасательным кругом, почему даже промышленные здания теперь должны быть красивыми и зачем девелоперы начали «окружать любовью» подрядчиков — эти вопросы 5 марта в рамках «Российской строительной недели» эксперты обсуждали на панельной дискуссии, организованной «Строительной газетой».



Модератором выступил генеральный директор АНО «Национальное агентство развития территорий» Сергей Львов, который сразу обозначил, что встреча нужна не для протокола, а для живого обмена опытом между разными участниками цепочки — от производителей материалов до банков и девелоперов.

Не до жиру

Стройка переходит в режим жесткой эффективности

Рынок без допинга

Главный страх последних двух лет — что будет, когда выключат ипотечный станок, — уже давно перестал быть для застройщиков гипотетическим и обрел очертания. Цифры, которые обсудили участники дискуссии, оказались не такими страшными, как ожидалось.



Свою оценку ситуации, открывая дискуссию, озвучил директор подразделения «Региональный корпоративный бизнес» «Банка ДОМ.РФ» Алексей Ляшенко. «Если говорить в целом, то 2025 год строительная отрасль закончила лучше прогнозов. Несмотря на небольшие корректировки в объеме запусков, в целом отрасль развивалась сбалансированно и адаптировалась к новым условиям работы», — констатировал он. — Более того, сохраняются фундаментальные факторы поддержки спроса, которые будут стимулировать девелоперскую активность в долгосрочной перспективе. Значительная доля жилищного фонда морально устарела, сохраняется большой объем ветхого и аварийного жилья, также нормативы обеспеченности квадратными ме-

трами на человека пока не достигли целей национального проекта».

Однако за успокоительной макростатистикой скрывается фундаментальный сдвиг в механике развития. Рынок лишился гормонов роста в виде дешевых ипотечных кредитов, и теперь развитие обеспечивают институциональные механизмы. Главным из них, по данным банка, становится комплексное развитие территорий (КРТ). Исследование «Банка ДОМ.РФ» показало: две трети застройщиков уже считают эту механику стратегической и планируют использовать ее как основной инструмент запуска новых проектов в ближайшие три года.

При этом, по словам Алексея Ляшенко, сегодня покупатели становятся более требовательными в выборе жилья и девелоперам уже недостаточно просто выводить на рынок квадратные метры — важно создавать качественный продукт. «В условиях более избирательного спроса застройщикам важно не только строить жилье, но и формировать качественную среду: предлагать покупателям инфраструктуру и сервис. Поэтому сегодня особое значение приобретают проекты комплексного развития территорий», — пояснил он.

с. 8-9 ➔

НОВОСТИ

Оксана САМБОРСКАЯ

В конкурсе «Благоустрой!» приняли участие более 2 тыс. студентов из 74 регионов — вдвое больше, чем в прошлом сезоне. Будущие архитекторы разрабатывали проекты для 76 общественных пространств по всей стране — от набережных и парков до центральных площадей в опорных населенных пунктах. Отдельные номинации были представлены крупными партнерами — программой «Родные города», «Газпром нефтью», госкорпорацией «Росатом» и Минтранс России. Лучшие концепции теперь рекомендованы Минстроем России для вынесения на всероссийское голосование в 2026 году: если жители поддержат проекты, они будут реализованы по нацпроекту «Инфраструктура для жизни».

Главный приз — 1 млн рублей — завоевала команда «Переелет» из Южного федерального университета. Студентки Анастасия Брюшкова, Анастасия Ковалёва, Арина Марченко, Анастасия Матюха и Анастасия Сальная предложили концепцию «Аллювий» для парка в историческом центре Феодосии. «Нас привлекли нестандартные объекты на территории — церковь Дмитрия Солунского и Генуэзская крепость, которым сейчас не уделено должного внимания из-за неблагоприятности среды», — рассказала участница команды Анастасия Сальная. — Мы предложили концепцию многослойной площадки, отсюда и название «Аллювий» — каменные наложения, которые оставляет вода». Для девушек эта победа стала первой масштабной в карьере, и они надеются, что проект будет реализован.

Глава Минстроя России Ирек Файзуллин связал успех конкурса с масштабной работой по благоустройству, которая уже идет в регионах. Он напомнил, что благодаря федеральному проекту в стране появилось более 80 тыс. общественных пространств — парков, набережных, площадей. «Главный показатель нашей работы — это высокая оценка жителей. Механизм всероссийского голосования, в котором участвуют люди, доказал свою эффективность: за все годы в нем приняли участие 68 млн человек», — отметил министр. По его словам, участие студентов в конкурсе выходит за рамки учебной задачи: ребята вовлекаются в реальный процесс, и их идеи действительно могут быть воплощены в жизнь.

Замминистра строительства и ЖК РФ Алексей Ереско обратил внимание на каче-



Миллион для парка

Студенты из Ростова-на-Дону получили денежный приз от Минстроя

ственный рост проектов и интерес студентов к водным объектам. Особенно отрадно видеть фокус на благоустройстве набережных и речных зон — главных точек притяжения для горожан. В своих концепциях, по его словам, студенты учатся сочетать бережное отношение к идентичности территорий с созданием комфорта для разных категорий граждан. Замминистра считает, что новое поколение архитекторов успешно включается в обновление городов, предлагая нестандартные решения.

«Газпром нефть» второй год поддерживает конкурс в рамках программы социальных инвестиций «Родные города». В номинации компании «Городские общественные пространства» победила команда воронежского ВГТУ с проектом спортплощадки «Станция №198» в поселке Куть-Ях (ХМАО-Югра). Начальник отдела социальных программ «Газпром нефти» Никита Яровенко пояснил, что в номинацию попали пять объектов из Томской и Омской областей и Югры — их выбрали с учетом востребованности у жителей и властей. «Проект спортивной площадки выделился экономической обоснованностью и яркой локальной идентичностью. Мы

поможем воплотить в жизнь и другие концепции — еще на этапе разработки стараемся сделать их максимально полезными для регионов», — добавил он. Участие крупного бизнеса в конкурсе показывает растущий интерес компаний к развитию территорий своего присутствия.

Победителей определили также в номинациях для опорных населенных пунктов разного масштаба. Среди городов с населением до 50 тыс. человек лучшим признали проект «Берег 1895» команды «Тульская перспектива» (ТулГУ). В категории от 50 до 250 тыс. жителей победила команда «Среда» из Санкт-Петербургской художественно-промышленной академии с проектом набережной реки Тихвинки. Среди городов с населением от 250 до 500 тыс. жюри выбрало концепцию «Сталь-1000» для набережной реки Лугань от команды «ЛандГУЗстрой» (Государственный университет по землеустройству).

В специальных номинациях отметили проекты туристической инфраструктуры, жилых пространств и архитектурные макеты. Лучшим туристическим маршрутом стал лесопарк «Путь познания» в Сарове (команда

«Стрелка» ННГАСУ). В номинации от строительной компании DOGMA победил «Яблоневый сад» студентов МГТУ. Среди архитектурных макетов жюри выделило работу «Световая свобода» команды «Точка сборки» (МАРХИ). В номинации «Социально-образовательный объект в малом городе» от МГТУ-МАСИ победили сразу два проекта: «Посад» команды «МЕЖА» (СПбГАСУ) и «Форма Сакральности» команды net (МГТУ-МАСИ); их авторы получают гранты на обучение.

Все финалисты смогут пройти стажировку в ведущих архитектурных бюро через организацию «Городские реновации». Директор организации Олег Зоря отметил, что уровень работ второго сезона уже выходит за рамки студенческого — это профессиональные решения и зрелое понимание городской среды. «Переход от конкурсной идеи к практической реализации — самый сложный и самый ценный этап, и мы готовы сопровождать молодых специалистов на этом пути», — подчеркнул он. Успешный пример уже есть: проект победителей первого сезона из Донбасской национальной академии (набережная в Новоозовске) разработали с экспертами, подали на всероссийский конкурс и выиграли федеральный грант в 71,6 млн рублей. Строительство начнется в этом году.

Третий сезон конкурса «Благоустрой!» стартует в сентябре 2026 года. Следить за новостями можно на официальном сайте.

Светлана СМЕРНОВА

Город под ногами

В Петербурге создана карта освоения подземного пространства

В Петербурге ученые Всероссийского научно-исследовательского геологического института имени А. П. Карпинского (ВНИГИ) создали «Трехмерную модель геологического строения подземного пространства территории города». Таким образом Северная столица стала первым в России городом с цифровым подземным двойником. Предполагается, что проект позволит более точно оценивать геологические риски и планировать новое строительство. На создание модели было потрачено 35 млн рублей.

В Петербурге, который возведен на сложных болотистых грунтах, застройщики всегда хотели строить не только вверх, но и вглубь. Еще в 1970-е годы ленинградские специалисты создали проект освоения подземного пространства центра города. В нем была описана возможность строительства почти 100 домов с расчетами и чертежами. Был подготовлен и план возведения подземного дублера Невского проспекта, который начинался от Лиговского проспекта, проходил под Шпалерной улицей и уходил на Петерговскую сторону.

Самым известным коммерческим проектом подземного освоения Петербурга стал торговый комплекс под площадью Восстания. На этом месте планировались построить многочисленные магазины и систему подземных переходов. Но от предпроектных проработок до реального воплощения дело



не дошло, так как создание подземного комплекса под площадью Восстания было признано неактуальным. А вот работа над созданием подземной карты Петербурга началась. За работу взялись специалисты ВНИГИ. Они на протяжении пяти лет собирали и изучали большой объем данных. По словам первого заместителя гендиректора ВНИГИ Максима Ткаченко, к разработке трехмерной

модели привлекались сложнейшие математические аппараты, использовалось огромное количество цифр, формул, базирующихся на инженерно-геологических и гидрологических исследованиях. Также ученые поработали в архивах, где изучили данные о почти 10 тыс. скважин, которые с 1950-х бурили на территории города. Полученные сведения перекодировались и оцифровывались.

В качестве пилотного проекта геологи выполнили 3D-модель центральной части города — от Обводного канала до Большой Невы. Затем охватили работой южные его районы, после чего перешли к северной части Петербурга.

По мнению ученых ВНИГИ, созданная модель не только инструмент стратегического планирования, позволяющий на ранних стадиях оценивать геологические риски, инженерные ограничения и обосновывать параметры строительства объектов различной сложности — от метрополитена и тоннелей до систем водоснабжения. Она также может стать альтернативой проведению инженерных изысканий. А с учетом постоянного расширения границ города, реализации стратегически значимых проектов, строительство высокоскоростной магистрали между Москвой и Санкт-Петербургом, модель подземного пространства может быть весьма востребованной.

Председатель Комитета по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности города Кирилл Соловьевич отмечает, что Петербург стал первым в России населенным пунктом с цифровым подземным двойником. Разработанная модель может совмещаться с другими информационными системами для выполнения работ по гидрогеологическому, инженерно-геологическому районированию и проектированию подземного пространства города.

РЕГУЛИРОВАНИЕ



Антон МАСТРЕНКОВ

Стандарт, разработанный при участии Росстандарта и Минстроя России, призван поставить точку в многолетних спорах между дольщиками и застройщиками о качестве финишной отделки. Предполагается, что документ станет надежным щитом для застройщиков от так называемого «потребительского экстремизма» и гарантией выполнения взятых девелопером обязательств перед покупателем. Эксперты рынка недвижимости поделились со «Стройгазетой» своим мнением о новом ГОСТ.

О чем говорит стандарт?

Вступивший в силу 1 марта документ охватывает основные виды внутренних работ — штукатурные, облицовочные, малярные, обойные, а также устройство потолков и полов. Главной инновацией ГОСТ стала система из восьми классов отделки, что позволяет дифференцировать требования в зависимости от сегмента жилья — от массового до повышенного комфорта.

При этом стандарт детализрует методы контроля. Например, визуальный осмотр окрашенных поверхностей предлагается проводить с расстояния двух метров при определенном освещении, что приближает оценку к условиям реальной эксплуатации. Для каждого класса установлены предельные допустимые отклонения по плоскостности, вертикальности и горизонтальности.

Важно отметить, что принятый ГОСТ носит добровольный характер. Его требования становятся обязательными только в том случае, если на них есть прямая ссылка в договорной документации (ДДУ, проектная декларация, техническое задание). Кроме того, стандарт не имеет обратной силы: он не распространяется на объекты, строительство которых началось до 1 марта 2026 года.

По мнению руководителя Росстандарта Антона Шалаева, ключевой особенностью нового ГОСТ станет введение единых измеримых критериев оценки качества: «Утверждение этого стандарта является важным шагом к цивилизованным отношениям на рынке жилищного строительства. Четкие критерии в договоре и понятные методы проверки помогут минимизировать конфликты и сократить количество судебных разбирательств».

Важным последствием утверждения стандарта станет выравнивание качества услуг на рынке недвижимости. «ГОСТ создаст понятные правила для всех участников отрасли. Введение подобных стандартов подчре-

Что нам стоит дом отделать?

В России вступил в силу новый национальный стандарт по жилью

кивает системный характер работы власти по повышению качества жилья и созданию более комфортных условий жизни для граждан», — считает глава инвестиционно-промышленной группы «Стилобат» Лев Мазараки.

Несомненным плюсом ГОСТ, по мнению исполнительного директора Клуба инвесторов Москвы Владислава Преображенского, можно считать формирование единого отраслевого представления об отделке, ее критериях и качестве: «Речь идет о формализации подходов, определяющих отношения застройщика и потребителя недвижимости. Для каждого класса отделки установлены предельно допустимые отклонения по геометрическим параметрам объекта, а также критерии визуальной оценки».



Ирек ФАЙЗУЛЛИН, министр строительства и ЖК РФ:

«Новый стандарт становится практическим инструментом для рынка: он дает унифицированные измеряемые критерии и «общий язык» качества, которые можно напрямую включать в договоры, технические задания и процедуры приемки. Это усиливает защиту прав граждан за счет прозрачного определения требований к результатам работ и порядку их контроля»

Насильно мил не будешь?

Разработка нового стандарта вызвала закономерный вопрос: не приведет ли ГОСТ в перспективе к фактическому запрету продажи квартир без отделки. Однако эксперты высказались единодушно: рынок должен сохранять вариативность. «Отделка должна

оставаться на усмотрение покупателя. Кто-то выбирает готовое решение, кто-то — экономно и индивидуальный проект. Четкие требования создадут понятный и предсказуемый спрос в каждом из сегментов», — подчеркнул Лев Мазараки. Более того, жиль без отделки — один из форматов, который предпочитает значительная часть покупателей, ведь некоторым людям принципиально важно сделать индивидуальный ремонт, и это нормально. Поэтому рынок должен оставаться разнообразным.

Однако генеральный директор архитектурной студии ВОНАН studio Дарья Туркина предлагает более дифференцированный подход к нормированию. «Базовые требования к качеству отделки должны носить обязательный характер. Люди покупают жилье за большие деньги — зачастую в ипотеку на десятилетия — и имеют право понимать, что именно они получают», — подчеркнула она. Можно и нужно сохранять гибкость по классам отделки — чтобы рынок не был «загнан» в один стандарт, но базовая планка качества должна быть закреплена жестко: это вопрос как доверия к отрасли, так и безопасности, и прав покупателей квартир.

Цена отделки

При этом надо понимать, что внедрение новых правил неизбежно повлияет на экономику строительства. Большинство экспертов прогнозирует в связи с этим рост себестоимости, по крайней мере на начальном этапе. «Это увеличит себестоимость строительства поначалу, потому что изменятся процессы: процедура контроля, процессы внутри проектирования, придется что-то пробовать впервые — это все траты со стороны застройщика, опосредованные, но траты», — отметила главный архитектор архитектурного бюро CONTINUUM Олеся Могилевская.

В свою очередь, партнер архитектурного бюро Syntaxis Алексей Зародов уверен, что введение ГОСТ не повысит себестоимость отделки, так как существующие нормативы и так подразумевают высокое качество работ: этого требуют рынок, условия конкуренции и логика бизнес-процессов в современном девелопменте.

При этом Дарья Туркина прогнозирует не только появление дополнительных издержек, но и неизбежное увеличение сроков работ. «Но здесь важно понимать: это не просто удорожание, это инвестиция в качество. Меньше конфликтов — меньше судебных разбирательств — меньше переделок. В долгосрочной перспективе это выгоднее и для застройщиков, и для рынка в целом», — пояснила она.

В целом же эксперты призывают смотреть на ситуацию стратегически — за этими изменениями стоит фундаментальный сдвиг парадигмы: от «построить любой ценой» до «построить качественно и на десятилетия».

Взгляд в будущее

В этом контексте отмечается некоторое несомнение мнений экспертов о доминирующей роли технологий «умного» дома в новом ГОСТ. Первоочередная задача любого стандарта, по мнению экспертов, — обеспечение безопасности жильцов и качественная работа инженеров. «В первую очередь стандарт должен учитывать современные инженерные решения — корректный монтаж всех систем, требования к энергоэффективности, шумоизоляции, качеству скрытых работ», — подчеркнула Дарья Туркина.

Вместе с тем, по мнению Льва Мазараки, цифровизация строительной отрасли идет семимильными шагами, и речь здесь не столько об инновациях девелопмента, сколько о широком внедрении технологий «умного» дома. Стандарт, безусловно, должен учитывать современные технологические решения и соответствовать уровню цифровизации в строительстве и эксплуатации жилья. Возросшую роль сетей в жилых домах отметила также Олеся Могилевская: «Квартиры сильно электрифицировались: требуется множество розеток в комнате, а не по одной, как раньше. Появилась слаботочная инфраструктура: щиты, требования к интернет-проводке, монтажу новых маркировок кабелей. Все это можно и нужно обновлять и добавлять к новым реалиям».



Антон ГЛУШКОВ, президент Национального объединения строителей:

«Девелоперы охотно будут пользоваться этим документом, потому что помимо стандартов отделки там урегулированы вопросы устранения недостатков. То, что раньше было предметом судебных споров, теперь однозначно трактовано»

Если же говорить о технологиях «умного» дома, то Алексей Зародов предупреждает о рисках перегрузки документа и отмечает размытость самого этого понятия. «Такое требование выглядит избыточным в ГОСТ. Возможно, разумным было бы для начала определить четкую формулировку того, что такое «умный» дом сам по себе. Все это имеет очень опосредованное отношение к отделке и, возможно, не стоит перегружать данным контекстом документ».

В свою очередь, Владислав Преображенский акцентирует внимание на том, что ГОСТ задает минимальную планку качества и не ограничивает максимальную. «Важно, чтобы стандарт не ограничивал внедрение новых технологий и элементов «умного» дома. Условно говоря, ГОСТ определяет базовый характер отделки для того или иного уровня качества и сегмента, а все возможные дополнения и улучшения им не ограничены», — подчеркнул он.



«РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»

Алексей ТОРБА

На мероприятиях, состоявшихся в рамках деловой программы крупнейшей международной отраслевой выставки в России и странах Восточной Европы «Мир стекла», большое место заняло обсуждение качества герметиков для стеклопакетов. Эта тема обсуждалась как на панельной дискуссии «Качество, которое видно» 4 марта, так и на следующий день в ходе конференции «Время стекла и алюминия-2026».

Риск того не стоит

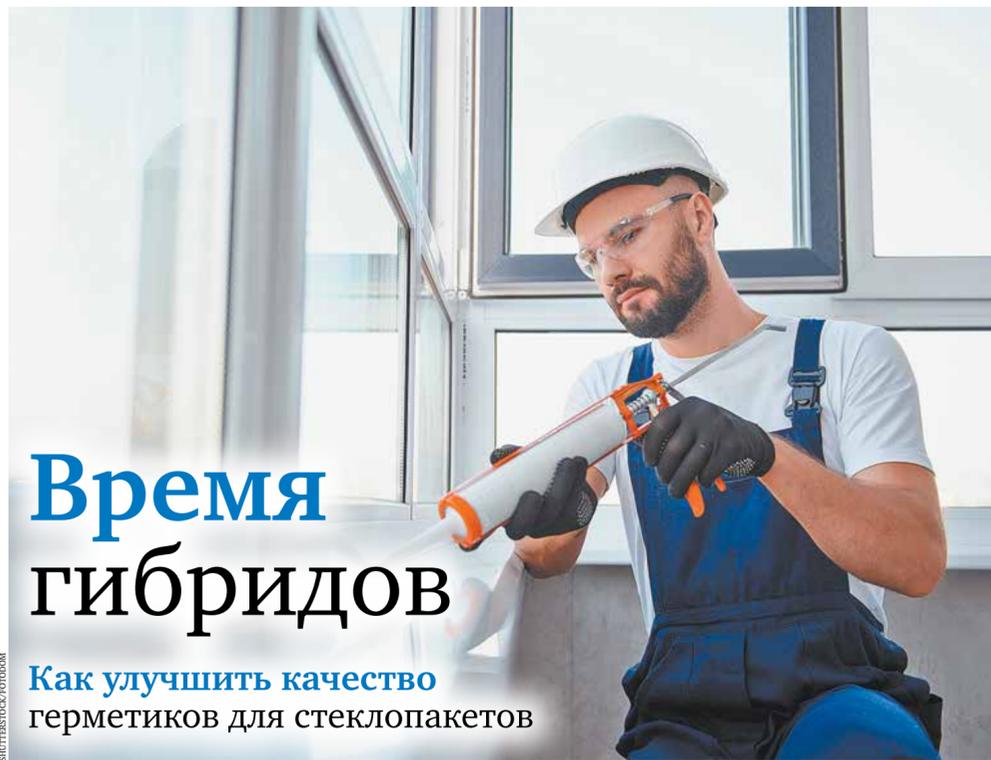
На первой из этих площадок вопрос о подборе герметиков поставила выступившая с места руководитель проекта структурного и архитектурного остекления ООО «Випком-плект» Юлия Евсеева. Ее компания уже 26 лет занимается поставкой комплектующих для светопрозрачных конструкций, но тема комплектующих для стеклопакетов стала особенно актуальной с 2022 года, когда после введения санкций с российского рынка ушли поставщики известных и ставших привычными европейскими герметиков. Чтобы их заменить, компания начала поиск серьезного и проверенного производителя. В своей лаборатории и на площадках переработчиков она испытала много разных аналогов.

Однако, сделав свой выбор, дилеры столкнулись с тем, что кроме проверенной ими продукции на российский рынок хлынуло большое количество герметиков, произведенных в Китае. По данным компании, в России сейчас действуют от 16 до 20 поставщиков силиконовых герметиков, многие из которых не имеют никаких сертификатов. При этом неизвестно, были ли произведены испытания этих комплектующих на долговечность и устойчивость к ультрафиолету. Тем не менее, некоторые российские предприятия приобретают такие герметики, либо не осознавая последствия их использования, либо исходя исключительно из соображений экономии при решении этого вопроса.

Такая ситуация не устраивает «Випком-плект», который по требованию своих переработчиков затрачивает миллионы рублей на то, чтобы оплатить большее число испытаний материалов в аккредитованных лабораториях. «Мы хотим призвать всех переработчиков серьезнее относиться к вопросу подбора именно герметиков, в особенности в архитектурном и структурном остеклении», — обратилась к коллегам Юлия Евсеева.

Цена над качеством

О результатах исследований силиконового герметика на панельной дискуссии «Проблемы и пути решения в области стекла и стеклообработки» в рамках конференции «Время стекла и алюминия-2026» рассказала в своем докладе менеджер по международным продажам компании Chengdu Guibao Science and Technology Co., Ltd. Катя Се. Прежде всего она пояснила, что Guibao является не только крупнейшим предприятием по производству герметиков в Азии, но и занимается их исследованиями и разработкой. Во многом это объясняется тем, что президент компании, член национального комитета Китая по стандартизации, доктор наук Ван Юэжи стал одним из первых ученых в Китае, которые способствовали расширению применения новых



Время гибридов

Как улучшить качество герметиков для стеклопакетов

герметиков не только в военной, но и в гражданской сферах.

Но до сих пор не все участники рынка знают, что силикон — это не нефтепродукт. Силиконовое масло, являющееся основным компонентом всех герметиков, производится из кремниевой руды, которая сначала превращается в металлический кремний, а затем, после ряда химических и физических реакций, в органический материал. Химическая структура силиконового герметика похожа на структуру камня и стекла, чем объясняется ряд его ключевых преимуществ. Главное из них — это его устойчивость к ультрафиолетовому излучению. Кроме того, он устойчив в температурном диапазоне от -60°C до +200°C и обладает отличной эластичностью при низких температурах, а также гидрофобностью.

Испытания силикона на устойчивость в испытательной лаборатории Guibao, которая оснащена более чем 70 единицами современного оборудования и имеет статус Национальной лаборатории КНР, начались в 2008 году. Лаборатория расположена в горах, где в ходе испытаний на открытой местности материал подвергается воздействию высокой температуры и влажности, солевого тумана и сильного УФ-излучения. Несмотря на это, образцы силикона, которые ежегодно исследуются в лаборатории, сохраняют хорошие свойства. За прошедшие 17 лет силикон не утратил свою отличную адгезию и эластичность.

На протяжении последних трех лет китайские исследователи изучают также рынок РФ

и динамику его деления по типу герметика. Они установили, что к 2026 году на нем стало явным преобладание гибридных герметиков и стремительно возросла доля силикона. В настоящее время доля гибридов на нем составляет 55%, полисульфида — 23%, силикона — 20%, полиуретана — 2%. В то же время исследования гибридных материалов показали, что по сравнению с силиконовыми они более тяжелые, что объясняется наличием многочисленных некачественных компонентов. Не в пользу гибридов и их высокая абразивность, что ведет к преждевременному износу оборудования. Кроме того, они разрушаются от взаимодействия с ультрафиолетом. Их низкая эластичность при низких температурах создает риск разгерметизации, а из-за того, что они не выдерживают высоких температур, их нельзя использовать со стеклами. Однако, несмотря на очевидные недостатки гибридных герметиков, по мнению Кати Се, они широко используются при изготовлении стеклопакетов в России из-за их сравнительно низкой стоимости.

Нужен нацстандарт

Доклад Кати Се во многом пролил свет на то, почему большинство жалоб на российские стеклопакеты связано с их разгерметизацией. Наряду с их неправильным хранением и сборкой большой проблемой стало применение некачественных комплектующих для изготовления герметиков и молекулярных сит. Поскольку производство силиконовых герметиков находится в России в зачаточном состоянии, это привело к тому, что их

используют далеко не все производители стеклопакетов. К числу производителей архитектурного остекления, которые применяют только силиконовые герметики китайского производства, относится, например, ООО «Компания Фототех», о чем в ходе дискуссии заявил директор этой компании Иван Филоненко.

Нарастить использование силиконовых герметиков в России позволит увеличение их производства в ООО «ПолиМикс Казань». Как сообщил руководитель направления «Герметики для стеклопакетов» Максим Захаров, это предприятие уже длительное время проводит исследования в отношении производства материалов на основе кремния. По его словам, в конце прошлого года начался выпуск силиконового компонентного герметика для вторичной герметизации архитектурных стеклопакетов, и на рынок уже поступили серийные партии этого продукта. Кроме того, на базе НИИ строительной физики сейчас испытывается герметик для изготовления структурных стеклопакетов. Ожидается, что его испытания завершатся в ближайшие дни.

В то же время, по словам Максима Захарова, казанская компания столкнулась с отсутствием нормативной базы для необходимых испытаний. Тестировать их приходится на основе методики, приведенной в европейском стандарте, поэтому необходимо разработать национальный стандарт, учитывающий специфические требования к эксплуатации стеклопакетов в отечественных условиях.



«РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»

Владимир ТЕН

В рамках «Российской строительной недели» прошло мероприятие, посвященное дальнейшим перспективам жилищного строительства, организованное при поддержке Минстроя России. В нем приняли участие заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Никита Стасишин, первый заместитель председателя Комитета Госдумы по строительству и ЖКХ Роман Лябинов, председатель Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере строительства Ефим Басин, руководители крупнейших компаний-застройщиков.

Свое приветствие участникам совещания направил зампред правительства РФ Марат Хуснуллин, который отметил, что стройотрасль является одной из ведущих в стране, формируя около 16% налоговых поступлений и доходов региональных бюджетов и предоставляя работу миллионам людей. Он подчеркнул, что за отчетный период выполнены все задачи нацпроекта «Инфраструктура для жизни»: «Введены в эксплуатацию рекордные 150 млн кв. метров жилой и нежилой недвижимости, в том числе ввод жилья составил более 108 млн кв. метров, что стало серьезным достижением в условиях жесткой денежно-кредитной политики». Последовательно развивался и дорожный комплекс страны: построено и реконструировано свыше 28 тыс. км дорог — на 15% больше, чем годом ранее.

Как помочь отрасли?

Никита Стасишин акцентировал внимание собравшихся на вопросах долгосрочного планирования, подчеркнув, что перед участниками рынка стоит задача не просто выживать, а двигаться вперед. «Еще пять лет назад никто не работал в системе проектного финансирования так, как сейчас. Мы все выросли, отрасль стала более зрелой», — сказал замминистра. — Но при нынешних условиях нужно тщательнее просчитывать риски и экономику проектов».

По его мнению, рост себестоимости жилищного строительства связан помимо прочих причин с дефицитом кадров и повышенным расценкам на труд. При этом зарплата должна напрямую зависеть от эффективности, но по этому показателю в РФ ситуация не самая отчаянная, поскольку производительность труда на российских стройплощадкахкратно ниже, чем в целом по миру. «В 17 раз ниже, чем в самых эффективных международных компаниях», — подчеркнул замминистра. При этом нельзя апеллировать к тому, что власти часто меняют правила игры, поскольку базовые правила на рынке не менялись с 2019 года, а возникающие сложности во взаимодействии с банками, как правило, связаны с просчетами в финансовых моделях самих застройщиков.

Ведущие российские девелоперы сейчас заинтересованы в качестве своего продукта. «Люди голосуют за комфорт, архитектуру, наличие социальной и транспортной инфраструктуры, и это отражается на стоимости квадратного метра», — подчеркнул Никита Стасишин.

Роман Лябинов прокомментировал результаты опроса, проведенного Единым ресурсом застройщиков среди 144 крупных девелоперов. Главной проблемой рынка 64% респондентов назвали макроэкономическую нестабильность, заметно влияющую на долгосрочное планирование. Также, по мнению опрошенных, значительное влияние на рынок оказывают рост себестоимости строительства и высокая стоимость банковского кредитования. В числе проблем также были названы низкий спрос на новостройки, дефицит кадров, сложности подключения к инженерным сетям и потребительский экстремизм.

Парламентарий заявил, что выявленные проблемы известны и находятся в поле зрения исполнительной и законодательной властей. В частности, он высказался по вопросам кадровой политики: «В строительном комплексе высокий средний возраст работ-

Награды победителям

В рамках совещания прошло торжественное награждение победителей федеральных номинаций конкурса ТОП ЖК-2026:

- «Лучший жилой комплекс-новостройка» — ЖК «Речной Порт» (Тюмень) от девелопера Брусники;
- «Лучший жилой комплекс-новостройка, малоэтажные дома» — ЖК «Миндаль» (Ялта) от СЗ «Исток»;
- «Лучший жилой комплекс-новостройка, среднеэтажные дома» — ЖК «Андерсен» (Владивосток) от ГК «НОВЫЙ ДОМ»;
- «Лучший жилой комплекс-новостройка, многоэтажные дома» — ЖК «Русская Европа» (Калининград) от «АвангардИнвестПроекта»;
- «Лучший жилой комплекс-новостройка, дома повышенной этажности» — ЖК «Квартал Авиатор» (Новосибирск) от Брусники;
- «Лучший жилой комплекс-новостройка, высотные дома» — ЖК «Парк Столиц» (Екатеринбург) от «Атлас Девелопмент»;
- «Лучший проект, редевелопмент территории жилой застройки» — ЖК Sydney City (Москва) от ГК ФСК;
- «Лучший проект, редевелопмент территории нежильной застройки» — ЖК Shagal (Москва) от Группы «Эталон»;
- «Лучший проект, масштабная застройка свободных территорий» — ЖК Znak (Киров) от Группы «Эталон».

Планы и перспективы

Итоги XI Всероссийского совещания «Развитие жилищного строительства в РФ»



ников, при этом требования к их квалификации остаются строгими. Проблему государство решает на уровне законодательства — за последние годы принято 22 закона, направленных на регулирование притока рабочей силы и усиление контроля за ней». По его словам, повлиять на положение вещей можно прежде всего за счет повышения производительности труда и автоматизации строительных процессов.

Ефим Басин отдельно отметил рост фактора ИЖС в общем балансе жилищного строительства: «За прошлый год введено 63,5 млн кв. метров в индивидуальном жилищном строительстве — на 2% больше, чем в 2024-м, что составляет 59% построенного жилья. А это дома с участком земли, о которых мечтают наши семьи. И это абсолютно точно повлияет на рост рождаемости».

Он также коснулся кадровых проблем отрасли, отдельно остановившись на развитии программы «Профессионалитет» и на более плотном взаимодействии образовательных заведений и строительных компаний, — тогда «гораздо больше будет кадров, на которые можно будет положиться».

Формировать новые стандарты

Заместитель гендиректора ПИК Максим Якушечкин заявил, что на девелоперах лежит задача по формированию новых стандартов качества жизни за счет строитель-

ства в составе современных жилых проектов школ и детских во взаимодействии с образовательными и технологическими компаниями. «Такие «интеллектуальные» проекты помогают родителям определиться с будущим для своих детей и дают детям возможности для самореализации», — считает он. — Это напрямую влияет на привлекательность жилых проектов, потому что семьи выбирают места, где дети получат качественное образование на перспективу».

Генеральный директор компании DOGMA Артём Колесников порассуждал о перспективах комплексного развития территорий: проблемы КРТ кроются в высокой финансовой нагрузке и длительных циклах реализации проектов. По его мнению, нужны новые схемы кредитования с пониженными ставками для социальных, инфраструктурных и транспортных объектов.

Вице-президент GlogaX Денис Лебедев полагает, что в девелопменте проекты реализуются в среднем в течение 4-5 лет, поэтому менять курс из-за краткосрочных трудностей на рынке неправильно. «Мы исходим из цикличности рынка и ожидаем восстановления спроса, поэтому продолжали готовить проекты заранее», — подчеркнул он, добавив, что GlogaX для диверсификации бизнеса активно осваивает регионы.

Глава «Атлас Девелопмент» Владимир Горденкер считает, что одно из средств повы-

шения эффективности — рост автоматизации и механизации труда. «За счет цифровизации и автоматизации мы получаем до 5-10% экономии в год — а это, по сути, вся прибыль строительного бизнеса. Потенциал развития технологий огромен, особенно с учетом их импортозамещения», — отметил он.

Владимир Горденкер коснулся также ипотечных программ, в частности, семейной ипотеки: «С ее применением совершаются более 70% сделок. Без этой программы рынок оказался бы в гораздо более тяжелом положении, чем сейчас. На будущее — для расширения ее масштабов, можно рассмотреть предоставление семейной ипотеки авансом, чтобы семьи могли приобрести квартиру и затем планировать рождение детей».

В продолжение разговора о себестоимости строительства генеральный директор СТД «Петрович» Евгений Мовчан отметил, что она определяется не только ценами на материалы, но и организацией процессов на стройплощадке и поставок. По его словам, эксперименты с моделью поставок точно в срок, когда материалы доставляются непосредственно в момент потребности, показали: такой подход позволяет резко снизить затраты на хранение. «Избыточные складские остатки — это замороженные деньги, особенно при нынешних ставках», — уверен он.



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 «Урал-Пресс Периодика»

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ПОЧТОВЫХ ОТДЕЛЕНИЯХ РОССИИ

Подписные индексы

Официальный каталог АО «Почта России»

Для индивидуальных подписчиков:

■ П2012 — на полгода

■ П3475 — на год

ПОДПИСКА — ГАРАНТИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ВСЕХ НОМЕРОВ ГАЗЕТЫ

Для предприятий и организаций:

■ П2011 — на полгода

■ П3476 — на год



Не до жиру

с.1 Но, как отметил Алексей Ляшенко, КРТ — инструмент сложный и требует правильной оценки финансовой модели на старте. В прошлом году только 27% выставленных на торги участков КРТ дошли до подписанных договоров. Чтобы помочь девелоперам, банк запустил специальный продукт — КРТ-консалтинг, в рамках которого банк анализирует градостроительные нормы, помогает застройщикам построить финансовые модели. В прошлом году это направление работало в пилотном режиме, в текущем банк планирует масштабировать практику. Кроме того, банк совместно с представителями власти, девелоперского сообщества и финансовых организаций участвует в работе отраслевых экспертных групп, занимающихся совершенствованием механизма КРТ.

«Если говорить о стратегиях девелоперов на 2026 год, то они сводятся к трем ключевым задачам: управлять себестоимостью через оптимизацию процессов, развивать продажи, а также управлять капиталом и своей долговой нагрузкой», — резюмировал представитель «Банка ДОМ.РФ».

Цифра как скальпель: три этапа прозрачности и неизбежность рейтингов



Если раньше цифровизация воспринималась многими участниками рынка как дань моде или очередное требование регулятора, которое можно перетерпеть, то сегодня она становится инструментом выживания.

Но процесс идет неравномерно и болезненно. Разбирая эту тему, вице-президент НОСТРОЙ Антон Мороз предложил рассмотреть цифровую трансформацию отрасли как последовательность трех этапов, каждый из которых решает свои задачи. Первый этап — регуляторная цифровизация. На этом этапе данные собираются просто для того, чтобы рынок стал видимым и управляемым, чтобы государство и участники получили понимание: кто, зачем и почему находится на рынке. Второй этап — сервисный, формирование цифровых сервисов для участников: электронный документооборот, платформы взаимодействия, цифровые подписи. И наконец, третий, самый важный этап, к которому отрасль только подходит, — аналитическая централизация. Это когда данные начинают работать не на учет, а на прогноз и управленческие решения: оценка рисков, сравнение участников рынка, прогнозирование сроков и финансовой устойчивости.

«Цифровая трансформация — это не про IT, — сразу расставил акценты Антон Мороз. — Это про качество строительства, про сроки, про маржинальность и, в первую очередь, про доверие — между подрядчиком и заказчиком, между бизнесом и государством. Мы перестали воспринимать цифру как просто автоматизацию документооборота. Сегодня это инструмент качества и ответственности внутри отрасли».

Он подробно остановился на вызовах, с которыми сталкивается отрасль при движении по этому пути. Первый и самый болезненный — разрозненность информационных систем: их множество, они часто не шиты между собой, что создает огромные проблемы при прохождении процедур. Второй — разный уровень цифровой зрелости участников: если крупные компании давно живут в цифре и понимают ее экономическую выгоду, то малый бизнес (а это 87% от-

расли) только начинает встраиваться, и ему особенно тяжело из-за нехватки IT-кадров. Третий — качество данных. «Цифровая система сильно настолько, насколько сильные данные», — подчеркнул вице-президент НОСТРОЙ. — Если данные неполные и недостоверные, они не дают никакого эффекта. Это становится критическим фактором». И наконец, четвертый, ключевой вызов — кадровый дефицит в сфере IT-строительства: специалистов, понимающих не только программирование, но и инженерную суть строительных процессов, их «путевую составляющую», катастрофически не хватает.

Реестр как флагман

Главной темой выступления Антона Мороза стал анонс создания реестра квалифицированных подрядчиков. Это не просто еще одна база данных, а принципиально новый инструмент оценки надежности, который в перспективе станет обязательным для госзакупок и, вероятно, изменит ландшафт всего подрядного рынка.

«Мы формируем среду, где добросовестные и компетентные становятся экономически выгодными», — заявил вице-президент НОСТРОЙ. — Сегодня открытые источники дают лишь фрагменты информации: где-то финансовая отчетность, где-то суды, где-то контракты. Но нет целостной картины, нет отраслевой специфики. Рейтингование эту проблему решает».

Как пояснил Антон Мороз, разработанная методология оценки включает 59 показателей, сгруппированных в несколько блоков: выплаты и финансовая дисциплина, деловая репутация, кадровый состав, наличие допусков, материально-техническая база. Максимальный балл — 100, категории присваиваются по системе, аналогичной банковским рейтингам. Система агрегирует данные о компании из закрытых и официальных источников, дает интегральную оценку и возможность сравнить подрядчиков по объективным критериям.

«Важно подчеркнуть: это не карательный инструмент, — акцентировал Антон Мороз. — Компания сама заинтересована, предоставлять дополнительные данные, подтверждающие ее квалификацию: это стимул к повышению прозрачности. Компании, которые подтверждают свою надежность, смогут претендовать на более значимые контракты с понятной ценой и прогнозируемыми сроками».

Система уже была представлена главе Минстроя России и вызвала живой интерес у губернаторов — некоторые регионы уже запросили выборки по своим областям. Сейчас ведется работа над законодательной базой. Ожидается, что после принятия нормативных актов реестр будет интегрирован в систему госзакупок на обязательной основе, а затем, вероятно, распространится и на частный сектор.

«Мы рассчитываем, что наша отрасль станет максимально чистой и прозрачной», — резюмировал Антон Мороз. — Нам не устраивает оценка Центрального банка, который до сих пор почему-то считает строительную отрасль теневой, хотя мы проводили анализ с Федеральной налоговой службой и можем четко сказать: по уплате налогов мы вторая-третья отрасль в стране. Обвинять нас в привязанности к теневым схемам — несправедливо».

Затронул он и тему искусственного интеллекта. По словам вице-президента нацбюро, крупные строительные компании уже начинают внедрять ИИ: это дает серьезный экономический эффект. НОСТРОЙ совместно с отраслевым консорциумом строительных вузов и СПО уже разрабатывает «дорожную карту» по внедре-



Сергей Зыбин

нию технологий искусственного интеллекта в строительной отрасли. Внедрение автоматической системы управления освещением позволяет устанавливать оптимальные режимы работы светильников в зависимости от времени суток и естественной освещенности, что дополнительно повышает эффективность.

Второй важный блок — безопасность и надежность. Распределительные щиты и специализированные устройства защиты предотвращают перегрузки и аварийные отключения, обеспечивая стабильное электропитание жизненно важного оборудования в медицинских учреждениях. Особого внимания заслуживают специальные розетки с USB и защитой от поражения током — решение, напрямую отвечающее требованиям безопасности в детских садах и школах.

«Умная» розетка для школы

Для обеспечения бесперебойной работы в экстренных ситуациях предназначены системы бесперебойного питания и огнестойкие кабельные каналы. Последние, сохраняя работоспособность в условиях пожара, дают критически важное время для эвакуации людей и работы противопожарных систем.



«Умная» розетка для школы. Пока девелоперы жилья загибают пояса и пересматривают проекты, сегмент социального строительства демонстрирует стабильность и даже рост. Школы, поликлиники, детские сады строятся планомерно, и это формирует устойчивый спрос на новые инженерные решения. Это подтвердил управляющий отраслевыми решениями IEK GROUP Константин Чулков, напомнивший, что 5 марта к тому же отмечается Международный день энергоэффективности.

«Застройщики все чаще запрашивают не просто комплектацию объектов электротехникой, а готовые инженерные решения», — пояснил он. — Им важно предложить будущим эксплуатантам — будь то государственное учреждение или частная управляющая компания — современный инструмент: чтобы освещением можно было управлять удаленно, отслеживать потребление в реальном времени и видеть аварийные участки на пульте. Мы под эти задачи ставим умные распределительные щиты с системами мониторинга и полностью российский софт для управления».

Эксперт подчеркнул, что IEK GROUP предлагает комплекс технологических решений, которые уже сегодня могут быть интегрированы в существующую инфраструктуру социальных учреждений. Например, ключевым элементом энергоэффективности становятся светодиодные светильники с датчиками движения. Это особенно актуально для школ и спортив-

Гипс и ставки

О том, что социальная инфраструктура становится главным драйвером и для про и н в о д и т е л е й базовых стройматериалов, говорил и руководитель отдела по работе с архитекторами ООО «КНАУФ ГИПС» Юрий Ковченко, подтвердивший, что рынок жилья действительно изменился: застройщики стали осторожнее, а покупатели требовательнее к планировкам и качеству отделки, — он четко обозначил стратегию компании в новых условиях.

«Мы видим тренд: государство и бизнес синхронно наращивают ввод социальных объектов», — пояснил Юрий Ковченко. — Школы, поликлиники, детские сады строятся планомерно, там нет такой волатильности, как в жилье. Именно туда сейчас направлен наш фокус — мы смещаем акцент на комплексные поставки под социальную инфраструктуру. В этом сегменте важны не только цена, но и предсказуемость решений, надежность, скорость поставок».

По его словам, если в жилом секторе наблюдается стагнация и застройщики ищут, на чем сэкономить, то социальное строительство остается островком стабильности и даже роста. «КНАУФ ГИПС» намерен актив-



но участвовать в этих проектах, предлагая не просто отдельные материалы, а готовые системы, учитывающие потребности и застройщика, и конечного пользователя, будь то пациент поликлиники или ученик школы.



но участвовать в этих проектах, предлагая не просто отдельные материалы, а готовые системы, учитывающие потребности и застройщика, и конечного пользователя, будь то пациент поликлиники или ученик школы.

Юрий Ковченко также поделился с участниками мероприятия типовыми проблемами для строительства многоэтажных жилых домов, рассказал о преимуществах применения перегородок «КНАУФ» по сравнению с перегородками из традиционных материалов. Особое внимание было уделено высокой звукоизоляции в помещениях, увеличению их полезной площади, снижению нагрузки на перекрытия и фундамент, сокращению сроков строительства, а также экономической выгоды. Также спикер акцентировал внимание на работе «КНАУФ» с крупнейшими застройщиками страны. «Так, компания Брусника уже более десяти лет использует внутриквартирные перегородки из нашего гипсокартона во всех своих проектах в Московской области, Новосибирске, Екатеринбурге, Тюмени, Сургуте и Кургане», — рассказал он.

Промышленный, но красивый

Одним из неожиданных трендов стал запрос на эстетику в, казалось бы, утилитарном сегменте light industrial. Промышленные здания перестают быть скучными промышленными ангаром для станков. Эволюцию тренда на примере своих проектов показал региональный директор ООО «ФРОНТСАЙД» Алексей Корох.

«Мы работаем на рынке больше 25 лет и всегда позиционировали себя как компанию, делающую эстетику», — начал он. — Но парадокс в том, что мы работаем с фасадными решениями на базе сэндвич-панелей, которые традиционно воспринимаются как нечто примитивное. Однако это давно не так».

Алексей Корох продемонстрировал на слайдах, как за несколько лет изменились запросы заказчиков. Если первые объекты были просто черно-белыми коробками, то сегодня девелоперы просят сложные решения: комбинации вертикальных и горизонтального монтажа, игру цвета и фактур, интегрированную подсветку, индивидуальное профилирование.

«Появился отчетливый запрос на то, чтобы здания выделялись, — рассказал он. — Заказчики говорят: «Нам нужен продукт, который визуально отличает нас от конкурентов». Архитектурные тенденции из выста-

точных комплексов перетекают в производственные здания. Эстетика становится маркетингом».

Важно, что в условиях сжатия бюджетов эстетика не обязательно означает удорожание. По словам спикера, подсветка, архитектурное тиснение или комбинация линий визуально преображают здание, но влияют на стоимость незначительно. Это доступный инструмент для тех, кто хочет выделиться.

Говоря о текущей ситуации, Алексей Корох отметил: спрос на базовые дешевые решения падает — сказываются давление ключевой ставки Центробанка и неопределенность. Заказчики, которые не уверены в завтрашнем дне, замораживают проекты, но те, кто остается на рынке и хочет продавать, делают ставку на архитектуру. Пример — объект «Шишкин лес», который визуально отличается от конкурентов и, несмотря на то, что более высокую цену, успешно продается.

ТИМ без романтики

Цифровизация проектирования давно перестала быть уделом энтузиастов. Сегодня технологии информационного моделирования — жесткое требование рынка и особенно московских властей, выстраивающих цифровую двойник города. Но с ростом требований пришли и новые проблемы. О них рассказал сооснователь и гендиректор бюро CONTINUUM Виктор Перов.

«ТИМ — это не про черчение линий, а про сборку моделей здания из элементов с параметрами, — объяснил он. — Чем более детальная документация и данные требуются, тем больше элементов и параметров в модели. Но главная проблема — понять, какой объем данных действительно требуется, чтобы заложить в модель данные и объемы работ совпали с реально необходимыми требованиями заказчика, нужными для оценки стоимости и в дальнейшем позволили эффективно управлять закупками и генеральным подрядчиком на этапе строительства».

Проблема, по его словам, в том, что заказчики часто копируют техзадание на ТИМ с одного объекта на другой, не вникая в специфику. В результате проектировщики делают лишнюю работу, за которую никто не хочет платить. «На старте важно понять экономические критерии, которые можно достичь с помощью модели, и под них выстраивать требования», — убежден эксперт.

Увеличение количества проектов на рынке, их усложнение и рост требований к цифровым моделям, по словам Виктора Перова, спровоцировали и кадровый голод, которого отрасль еще не видела. Москва сейчас требует детализированные модели, включая сложные фасады, благоустройство и объемно-планировочные решения на начальных стадиях проектирования, что является необходимостью с учетом усложнения и строительства более качественных архитектурных объектов, что однозначно сказывается в положительную сторону на развитии города и делает его более уникальным и привлекательным в мировом масштабе.

«Такой ситуации с поиском специалистов у меня не было десять лет, что я занимаюсь подбором персонала», — отметил Виктор Перов. Крупные застройщики, по его словам, часто перекупают самых опытных ТИМ-менеджеров, предлагая существенно лучшие условия. «Проектные компании взамен берут на рынке менее опытных молодых специалистов и развивают их компетенции, на что требуется время», — констатировал он.

Говоря о будущем, Виктор Перов отметил интерес заказчиков к генеративному проектированию и ИИ, когда, например, необходимо сгенерировать за день несколько вариантов объекта в разных архитектурных стилях и предоставить материал на уровне реалистичных рендеров или фото, а не просто найти референсы-аналоги. Пока ИИ используется как генератор идей и помогает искать направления и визуализировать на начальных стадиях, но потенциал его огромен. Главная же проблема внедрения новых технологий, по его мнению, не в наличии программ, а в людях, когда опытные сотрудники тяжело перестраиваются и не хотят применять в работе новые технологии.

Девелопер как инвестор

Если раньше застройщики бросались в цифровизацию сломя голову, наемная армия собственных разработчиков и пытались создать уникальные IT-продукты, то сегодня подход кардинально изменился. Об этом предметно рассказал руководитель проектов по цифровым продуктам Dogma Дмитрий Гвозданный, представляющий одного из крупнейших девелоперов страны (в портфеле компании — более 2,5 млн кв. метров в строительстве и проектировании).



«Мы перестали действовать на уровне ощущений и «лоскутной автоматизации», — заявил он. — Теперь выбор цифрового продукта — это инвестиционный проект: считаем срок окупаемости и возврат инвестиций. Решения принимаются через экономику, а не силовым методом».

Dogma прошла через этап создания собственных отделов разработки и поняла нецелесообразность этого пути. Команда разработчиков «стекает» миллионы рублей в месяц, а содержать десятки таких команд — миллиардные затраты. Сегодня стратегия иная: купить готовое решение, доработать под себя и встроить в единый цифровой ландшафт.

Пример успеха — внедрение системы календарно-сетевой планирования. За восемь месяцев от пилота до масштабирования потенциальный эффект измеряется миллионами рублей. В систему загружено около половины из 330 объектов компании, контроль сроков и затрат стал принципиально иным. Это невозможно без слаженной работы команды IT и бизнеса.

Второй важный блок — новые отношения с подрядчиками через цифру. Dogma уходит от модели «заказчик — начальник, подрядчик — исполнитель» к клиентоцентричной экосистеме. «Мы обновляем личный кабинет, — поделился Дмитрий Гвозданный. — Там все: аккредитация, договоры, заявки на транспорт и пропуски, подача КС, документооборот с «Диалогом», обратная связь с закупками и стройкой. И даже запрос финансирования — делаем блок, где он сможет соединиться с банком для получения аванса или кредита».

Отдельное направление, прорабатываемое в 2026 году, — «школа подрядчика» с обучающими курсами. Идея, по словам Дмитрия Гвозданный, родилась из живого общения: «Мы забываем, что с нами работают такие же люди. Спросили, что у них болит, — и родился продукт. Окружаем партнеров цифровой заботой, потому что без них бизнес невозможен».

В планах компании — маркетплейс для закупок материалов, портал для общения проектного блока с поставщиками новых продуктов. Параллельно Dogma смотрит в сторону роботизации: датчики контроля бетона, системы мониторинга техники (уже дает экономию за счет сокращения простоев) и других направлений. Потенциально рассматривается применение роботов для черновых работ.

«Работы — за ними будущее, — уверен Дмитрий Гвозданный. — Первый тренд, который мы увидим в ближайшие полгода, — 3D-печать в строительстве. Начнется с малых архитектурных форм, а дальше — больше».

Отдельный блок — искусственный интеллект. Dogma с апреля запускает отдел ИИ, который займется стандартизацией закупок и сквозной аналитикой. Первые результаты обещают показать уже к сентябрю.

Диалог как новая ценность

Дискуссия показала главное: стройотрасль входит в период, когда прежние модели, основанные на дешевых деньгах и погоне за валовыми метрами, уходят в прошлое. На смену приходит эпоха жесткой эффективности. Побеждает не тот, кто громче всех говорит о планах, а тот, кто умеет работать с данными, выстраивать прозрачные отношения с партнерами и находить неочевидные точки роста, будь то эстетика промышленных зданий, «умные» розетки в школах или 3D-печать малых архитектурных форм.

Закрываю встречу, Сергей Львов вернулся к тому, с чего начинал: диалог между заказчиками, подрядчиками и поставщиками сегодня важнее, чем когда-либо: «Мы знаем, какое количество банкротств и судов в отрасли. Проблем действительно много. Но когда мы собираемся вместе и начинаем говорить по делу, а не прятаться за формальными отписками, появляются работающие решения».



«РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»

с.1 Обратная сторона роста

Приморский край — лидер стройки на Дальнем Востоке: 40% всего объема. «Дальневосточная ипотека» дала трехкратный рост с 2020 года, но количественный успех обернулся качественным провалом — на рынок пришли инвесторы, далекие от строительной культуры. «Строить начали те, кто вообще в этом не разбирается», — констатировала зампред правительства края Ольга Иванникова. Жилье штамповали, инфраструктуру игнорировали, и к 2024 году бюджетная стройка перестала поспевать за коммерческой. Дефицит объектов и мощностей заблокировал новые проекты — продажи рухнули. «Наша задача — перейти от количества к качеству. Но это задача со звездочкой», — признала Ольга Иванникова.

Спасательным кругом стало КРТ, запущенное в 2024-м. Местные застройщики восприняли механизм болезненно: точечная застройка давала разрешение за месяцы, КРТ растягивает этап на годы. Но власть пошла на это сознательно: время «легкой» стройки прошло — сегодня не бизнес диктует, а власть определяет, что появится на территории.

Акцент — на запросах людей. Социология показала: горожане не против строек, они против точечного уплотнения. Им нужны сады, школы, спортплощадки. И фермерские рынки. «Никогда не думала, что это может быть предметом обсуждения», — отметила Ольга Иванникова, — а сейчас мы предусмотрели их в мастер-планах».

При этом власть берет на себя инженерную инфраструктуру до границ участков и готова выкупать социальную у застройщиков.

Завод как город

С Дальнего Востока дискуссия переместилась на Урал. Генеральный директор «УТМК-Застройщик» Евгений Мордвин представил амбициозный проект реновации территории легендарного завода «Уралмаш»: 350 гектаров в северной части Екатеринбурга — по сути, в центре города, поскольку мегаполис уже давно разросся.

В основе проекта — принцип исторической преемственности. 25 жилых кварталов размером примерно 170 на 170 метров спроектированы так, чтобы быть комфортными для пешеходов. На 10 гектарах разместится исторический кластер с музеями и общественными пространствами. Но главное — попытка преодолеть маятниковую миграцию, когда утром люди выезжают из спальных районов в центр, а вечером возвращаются обратно.

«На этой территории мы создаем 30 тысяч новых рабочих мест», — подчеркнул Евгений Мордвин. — Это даст возможность людям работать и жить в одном районе». Инфраструктура проекта поражает масштабом: пять бассейнов, двадцать ресторанов, пять медицинских центров, десятки кафе, торговые центры и офисы. Из 48 гектаров первого этапа только 25 отдано под жилье, остальное — дороги, социальные объекты и общественные пространства. При этом все социальные объекты, включая муниципальные школы и детские сады, проектируются и строятся в плотной связке с городом. «Активно принимая участие, мы вместе с городом будем формировать эти стандарты», — заверил Евгений Мордвин, — чтобы человек, попадая в район, шел удобными дорожками, сидел на качественных скамейках, а не просто видел кварталы-близнецы».

Перезагрузить депрессивную территорию Тюменская Лесобазы — бывшая перевалочная база 30-40-х годов с деревянными бараками и устойчивой репутацией криминальной окраины. Когда в 2021 году власти предложили компании «ЭНКО» зайти туда с первым в городе проектом КРТ, условия казались катастрофическими: исследование показало, что более 60% горожан не готовы покупать там жилье ни при каких условиях, а остальные допускали это только благодаря репутации застройщика.



Дмитрий Велиткин / АНТ-Москва

Философия счастья

Выход нашлся в объединении усилий. Как рассказала гендиректор «ЭНКО» Елена Низамова, застройщики перешли от конкуренции к кооперации: «Собрали все уникальные преимущества каждого — парки, озера, социальную — и стали продвигать это вместе». Разработали новый визуальный код, сменили токсичное название, изменили повестку: вместо криминала — рассказы о будущем благоустройстве.

Главным плюсом стал открытый диалог с жителями и властями. На Тюменском градостроительном форуме провели сессию «Переосмысление Лесобазы». «Жители открыто давали вопросы, мы честно делились проблемами, власть услышала — создали рабочие группы», — вспоминает Елена Низамова.

Результат превзошел ожидания. Выяснились системные проблемы: изношенные сети, отсутствие переходов, нехватка торговли. Власть заложила в новый генплан школы и сады, запустили автобусы, построили мост. Сегодня более 80% квартир первой очереди продано. «Не было бы диалога — многого бы не случилось», — резюмировала Елена Низамова.

Невидимая инфраструктура

Цифровая среда важна не меньше дворов и школ, но чаще всего выпадает из проектирования. Вице-президент по развитию продуктов и работе с малым и средним бизнесом ПАО «Ростелеком» Тимофей Абраменко напомнил: среда должна быть цельной не только физически, но и технически.

Пример из Петербурга — жители бизнес-класса не знали, что домофоном можно вызвать лифт: системы не интегрировали на старте. «Все на хорошем уровне, но настройки не прописали», — констатировал Тимофей Абраменко, призывая закладывать такие решения заранее.

Малому бизнесу — кофейням, ресторанам — нужна цифровая инфраструктура: интернет, аналитика для понимания аудитории. «В небольших городах это диковинка — объясняем через экономику: это и про комфорт, и про прост вырочки», — говорит Тимофей Абраменко. Решением может стать «цифровой архитектор» — специалист, увязывающий все цифровые решения в единую экосистему на этапе проектирования.

Стимулы для качества

Рынок фиксирует устойчивый тренд на рост сделок по механизму КРТ: 30% новых проектов, одобренных «Банком ДОМ.РФ» в прошлом году, пришлось именно на комплексное развитие. Всего в портфеле банка 97 таких проектов с общим объемом финансирования порядка двух триллионов рублей. Как отметил вице-

президент — директор «Банка ДОМ.РФ» Александр Чобан, механизм оказался выгоден всем сторонам: «Застройщики получают понятные правила игры, власть — качественный продукт, мы тратим меньше времени на анализ, потому что все прозрачно».

Банк готов поддерживать девелоперов не только понятными условиями, но и конкретными предпочтениями. При формировании земельного участка не требуются сторонние залогов, предоставляются средства на покупку земли и подготовку документации. Однако главный стимул для создания качественной среды — «зеленые» сертификаты. «Вы получите этот сертификат, защитите проект, мы дадим вам льготную, чуть сниженную ставку по проекту, а возможно, дадим и «зеленую» ипотеку», — описал механизм Александр Чобан.

Льготные условия предусмотрены и для проектов, связанных с объектами культурного наследия: порядка 10% от общего объема кредита можно получить по сниженной ставке. Таким образом финансовый сектор не просто сопровождает стройку, но и создает экономические стимулы для тех, кто готов вкладываться в качество.

Малые города: новый фронт работ

Развитие малых городов требует нестандартных решений — это подтверждает опыт работы в Комсомольске-на-Амуре. Проанализировав продажи, компания UNIKKEY обнаружила неожиданную закономерность: порядка 20% покупателей в хабаровских проектах — жители Комсомольска. При этом в самом городе-заводе последние пять лет шла лишь точечная застройка — не более 12 тыс. квадратных метров в год, и качество оставляло желать лучшего. Возникла идея выступить с инициативой КРТ.

Как говорит управляющий партнер компании Айгуль Юсупова, «если мы хотим, чтобы наш жилой проект состоялся, особенно когда речь идет о таких сложных регионах, очевидный вывод — сделать так, чтобы территория, на которой мы строим, стала успешной». Компания начала с благоустройства центральной городской площади: сцена для мероприятий, детская площадка, зона отдыха недалеко от набережной. Работы завершили в конце прошлого года, и только после этого, в 2026-м, стартует строительство самого жилого комплекса на 60 тыс. квадратных метров.

«Такая стратегия более чем обоснована: мы не только помогаем городу, выстраиваем лояльные отношения с властями и жителями, но и повышаем привлекательность конкретной локации», — уверена Айгуль Юсупова. Современных застройщиков она предлагает называть «средоводами» — теми, кто формирует

среду, в которой будет рождаться жизнь. Качество этой среды, убеждена девелопер, с каждым годом будет только повышаться.

Нестандартные решения

Пожалуй, самый нестандартный подход к развитию территорий демонстрируют калининградские проекты. В их основе — тотальная забота о жителе, которую руководитель проекта «Русская Европа» Виктор Иванюк формулирует предельно конкретно: «Счастье — это когда ты живешь в жилом комплексе, где сэкономишь на передвижениях по городу ровно столько денег, чтобы купить ребенку квартиру».

В проекте нет стандартных решений. Вместо вечно грязной резины на детских площадках — качественный искусственный газон. Школы и детские сады строятся и отделяются за счет застройщика и передаются городу «под ключ». В одной из поликлиник вся отделка и мебель — инвестиции девелопера, оборудование закупило правительство. В жилых комплексах бани есть в 80% квартир. На каждом подъезде — эксплуатируемая кровля, где можно гулять. Квартиры оснащены рекуператорами и увлажнителями воздуха, позволяющими вообще не открывать окна. «У меня в квартире целый год окна не открывались — и спится нормально», — поделился личным опытом Виктор Иванюк.

Особое внимание — инфраструктуре для малого бизнеса. В одном из жилых комплексов сделали отдельный подъезд с отделкой под апартаменты и продали его инвесторам за два месяца. «Гостиниц не хватает, а туристы с чумаками мешают жителям. А тут — отдельный вход, отличное ЖКХ, и всем хорошо», — объясняет логику руководитель «Русской Европы».

Нестандартный подход дает результаты — в Ярославле на новых проектах компании уже на стадии предпродаж забронировано более 200 квартир. Цену определяют девелоперы, а рынок практикуются аукционные продажи, где цену назначают сами покупатели и риэлторы. «Мы цену не назначаем и никогда ее не понижаем. Никаких скидок не даем», — подчеркнул Виктор Иванюк.

От диалога к действию

Главные темы сессии: добрая воля застройщика, совместные стандарты, безопасность, цифровые сервисы и место для малого бизнеса уже на стадии проектирования. Девелоперы подтвердили готовность к социальному участию, прозвучали конкретные предложения — например, изменить законодательство о банковских залогах для снижения ставок под качественные проекты. В обход вошли понятия «цифровой архитектор» и «средовод».

Но главное не в терминах. Власть, бизнес и банки впервые заговорили на одном языке. Формула лучших городов рождается в диалоге. Судя по тону, этот диалог состоялся.

«РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»



Пять шагов к успеху

Разработан эффективный набор управления себестоимостью проекта

Алексей ТОРБА

На сессии-состязании «Управление себестоимостью», состоявшейся в рамках «Российской строительной недели» в День управления девелоперским бизнесом, победителем стала «Группа Голос» (Челябинская область). Ее технический директор Евгений Кочетов представил авторитетному жюри топ из пяти актуальных инструментов управления себестоимостью, которые использовались этой компанией при строительстве многоквартирного дома в Челябинске. На первый взгляд — обычный жилой дом со сборно-монолитным каркасом, горизонтальной системой отопления, водоснабжения и механической вентиляции. Но в компании им гордятся, потому что этот проект удалось реализовать с наибольшей финансовой эффективностью. При этом структура себестоимости тоже достаточно классическая — 80% составляют строительно-монтажные работы, но при этом затраты проектного управления практически нулевые, а общая итоговая себестоимость — 100 тыс. рублей за квадратный метр.

Прежде всего — квартирография

Среди инструментов, позволивших оптимизировать затраты, Евгений Кочетов представил первую модель квартирографии и эффективности объекта. В соответствии с ней на этапе проектирования в техническом задании были определены целевые показатели, которые выглядели очень эффектно. Так, продаваемая площадь без балконов должна



SHUTTERSTOCK/ГОЛОС

была составлять не менее 70%, и не менее 70 квадратных метров должна быть средняя площадь квартир.

Руководствуясь этими целевыми показателями, проектировщики использовали программный продукт, который в компании назвали «БИМ.Трекер». Он позволяет в режиме онлайн отслеживать характеристики модели в части формата, а также площади квартир и комнат и управлять этой моделью. Во многом благодаря ему продаваемая площадь без балконов достигла 72%, средняя площадь квартир — 83 квадратных метров. В результате продаваемую площадь дома удалось увеличить на 600 квадратных метров, при этом на каждом квадратном метре было сэкономлено 7 тыс. рублей.

Не перебрать с материалами

Не менее впечатляет и представленная Евгением Кочетовым модель материалоемкости будущего объекта. Согласно заданным целевым параметрам материалоемкости и сеичений конструктивных элементов в задании на проектирование на каждый квадратный метр должно было приходиться не более 0,5 кубометра бетона, 46 кг арматуры, 0,4 кубометра кирпича и 0,17 квадратного метра окон.

Проектировщики постарались уложиться в эти показатели, а качество их выполнения оценивалось с помощью вышеупомянутого «БИМ.Трекера». На диаграмме в презентации Евгения Кочетова показано, что, хотя был допущен перебор с арматурой и бетоном, но зато удалось сэкономить на кирпиче. Оно и понятно, ведь в больших квартирах, соответственно, и большие пролеты, для их строительства используется много арматуры, при этом экономия достигается на кладке и каменных работах.

На помощь пришел «Меркурий»

Модель целевой себестоимости строительства (ЦСС) предполагает несколько шагов. Необходимо синхронизировать модель материалоемкости объекта с актуальными расценками в 1С.УСО, составить калькуляцию по укрупненным расценкам и рассчитанным объемам работ основных элементов здания, составляющих 70% себестоимости, и дополнить недостающие расценки. По итогам модели ЦСС с генподрядчиком. Евгений Кочетов отметил, что раньше при планировании бюджета будущего объекта с помощью объекта-аналога его себестоимость в соответствии с реальными рас-

ценками превышала запланированную более чем на 20%. Теперь с помощью разработанного инструмента планирования «Меркурий» расчет себестоимости показывает, что погрешность составляет там не более 6-7%. Благодаря выгрузке из «Меркурия» таблиц с реальными объемами работ и материалов появилась возможность гораздо проще и точнее определять стоимость строительства и заключать договора с подрядчиками. Вот и на данном объекте в результате применения этого инструмента удалось снизить средний процент отклонения из-за некачественной оценки объемов и видов работ с 17 до 6%.

Главное — экономия средств

Калькуляторы продуктовых атрибутов представляют собой довольно простые программы, но они тоже стали для девелопера полезным инструментом. Их можно применять тогда, когда земельный участок уже приобретен, но инфомодели еще нет, и надо оценить влияние этих продуктовых атрибутов на финальный бюджет будущего объекта, в том числе балконов, лоджий, решеток в остеклении балконов и других составляющих.

Наконец, в соответствии с пятым инструментом — моделью эффективной ставки проектного финансирования — подрядчиком надо было выплатить не более 150 млн рублей в квартал. За тот же период продажи должны были составить не менее 1 200 квадратных метров. Поставленная задача была выполнена, в том числе за счет привлечения счетов эскроу.

«Что могу сказать, основываясь на нашем опыте применения этих инструментов? Во-первых, качественная оценка рынка, работа с подрядчиками, использование собственных продуктов позволяют создать очень эффективный объект. У нас это получилось, считаю, что может получиться и у других. Мы обязательно это будем масштабировать и впоследствии», — закончил свое выступление Евгений Кочетов.

24/04 — 2026

Москва, кластер «Ломоносов»

архитектура притяжения lh47 arch.

Архитектура притяжения

Новый формат закрытого события, где участие каждого имеет значение

TOP САММИТ ЛИДЕРОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

САММИТ ЛИДЕРОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

«ПРОДУКТОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ЖИЛОМ И КОММЕРЧЕСКОМ СЕКТОРЕ»

26 МАРТА



«РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»

Алексей ЩЕГЛОВ

Одна из ключевых сессий «Российской строительной недели-2026» была посвящена разбору проблем в ЖКХ. Выступившие на ней представители сервисных компаний обсудили позитивные практики, которые позволяют выстраивать устойчивую модель бизнеса по управлению многоквартирными домами (МКД) в условиях экономической турбулентности.

По словам директора сервисной компании «Голос.Комфорт» («Группа Голос») Натальи Ермолаевой, сейчас все заняты в этом бизнесе компании проходят непростой период, когда их представителям приходится объяснять жильцам, что в связи с подорожанием всего и вся в жилищно-коммунальном секторе собственникам нужно проголосовать за повышение тарифов.

Но собственники жилья в МКД совершенно не готовы идти на такие шаги. Несмотря на то, что люди уже десятки лет владеют недвижимостью, они так и не научились нести за нее ответственность. Причем такие ситуации типичны и для новых домов. То есть когда приходит время принимать решения на общем собрании, собственники даже очень дорогих квадратных метров говорят: «Мы уже купили недвижимость, а покупать ее обслуживание обязательно».

Как отметила гендиректор сервисной компании «Азбука» Татьяна Дёмина, проблема важна также и для застройщиков, так как для них то, что делает управляющая компания (УК) — это продолжение девелоперского цикла, и репутация застройщика как раз раскрывается на этапе эксплуатации. Таким образом, для УК в ее бизнесе приоритетами являются качество взаимоотношений в отрасли и честные правила игры. Свой интерес блюдет и государство, так как от работы УК и их взаимоотношения с жителями зависит устойчивость жилого фонда.

В этой связи возникает закономерный вопрос: возможен ли в ЖКХ реальный рынок? Как считает Татьяна Дёмина, возможен, но только если удастся убрать ряд барьеров и перестать подменять реальные выборы, которые должны осуществлять собственники, «сегодняшними

ЖКХ просится в рынок

Сервис по обслуживанию МКД не может развиваться без реальной конкуренции между УК

фирмами». А пока в ЖКХ собственник в любом случае формально, потому что фактически лишен механизма реального выбора.

«В ЖКХ сегодня смена управляющей компании равносильна полету в космос. И пока это так, рынок не включается, потому что у клиента нет кнопки выхода», — сожалеет Татьяна Дёмина. Следующим недочетом является отсутствие даже базовых стандартов оказания услуг в доме. А о прозрачных пакетах расширенного сервиса, за которые клиент осознанно готов доплачивать, пока не приходится и мечтать.

Между тем международный опыт свидетельствует, что выстроить работающий рынок вполне можно. Так, в ОАЭ компании получают частичные авансовые платежи за год (промежуточный предсказуемый денежный поток) и могут планировать свои работы. В Японии — весьма развитая модель кондоминиумов и советов собственников. В европейских странах очень высокая культура участия жителей в жизни дома, например, в Финляндии техобслуживание МКД часто вынесено в отдельные подряды, что опять же говорит о высокой конкуренции за заказы, при которой затраты исполнителей работ прозрачны.

«Важно понимать, что сервисный рынок начинает работать тогда, когда есть ответственность собственников, управляющие компании могут конкурировать, а государство задает правила и контролирует их исполнение», — считает Татьяна Дёмина. У нас же рынка пока нет, а УК можно заменить только при смене жильства.

При этом эксперт не предлагает полностью ломать имеющуюся в России систему. Однако, по ее мнению, пора сделать два очевидных шага, которые включают здоровую конкуренцию. Первый — ввести альтернативный выбор управляющей компании, ведь если у клиента будет выбор из нескольких конкурентов, то он

сможет сравнить их тарифы и сервис. Как следствие, в состязательных условиях работать плохо УК становится невыгодно, у них появляется стимул инвестировать в «цифру», в сервис, в обучение. Рынок очистится от тех, кто держится не качеством, а умением договориться с нужными людьми.

И второй шаг — навести порядок с тарифами, которые в настоящее время «утверждают люди, не являющиеся профессионалами и не разбирающиеся в эксплуатации». Как следствие, из-за этого возникает парадоксальная цепочка, когда люди голосуют против повышения тарифа, УК работает в убыток, дом деградирует, и уже через несколько лет возникает «убитый» жилой фонд, который реанимировать просто невозможно.

Татьяна Дёмина подчеркивает, что нужны два ключевых изменения — рыночный выбор УК, предполагающий несколько кандидатов на собрании, конкуренцию программ и голосование простым большинством, и рыночное ценообразование, подразумевающее единую методику расчета тарифа для каждого дома с учетом конкретных сложностей с обслуживанием конструктивных элементов и инженерных коммуникаций. Причем такой методикой обязаны пользоваться все участники рынка.

В свою очередь, замгендиректора «Центра муниципальной экономики» Вероника Межецкая остановилась на необходимости внедрения методик расчета платы за обслуживание МКД (по группам домов). То есть сегодня очень важен вопрос о том, как формировать справедливую цену на домовое обслуживание. Ответа на него не избежать, так как от отсутствия единых и для собственников жилья, и для управляющих организаций правил определения и установления экономически обоснованных принципов цены договора управления неизбежно влечет конфликт.



Татьяна ДЁМИНА,
гендиректор СК «Азбука»:

Для запуска рыночных преобразований в ЖКХ сегодня имеются все технологические и управленческие инструменты. А выигрывать на конкурентных выборах должны те УК, которые реально умеют управлять качеством, людьми и процессами

Правда, напоминает эксперт, еще в 2018 году Минстрой России разработал методику по определению платы, но она не была принята. Как следствие, органы местного самоуправления начали разрабатывать свои предложения на собраниях, конкуренция программ и голосование простым большинством, и рыночное ценообразование, подразумевающее единую методику расчета тарифа для каждого дома с учетом конкретных сложностей с обслуживанием конструктивных элементов и инженерных коммуникаций. Причем такой методикой обязаны пользоваться все участники рынка.

В целом же, полагает Вероника Межецкая, экономика дома должна определяться стандартами его эксплуатации, которые базируются на соответствующих инструкциях. Однако пока у нас отсутствуют инструкции по эксплуатации МКД, которые определяют перечень, состав и сроки необходимых работ.

«Плата за обслуживание должна определяться индивидуально по каждому многоквартирному дому, а домовую экономику нужно строить на двух китах: экономически обоснованной плате за обслуживание МКД и технической стороне, то есть на выверенном перечне работ», — заключила эксперт.

«РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ»



Выйти из тени

Для развития сегмента ИЖС необходимо улучшить условия для инвесторов

Алексей ЩЕГЛОВ

В рамках деловой программы «Российской строительной недели» состоялась IX Конференция «Малоэтажная Россия-2026». Организатором мероприятия выступила Ассоциация участников рынка малоэтажного и индивидуального жилищного строительства (Ассоциация МЖС).

Во вступительном слове председатель правления Ассоциации Валерий Казейкин отметил зримые успехи в развитии сегмента малоэтажного индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Так, несмотря на сложную экономическую ситуацию, влияние санкций и негативное воздействие на рынок высокой ключевой ставки Центробанка, из общего объема введенного в прошлом году жилья на «малоэтажку» пришлось рекордные 59%, или 65,5 млн кв. метров.

По мнению Валерия Казейкина, для дальнейшего поступательного развития сегмента малоэтажного жилья необходимо решить ряд проблем и ликвидировать основные барьеры, тормозящие стройку. «Резко подорожала земля, существуют сложности, связанные с подключением технических коммуникаций в поселках. Есть также вопросы, связанные с социальными объектами, и сегодня особенно ощущается, когда налоговая служба предъявляет претензии к тем, кто вводит квадратные метры. И хотя очевидно, что нам нужно строить более качественно, все-таки есть определенный экстремизм со стороны заказчиков проектов», — перечислил болевые точки Валерий Казейкин.



Валерий КАЗЕЙКИН,
председатель правления
Ассоциации МЖС:

Цель всех, кто занимается развитием индивидуального жилищного строительства, состоит в том, чтобы сделать малоэтажное жилье доступным

Большое значение имеет популяризация позитивного опыта малоэтажного строительства, накопленного в ряде регионов. Так, например, в Московской области фактически

пошли по пути стандартизации при строительстве коттеджных и в целом малоэтажных поселков. И это важно, так как внедрение стандартизации ускоряет и удешевляет строительные процессы. «Я думаю, что такой подход и опыт нужно распространить на всю страну», — подчеркнул Валерий Казейкин.

При этом до сих пор не решены вопросы, связанные с изменением стандартов по обеспечению жилых поселков социальными объектами. На них тоже нужны качественные ответы, так как очевидно, что стандарты, которые сегодня имеются для многоквартирных домов (МКД), «для сегмента малоэтажки не годятся». «И, конечно, сегодня школы, больницы, детсады и другие объекты обходятся бюджету слишком дорого. Мы видим, что многие губернаторы стремятся построить школы по небываемым проектам с завышенными объемами помещений, а потом эксплуатация таких объектов тяжким грузом ложится на плечи муниципалитетов. Строить надо дешевле», — заключил Валерий Казейкин.

Как отметил в своем выступлении председатель наблюдательного совета Ассоциации МЖС, председатель Комитета ТПП РФ по

предпринимательству в сфере строительства Ефим Басин, существует связь между доступным жильем, возможностью строительства частного дома и улучшением демографии. «Сегодня этот тезис стал основой государственной политики. Минстрой РФ полностью разделяет такой подход и уже утвердил стандарты комплексной застройки коттеджных поселков, которые ранее были одной из самых проблемных зон из-за отсутствия единых регламентов», — сказал Ефим Басин.

Как считает заместитель председателя Комитета Госдумы РФ по развитию гражданского общества, вопросам общественных и религиозных объединений Олег Леонов, развитие малоэтажного строительства является «важнейшим условием повышения рождаемости». При этом при строительстве такого жилья приоритетом должно быть создание инфраструктуры. «Частное строительство должно вестись в населенных пунктах с устойчивой экономикой и инфраструктурой, где есть школы, детсады, поликлиники и рабочие места для родителей», — сказал Олег Леонов.

По общему мнению участников конференции, одной из самых сложных тем остается реализация механизма комплексного развития территорий (КРТ) в сегменте малоэтажного строительства. Очевидно, что копировать подходы, применимые в многоэтажной застройке, в ИЖС не получится: нужны иные практики.

При этом все большие перспективы открывают дальнейшее внедрение счетов эскроу в ИЖС и создание прозрачных механизмов финансирования, которые защитят граждан и выведут сферу МЖС из «серой» зоны, помогут «обелить» рынок подрядчиков.

По итогам конференции ее участниками было принято решение продолжить выработку предложений, которые позволят улучшить применение проектного финансирования в рамках федерального закона №214-ФЗ. Нуждается в доработке и федеральный закон №186-ФЗ, регулирующий вопросы использования счетов эскроу. «Эти механизмы должны быть усовершенствованы», — резюмировал Валерий Казейкин.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

20 лет EST. 2006

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ МИНСТРОЙ РОССИИ

EXPOFORUM

13-17 апреля

Санкт-Петербург 2026

10 000 УЧАСТНИКОВ

350 МЕРОПРИЯТИЙ

840 СПИКЕРОВ

РЕГИСТРИРУЙСЯ ПРЯМО СЕЙЧАС

16+

ОРГАНИЗАТОР

МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС КЛУБ

Ежегодный форум по недвижимости PRO ДЕВЕЛОПМЕНТ

2 апреля 2026 г. Москва, Ресторан Шале Березка

Здесь обсуждают стратегии, которые работают в новых условиях рынка.

СТТ EXPO

ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

Главная выставка строительной техники и технологий в России

26-29 мая 2026

Москва, Крокус Экспо

Разделы выставки:

- Строительная техника и транспорт
- Производство строительных материалов
- Добыча, обогащение и транспортировка полезных ископаемых
- Запчасти и комплектующие для машин и механизмов. Смазочные материалы

Принять участие

Спонсоры: СИГМА EXPO, КРОКУС ЭКСПО

PARKSEASON EXPO

ГЛАВНОЕ ПАРКОВОЕ СОБЫТИЕ РОССИИ

22-23 АПРЕЛЯ 2026

МОСКВА, ВК «ТИМИРЯЗЕВ ЦЕНТР»

ПАРТНЕРЫ: БРИКС, КОНГРЕСС ПАРКОВ РАЗВЛЕЧЕНИЙ, ФКЭС МЕЖДУНАРОДНЫЙ И ДЕВЕЛОПМЕНТ, ВСЕРОССИЙСКИЙ СЕТЬ ДИРЕКТОРОВ ПАРКОВ

ПАРТНЕРЫ: АССОЦИАЦИЯ ПАРКОВ РОССИИ, МИНСТРОЙ РОССИИ, ВАРСУ, ВСЕРОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ ИСТОРИКО-САДОВОДЧЕСКОГО НАСЛЕДИЯ, ВСЕРОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО ОХРАНЫ ПРИРОДЫ, ПОДКОМИТЕТ ПО ГОРОДАМ ТПП РФ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: аданат

EXPO.URBANPARKS.RU

ДОРОЖНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Дорога с интеллектом

Зимнее содержание трасс в России — задача нетривиальная

Владимир ТЕН

Нынешняя зима выдалась многоснежной, сугробы в Москве и окрестностях достигли 80 см. На некоторых территориях страны в феврале вообще разразился снежный апокалипсис — там высота снежного покрова превысила все мыслимые пределы. В этой обстановке дорожникам пришлось бросить все силы на уборку снега и наведение порядка на трассах. И, судя по отзывам с мест, а также по общей ситуации в стране, больших ЧП не случилось.

Что для этого пришлось предпринять и в каком режиме работали ответственные за уборку снега организации, а также о мониторинге дорожной обстановки АСУ дорожного движения и о возможностях наличной техники по работе в сложных погодных условиях на прошлой неделе рассказали в Нижегородском филиале Госкомпании «Автодор» на примере участка скоростной трассы М-12 «Восток».

От Московского региона до Чувашии

На почти 500-километровом участке, проходящем по территориям Владимирской и Нижегородской областей, расположено более 10 производственных баз дорожных служб, где хранятся противогололедные материалы и сосредоточена техника, которая оперативно выезжает на расчистку дороги. Базы равномерно распределены приблизительно через каждые 50 км. Примерно такая же дистанция разделяет метеостанции, мониторинг погодные условия на всем протяжении магистрали и являющиеся частью Автоматизированной системы управления дорожным движением (АСУДД), в составе которой также видекамеры, установленные через каждые 1,5-2 км, а также и знаки переменной информации и транспортные детекторы. Все поступающие данные постоянно

анализируются, и при изменениях дорожной ситуации на табло оперативно выводится нужная информация для водителей.

Постоянный контроль состояния трассы осуществляет ситуационный центр, работающий в режиме 24/7. Разумеется, зимой осуществляется усиленный контроль, и при получении прогнозов о неблагоприятных погодных условиях заранее готовятся силы и средства, проводится превентивная обработка дорожного полотна.

На участке число единиц спецтехники и объем противогололедных материалов всегда в достаточном количестве для выполнения всего комплекса работ по очистке и обработке дороги. Кстати, расчет объема материалов и техники идет по букве отраслевых нормативов, плюс ведется мониторинг запасов для поддержания их неснижаемого месячного резерва.

Только за одни сутки в конце февраля на всех скоростных трассах «Автодора» было задействовано около 350 комбинированных дорожных машин, из них в Московском регионе до 200 единиц, было израсходовано порядка 9 тыс. тонн реагентов. На всей «автостроительской» сети трасс работало более 3 000 видеосерверов, 3 700 динамических информационных табло и знаков переменной информации, свыше 2 500 детекторов транспорта, 163 круглосуточных метеостанции, поставляющие данные по десятку параметров для осуществления постоянного контроля за дорогой. Для обеспечения безопасности водителей трассу постоянно патрулирует 164 экипажа аварийных комиссаров.

Когда напряжение спало

Директор Нижегородского филиала Госкомпании «Автодор» Андрей Лобов отметил, что основное внимание уделяется безопасности: «По сравнению с обычными дорогами



общего пользования на скоростной трассе к этому особый подход. Например, если случается ДТП и машины стоят на трассе, мы стараемся быстро их убрать, чтобы обеспечить безопасность движения для остальных пользователей. Для этого используются грузовые эвакуаторы, другая техника для перемещения обезбитажных транспортных средств. Они транспортируются на площадке у многофункциональных зон или на технологические съезды».

Директор филиала «Владимир» АО «МОСТОТРЕСТ-СЕРВИС» (подрядная организация) Алексей Родионов рассказал, что в отношении техники и работы на скоростной дороге тоже есть свои особенности: тихходная техника — автогрейдеры, погрузчики, тракторы, которые занимаются содержанием дороги, — должна прикрываться автомобилями с демпферным прицепом, во время стационарных работ на трассе должно быть выставлено не менее 15 предупреждающих знаков. Это призвано обеспечить безопасность движения.

Мастера участков в постоянном режиме получают информацию о движении циклонов и атмосферных фронтов — откуда приближаются, предполагаемая интенсивность осадков, температурный фон. «И техника к нужному моменту выставляется на участок с возможностью произвести предварительную обработку», — пояснил Алексей Родионов. — А дальше происходит очистка, выходит колонна комплексной очистки и обработка дорожного покрытия». Техника может выдвигаться в любой момент в течение 30 минут, необходимых для

комплектования колонны. По нормативу трассе необходимо привести в порядок в течение трех часов.

Поддержка и прогноз

М-12 — интеллектуальная, «умная» дорога. Вся информация из АСУДД стекается в Центр управления дорожным движением, который расположен на отдельной площадке на ЦКАД. Оператор на основе этих данных принимает решение о выводе тех или иных сведений на табло переменной информации. «Содержание дороги — не только уборка, но и своевременное прогнозирование возможного ухудшения погодных условий», — подчеркнул Андрей Лобов.

В момент аномальных снегопадов некоторые участки «старой» параллельной автомобильной дороги М-7 были закрыты, М-12 приняла на себя весь трафик, который шел по М-7, и с запасом выдержала эту нагрузку. Были моменты, когда возникали сложности. Водители фур зачастую останавливались на переходных скоростных полосах для отдыха. Были вопросы по накату. Но все проблемы были решены: переходные полосы освобождены от транспорта, снежно-ледяные отложения ликвидированы.

Трасса М-12 — огромный и все еще растущий на восток единый организм — уже работает на отечественную экономику и на благо жителей страны. И организации, отвечающие за ее функциональность и безопасность, — необходимая составляющая этого организма.

ДОРОЖНОЕ ХОЗЯЙСТВО



Юлия ГОГОЛЕВА,
продавец-консультант
отдела «Сад» магазина
«Лемана ПРО Владивосток»

Жидкие, твердые, сыпучие

Требования к антигололедным реагентам в местах постоянного проживания



В холодный сезон для муниципальных служб и частных коммунальных организаций одной из первоочередных задач становится борьба с последствиями снегопадов с использованием специализированных противогололедных материалов (ПГМ). При этом необходимо учитывать, какие ПГМ разрешены в 2026 году, каковы экологический аспект их применения и алгоритм согласования.

Разрешенные материалы

В России, включая места постоянного проживания (придомовые территории, тротуары, пешеходные зоны), применяются ПГМ строго по ГОСТ Р 58427-2020. Он остается основным стандартом без значительных изменений. Согласно этому документу противогололедные материалы классифицируются по видам и агрегатным состояниям.

Противогололедные реагенты (ПГР) — жидкие (ПГРж), твердые (ПГРт) и двухфазные (ПГРдф). В двухфазных реагентах соотношение массовой доли твердой и жидкой фаз составляет 70-80% к 30-20% (ПГРдф1) либо 60-70% к 40-30% (ПГРдф2). Фрикционные противогололедные материалы (ФМ) — твердые, сыпучие, нерастворимые гранулы угловой формы (фракция от 1 до 5,6 мм, доля фракции менее 1 мм не более 5%), без глинистых и пылевидных частиц. Марка по дробимости — не менее М800, для пешеходных зон — не менее М300. В качестве современных фрикционных материалов используют преимущественно гранитную или мраморную крошку, реже песок и шлак.

Комбинированные противогололедные материалы (КМ) — многокомпонентные твердые (сыпучие) вещества, в составе которых не менее одного химического противогололедного реагента и не менее одного фрикционного материала.

- Степень воздействия на кожу обуви: не более 10% по массе относительно хлористого натрия.
- Степень воздействия на кожу обуви: не более 10 баллов.
- Температура начала кристаллизации: не выше -10°С.
- Нейтральный pH: 5-9.
- Степень коррозионной активности: не более 0,4 мг/кв. см * в сутки.
- Степень активности воздействия на цементобетон: не более 0,07 г/куб. см.

Экологические требования

- Степень воздействия на окружающую среду: не более 10 баллов.
- Это вещества с классом опасности 3 (умеренно-опасные) или 4 (малоопасные).
- Не обладающие сильной или умеренно выраженной аллергенной активностью и кожно-резорбтивной активностью.
- Для жидких ПГМ и жидкой фазы комбинированных материалов установлено ограничение по содержанию общего железа (Fe) — не более 5 мг/л.
- С содержанием естественных радионуклидов не более 370 Бк/кг.

Документ	Описание
Сертификат ГОСТ Р 58427-2020	Соответствие характеристикам
Санэпидзаключение	Безопасность для здоровья / окружающей среды
Протоколы испытаний	Коррозия, токсичность, плавильность
Паспорт безопасности	Химический состав, риски
План применения	Нормы, зоны

ПОЛИУРЕТАНЭКС
Семнадцатая международная специализированная выставка
22 - 24 апреля 2026
Россия, Москва, МВЦ «Крокус-Экспо», павильон 3, зал 13

Основные разделы выставки:

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

Специальный раздел выставки: КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ

Информационная поддержка:

Дирекция: Выставочная Компания «Мир-Экспо»
Россия, Москва, Выходное шоссе, дом 118, корпус 1, помещение 1/3
Телефон: +7 (495) 313-78-25, 8 (495) 1337-78-25
E-mail: info@polyuretaneks.ru | Сайт: www.polyuretaneks.ru

КОМПОЗИТ-ЭКСПО
Восемнадцатая международная специализированная выставка
22 - 24 апреля 2026
Россия, Москва, МВЦ «Крокус-Экспо», павильон 3, зал 13

Основные разделы выставки:

- Сырье для производства композитных материалов, компоненты: смолы, добавки, термопластики, углеродные волокна и т.д.
- Наполнители и армирующие материалы
- Спечлопластик, углепластик, графитопластик, базальтовый, базальтовые волокна, древесно-полимерный композит (ДПК) и т.д.
- Пролуфракты (препрепы)
- Промышленные (готовые) изделия из композитных материалов
- Технологии производства композитных материалов со специальными и заданными свойствами
- Оборудование и технологическая оснастка для производства композитных материалов
- Инструмент для обработки композитных материалов
- Измерительное и испытательное оборудование
- Сертификация, технический регламент
- Компьютерное моделирование
- Утилизация

Параллельно проводится выставка: **ПОЛИУРЕТАНЭКС**

Информационная поддержка:

Дирекция: Выставочная Компания «Мир-Экспо»
Россия, Москва, Выходное шоссе, дом 118, корпус 1, помещение 1/3
Телефон: +7 (495) 313-78-25, 8 (495) 1337-78-25
E-mail: info@composit-expo.ru | Сайт: www.composit-expo.ru

MosBuild
31-я Международная
строительно-интерьерная выставка

Москва, Крокус Экспо

2026
31.03-3.04.

80 000+ посетителей
1300+ участников

Получите билет на сайте mosbuild.com
Промокод: print26

Неделя «Техэксперт»
20 марта 2026 года | Санкт-Петербург

**МАХОВИК ЦИФРОВИЗАЦИИ:
НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ**

УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ

Как эффективно интегрировать цифровые технологии и соответствовать обновленным стандартам в проектировании и строительстве

QR code: knd.cntd.ru



ГОРОДСКАЯ СРЕДА

Читайте в следующем номере «СГ»:
Мастер-планирование на Дальнем Востоке и в Арктической зоне



Алексей ЩЕГЛОВ

Недавно на площадке Фонда «Институт экономики города» (ИЭГ) состоялась XVII ежегодная научная конференция «Сабуровские чтения». Участники мероприятия поделились опытом и результатами исследований, проведенных в различных городских населенных пунктах.

Люди — главный ресурс

Тон обсуждению задал первый заместитель гендиректора ИЭГ Виктор Агеев. Он сконцентрировался на вопросе о том, как учет принципов устойчивого развития российских городов и городских агломераций отображается в современных стратегических документах и практиках управления.

По мнению спикера, есть несколько вызовов, на которые надо ответить, чтобы иметь возможность «формировать устойчивое развитие российских городов на среднесрочную перспективу», и главный среди них — конкуренция за человеческий капитал. «Мы понимаем, что друг на друга накладываются два главных фактора. Речь идет о прекращении естественного прироста и о мощнейшем притоке населения в крупнейшие агломерации. Их сочетание будет определять будущее российских городов», — считает Виктор Агеев.

Частично на эти вызовы дается ответ в последней редакции Стратегии пространственного развития РФ, в которой агломерации, конечно, упоминаются, но в отличие от предыдущей версии документа делается акцент на 2 160 опорных населенных пунктах. Напомним, что помимо агломераций и крупных административных региональных центров (коих в совокупности насчитывается 212) в это число входит 183 центра реализации масштабных инвестпроектов, 217 стратегических населенных пунктов и 1 548 поселений, обслуживающих прилегающие территории, то есть в итоге более половины перечисленных в стратегии опорных населенных пунктов — это средние и малые города. Для них сохранение и удержание населения, конкуренция за него — это проблема №1.

При изучении характера будущих миграций наибольший интерес представляет молодое поколение. Исследования определили, какие мотивы для этой возрастной группы являются решающими при принятии решения о переезде в крупный город и дальнейшем укоренении в нем. В 70% случаев для молодежи приоритетны более широкие перспективы жизни в агломерациях (спектр будущих трудовых и социальных траекторий) либо принадлежность к престижному сообществу, тогда как возможность более высоко-го заработка или лучшее благоустройство и

От хаоса к моделированию

Принципы устойчивого развития помогут городам конкурировать за человеческий капитал

развитие инфраструктуры в крупном городе отстают на второй план.

В соответствии с этой иерархией приоритетов у молодых и будет строиться конкурентное поле, в рамках которого сравнительно мелкие населенные пункты попытаются побороться с крупными городами за человеческий капитал.

С оглядкой на устойчивость

При этом планирование развития непременно должно быть ориентировано на достижение населенным пунктом состояния устойчивости к стрессам. В международной практике политика устойчивого развития городов реализуется через нормативные документы, стратегии, реальные проекты и их оценку, а достижение целей устойчивого развития (ЦУР) контролируется властями через подготовку добровольных национальных отчетов.

В российской практике принципы устойчивого развития уже достаточно широко используются при разработке городских программ. Так, сформирована система национальных индикаторов, в которую сегодня входит 188 показателей. А по оценке аналитиков Сбербанка, до 70% международно признанных целей и задач устойчивого развития созвучно с системой национальных целей развития, утвержденных указами президента РФ. Кроме того, в показателях эффективности деятельности губернаторов предусмотрен набор из 21 показателя, прямо пересекающихся с повесткой и задачами устойчивого развития.

Однако, как полагает Виктор Агеев, назрела необходимость перехода в вопросах планирования и управления устойчивым развитием городов (в том числе развитием пространственным) к интегрированным цифровым моделям.

Такие модели имеют большое прикладное значение. Во-первых, с опорой на них уже с 1 января 2027 года необходимо строить региональные модели осуществления полномочий в сфере градостроительной деятельности. Во-вторых, такие модели являются прообразом динамической экосистемы знаний о территории.

Как констатирует Виктор Агеев, технологии информационного моделирования для

объектов капитального строительства уже вошли в практику и являются эффективным инструментом управления жизненным циклом объектов капитального строительства. Но такого же моделирования пока нет в отношении территорий и их структурных элементов (городских районов, кварталов и т. д.).

Тем не менее, настала пора переходить на следующий, более продвинутый уровень планирования, что подразумевает выстраивание такого взаимодействия участников городской жизни (власть—бизнес—население) и существующих геоинформационных систем и баз данных о территории, при котором обеспечивается системный мониторинг состояния объектов и городской среды в целом.



Виктор АГЕЕВ,
первый заместитель
гендиректора ИЭГ:
«Мастер-план —
единственный
инструмент, способный
соединить экономику
возможностей, город
как сервис и качество среды
в целостную экосистему,
которую человек выберет среди других.
Соответственно, мастер-планы должны
быть ориентированы на привлечение
человеческого капитала в российские
города»

Нужно также двигаться к тому, считает Виктор Агеев, чтобы предвидеть, как моделирование, прогнозирование и оценка влияния принимаемых пространственных решений отражаются на устойчивости города в целом и его отдельных элементов и подсистем.

Формирование таких моделей, как прообраза динамической экосистемы знаний о территории, позволит решать очень многие задачи. «Это повысит обоснованность «ежедневных» пространственных решений о комплексном развитии территорий, поможет качественнее вносить изменения в материалы градостроительного зонирования, документацию по планировке территории и нормативы проектирования», — заявил Виктор Агеев.

Предвидя эффекты

На «Сабуровских чтениях» были представлены и другие доклады. Так, научный сотрудник лаборатории анализа лучших международных практик Института экономической политики имени Е. Т. Гайдара Кирилл Черновол рассказал о работе экспертов лаборатории по разработке методик измерения показателей достижения ЦУР на уровне городов. Показатели основаны на инструментари Local SDGs Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и стали частью Индекса качества жизни в городах России, созданного «ВЭБ.РФ». По ним можно сравнить российские реалии с условиями в городах стран, входящих в ОЭСР. Ученый также рассказал о созданной в лаборатории методике, с помощью которой можно оценить, как инвестиционные проекты влияют на показатели Индекса «ВЭБ.РФ»: «Методика позволяет предсказать не только влияние проекта на качество жизни людей в городе, но и насколько он поможет достичь той или иной цели устойчивого развития».

В свою очередь, сотрудница Гайдаровского института Мария Гирич обратила внимание на важность изучения влияния на городское развитие креативных индустрий. Это направление, кстати, ЮНЕСКО рассматривает как один из ключевых блоков мер по достижению целей устойчивого развития. Также сегодня важным условием поступательного развития креативного сектора становится его адаптивность к погодным изменениям. В этой связи городам необходимо внедрять меры по сохранению культурного наследия в условиях нарастающих климатических рисков, разрабатывать планы по снижению последствий стихийных бедствий, шире применять экологичные материалы при создании и модернизации инфраструктуры креативных индустрий, а также интегрировать принципы экологической стабильности в культурную политику.

«Климатические проекты способствуют повышению устойчивости городской среды, модернизации систем ЖКХ и защите от экологических рисков. Города могут одновременно зарабатывать на углеродных рынках и инвестировать средства в собственную климатическую адаптацию», — заключила Мария Гирич.