19 этажей составляет средняя этажность строящегося на данный момент в стране жилья **с. 2**

Сформирован новый состав Общественного совета при Минстрое России **с. 3** Различные аспекты ценообразования в строительстве **с. 5-7** Развитие института строительной экспертизы **с. 12-13**

Издается с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная газета

ГЛАВНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР МИНСТРОЯ РОССИИ

www.stroygaz.ru

№38 (10911) 23 октября 2026

Тектоника ИЖС

Кассовый разрыв и новый портрет покупателя

Беседовала Оксана САМБОРСКАЯ

Загородный строительный сезон заканчивается. И уже можно подводить итоги года. По итогам трех кварталов 2026 года рынок индивидуального жилищного строительства (ИЖС) выглядит противоречиво: статистика говорит о росте, а часть строительных компаний — на грани выживания. Основатель бизнес-экосистемы выставки «Загородная жизнь Open Village» Владислав КОПИЦА рассказал «Стройгазете», почему цифры по льготной ипотеке обманчивы, куда смещается спрос покупателей и как КРТ изменит правила игры.



Владислав Николаевич, год близится к концу. Как бы вы охарактеризовали 2026-й для рынка загородной недвижимости?

Год непростой, можно сказать, тяжелый, но в то же время абсолютно рабочий. Хотя если бы меня попросили дать ему одно определение, я бы сказал так: это самый запутанный год на рынке ИЖС за мою практику. И причина не в том, что происходит что-то необычное, а в том, что происходящее подается рынку в искаженном виде. Когда начинаешь анализировать и погружаться глубже, видишь много несостыковок между тем, что доносится как реальность, и тем, что есть на самом деле.

Какие основные изменения вы бы отметили?

Снижение ставки на два пункта и рост выдачи льготных ипотек. По данным аналитического центра «ДОМ.РФ», за январь-август льготных ипотек выдано на 48% больше, чем за аналогичный период 2025 года, а объем выдачи вырос на 41%. В абсолюте это 25 тысяч кредитов против 16,9 тысяч в 2025-м и 175 млрд рублей против 122,9 млрд. Доля льготных программ — около 95%, из них 79% приходится на семейную ипотеку. Казалось бы, можно сказать, что рынок вырос на 50%. Можно — если анализировать только эти данные. Но так делать нельзя.

с. 11

Цифровое будущее строительства

Главные тенденции инженерного проектирования



SHUTTERSTOCK/FOTODOM

Екатерина ГАВРИЛОВА

Цифровизация строительства выходит на новый этап. Если раньше главным вопросом был переход на отечественное программное обеспечение и освоение трехмерного проектирования, то сегодня на первом плане — практический результат: как сократить сроки разработки проекта, избежать ошибок на стройке и повысить производительность без увеличения числа сотрудников. Эти задачи стали центральными на ежегодном инженерном форуме «СИЛА ПЛАТФОРМЫ», прошедшем в московском кластере «Ломоносов».

Организатором масштабного мероприятия, объединившего ведущих участников IT-сферы, строительного сектора, промышленности и органов власти, выступила компания «Нанософт» — один из ключевых российских создателей инженерного программного обеспечения (ПО).

В центре внимания участников оказались не отдельные программные продукты, а глобальные изменения, привносимые технологиями в работу всей индустрии. Выступления экспертов продемонстрировали несколько взаимосвязанных трендов, формирующих будущее отрасли: переход от разрозненных программ к единой цифровой среде, активное внедрение искусственного интеллекта (ИИ) для решения инженерных задач, растущая ценность качества данных, а также изменение требований к квалификации современных специалистов.

Главный ресурс — не скорость, а время инженера

Повышение производительности становится одним из ключевых вызовов для строительства. Как отметил директор департамента управления продуктом «Нанософт» Сергей Сыч, до половины рабочего времени инженеров уходит не на проектирование, а на поиск документов, переписку и согласования. Это означает, что ускорение работ по отдельной задаче не всегда ведет к сокращению общего срока реализации проекта. Если участники используют разные источники данных, несвоевременно передают изменения или повторно выполняют одну и ту же работу, потери сохраняются. Поэтому цифровая трансформация все чаще подразумевает не только внедрение новых инструментов, но и перестройку рабочих процессов.

Практическую ценность такого подхода подтверждает проект жилого комплекса «Станиславский» в Новосибирске. Команда ООО «АТТА-Проект» использовала отечественные средства информационного моделирования для совместной работы над 35 моделями разных разделов. В общей цифровой среде специалисты проверяли пересечения, передавали замечания и готовили документацию на основе модели. По данным участников проекта, удалось устранить более 60 тыс. пространственных пересечений, а своевременные изменения модели, по оценке заказчика, помогли увеличить продаваемую площадь на 6% без роста затрат.

Подобные примеры показывают, что информационная модель становится не просто наглядным изображением будущего здания, а инструментом принятия решений, позволяющим обнаружить противоречия до начала строительства, оценить последствия изменений и согласовать работу разных специалистов. При этом эффект зависит от организации процесса: модели должны регулярно обновляться, а участники — понимать, кто отвечает за данные и их проверку.

с. 8

Состояние и развитие института строительной экспертизы с. 12-13

«Наш дом — наш лифт»

Индустрия подъемных механизмов оказалась в ловушке неравной конкуренции

Оксана САМБОРСКАЯ

В Торгово-промышленной палате (ТПП) РФ прошло совместное заседание Комитетов по предпринимательству в сфере строительства и по предпринимательству в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Повод — проблема, обсуждаемая не первый год, но так и не находящая решения: российские производители лифтов теряют рынок, в то время как застройщики продолжают выбирать импорт. Назвали заседание коротко и почти по-домашнему — «Наш дом — наш лифт».

Нерешаемая проблема

В России работает более 20 лифтостроительных заводов, способных выпускать продукцию любого класса — от «эконом» до «премиум», но застройщики все чаще отдают предпочтение китайским лифтам. Отправной точкой дискуссии стал вопрос: почему при наличии собственного производства рынок ориентируется на импорт?

Средняя этажность строящегося в России жилья достигла 19 этажей, напомнил председатель Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере строительства Ефим Басин. Лифт давно перестал быть второстепенным элементом — от него зависят комфорт и безопасность миллионов людей. Но чем выше дома, тем острее конкуренция за право поставить в них лифтовое оборудование.

Экономика, а не качество

Российские заводы проигрывают не потому, что делают плохие лифты, а потому, что поставлены в заведомо неравные условия, охарактеризовал ситуацию президент Ассоциации «Российское лифтовое объединение» Сергей Чернышёв, назвав ее неравноценной конкуренцией — положением на рынке, когда участники соперничают, но их возможности и условия для борьбы за клиентов или ресурсы существенно различаются.

Корень проблемы — макроэкономический. Ставка рефинансирования в Китае — 3%, в России — 14%. Стоимость труда, логистика, доступ к дешевым кредитам формируют разрыв, который не может быть закрыт только усилиями заводов. Средняя разница в цене между российским и китайским лифтом — 15-20%, а по оценкам некоторых участников — до 30%.

Для застройщиков, работающих сегодня почти с нулевой рентабельностью, это критическая величина. Как результат, китайские лифты незначительно, но опережают российские по предпочтениям застройщиков, свидетельствует опрос около 100 девелоперских компаний, представленный заместителем главы Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере строительства, руководителем портала «Единый реестр застройщиков» Кириллом Холопиком. И тренд, по его словам, ухудшается: если в марте российские лифты немного лидировали, то к октябрю ситуация изменилась в пользу китайских.

Среди основных недостатков отечественных лифтов — завышенная стоимость, маловариантный дизайн кабины и проблемы с плавностью хода. Китайские лифты таких претензий почти не вызывают — за исключением поставки запчастей: здесь проблемы отмечают 45% застройщиков против 12% у российских производителей.

Стратегический риск

Чтобы конкурировать с Китаем, российские заводы начинают закупать китайские комплектующие — направляющие, металл, электронику, тем самым фактически убивая производство компонентной базы, создававшееся еще в советские годы, заметил Сергей Чернышёв. В результате российские лифты могут через несколько лет оказаться зависимыми от китайских поставок — серьезный риск для отрасли.

Но и импортные лифты имеют уязвимости. После установки начинаются проблемы, которых не видно на этапе закупки, рассказал гендиректор ООО ПО «Евролифтмаш» Николай Богданов. Универсальных электромехаников, способных знать все модели, не существует: учебные центры по импортным лифтам закрыты, методичек нет, инструкции на русском часто не выдерживают критики. Обучение идет методом проб и ошибок, а каждая ошибка стоит сотен тысяч рублей и безопасности пассажиров.

Кратное увеличение объемов установки импортных лифтов породило касту наладчиков — специалистов, которые приезжают, за 20 минут меняют вышедший из строя блок и уезжают; один выезд стоит 10-25 тыс. рублей, причем без гарантии, что специалист приедет быстро или вообще согласится взяться за незнакомую модель.

Особую тревогу вызывают сроки службы. В Китае лифты эксплуатируются 10-15 лет, тогда как в России по законодательству срок службы лифта в многоквартирном доме — не менее 25 лет. Получается, что импортный лифт изначально рассчитан на срок в 2,5 раза меньший, чем требуется. Николай Богданов признался, что с трудом понимает, как это возможно.

Отдельная проблема — кадровая. В 1981 году, когда Николай Богданов сам работал электромехаником, нагрузка на одного специалиста составляла 15-17 лифтов, сейчас — больше 100, порой 150. При норме 160 рабочих часов в месяц качественное обслуживание такого количества лифтов физически невозможно: электромеханик успевает лишь подняться наверх, расписаться в журнале и поехать на следующий объект.

Что делать?

По итогам обсуждения обозначилось несколько направлений. Первое — требование локализации для иностранных производителей. Генеральный директор АО «Московское электрооборудование и лифты» Руслан Родиков описал механизм, при котором китайские производители, желающие продавать на территории России, должны обеспечить здесь локализацию производства.

Второе — изучение потребностей застройщиков. Вместо абстрактной критики импортного оборудования Кирилл Холопик предложил провести детальный технико-экономический аудит китайских лифтов, включая разбор комплектующих и замер параметров материалов, для точного понимания факторов их ценообразования.

Третье — возрождение системы подготовки электромехаников, сотрудничество заводов с колледжами и вузами.

Четвертое — государственное регулирование: дополнительные меры поддержки использования российских лифтов при новом строительстве. Пятое — изменение модели информирования покупателей.

Глава Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере ЖКХ Андрей Широков подчеркнул: сегодня человек, покупая квартиру, не понимает, что вместе с ней получает обязательства по содержанию дома, включая лифт. Когда застройщик ставит импортный лифт, он решает свою сиюминутную задачу — снижает себестоимость, а проблема перекладывается на плечи собственников. Устанавливая импортный лифт, застройщик де-факто обманывает покупателя: импортный лифт со сроком службы 10-15 лет при расчетном сроке 25 лет — это мина замедленного действия.

Участники заседания сошлись во мнении, что простые призывы покупать российское не сработают. Нужны системные решения — локализация, кадры, госрегулирование и честный разговор с потребителем о том, что такое жизненный цикл лифта и кто за него платит.



Константин РАГОЗИН, директор Ассоциации «Малоэтажная академия»

От первой идеи до федеральной экосистемы

«Малоэтажной академии» — три года

20 октября 2023 года началась история «Малоэтажной академии» — экосистемы, помогающей детям и молодежи увидеть в строительстве не абстрактную, а современную, технологичную и по-настоящему созидательную отрасль. Именно в этот день идею создания и проведения нового профориентационного проекта поддержал и одобрил легендарный строитель Ефим Басин.

За три года «Малоэтажная академия» прошла путь от первой деловой игры до системы профориентации, объединяющей школьников, студентов, наставников, экспертов, вузы, колледжи и компании строительной отрасли; было проведено более 90 академий в разных регионах России, их участниками стали более 5 500 детей и подростков.

Формат академии строится на практике. Ребята собирают модели домов, работают с наборами «Конструктор архитектора», проектируют территории на пазл-стенде «Поселок мечты», управляют моделями спецтехники на интерактивном стенде «Полигон», знакомятся с основами архитектуры, инженерии, градостроительства, строительного контроля и современными технологиями. Здесь можно не только услышать о профессии, но и попробовать себя в ней — принять решение, работать в команде, представить проект, найти свое направление.

За три года разработана и продолжает развиваться программа занятий. Появились интерактивные модули, деловые игры, практические задания, форматы для выставок, фестивалей, школ, колледжей и вузов. В работе «Малоэтажной академии» приняли участие более 20 экспертов строительной отрасли — практиков, наставников и руководителей, которые готовы делиться с молодежью знаниями и профессиональным опытом. Важным этапом развития стало открытие кружка «Малоэтажная академия. Троицк», ставшего площадкой для регулярной работы со школьниками и примером того, как проект может развиваться в регионах.



Минстрой РФ

Масштабирование продолжается: в ближайшее время планируется открытие еще нескольких кружков, а значит, все больше ребят смогут заниматься профориентацией в сфере строительства системно, а не только в рамках разовых мероприятий.

Сегодня академия работает не только над тем, чтобы заинтересовать ребенка профессией. Формируется целостная траектория — от первого знакомства с отраслью до осознанного выбора колледжа, вуза и будущего работодателя. Для этого разрабатывается и тестируется Всероссийская олимпиада «СтройГТО — нормативы строительной грамотности», а также поэтапно внедряется система «Зеленого коридора» для школьников и студентов, решивших связать свою жизнь со строительством.

За эти годы были выстроены теплые, дружеские и рабочие отношения с ведущими строительными колледжами и вузами России. Это сотрудничество позволяет знакомить участников с реальными образовательными маршрутами, организовывать встречи с наставниками, участвовать в профильных мероприятиях и постепенно входить в профессиональное сообщество.

С декабря 2023 года «Малоэтажная академия» находится под патронажем инициативного проекта «Я — строитель будущего». Участие в его мероприятиях расширило возможности академии, помогло укрепить партнерские связи и включить профориентационную работу в более широкую отраслевую повестку. Часть обучающих материалов «Малоэтажной академии» вошли в сборник методических пособий, созданный проектом «Я — строитель будущего», и рекомендованы к распространению на территории России.

Особая гордость проекта — достижения его воспитанников. Второй год подряд участники кружка «Малоэтажная академия. Троицк» становятся победителями Всероссийского конкурса «Строители будущего» и получают путевки в ведущие детские центры страны — «Артек» и «Орлёнок». Это убедительный результат системной работы наставников, детей и их родителей, а также подтверждение того, что интерес к строительной профессии открывает большие возможности.

Три года — это не повод подводить окончательный итог, а точка для нового старта. Впереди — новые кружки, новые регионы, олимпиада «СтройГТО», развитие «Зеленого коридора», партнерство с образовательными организациями и работодателями, сотни новых занятий и тысячи будущих специалистов. «Малоэтажная Академия» продолжает строить главное — интерес детей к профессии, уважение к труду строителя и будущее строительной отрасли России.

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

Курс на развитие

Обновленный ОС при Минстрое приступил к работе

Алексей ЩЕГЛОВ

На площадке Общественной палаты РФ состоялось первое заседание нового, четвертого, состава Общественного совета (ОС) при Минстрое России и было сформировано его руководство. Председателем ОС единогласно переизбран Сергей Степашин, его первым заместителем стал Леонид Казинец, а ответственным секретарем — помощник министра строительства и ЖКХ РФ Светлана Кузьменко. В ОС вошли 43 человека. Комиссию по вопросам ценообразования в строительстве и технологического и ценового аудита во второй раз возглавил президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антон Глушков, Комиссию по обеспечению эффективности архитектурно-строительного проектирования — президент Национального объединения изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ) Анвар Шамузафаров.

Открывая заседание, заместитель секретаря Общественной палаты (ОП) РФ, председатель Технического комитета по стандартизации ТК 066 «Оценка опыта и деловой репутации» Владислав Гриб отметил роль общественных советов в работе органов власти: «Как ключевой орган общественного контроля Общественная палата активно участвует в деятельности общественных советов после их формирования, а также способствует выстраиванию народной повестки по наиболее волнующим граждан темам. Значительный прорыв достигнут в сфере общественного контроля благодаря взаимодействию с Ассамблеей региональных общественных советов. Палатой успешно развернута профориентационная деятельность, важным элементом которой стал Детский совет». Он напомнил, что в ходе предшествующего этапа работы ОС были инициированы меры поддержки строительной отрасли, получившие одобрение на уровне Минстроя России, правительства и президента РФ. По словам Владислава Гриба, деятельность комиссий и рабочих групп ОС крайне важна для граждан, поскольку затрагивает основные вопросы жизнеобеспечения.



ОС при Минстрое РФ

Первый замминистра строительства и ЖКХ РФ Александр Ломакин приветствовал новых членов совета от имени министерства, заявив: «Вместе с профессиональным сообществом министерству предстоит решить важные задачи, поставленные президентом и правительством. Благодаря работе Общественного совета принимаемые решения получают всестороннюю экспертную оценку и общественный контроль. В комиссиях совета — опытные специалисты, которые на практике знакомы со всеми сложностями строительной и жилищно-коммунальной сфер и нацелены на поиск решений».

Плотное взаимодействие с ОС отметила и аудитор Счетной палаты (СП) РФ Наталья Трунова: «Счетная палата всегда участвует в заседаниях Общественного совета. Ситуация в сфере коммунального хозяйства остается непростой. Будем надеяться, что совместными усилиями и идеями даже в непростых бюджетных условиях мы ее сдвинем с места».

Сергей Степашин подвел итоги работы совета за 2023-2026 годы. В течение отчетных лет члены ОС эффективно взаимодействовали с ОП и СП РФ, Комитетом Госдумы по строительству и ЖКХ, Советом Федерации и общественными советами других министерств. Особое внимание председатель ОС уделил сотрудничеству с Минстроем России и лично с главой министерства Иреком Файзуллиным.

Сергей Степашин отдельно отметил деятельность Ассамблеи региональных общественных советов в сфере строительства и ЖКХ, занимающейся общественным контролем. Для усиления общественного контроля в ЖКХ и строительстве ассамблея в 2024 году расширила свой состав и систематизировала работу по ключевым направлениям. На сегодняшний день в нее входят 77 регионов и 87 членов, еще четыре региона планируют присоединиться в ближайшее время. В текущем году принято решение проводить выездные заседания, чтобы выявлять и тиражировать лучшие практики общественного контроля.

«Выстроена системная работа, позволяющая экспертному сообществу и министерству слышать друг друга, работать вместе над актуальными вопросами. Ведь мы не только выступаем экспертами, но и выдвигаем и реализуем собственные инициативы, в том числе законодательные», — заявил Сергей Степашин.

Таких инициатив в текущем периоде более 60. Одна из самых ярких — инициативный проект «Я — строитель будущего!», нацеленный на привлечение молодежи в отрасль. Ежегодно в рамках проекта проводится более 150 мероприятий, включая 10 всероссийских конкурсов. Другое важное достижение отчетного периода — строительство в Дивеевской школе-интернате нового корпуса мастерских для обучения воспитанников. «Уверен, это поможет ребятам получить профессию», — отметил Сергей Степашин.

Среди приоритетов на ближайшую перспективу он назвал реализацию нацпроекта «Инфраструктура для жизни», повышение доступности жилья, совершенствование работы управляющих компаний и тарифной политики в сфере ЖКУ, модернизацию коммунальной инфраструктуры, а также поддержку участников и ветеранов СВО.

В новом составе ОС будет 18 комиссий и пять рабочих групп по ключевым направлениям. В их числе: «Я — строитель будущего!», по мониторингу общественного мнения, по взаимодействию с Ассоциацией ветеранов специальной военной операции, по духовно-нравственным ценностям и по креативной индустрии (последняя создана впервые). «Главное, что все, кто хочет развивать отрасли строительства и ЖКХ, объединены в единую команду. У нас сформировались концептуальные подходы к решению многих проблем, и теперь важно всем вместе приступить к их реализации», — подытожила первый заместитель председателя Комитета Госдумы по строительству и ЖКХ Светлана Разворотнева.

В конце мероприятия состоялось награждение активных членов ОС, экспертов и партнеров. Также Светлана Кузьменко сообщила об утверждении отличительного нагрудного знака члена Общественного совета, который затем был вручен его представителям.





РЕКЛАМА

Энергия на паузе

Чем грозит России дефицит инвестиций в электроэнергетику

Александр РУСИНОВ

Как реализовать инвестиционную программу в электроэнергетике России и при этом сохранить доступную цену киловатта? Что произойдет, если смириться с недофинансированием и перестать строить новые мощности? Эти вопросы обсудили участники ежегодного мероприятия Сбера «Энергия нового дня: цена будущего».

Отставание от плана

В соответствии с генеральной схемой размещения объектов электроэнергетики, утвержденной распоряжением правительства РФ от 30.12.2024 №4153-р, до 2042 года в стране предстоит построить 88 ГВт и модернизировать 64 ГВт энергомощностей, а совокупные инвестиции в инфраструктуру составят 57 трлн рублей.

Как отметил модератор встречи, первый заместитель председателя правления ПАО Сбербанк Александр Ведяхин, серьезное отставание от реализации плана наблюдается уже сейчас. При этом стоимость энергии растет опережающими темпами.

Замминистра энергетики РФ Евгений Грабчак сообщил, что Минэнерго России подготовило направленный на реализацию упомянутой генсхемы законопроект, предусматривающий среди прочего создание публично-правовой компании (ППК) «Росэнергопроект», задачей которой станут разработка типовых проектных решений, формирование отраслевого заказа на энергетическое оборудование и оптимизация ценообразования. Также законопроект предполагает изменения в Градостроительный и Земельный кодексы и в законы «Об электроэнергетике» и «О промышленной политике».

Председатель правления АО «СО ЕЭС» Фёдор Опадчий напомнил, что горизонт планирования при строительстве крупных энергетических объектов — 10-15 лет; в рыночной экономике этот период превышает реалистичные сроки планирования даже у крупных потребителей. Чтобы снизить риски невостребованности новой генерации, необходимо совместно с Минэкономразвития России углубить работу по прогнозированию динамики энергопотребления, дифференцировав методики с учетом региональной специфики. При этом некоторые крупные потребители нового типа, такие как центры обработки данных, во многом останутся в секторе неуверенных прогнозов. Для достижения баланса в этой сфере эксперт предложил, во-первых, требовать от подобных потребителей создания собственной генерации с возможностью ее интеграции в централизованную энергосистему, а во-вторых, повышать адаптивность электростанций, закладывая в них возможности оперативного увеличения мощности без значительных затрат.

Председатель наблюдательного совета Ассоциации «Совет производителей энергии» Александра Панина рассказала о трендах мировой энергогенерации. По ее данным, с 2000 по 2025 год установленная мощность мировой энергосистемы выросла с 3 515 до 10 702 ГВт (доля России — 270,3 ГВт). Если текущие тенденции сохранятся, то к 2050 году этот показатель может вырасти до 44 537 ГВт. Основной прирост мощностей в развитых странах сейчас обеспечивают возобновляемые источники энергии, в первую очередь — солнечная энергетика.

К ключевым факторам роста мирового электропотребления относятся: электрификация промышленности за счет перехода с ископаемого топлива на электроэнергию (обеспечивает 30-35% общего прироста); увеличение бытового потребления вследствие распространения кондиционирования, электрического отопления и систем «умного» дома (20-25%); электрификация транспорта (10-15%), развитие цифровой инфраструктуры, включая искусственный интеллект, дата-центры и майнинг (10-15%).

В строительстве новых объектов генерации впереди со значительным отрывом Китай, где только за 2025 год ввели 614 ГВт новых мощностей (для сравнения: мощность самой крупной в России Саяно-Шушенской ГЭС — 6,4 ГВт), США за тот же период увеличили генерацию на 62 ГВт. В России в 2021-2025 годах среднегодовой рост энергопотребления составил 2,1% при прогнозе 2,2%, а в 2025 году совокупное энергопотребление и вовсе снизилось на 1,1%.

Но что произойдет, если в ответ на временное снижение потребления просто отказаться от строительства новых станций? Опыт ЮАР показывает, что такой подход ведет к кризису: в 2018-2024 годах страна столкнулась с массовыми отключениями электричества из-за критического износа оборудования, при этом тарифы для потребителей выросли в 2,5 раза. Чтобы исправить ситуацию, властям пришлось экстренно нарастить госфинансирование: модернизировать действующие угольные ТЭС, строить новые и стимулировать распределенную возобновляемую энергетику. В результате к 2025 году в стране удалось ввести 16,1 ГВт новых мощностей. С аналогичными проблемами в начале 2020-х годов столкнулся и Казахстан.

Только активное строительство современных мощностей в долгосрочной перспективе дает стабильное энергоснабжение — причем при том же уровне цен, который удавалось бы удерживать за счет «экономии на стройке». Не стоит также забывать, что отказ от инвестиций приводит к консервации отсталых технологий в машиностроении.

Примером масштабного обновления и роста энергомощностей при сохранении умеренных цен на электричество служит опыт Китая: с 2013 года установленная энергомощность в стране увеличилась в 3,3 раза (на 2 953 ГВт), тогда как средняя оптовая цена электроэнергии выросла всего на 3,1%. Экономический контекст китайского успеха: инфляция — 19% (нарастающим итогом), ключевая ставка — в диапазоне от 5,9% в 2013 году до 3% в 2026-м.

Хорошие результаты показала Индия, где с 2013 года генерация выросла в 2,6 раза, или на 337 ГВт. Оптовые цены на электричество там поднялись на 59% — это приемлемый показатель с учетом инфляции в 73% (минимальная ключевая ставка в стране за эти годы составляла 4%, максимальная — 8%). Сдерживать оптовые цены в обеих странах помогли быстрый запуск возобновляемых источников энергии и диверсификация поставок сырья.

В мире используют самые разные стимулы для развития энергетики: от госфинансирования НИОКР и поддержки собственных технологий до налоговых льгот, дешевых кредитов и субсидий для энергоемких производств. Также применяются снижение акцизов, отмена надбавок к тарифам и содействие энергоэффективности.

В России сегодня можно реализовать далеко не все эти меры, но двигаться в эту сторону нужно. «Давайте надеяться на рост потребления и все-таки развивать нашу энергосистему», — подытожила Александра Панина.

ИЖС под давлением

Рынок меняется под влиянием ИИ и демографии

Анна ВАСИНА

В начале октября на площадке выставки домов «Малоэтажная страна» во второй раз прошел отраслевой фестиваль OctoberFest TeamBuild — встреча строителей и компаний в сфере индивидуального жилищного строительства (ИЖС), объединившая деловую программу и формат неформального праздника. Информационным партнером мероприятия выступила «Строительная газета».

В условиях, когда спрос в строительной отрасли падает, стоимость лида и договора растет, а половина мощностей простаивает, выживают сильнейшие — те, кто умеет считать экономику сделки, формировать резервы и выстраивать партнерства. Именно такой тон дискуссии сразу задал модератор деловой программы, руководитель проектов развития и директор по развитию и продажам выставки домов «Малоэтажная страна» Андрей Антипин. Его главный тезис: один рынок — один клиент. Строители домов, свайщики, кровельщики и поставщики материалов сегодня борются за один и тот же кошелек.

Первым слово взял руководитель интернет-портала ForumHouse Алексей Кутейников. Семь лет загородной жизни, строительство школы и постоянное расширение участка — именно этот личный опыт, подкрепленный 16-летней карьерой в медиабизнесе, лег в основу его прогноза. Он связал будущее ИЖС со сменой технологического уклада. Шестой уклад — автоматизация, роботизация и искусственный интеллект (ИИ) — снижает потребность в концентрации людей в промышленных центрах. Удаленка уже стала нормой: его собственная команда из 20 человек работает из



Франции, Турции, Санкт-Петербурга, Москвы, Воронежа, Ростова, Краснодара, Уфы и даже с Кунашира. Логистика маркетплейсов и развитие транспорта, включая перспективные высокоскоростные магистрали, делают комфорт доступным далеко за пределами мегаполисов.

Демография — еще один драйвер. Государство прямо заинтересовано в росте рождаемости, а статистика подтверждает: в частных домах детей рождается больше, чем в квартирах аналогичной площади. «70% россиян хотят жить в своем доме. Материалы есть, земля есть, желание есть. Парадокс в том, что текущая модель девелопмента заточена только на прибыль с квадратного метра. Поэтому крупные игроки сегмента МКД практически не заходят в ИЖС», — отметил Алексей Кутейников.

Он предложил модель компактных поселений на 5-10 тыс. человек в транспортной доступности от крупных городов: участки по 25-30 соток, небольшие кластеры по 5-10 домов для близких и друзей, обязательная социальная и производственная инфраструктура, рабочие места рядом с домом. Такие поселения должно субсидировать государство — от выделения земли до ипотеки, привязанной к количеству детей. Города превратятся в «музеи», куда люди будут ездить за впечатлениями, а жить — в комфортной среде, развивающей творческие способности, которые так необходимы в эпоху ИИ.

Личный бренд и соцсети

Основатель и управляющий партнер инвестиционно-строительной корпорации Goodwood Александр Дубовенко рассказал, почему в ИЖС классический маркетинг часто бессилен. Прежде чем отдать 10-30 млн рублей, человек может до 200 раз «заглянуть» в социальные сети компании. Статистика в таких условиях почти не работает: невозможно точно отследить, какой именно канал в итоге привел клиента. Поэтому маркетологам приходится полагаться на интуицию и лишь один косвенный сигнал — по опросам, 90% клиентов перед покупкой смотрят YouTube-канал компании.

«Ключевой вывод оказался неожиданным: подписчики вторичны. На финише воронки, когда клиент уже сузил выбор до трех компаний, он часами пересматривает ролики — не ради новой информации, а чтобы снизить собственную тревогу перед крупной тратой. Даже канал без единой подписки в этот момент работает как страховка: наличие контента заметно уменьшает риск, что сделка сорвется», — заметил Александр Дубовенко.

Андрей Антипин подвел итоги в цифрах: интерес к строительству с 2022 года упал почти вдвое, объемы выдачи с 2025 года снижались. На этом фоне фиксируется 37-процентный рост числа банкротств, при этом половина подрядчиков до сих пор работает без счетов эскроу. Хорошая новость — в 2026 году наметился небольшой рост выдачи ипотеки и продаж домов, но это пока эффект низкой базы.

Освоение новых ниш

Логично возникает вопрос: как действовать дальше? Все стратегии сводятся к трем сценариям: сократить бюджет, оставить все как есть или увеличить вложения, адаптировав их под новые реалии.

Исследования Гарвардской школы бизнеса доказывают: компании, во время кризиса наращивавшие маркетинг, в итоге выходили из него лидерами. Поэтому сегодня фокус должен быть тройным: на охвате (чтобы попадать в выдачу нейросетей), на конверсии и особенно на удержании клиентов. Последнее критически важно: в России системы лояльности внедрены всего у 20% бизнесов (в Европе этот показатель достигает 90%).

В условиях сужающегося рынка особенно ценным ресурсом становятся партнерства. Доверие, которое каждый участник копит годами, при объединении умножается. Совместные пакеты, гарантии, коллаборации с девелоперами, лендлордами и блогерами открывают доступ к уже прогретой аудитории. Видеомаркетинг при этом остается одним из немногих работающих охватных инструментов, особенно в форматах UGC (пользовательского контента) и EGC (контента, создаваемого сотрудниками).

Итоги деловой сессии наглядно демонстрируют высокую динамику изменений на рынке ИЖС. Стратегия ожидания стабильности становится рискованной и может привести к потере клиентской базы. Наибольшее конкурентное преимущество сегодня получают игроки, фокусирующиеся на партнерских коллаборациях, финансовом анализе, развитии личного бренда, внедрении искусственного интеллекта. Для таких компаний текущая трансформация рынка — это возможность для масштабирования и освоения новых ниш.

Как посчитать и не прослезиться

Ценообразование в проектировании нуждается в переменах



SHUTTERSTOCK/FOTODOM



Юлия ПАВЛОВА, член Комитета Национального объединения изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ) по техническому регулированию, ценообразованию и экспертизе, директор по развитию ООО «Томский центр ценообразования в строительстве»

Правильно и справедливо рассчитанная цена проектирования объектов государственного и муниципального заказа — то, в чем теоретически должны быть заинтересованы не только проектировщики, но и заказчики. Однако реальная нормативная база и практикуемые подходы к контролю и регулированию цен контрактов громко говорят об обратном.

Назову несколько базовых проблем в этой сфере.

Большой разрыв между начальной (максимальной) ценой контракта (НМЦК) и его сметной стоимостью, рассчитанной по нормативам. Главгосэкспертиза требует, чтобы стоимость проектных работ была рассчитана по сметным нормативам. Однако заказчик при формировании НМЦК имеет право применить к нормативам понижающие коэффициенты, на свое усмотрение определив объем выполняемых работ. И он именно так и делает, тем более что сам ограничен лимитами финансирования, выше которых средства расходовать не вправе, и именно на них обязан вывести сметную стоимость объекта. На торгах цена тоже снижается очень существенно — порой до 40%.

В итоге стоимость, которую мы рассчитываем по нормативам, зачастую оказывается намного выше, чем НМЦК, которая разыгрывается на конкурсах. У заказчика в итоге снижается объем строительно-монтажных работ. Например, по нашим расчетам, на проектный этап работ надо выделить пять миллионов рублей, а по расчетам заказчика получился один миллион. Мы в смету включаем пять миллионов, и разница в четыре миллиона зависает в воздухе, потому что этих денег просто не существует. Эта проблема никак не решается. Минстрой России неустанно повторяет в своих письмах, что нельзя учитывать в сметной документации стоимость разработки проектной документации по заключенному контракту, хотя работы уже выполнены, затраты произведены.

Заказчику рассчитанные по нормативам суммы в сводном сметном расчете не нужны. Вопрос: зачем сметчиков заставляют делать этот расчет, и главное — можно ли при таком подходе сохранить в госконтракте адекватную реальности стоимость проектно-изыскательских работ?

Воспроизводство заниженных цен через «объекты-аналоги»

Беда в том, что описанная выше нестыковка автоматически провоцирует умножение случаев занижения стоимости труда проектировщиков. Схема следующая: контракт заключается по итогам торгов с существенным снижением НМЦК; далее инженеры-сметчики, используя понижающие коэффициенты, подгоняют стоимость проектно-изыскательских работ к нужному показателю — той реальной сумме, на которую у них заключен контракт на проектно-изыскательские работы, после чего объект попадает в базу объектов-аналогов для укрупненных нормативов цены строительства (НЦС). А на основании этих «аналогов» формируется нормативная стоимость проектных работ для следующих государственных и муниципальных закупок, для планирования инвестиций — таким образом, порочный круг замыкается: заниженная стоимость работ воспроизводит сама себя.

Роль районных коэффициентов и индексации при оценке трудозатрат

В настоящее время Главгосэкспертиза требует исключать из смет повышающий оплату труда работников районный коэффициент, а он значителен. Например, для Сибири — около 30%, для Сахалина — еще выше. Районный коэффициент учитывается в смете только в случае закупки у единственного поставщика — так диктует приказ Минстроя России от 1 октября 2021 года №707/пр «Об утверждении Методики определения стоимости работ по подготовке проектной документации».

Между тем, по ранее действовавшему приказу Минрегиона от 29 декабря 2009 года №620 «Об утверждении Методических указаний по применению базовых цен на проектные работы в строительстве» районный коэффициент применяли во всех случаях, основываясь просто на фактическом месте нахождения проектировщика, вне зависимости от способа закупки. Таким образом, приказ №707/пр в этой части также способствует занижению стоимости работ и не отражает реальных затрат проектной организации.

Ситуацию усугубляют нестыковки при оценке затрат: при расчете по индексам учитывается индекс потребительских цен (ИПЦ), а при расчете по трудозатратам — фиксированная зарплата работников конкретной специализации и квалификации прошлого года, без индексации. К сожалению, проект изменений Методики №707/пр, который должен был исправить данный дисбаланс, где-то «потерялся» и сегодня не рассматривается вовсе.

Сервис комплексной проверки сметных расчетов (КПСР) остается платным даже для подрядчиков, работающих с государственным заказом. При этом у пользователей нет возможности оформить короткую подписку на этот облачный сервис, разработанный ФАУ «Главгосэкспертиза России»; подписка доступна только «оптом» — на 6 или 12 месяцев сразу. При цене 20 тыс. рублей в месяц выходит, что за пользование данным сервисом компания должна отдать минимум 120 тыс. рублей за полгода, даже если организации он реально понадобится только на месяц; это заметная финансовая нагрузка для региональных проектировщиков.

Стоит добавить, что нормативы и требования меняются так часто, что и результаты проверки достоверности смет посредством КПСР не всегда оказываются правдивы и объективны. Не случайно специалисты, имеющие опыт работы с этим сервисом, заранее знают, на какие замечания КПСР можно не обращать внимания.

Работу сметчиков обременяют утомительная официальная переписка по каждому мелкому вопросу и требование «аналогов». Сегодня органы экспертизы запрашивают отдельные письма заказчика на каждый частный вопрос — будь то непредвиденные затраты, доставка отдельных видов грузов и др. Требование сохраняется, даже если показатель уже согласован в конъюнктурном анализе цен — и при каждой корректировке сметы согласование приходится повторять заново.

Отдельно упомяну требование закладывать в проектные решения инженерных систем (например, вентиляции) не точную марку изделия, оборудования, а некий обобщенный «аналог». Между тем, любой практикующий сметчик знает: расчеты в проекте в любом случае выполняются под одно конкретное изделие, и сделать три конъюнктурных анализа под три альтернативные марки физически невозможно.

Недавним письмом от 14 июля 2026 года №42748-СЕ/09 Минстрой России уточнил: корректировка проектной документации не требуется только при полном совпадении характеристик аналога с проектными — но современные техзадания требуют указывать параметры используемой продукции очень подробно (нужно заполнить до 20 строк), и такое совпадение практически недостижимо.

Сохраняется путаница в терминологии

Так, ЛС («локальная смета») или ЛСР («локальный сметный расчет») — в прежних методических документах была прописана разница, сейчас нет. Четкого порядка нумерации сводного сметного расчета на (ПИР) тоже нет; форма сметы на проектно-изыскательские работы приводится в Методике №707/пр (называется «Смета на проектные работы»), но в основном документе — Методике, утвержденной приказом Минстроя России от 4 августа 2020 года №421/пр (п. 25), ее просто нет: присутствуют только локальные, объектные сметы и сводный сметный расчет. Нет четкого порядка применения индексов-дефляторов, которые необходимо применять в расчетах. И, наконец, не существует законодательного определения производственных и непроизводственных зданий, при этом нормативы непредвиденных затрат для них различаются.

Данные, на которые опирается сметчик, меняются задним числом, без уведомления. Напомню: заказчики считают НМЦК по официальным показателям Росстата и Минэкономразвития РФ. Однако эти ведомства меняют опубликованные данные без предупреждения и не отвечают на запросы о причинах замены. А через несколько лет проверка Контрольно-счетной палаты сверяет актуальные на дату проверки показатели с теми, что были в расчетах — и расхождение фиксируется как замечание о необоснованности стоимости.

Разъяснения, которые нельзя применить

Минстрой России в своих письмах порой признает некоторые ошибки в действующих нормативах затрат, но обосновать свою позицию, опираясь на эти письма, сметчики все равно не могут, поскольку письма не являются нормативно-правовыми актами.

Из пяти дней, которые отводятся на исправление замечаний, по словам коллег, около трех уходит только на оформление документов — а ведь за оставшееся время нужно успеть провести новый конъюнктурный анализ, найти актуальные коммерческие предложения и заново увязать локальные, объектные и сводные сметы. При этом постановление правительства №145 не устанавливает срок направления замечаний вообще, а ответственность экспертов (по Градостроительному кодексу) распространяется только на технические нормы (п. 1 ч. 5 ст. 60 ГрК), в части проверки достоверности сметной стоимости ответственность экспертов не предусмотрена.

Свежее письмо Минстроя России от 10 августа 2026 года №49465-СЕ/09 подтверждает: по ч. 5 ст. 48 ГрК за качество проектной документации, включая применение сметных нормативов, отвечает именно лицо, подготовившее документацию, то есть проектировщик. А отрицательное заключение экспертизы автоматически уходит в НОПРИЗ и может стать основанием для исключения главного инженера проекта из Национального реестра специалистов.

Подводя итог

Назову первоочередные задачи, которые необходимо так или иначе решить для оздоровления ситуации в сметном нормировании и ценообразовании проектно-изыскательских работ.

Во-первых, нужно ликвидировать разрыв между НМЦК на конкурсе и нормативной стоимостью на экспертизе. Во-вторых, указать на необходимость применения районного коэффициента по месту нахождения проектной организации в Методике №707/пр. В-третьих, обеспечить бесплатный доступ государственных заказчиков к КПСР. В-четвертых, производить ежеквартальную индексацию при расчетах по трудозатратам. В-пятых, привести в соответствие Методики №707/пр и №421/пр в части наименования и нумерации сметных расчетов, включения смет на ПИР в состав сметной документации.



Лейсан ХАСАНОВА, руководитель сметного отдела проектного бюро, член Союза инженеров-сметчиков, специалист высшей категории в области ценообразования и сметного нормирования в строительстве



SHUTTERSTOCK/FOTODOM

Насколько подорожают стройки

Возможен ли массовый пересмотр смет по госконтрактам

Постановление правительства РФ от 24.08.2026 №1065, вступившее в силу 25 августа, изменило подход к ценообразованию на крупных государственных стройках. Теперь по соглашению сторон можно менять существенные условия госконтрактов, заказчиком по которым выступает ППК «Единый заказчик в сфере строительства», если исполнение по старым условиям стало невозможным из-за санкций, атак БПЛА или срыва поставок. Речь идет о контрактах, заключенных до 1 января 2027 года: проектно-изыскательские работы, реконструкция, капитальный ремонт, снос, благоустройство, авторский надзор, объекты реставрации. Главное новшество — возможность увеличить цену контракта без увеличения объема строительства.

Обосновано и согласовано

На практике удорожание по проектно-изыскательским работам составляет от 10 до 15%, по строительству — в зависимости от конкретного контракта от 5-10% до 20-30%. Разброс объясняется конструктивными особенностями зданий и сооружений: за 2026 год металл подорожал на 8-9%, цемент — на 7%, свою роль играют логистика и доля импортного оборудования. При этом ждать массового пересмотра смет не стоит: постановление охватывает только федеральные инфраструктурные объекты и не дает права менять цену любого строительного контракта. Каждое изменение, вносимое в сметную документацию, должно быть обосновано и согласовано с главным распорядителем бюджетных средств — это пересмотр конъюнктурного анализа цен, сравнительные и сопоставительные ведомости, обоснование замены материалов и оборудования, заключения проектировщиков.

Экспертиза и новый круг согласований

Порядок прохождения государственной экспертизы регламентируется постановлением правительства РФ от 05.03.2007 №145 (в редакции от 28.04.2026) и приказом №421/пр. Если меняются объемы и стоимость материалов и оборудования, а строительство финансируется из бюджета, сметная документация должна пройти повторную экспертизу. Упрощенная процедура возможна по решению застройщика — при условии, что не затрагиваются конструктивные, технологические и объемные решения. При изменении сметных норм экспертиза обязательна, индексы пересчета применяются по решению застройщика, а при изменении ставки НДС повторная экспертиза не требуется вовсе. Насколько это оправданно, нужно оценивать по каждому объекту отдельно: повторная экспертиза — долгий и трудоемкий процесс, и она неизбежно ведет к новому кругу согласований, дополнительным бюджетным затратам и корректировке проектной и сметной документации.

Где пересчет оправдан, а где — риск манипуляций

Прежде всего пересмотр стоимости обоснован на инфраструктурных объектах — мостах, тоннелях, метрополитене, путепроводах. Здесь требуется большое количество металла, арматуры и человеческих ресурсов, а логистика часто затруднена: по разным источникам, стоимость арматуры и металла выросла на 30-40%, топливный кризис добавил удорожания практически всему.

В зоне повышенного риска удорожания — объекты с импортным оборудованием, объекты в регионах и зонах проведения специальной военной операции, а также долгосрочные контракты: контракт, заключенный три года назад, объективно не отражает сегодняшнюю стоимость, если объект еще не завершен.

А вот потенциальный риск использования механизма как лазейки — на объектах благоустройства, капитального ремонта, там, где нет высокой металло- и импортозависимости, а также на контрактах, по которым работы уже завершены и приняты. Обязательное условие постановления — независимые от сторон обстоятельства, повлекшие невозможность исполнения, но именно на таких объектах контроль обычно слабее, что и создает пространство для манипуляций.

Опыт «Ак Барс Арены»

С похожей проблемой я сталкивалась на практике — при строительстве «Ак Барс Арены» в Казани, где для части решений не было прямых расценок. Вопрос удорожания сметной стоимости стоял остро, и нужно было вписаться в бюджет — мы шли по пути пересогласования проектных решений, при этом главным условием оставались качество, надежность и сроки.

Велась очень тесная работа с заказчиком по согласованию любых изменений. Если бы этот объект строился сейчас, по новому постановлению он пошел бы на повторную экспертизу. Но на тот момент предпроектное планирование — например, концепция АССЕ (единая облачная экосистема для управления строительными проектами на всех этапах их жизненного цикла) — и технологии инфомоделирования (ТИМ), которые помогли бы заранее просчитать риски, не были так развиты, как сегодня, не говоря уже об искусственном интеллекте (ИИ). Это то, что можно было бы применить, опираясь на сегодняшний опыт. А из прошлого опыта следует другое правило: при строительстве крупных, трудоемких объектов нужно заранее оценивать масштаб, человеческие и материальные ресурсы, логистику и оснащенность региона, вести тесную работу с заказчиком, согласовывать все изменения, предлагать своевременные решения — и главное, фиксировать их документально.

Как меняется профессия сметчика

Параллельно с регуляторными изменениями трансформируется и сама сметная работа — и здесь можно выделить два уровня изменений: рост скорости и рост точности.

Скорость обеспечивают инструменты автоматизации: внедрение чек-листов, применение ИИ и типовых методик, регламентирующих взаимодействие между отделами, позволили повысить производительность сметного подразделения на 20-30% и сократить подготовку ценовых обоснований по типовым позициям до одного рабочего дня.

Следующий шаг в этом направлении — переход к ТИМ с интеграцией в сметную деятельность: после обучения и накатки это должно дать дополнительный рост производительности на 7-10%.

Отдельно мы внедрили мониторинг отклонений между сметой и фактическими затратами, что на ряде объектов позволило снизить сметную стоимость на 3-7% без ухудшения проектных характеристик — хотя заранее увидеть риск удорожания эта система позволяет не всегда: пересмотр расценок и проектных решений не всегда ведет к удешевлению, чаще одно перекрывает другое. При этом на этапе проектирования, при тесной связке проектировщика и сметчика, снижение сметной стоимости может достигать 30%.

Именно поэтому я выступаю за то, чтобы пересмотреть саму функцию сметчика — уйти от рутинного составления смет по разделам и переквалифицировать специалиста в стоимостного инженера. Управляя отделом из 16 сметчиков, я старалась переформатировать «непонятные» задачи от руководителей в «понятные»: вводила шаблоны расценок по типовым видам работ, регламенты составления проектных ведомостей объемов работ, прикладные программные комплексы, а конъюнктурным анализом занимались отдельные специалисты, чтобы разгрузить сметчиков для подбора расценок и изучения технологии работ.

Кадровый вопрос

Острее всего сегодня стоит проблема кадров, и она системная. В вузах сметчиков не готовят — выпускаются инженеры и проектировщики, а сметчики с опытом переучиваться не хотят: их сложно склонить к использованию ИИ и инфомоделей. Выпускники вузов в профессию почти не идут, а если и приходят — их приходится учить с нуля, потому что понимания, чем занимается инженер-сметчик, у них нет.

Поэтому я убеждена: в вузах стоит уделять больше внимания ценообразованию и сметному нормированию и привлекать к ним практикующих специалистов, чтобы это были не нудные лекции о стоимости, а возможность для студента по-настоящему оценить роль сметчика в строительном процессе.



Михаил КРЕМНЁВ, эксперт по тендерному сопровождению, компания «ТендерОпора»



SHUTTERSTOCK/FOTODOM

Основания для изменений

Повысить цену строительного контракта можно далеко не всегда

Себестоимость выросла. Значит ли это, что твердую цену госконтракта теперь можно пересмотреть? Нет. Сам по себе рост затрат такого права не дает. Для строительства в законе есть специальные основания для изменения, но у каждого свой набор условий, полномочий и документов. Проще говоря, экономическая проблема — одно, а юридическое основание — совсем другое. И разбирать их нужно по отдельности.

Смета выросла, цена — нет

Картина знакомая. Работы начались, и тут дорожают материалы, оборудование, перевозки. Часть проектных решений приходится поправлять. Подрядчик приносит расчет убытка и просит поднять цену. Может ли заказчик согласиться просто потому, что затраты и правда выросли?

Не может. Сначала нужно найти подходящее основание в статье 95 федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Что предусматривает статья 95

Первое основание — самое тяжелое по условиям. Существенные условия контракта можно изменить по соглашению сторон, но только если сошлось все сразу, а не что-то одно.

Срок контракта — не меньше года. Условия менять нельзя.

Предмет — из закрытого списка. Это строительство, реконструкция, капитальный ремонт, снос объекта капитального строительства, геологическое изучение недр или работы по сохранению объектов культурного наследия. Сюда же попадает контракт жизненного цикла с проектированием и строительством или контракт по части 16.1 статьи 34.

Цена не ниже порога. Порог — предельный размер, который установило правительство РФ; цена должна быть равна ему или выше. И самое спорное на практике: случилось то, на что стороны не влияли. Из-за этого исполнить контракт невозможно, в том числе, когда надо менять проектную документацию.

Дальше — бумаги. Нужны письменное обоснование и решение правительства РФ, высшего исполнительного органа субъекта или местной администрации — смотря по тому, чьи это нужды. Потолок тоже есть: срок и (или) цена не могут вырасти более чем на 30% (пункт 8 части 1 статьи 95 закона № 44-ФЗ).

Второе основание мягче. Круг контрактов тут шире: строительство, реконструкция, капитальный ремонт, снос объекта капитального строительства, благоустройство, геологическое изучение недр, сохранение объектов культурного наследия. И контракты по частям 16 и 16.1 статьи 34. Здесь можно менять объем и (или) виды работ. Цена при этом меняется не более чем на 10% цены контракта (пункт 1.3 части 1 статьи 95 закона № 44-ФЗ).

Третье основание — про срок, и только про него. Допустим, такой контракт не исполнен вовремя. Причина — обстоятельства, не зависящие от сторон, либо вина подрядчика. Тогда срок исполнения можно сдвинуть. Один раз, не чаще. На сколько? Максимум — на тот срок, что стоял в контракте при заключении. А если опоздал по своей вине подрядчик, добавляются два условия. Первое: за ним нет неисполненных требований об уплате неустоек. Второе: он дает обеспечение исполнения контракта (пункт 9 части 1 статьи 95 закона №44-ФЗ). Этот пункт касается только срока.

Четвертое основание узкое — пункт 11 части 1 статьи 95 работает всего для двух видов контрактов. Это контракт жизненного цикла с проектированием и строительством (реконструкцией, капитальным ремонтом) объекта капитального строительства (часть 16 статьи 34). И контракт по части 16.1 статьи 34.

Когда он нужен? Когда госэкспертиза насчитала сметную стоимость больше, чем цена контракта. Без решения тут не обойтись — правительства РФ, высшего исполнительного органа субъекта или местной администрации. Рост цены ограничен: не более чем на 30% (пункт 11 части 1 статьи 95 закона №44-ФЗ).

Пятое основание лежит вообще за пределами любого контракта, заключенного до 1 января 2027 года. Стороны могут договориться и изменить в нем существенные условия. Но опять же — если помешали обстоятельства, от сторон не зависящие, и исполнить контракт стало невозможно. Процедура прописана: с соблюдением частей 1.3-1.6 статьи 95 и на основании решения правительства РФ, высшего исполнительного органа субъекта или местной администрации (часть 65.1 статьи 112 закона №44-ФЗ).

И отдельно — постановление правительства РФ от 09.08.2021 №1315. Его пункт 2 касается контрактов на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, снос объекта капитального строительства и сохранение объектов культурного наследия, заключенных для федеральных нужд. Постановление допускает увеличить цену, если существенно выросли цены на строительные ресурсы, на основании пункта 8 части 1 статьи 95.

Рамки жесткие, в пределах доведенных лимитов. Без изменения физических объемов и проектных решений. Не более чем на 30% и по письменному обоснованному предложению подрядчика. А регионам и муниципалитетам постановление лишь рекомендует принять такие меры (пункт 3). Поэтому для их контрактов нужен собственный акт субъекта или муниципалитета.

Логика заказчика и контролера

Посмотрим глазами заказчика. Цену подняли после конкурентной процедуры, а основание оказалось не тем — отвечать ему. Поэтому одних расчетов подрядчика мало. Необходимы правовая квалификация основания и подтверждение обстоятельств. Нужны решение соответствующего уровня власти, если его требует норма, и корректный расчет новой цены.

Подрядчику, в свою очередь, мало показать, что объект стал убыточным. Сильное обращение устроено иначе. Оно связывает конкретное событие с конкретной статьей затрат и показывает, что на прежних условиях исполнить нельзя, либо нужно изменение, которое закон допускает. По опыту работы у заказчика, письма без такой связки обычно дальше юриста не уходят.

Как подготовить обоснование:

Шаг 1. Опишите, что изменилось, языком фактов — дата, материал, проектное решение, логистическое событие — и как это сказалось на работах.

Шаг 2. Отделите обычный предпринимательский риск от обстоятельства, под которое закон дает специальное основание.

Шаг 3. Проверьте применимость пунктов 1.3, 8, 9 или 11 части 1 статьи 95 закона №44-ФЗ. Условия разных пунктов не смешивайте.

Шаг 4. Если речь о части 65.1 статьи 112 или о постановлении правительства №1315, проверьте, действуют ли они на нужную дату и для вашей категории контракта.

Шаг 5. Посчитайте влияние на цену и срок. Приложите первичные документы, а не только общую справку о росте рынка.

Шаг 6. Выясните, чье решение нужно по выбранному основанию: правительства, высшего исполнительного органа субъекта или местной администрации — если норма его требует.

Шаг 7. Оформите допустимое изменение в установленном порядке. И сделайте это до того, как начнете выполнять измененные работы.

Чего делать не стоит:

- считать рост цен универсальным самостоятельным основанием поднять цену контракта;
- применять пункт 11 части 1 статьи 95 к контракту вне частей 16 и 16.1 статьи 34;
- заменять требуемое решение органа власти письмом структурного подразделения заказчика;
- выполнять дополнительные работы раньше, чем их необходимость оформлена юридически;
- ссылаться на постановление правительства РФ №1315, не проверив, где и до какого срока оно сейчас действует.

Главное

Удорожание в стройке — это только начало разговора. Законность изменения не вытекает из размера убытка подрядчика. Она появляется, когда факты совпадают с конкретным основанием статьи 95 закона №44-ФЗ и соблюдена его процедура. Чем раньше стороны разведут экономику и право, тем меньше риск сделать работы, за которые никто не заплатит, или незаконно поднять цену.



SHUTTERSTOCK/FOTODOM



ЕКАТЕРИНА ГАВРИЛОВА

Цифровое будущее строительства

с.1

Единая цифровая среда вместо разрозненных программ

Следующая тенденция — объединение проектирования, согласования и подготовки документации в единую систему работы с данными. Чем сложнее объект, тем важнее не только качество каждой отдельной модели, но и возможность сопоставлять ее с другими разделами и поддерживать актуальность информации.

Так, в институте «ТатНИПИнефть» информационное моделирование постепенно перешло от опытных проектов к регулярной практике. По словам архитектора и координатора информационного моделирования Анны Чернухи, в проекте жилого дома «Кампус» в Альметьевске специалисты устранили около 300 пересечений до начала строительства. Проект получил положительное заключение государственной экспертизы Татарстана с использованием информационной модели. Затем наработанные правила и библиотеки начали применять при проектировании объектов нефтепромысловой инфраструктуры.

Другой пример — жилой комплекс «Бадаевский» в Москве, над которым работает MARKS GROUP. Сложная конструкция, ограниченная территория и сохранение исторического здания требуют согласования большого количества решений. В проекте подготовили 138 моделей, некоторые из них достигали 500 МБ. Для такой работы необходимы развитая вычислительная инфраструктура, общая база данных и четкий порядок обмена информацией между проектировщиками и заказчиком.

Компания автоматизировала ежедневное обновление сводных моделей, чтобы участники могли начинать работу с актуальными данными. Цифровые инструменты применяются и при подготовке строительства: команда проверяет последовательность монтажа, доступ рабочих, размещение лесов и доставку конструкций. Лазерное сканирование помогает сопоставлять проект с фактическим состоянием исторических зданий.

Общий вывод этих примеров очевиден: программное обеспечение само по себе не устраняет организационные проблемы — необходимы единые правила работы, распределение ответственности и согласованные требования к данным. Именно поэтому развитие общей цифровой среды становится одним из основных направлений отрасли.

ИИ: от экспериментов к конкретным задачам

Еще один заметный тренд — применение искусственного интеллекта в инженерной деятельности. Он помогает искать сведения в документации, сопоставлять требования, структурировать данные и автоматизировать повторяющиеся операции. Однако участники форума подчеркивали: использовать такие инструменты эффективнее там, где задача четко определена, а исходная информация упорядочена.

Исполнительный директор по исследованию данных управления перспективных методов автоматизации и проектирования Сбера Артём Просветов обратил внимание на риск ошибок, которые искусственный интеллект способен выдавать с большой уверенностью. В строительстве такие ошибки могут обойтись дорого, поэтому ответы необходимо проверять, а выводы — подтверждать источниками. Важна и защита данных: передача проектной или иной конфиденциальной информации в сторонние сервисы может создавать угрозы для компании.

Генеральный директор «СтроИИка» Игорь Рогачёв указал еще на одну проблему: многие инженерные решения основаны на опыте специалистов, но не всегда формально описаны. Пока правила существуют только в профессиональной практике отдельных сотрудников, автоматизировать их непросто. Поэтому внедрение ИИ начинается не с выбора программы, а с изучения процессов, фиксации знаний и выделения конкретных операций, которые можно поручить цифровому помощнику.

Такой подход меняет и роль инженера. Технология может взять на себя часть рутинной работы, но специалисту необходимо уметь правильно поставить задачу, оценить результат и принять окончательное решение. ИИ не отменяет профессиональную экспертизу, а повышает требования к ней.

От импортозамещения к развитию собственной экосистемы

Для российского рынка инженерного программного обеспечения важным этапом остается переход на отечественные решения. Однако сейчас задача уже не только в замене зарубежных продуктов, но и в развитии программ, которые могут совместно использовать данные, решать сложные отраслевые задачи и совершенствоваться на основе опыта пользователей.

Президент Национального объединения организаций в области технологий информационного моделирования Михаил Викторов отметил, что потенциал российских программ используется не полностью, а отрасли необходимо шире информировать специалистов о потенциале отечественных разработок, в том числе за пределами крупнейших городов. Среди возможных мер он назвал мониторинг используемого программного обеспечения при прохождении экспертизы и развитие требований к цифровой подготовке инженеров. Эти инициативы пока следует рассматривать как предложения, а не как действующие нормы.

Важную роль играет взаимодействие разработчиков с проектными организациями. При внедрении программ обнаруживаются проблемы, которые нельзя полностью предусмотреть заранее, — от особенностей обмена моделями до производительности отдельных операций. Обратная связь позволяет совершенствовать продукты с учетом реальных условий работы.

При этом развитие отечественных решений требует совместимости не только между программами одного разработчика. На сложных объектах работают десятки специалистов и организаций, поэтому данные должны сохранять целостность при передаче между разными системами. Чем меньше информации приходится переносить вручную и проверять повторно, тем меньше риск ошибок и потерь времени.

Новые технологии требуют новых компетенций

Цифровые изменения затрагивают не только инструменты, но и подготовку кадров. На форуме представители органов власти и отраслевых организаций обсуждали, какие знания потребуются специалистам в условиях автоматизации и распространения искусственного интеллекта.

Первый заместитель министра транспорта России Константин Пашков отметил, что цифровые системы уже становятся повседневной средой работы транспортной отрасли. Работникам необходимо не просто пользоваться программами, но и понимать данные, ставить задачи разработчикам и проверять результаты работы автоматизированных систем.

Исполняющий обязанности директора департамента цифровых технологий Минпромторга России Антон Калинский также подчеркнул, что цифровизация не ведет к исчезновению профессий: скорее, меняется содержание работы. Повторяющиеся операции постепенно автоматизируются, а значение отраслевых знаний, способности работать с цифровыми инструментами и оценивать полученные результаты возрастает.

Для строительства это означает, что обучать сотрудников только работе с конкретной программой недостаточно, — инженеру необходимо понимать весь процесс, уметь взаимодействовать с коллегами и разбираться в ограничениях технологий. Не менее важно непрерывное обучение: инструменты меняются быстрее, чем традиционные образовательные программы.

Форум «СИЛА ПЛАТФОРМЫ» показал, что цифровая трансформация строительства складывается из нескольких направлений. Отечественное ПО развивается, информационные модели становятся основой для согласования проектных решений, ИИ берет на себя отдельные задачи, а требования к специалистам расширяются. Но решающим остается не количество внедренных технологий, а то, насколько они помогают отрасли работать точнее, быстрее и эффективнее. Для этого необходимы качественные данные, совместимые инструменты, продуманные процессы и инженер, который сохраняет ответственность за конечный результат.



ЕКАТЕРИНА ГАВРИЛОВА

Цифровая экосистема

О настоящих целях перехода на российский софт



Лариса ГУЛЯЕВА, координатор Национального объединения изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ) по Дальневосточному федеральному округу, директор Ассоциации «Саморегулируемая организация архитекторов и проектировщиков Дальнего Востока»

Переход на российское программное обеспечение — важная задача для проектировщиков всей страны. Постепенно эта задача решается и в регионах Дальнего Востока: все больше становится проектов, разработанных с применением отечественных систем автоматического проектирования (САПР) и технологий информационного моделирования (ТИМ), работают образовательные программы, формируется инфраструктура обучения и технической поддержки.

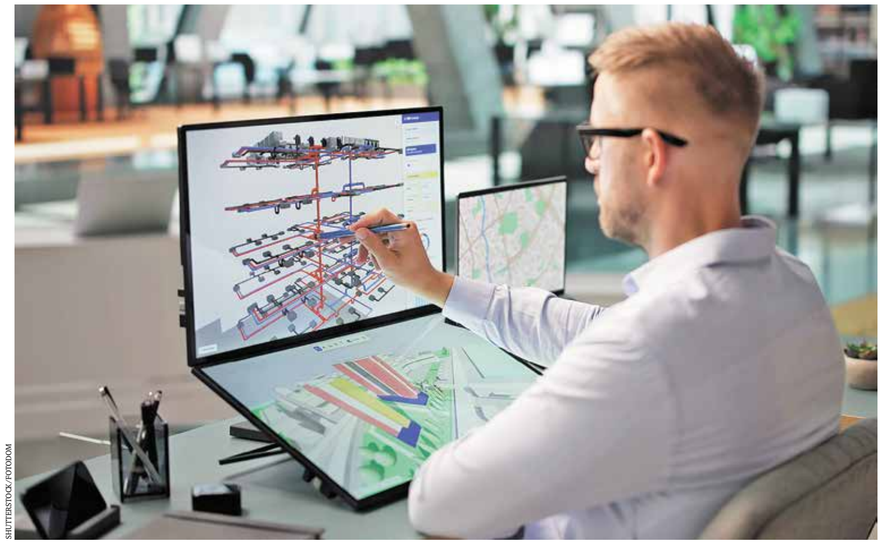
Но надо понимать: Дальний Восток — это 11 субъектов Российской Федерации с принципиально разными рынками проектирования, кадровым потенциалом и количеством проектных организаций. Поэтому говорить о «едином уровне внедрения российского ПО на Дальнем Востоке» методологически неправильно.

Наиболее заметная активность концентрируется в крупных региональных центрах, вокруг сильных проектных организаций, образовательных учреждений и крупных инвестиционно-строительных проектов. В ряде территорий применение российских технологий хорошо прослеживается на уровне образования и отдельных пилотных проектов, но значительно хуже — в массовой практике небольших проектных организаций.

На Дальнем Востоке уже сформировались отдельные центры компетенций и практического применения отечественного софта. В Приморском крае существует заметная профессиональная среда применения и обсуждения российских САПР и ТИМ. Приморский проектный институт представлял опыт реализации пилотного проекта Минстроя России. Во Владивостоке в 2026 году профессиональное мероприятие по российским ТИМ САПР, и средам общих данных собрало более 100 специалистов проектных, строительных и инженерных организаций Дальнего Востока. В Бурятии наработан успешный опыт применения ТИМ при проектировании крупного общественного объекта — Национального музея Республики Бурятии. Проект получил профессиональное признание на конкурсе «ТИМ-ЛИДЕРЫ». Сахалинская область демонстрирует другой важный элемент цифровизации — формирование кадров. Российские программные продукты используются при подготовке специалистов строительного профиля, студенты работают с ТИМ и участвуют в межрегиональных профессиональных соревнованиях. В Хабаровском крае сформирована профессиональная повестка внедрения ТИМ и цифровизации строительной отрасли. При этом представители профессионального сообщества отмечают, что распространенность ТИМ в регионе пока уступает общероссийским показателям. Амурская область закрепила развитие ТИМ, обучение специалистов и применение отечественного программного обеспечения в документах цифровой трансформации региона.

Таким образом, импортозамещение при цифровизации ДФО уже имеет практическую основу, но развивается неравномерно и по разным траекториям.

Думаю, главная проблема — мы пока плохо измеряем реальное состояние отрасли. Мы достаточно хорошо знаем, где проводились конференции, семинары и обучение российских разработчиков. Но значительно хуже нам известно, каким именно программным обеспечением проектные организации реально пользуются каждый день.



SHUTTERSTOCK/FOTOOOM

Сегодня отсутствует единая региональная статистика, позволяющая ответить на простые, но важные вопросы:

- какое программное обеспечение является основным рабочим инструментом проектных организаций;
- какая доля проектов выполняется преимущественно на российском ПО;
- какие российские САПР и ТИМ-системы используются постоянно, а какие только тестируются;
- какие расчетные комплексы и среды общих данных применяются;
- насколько распространены российские операционные системы;
- какие проблемы возникают при передаче моделей и документации между участниками проекта;
- сколько организаций располагают собственными специалистами по ТИМ;
- что является главным препятствием перехода на российские решения.

Без этой информации нам останется измерять цифровизацию только количеством проведенных мероприятий или приобретенных лицензий.

Но купленная лицензия еще не означает внедрения. И для проектировщика задача состоит не в замене одной программы другой — главным показателем должен стать не факт приобретения российского программного продукта, а его устойчивое использование в реальном производственном процессе.

Проектная организация работает не с отдельным программным продуктом, а с цельной технологической цепочкой: исходные данные — инженерные изыскания — проектирование — инженерные расчеты — информационная модель — выпуск документации — экспертиза — строительство — передача данных заказчику и государственным информационным системам.

Поэтому реальное импортозамещение наступает тогда, когда российская программная среда позволяет пройти эту цепочку без потери данных, качества и производительности. Но именно здесь сегодня возникают наиболее сложные практические вопросы, связанные с совместимостью форматов, созданием и использованием библиотек элементов, взаимодействием между различными программными комплексами, переносом накопленных шаблонов и архивов, обменом информационными моделями, требованиями заказчиков и контрагентов. Поэтому, следующим этапом должно стать не просто импортозамещение отдельных программ, а создание устойчивых российских технологических цепочек проектирования.

Особенность Дальнего Востока — большое значение небольших проектных организаций. Для крупного проектного института переход на новую технологическую платформу может быть отдельным корпоративным проектом. Для небольшой организации это значительно сложнее: необходимо одновременно приобрести или заменить программное обеспечение, переобучить специалистов, перенести библиотеки и шаблоны, перестроить внутренние процессы и продолжать выполнять действующие договоры. В период перехода практически неизбежно временное снижение производительности.

Поэтому для значительной части проектного рынка Дальнего Востока недостаточно предоставить проектировщикам российский программный продукт. Необходимо сделать доступным сам процесс перехода на него. Именно здесь должна проявиться практическая роль региональных центров цифровой поддержки, создаваемых по инициативе НОПРИЗ. Региональные центры целесообразно создавать не как демонстрационный зал отдельных программных продуктов и не только как образовательную площадку. Он должен стать сервисной инфраструктурой для проектных организаций. В этом центре организация должна иметь возможность протестировать различные российские решения на своей реальной производственной задаче, получить помощь в построении технологической цепочки, обучить сотрудников, проверить обмен данными между продуктами и оценить стоимость перехода до приобретения полного комплекта лицензий. Уверена, такая поддержка будет особенно востребована небольшими и средними проектными организациями.

Важно, что региональный центр также может стать каналом обратной связи между проектировщиками и российскими разработчиками. Схема проста и эффективна: проектировщик формулирует практическую проблему — центр систематизирует ее — разработчик получает не абстрактное пожелание рынка, а конкретную производственную задачу.

Первой задачей регионального центра должно стать измерение исходного состояния отрасли. Предлагается сформировать ежегодный цифровой паспорт проектных организаций региона. Для этого не требуется сложная информационная система или большая отчетность. Достаточно короткого ежегодного опроса членов саморегулируемых организаций по основным параметрам: 1) основной используемый CAD/САПР; 2) используемые ТИМ-системы; 3) расчетное программное обеспечение; 4) применяемая среда общих данных; 5) используемые операционные системы; 6) доля проектов, выполняемых преимущественно на российском ПО; 7) наличие специалистов по ТИМ; 8) основные препятствия перехода; 9) потребность в обучении; 10) российские программные продукты, которые организация хотела бы протестировать.

Такой мониторинг впервые позволит получить не экспертное ощущение, а измеряемую картину состояния цифровизации проектной отрасли. Причем особенно важна динамика показателей: повторяя исследование ежегодно, можно будет увидеть реальную скорость перехода и оценивать эффективность работы региональных центров.

Следующий этап цифровизации должен перейти от логики «самоценного» импортозамещения к логике технологической эффективности. Российское программное обеспечение должно становиться рабочим стандартом не только потому, что оно российское, а потому, что позволяет проектировщику качественно и эффективно выполнить работу.

Поэтому итоговый критерий успеха довольно простой: проектная организация должна иметь возможность выполнить полный производственный цикл на российском программном обеспечении без критической потери качества, производительности и совместимости данных.

Региональные центры цифровой поддержки способны стать инфраструктурой, которая поможет профессиональному сообществу осуществить этот переход. Дальнему Востоку, как и многим другим российским регионам, сегодня нужна не еще одна демонстрация возможностей российского программного обеспечения — ему нужна доступная региональная система практического перехода на него.

2024 №1 МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ «РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ» ДИПЛОМ ЗА ВЕКОВОЙ ВКЛАД В ОСВЕЩЕНИЕ ГЛАВНЫХ ТЕМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

«Цифра» в кирпиче

На помощь строителям приходят «умные» технологии

Светлана СМИРНОВА

Девелопмент — это не стройка. Это искусство превращать капитал в пространство, а историю — в ликвидный актив. И здесь на помощь девелоперам приходят «умные» технологии, которые перестали быть маркетинговым преимуществом — сегодня это базовое требование инвесторов, банков и конечных покупателей. А сама цифровизация сейчас рассматривается уже не только как инструмент, помогающий ускорить, улучшить и упростить операционную деятельность стройкомпаний, но и как средство стимулировать спрос на новые объекты.

«Умный» дом: чем больше практики, тем меньше опасений

По данным экспертов Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), восемь из десяти россиян если не сами пользуются, то хотя бы точно знают о существовании технологий «умного» дома. Две главные его характеристики в массовом сознании — это удобство и комфорт (44%), но и высокая стоимость (32%).

Доказать, что «умный» дом — это еще и экономия на его эксплуатации, решили участники саммита РГУД «Про девелопмент: капитал, цифра, активы». Открывая дискуссию о будущем стройиндустрии, заместитель коммерческого директора Business Club Степан Зайцев отметил, что понятие «цифровизация» сейчас у всех на слуху. Однако для многих этот процесс ограничивается лишь запросами в нейросетях и красивыми картинками. При этом, если углубиться в тему, технологии способны реально удивить.

Свою главную задачу Степан Зайцев видит в том, чтобы предлагать продукты, максимально полезные девелоперам: «При строительстве объекта критически важно в кратчайшие сроки выявить и оценить все его проблемные места. Сегодня существуют технологические решения, позволяющие за считаные секунды зафиксировать дефект на любом участке. Система не только автоматически определяет ответственного подрядчика, но и мгновенно отправляет ему запрос на устранение брака». Платформа также позволяет проверить экономические показатели — цены продаж и ставки аренды, а искусственный интеллект выдает данные в виде таблицы.

По словам Степана Зайцева, особое внимание компании уделяют цифровизации документооборота. Это позволяет не только отказаться от бумажных носителей, но и эффективно выстраивать сопровождение строительных проектов. Платформа также обеспечивает финансовый контроль, собирает и анализирует первичную документацию, формируя оперативные отчеты по полученным авансам и освоенным средствам, которые сразу же поступают руководству в режиме онлайн.

В свою очередь, управляющий директор департамента залогов Банка ВТБ Иван Гуленков напомнил: так как построенный объект до ввода в эксплуатацию продолжает находиться в залоге у банка, задача девелоперов — как можно быстрее совершить сделку с объектом, чтобы вывести его из залога. «Мы поставили задачу сделать этот процесс простым и управляемым. И нам удалось сократить эту процедуру до трех дней», — рассказал он. Достичь этого позволило решение по качественному управлению продажами. Подсчитано, что на этапе строительства реализуется не более 30-40% квартир, а потому после ввода объекта в эксплуатацию важно быстро реализовать непроданный остаток. Было создано «единое цифровое окно», объединившее всех участников процесса. В рамках цифровой платформы аккумулируются сведения о текущем строительстве, что позволяет в реальном времени отслеживать наличие и статус непроданных помещений во всех новостройках. Интеграция системы с данными Росреестра об обременениях позволяет оперативно верифицировать объекты, которые можно приобрести», — сообщил Степан Зайцев.

Процесс подачи заявки в банк и согласования объекта из залога занимает до одного дня. Платформа «единое цифровое окно» представляет интерес как для застройщиков, так и для банков. Система оптимизирует процесс продаж, делая реализацию недвижимости максимально быстрой и удобной для девелопера.


SHUTTERSTOCK/FOTODOM

«Зеленые» технологии в помощь девелоперам

В последнее время девелоперы все чаще учитывают экологические факторы. В частности, они оценивают влияние строительных материалов на здоровье жителей, а также контролируют качество и состав поступающей в дома воды.

«В основе этого лежат конкретные архитектурные и инженерные решения. За лучшие из этих решений девелоперам вручают «зеленый» сертификат с листком клевера. Его в России уже получили 50 объектов, а 130 номинированы на этот знак», — сообщила руководитель проектов урбанистического бюро Versus.Mind Екатерина Лисица.

Рынок недвижимости вступает в фазу, где капитализация объекта напрямую зависит от его технологической начинки, а потому кроме тренда на экологию появилась и потребность в создании цифрового двойника здания. «Это не просто 3D-модель, а виртуальная копия здания, в режиме реального времени получающая данные с разных датчиков — от нагрузки на конструкцию до расхода воды, — заметила Екатерина Лисица. — По нашим оценкам, если мы будем внедрять таких цифровых двойников в наши проекты, то это позволит снизить расходы на 10-15%, а инженерные системы зданий будут служить на пять лет дольше».

С ней согласилась руководитель отдела развития проектов «Бест-Новострой» Елена Лукашинская. Она рассказала, что компания владеет земельным участком недалеко от Московского вокзала, где изначально планировалось строительство классического бизнес-центра. Сейчас от этой идеи отказались и решили возвести здание с «зелеными» технологиями: «Мы хотим внедрить в нашем комплексе биодинамическое освещение, функции рекуперации тепла и управления водными ресурсами. Подсчитано, что применение цифровых технологий даст сокращение сроков строительства на два месяца, позволит снизить непредвиденные затраты примерно на 10%. Так что новые технологии для нас — не просто красивое слово, но еще и существенная экономия. При использовании «зеленых» технологий и цифровизации мы «на входе» заплатим больше, но затем за счет сокращения сроков эксплуатации и сроков окупаемости получим те показатели, которые нам интересны».

Юридическая основа

О важности адресов и кадастровых номеров

Александр РУСИНОВ

Растущее индивидуальное жилищное строительство активно наполняет карту страны новыми объектами. Специалисты Управления Росреестра по Новосибирской области знают, как много ресурсов и сил отнимает стройка. Тем не менее они настоятельно советуют индивидуальным застройщикам: как бы вы ни устали, оставьте еще немного энергии на внесение адреса свежеиспеченного дома в Федеральную информационную адресную систему (ФИАС) — государственную базу адресных данных о недвижимости, оператором которой является Федеральная налоговая служба.

Тот, кто считает это пустяковой формальностью, ошибается. На самом деле адрес — это юридическая основа для получения социальных льгот, субсидий и оформления прописки, поэтому важно, чтобы актуальные данные были своевременно внесены и корректно интегрированы во все информационные ресурсы.

Процесс присвоения адреса — от подачи заявления до внесения записи в ФИАС — достаточно прост и, как отдельно отмечают в Управлении Росреестра по НСО, бесплатен: госпошлина за эту услугу не взимается. Адрес обретает юридическую силу только после внесения записи в Государственный адресный реестр (ГАР) ФИАС. Каждому объекту в системе присваивается уникальный 36-значный код, который сохраняется за ним даже при переименовании улицы.


SHUTTERSTOCK/FOTODOM

Процедура присвоения адреса проходит в три этапа

Первый шаг — подача заявления о присвоении или изменении адреса. Подать его имеют право собственники и пользователи объекта, их представители по доверенности, а также представители собственников помещений в многоквартирных домах или членов садоводческих и огороднических товариществ (на основании решения общего собрания). Также заявление принимается от кадастрового инженера, выполняющего работы в отношении данного объекта недвижимости.

Направить документы можно на бумажном носителе лично в администрацию или через многофункциональный центр «Мои документы», а также в электронном виде — через портал Госуслуг или личный кабинет на портале ФИАС.

На втором этапе, после получения заявления, муниципальная администрация проверяет возможность присвоения адреса и при необходимости проводит осмотр местонахождения объекта адресации. В случае соответствия объекта установленным требованиям принимается решение о присвоении адреса, а сведения вносятся администрацией ГАР.

На втором и третьем этапах от заявителя не требуется никаких активных действий. После того как сведения об адресе появляются в ФИАС, Росреестр вносит эту информацию в Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН) самостоятельно — в порядке межведомственного взаимодействия. Подавать отдельное заявление не нужно, хотя, согласно разъяснениям Росреестра, «заинтересованное лицо вправе сделать это по собственной инициативе». Нормативный срок обновления данных в ЕГРН составляет 15 рабочих дней с момента их поступления из ФИАС.

Обратите внимание: с 1 февраля 2026 года в документах для кадастрового учета (межевых и технических планах) обязательно указывать уникальный номер адреса объекта из ГАР.

Кадастровый номер: что означает и зачем нужен собственнику

На значимости кадастрового учета, в свою очередь, делают акцент эксперты филиала ППК «Роскадастр» по Сибирскому федеральному округу. Напомним, каждый объект, сведения о котором внесены в ЕГРН, имеет неизменяемый уникальный кадастровый номер, не повторяющийся во времени и на территории страны.

Кадастровый номер присваивается каждому объекту недвижимости при постановке на кадастровый учет, включении сведений о ранее учтенном объекте в ЕГРН, а также при разделе или объединении. При изменении характеристик (например, уточнении границ участка) номер не меняется. Если объект снимают с учета, этот номер больше не используется.

Следует отметить также, что у объекта капитального строительства и земельного участка под ним всегда разные кадастровые номера.

Структура кадастрового номера позволяет безошибочно и точно опознать любой объект недвижимости в ЕГРН. Например, одна из главных достопримечательностей региона — Новосибирский государственный академический театр оперы и балета — имеет кадастровый номер 54:35:101345:11, где: 54 — кадастровый округ; 35 — кадастровый район; 101345 — кадастровый квартал; 11 — порядковый номер записи об объекте недвижимости в ЕГРН.

Кадастровый номер — это уникальный код недвижимости, который необходим собственнику для оформления сделок купли-продажи, дарения, мены или аренды, вступления в наследство, оформления ипотеки, получения налоговых вычетов, а также для судебных споров, проверки юридической чистоты объекта, уточнения границ участка и проведения кадастровых работ.

Узнать кадастровый номер своего объекта недвижимости можно онлайн с помощью бесплатной выписки из ЕГРН на портале «Госуслуги», выбрав услугу «Получение онлайн-выписки» в разделах «Справки/Выписки» или «Земля/Дом».

Если документ необходим в бумажном виде, за ним можно обратиться лично в МФЦ «Мои документы» или в филиал ППК «Роскадастр». Кроме того, необходимую информацию предоставляет сервис «Публичная кадастровая карта» на Единой цифровой платформе «Национальная система пространственных данных». Для поиска достаточно знать адрес объекта или его примерное местоположение на карте.

ТЕНДЕНЦИИ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ XXXI ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ЖУРНАЛИСТОВ ДИПЛОМ ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ В РЕГИОНЕ

с.1

Почему?

Потому что за этими цифрами стоит очень разная реальность отдельных компаний. Я опросил около ста строительных компаний — и это не те, кто строит по пять домов в год, а те, кто строит от 50 домов. Ответы распределились так: 40% говорят, что спрос лучше, чем в прошлом году; 15% — что объемы сопоставимы; 20% — что спрос хуже или что рынка в принципе нет, и 25% — в кассовом разрыве. Причем ни одна компания, естественно, не скажет об этом публично. Но с учетом того, что у меня есть возможность общения и определенное доверие со стороны рынка, в разговоре мы доходим до того, что около 25% компаний — в кассовом разрыве.

Насколько это критично?

Самое страшное вот в чем. Если взять эти 25% за 100%, то ориентировочно четверть из них уже не имеет чем рассчитаться. Они полностью в долгах, и любое колебание в их сторону, одно судебное разбирательство — и все стройки сразу останавливаются. При этом в российском бизнесе есть такая фраза: «Ну, кто не был в кассовом разрыве». Любой предприниматель там был. Но одно дело — был и вышел, другое — когда выхода уже не видно.

Вы сказали, что провели более точный анализ. Что он показал?

Я взял семь компаний, в точности данных которых уверен: они считают свои цифры, четко понимают экономику и их слово имеет вес. И вот что получилось. Одна компания из семи сказала, что у них 2026 год равен 2025-му, доля эскроу — 50%. Вторая — минус 10% при доле эскроу 70%. Третья — плюс 85% при 40% эскроу. Шестая — плюс 20% при 51% эскроу. Седьмая — плюс 65% при доле эскроу всего 5%.

На семи компаниях полноценный анализ не построишь, но тенденция видна отчетливо: чем выше у компании доля ипотечных сделок, тем хуже результат. У компании с 70% эскроу — минус 10%; у компании с 5% эскроу — плюс 65%. Это при том, что компании примерно равные — с отделами продаж, маркетологами, финансистами. Проблема в том, что компании не умеют выстраивать работу с клиентом. Когда все движение заточено на ипотечников, резко растут риски: ипотеку не одобрят, выделенные деньги закончатся. И тогда при общем рынке «плюс 85%» у кого-то получается «минус 10%».

А что происходит с небольшими компаниями?

У маленьких дела обстоят еще хуже. Но там присутствует интересный феномен. Есть компании, которые с 2019 года идут ровно: взяли десять домов, сделали, взяли следующие десять. И вне зависимости от спроса у них все равно десять домов — они просто отсекают кассу чеком: когда спрос большой, поднимают чек. А есть те, кто рос. И вот когда общаешься с руководителями небольших строительных компаний, поражаешься их уму и сообразительности. Многие директора уже потратили прибыль от договоров, которые еще не заключили. Я не уверен, что они выйдут из этой ситуации.

Что произошло в законодательном поле? Насколько изменения в льготной программе семейной ипотеки могут повлиять на рынок и портрет покупателя?

За 2026 год в законодательном поле пока не было больших изменений, которые сильно повлияют на результаты ближайшего года. Но сама история с семейной ипотекой показательна. Сначала все встали: «изменится» — а в какую сторону, лучше или хуже? Ждут до последнего. В сентябре она изменится, ничего не понятно — бежим, берем. И до сентября у всех компаний всплеск заказов. В сентябре сказали, какая будет ипотека, — и сейчас, скорее всего, будет замедление. Вот так рынок реагирует на каждую фразу.


SHUTTERSTOCK/FOTODOM

Тектоника ИЖС

То есть рынок живет ожиданиями?

Именно. И очень важный момент: рынок сейчас состоит в основном из отложенного спроса. Многие руководители компаний говорят, что рынка в принципе нет — они не чувствуют большого количества новых покупателей. Все, кто к ним приходит, — это те, кого они видели три года назад, два года назад, год назад. Это отложенный спрос.

Есть и еще один неожиданный фактор — зоны подтопления. Расскажите подробнее.

Это уникальный момент, который неожиданно прилетел. Неожиданно ввели участки в зоны подтопления — и сразу пошел ощутимый объем отказов по семейной ипотеке именно из-за этого. Точных цифр я назвать не могу, но руководители компаний докладывают: из десяти сделок три отваливаются из-за того, что ипотеку не одобрили. Для компаний, которые рассчитывают на ипотечников, это очень чувствительно.

С 1 октября ипотечные условия для квартир стали менее выгодными, а для ИЖС сохранились на уровне 6%. Кто-то прогнозирует рост спроса на ИЖС на 15-20%. Вы с этим согласны?

Нет, я с этим не согласен. Эти изменения не сильно повлияют на рынок ИЖС и на портрет покупателя, потому что рынок ИЖС не эластичен в том смысле, в каком его иногда пытаются представить.

Как бы вы описали портрет сегодняшнего покупателя ИЖС, средний чек и востребованные форматы? Что изменилось по сравнению с началом года или с прошлым годом?

Средний чек эскроу вырос с 6 до 7 млн рублей. В Московской и Ленинградской областях — 9 млн. Основной спрос — недвижимость за 6-9 млн рублей. Основной запрос — участки 6-10 соток и дома 80-120 кв. м. В Московской и Ленинградской областях площади больше: 100-140 кв. м.

Если говорить о востребованном формате по России в целом, то это одноэтажный дом 80-120 кв. м — каркас или газобетон — на участке 6-10 соток с коммуникациями, в радиусе 30 км от города, в поселке с инфраструктурой.

Но если говорить о портрете покупателя с ипотекой, здесь произошло очень интересное изменение. В 2025 году более 55% таких покупателей были люди до 35 лет. В 2026-м большинство — от 35 лет. Постарели.

Почему?

У меня есть предположение. В 2025 году значительная часть ипотек шла по бизнес-модели, когда два супруга могли получить одну ипотеку — и получали не на то, что хотели и заявляли. Эти деньги отправлялись куда-то: что-то достроят, покажут, а остальное уходило в другие места. И вот это шустрое поколение набрало ипотек. Как только возможность закрылась — одна семья, одна ипотека, оба поручителя, — все сильно изменилось. У нас как только появляются лазейки, молодое шустрое поколение ими пользуется. Это, условно, поколение бизнес-молодости: они все время где-то плывут по быстрой реке и хотят куда-то добраться.

А если говорить про живые деньги — там я вообще не вижу никого, кроме поколения X (40-60 лет). Поколение Y (25-40 лет) есть, безусловно, но это две основные группы. И вот что важно: в этом году идет заметное смещение клиента в сегмент комфорт- и бизнес-классов. Аудитория, которая хочет дешево и которой не важно, что она получит, главное — бюджет, который сильно уменьшился. Человек, у которого есть деньги, хочет четко понимать, какой комфорт он получит.

Это общероссийская тенденция или московская история?

У меня сейчас есть возможность глубже копаться: Open Village проводит выставки в Екатеринбурге, Новосибирске, у нас есть представительства от Калининграда до Сибири, включая Краснодар и Питер. И вот ключевой момент для регионов — радиус 30 км от города. В городах-миллионниках — Воронеж, Новосибирск, Екатеринбург — 30 км от города ощущаются как для нас 130 км: им это кажется неимоверно далеко. Поэтому средний покупатель — это тот, кто в радиусе 30 км от города, где уже, с их точки зрения, дешево, но еще на грани тридцати минут езды. По Московской области я могу говорить уверенно, по Питеру глубокого анализа у меня нет.

Как вы оцениваете внедрение механизма КРТ для проектов ИЖС в Московской области?

Положительно. Но важно понимать, что это не только про новый механизм, а про изменение самой логики рынка. Выход новых проектов сильно замедлится, а их количество сократится. В Подмосковье доступная земля под ИЖС заканчивается, и комплексное развитие территорий может подтолкнуть цены к уровню от 300 тыс. рублей за сотку.

Это меняет логику выбора покупателей? Будут ли они уходить дальше от Москвы, чтобы сохранить бюджет?

Логику выбора это не меняет — меняет цену входа. Здесь работает закон рынка: чем меньше предложений при постоянном спросе, тем дороже стоимость того, что есть. Покупатель будет выбирать так же, как выбирал раньше: подальше и подешевле или поближе, но подороже. Куда уйдет выбор — зависит от того, какой суммой он обладает или на какую сумму может рассчитывать.

На пленарке Open Village вы говорили, что через десять лет 95% строительных компаний будут работать с генподрядчиком, а не с частным заказчиком. Этот сдвиг уже начался?

КРТ — это и есть начало движения в эту сторону. Земли будут осваиваться генподрядчиком, который будет привлекать строительные компании для застройки больших территорий.

Что это означает для Open Village как выставки, где люди традиционно выбирают подрядчика и проект?

Выбор подрядчика может остаться актуальным, если генподрядчик будет продавать участки без подряда. Выбор проекта будет актуальным, если генподрядчик не будет жестко ограничивать покупателя в выборе проекта. Как вы поняли, многое будет зависеть от самого генподрядчика. Как он станет действовать, я пока сказать не могу: на его действия будут влиять государственная поддержка и спрос, а на спрос, в свою очередь, — тоже государственная поддержка, заработок покупателя и стабильность.

Формат выставки будет как-то меняться?

Формат выставки постоянно находится в процессе улучшения и ответа на актуальные запросы потребителя и государства. Могу точно сказать, что формат Open Village будет всегда нацелен на создание комфортной среды обитания человека.

Оцените по итогам выставки этого года качество проектов и подрядчиков.

Как правило, подрядчики показывают один из трех форматов. Первый — типовые проекты, которые уже пользуются популярностью. Второй — типовые проекты с доработками, чтобы показать новые возможности: в архитектуре, планировке, строительных и отделочных материалах, инженерных решениях. Третий — индивидуальные проекты с целью показать новую архитектуру и планировку, а также новые возможности в разных направлениях.

По итогам этой выставки могу сказать, что качество проектов растет, а большинство подрядчиков начинает думать не о проекте, а о комфорте человека во время эксплуатации домовладения.

Вы видите изменения самого продукта?

Да, изменения видны. В этом году появились мастер-блоки — это следующая ступень комфорта после мастер-спальни. Во всех спальнях начали появляться кладовые и шкафы для хранения вещей, а также санузлы. В большем количестве присутствуют террасы с безрамным остеклением. Подрядчики стали больше времени уделять изучению и проработке сценариев жизни будущих покупателей в своем домовладении.

Вы упомянули, что Open Village во многом задает тренд. Можете привести пример?

В 2023 году мне звонит журналист и говорит: «Мы замечаем, что закупка материалов на заборы сильно снизилась, на 20%. Что вы можете на эту тему сказать?» Я отвечаю: «Приезжайте на Open Village — и поймете, почему снизилась». В 2023 году у нас как раз была беззаборная среда — заборов вообще не было, и очень много людей говорили: «Вот без забора, теперь мы понимаем, что это такое». Безусловно, Open Village влияет на то, что в следующем году люди спрашивают. А так как мы уже много лет говорим о комфортной составляющей, о комфортной среде, — наверное, поэтому в том числе мы и пришли к тому, что имеем.

И последний вопрос: что вы ждете от следующего года?

Я не люблю финансы и договоры, но очень люблю анализ того, что происходит в цифрах. В конце года постараюсь выделить месяц и изучить вопрос глубже — в частности, связь между долей ипотечных сделок и ростом компаний. Думаю, там еще много неочевидного. А в целом — рынок будет зависеть от государственной поддержки, доходов покупателя и стабильности. Все остальное — производные.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ
XXIX ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ЖУРНАЛИСТОВ
ЛУЧШЕЕ ОТРАСЛЕВОЕ СМИ

ЭКСПЕРТИЗА



ПАВГОСЭКСПЕРТИЗА

Десять лет вместе

От проверки проектов — к управлению строительством

Елена ЗЛОТНИКОВА

В рамках X Международной конференции «Развитие института строительной экспертизы» более 100 представителей экспертных органов из России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Туркмении и Узбекистана обсудили итоги десятилетней работы и дальнейшее движение к цифровой, эффективной и безопасной стройке. Конференцию, на которой встречаются и обмениваются опытом представители стран СНГ, с 2017 года ежегодно проводит Главгосэкспертиза России при поддержке Минстроя России.

«Все мы движемся в направлении увеличения масштаба использования искусственного интеллекта в строительстве. Однако «цифра» и искусственный интеллект не заменят работу профессиональных экспертов. Поэтому необходимо внимательно анализировать и собственный опыт, и опыт коллег, чтобы развиваться в этом направлении. Это поможет ускорить нашу работу. Сегодня эксперты — это, пожалуй, самый высокий уровень проектных сил в нашей стране. Проектные и инженерные кадры, обладающие максимальной компетенцией, сравнивая большое количество проектов, проходящих через экспертизу, позволяют принимать наиболее оптимальные решения», — сказал на открытии конференции министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Ирек Файзуллин.

В развитии института экспертизы, цифровизации основных аналитических процессов, выработке необходимой методологии сегодня достигнуты ощутимые результаты. «Строительная отрасль является огромным мультипликатором развития других отраслей. Поэтому успешная работа всех направлений была, есть и остается востребованной», — указал министр.

Путь длиною в 10 лет

Выступления спикеров позволили проследить ретроспективу масштабного пути, который строительная экспертиза прошла за свой десятилетний цикл. Так, с 2016 года в цифровой формат переводится техническая документация. В 2017 году электронный вид приняла и сметная документация, а архивные дела вместо бумажных носителей стали храниться в «цифре». Автоматизация, маршрутизация и параллельные проверки сократили сроки обработки данных на 40%, повысив прозрачность процессов и улучшив контроль версий (теперь доступны история изменений, статусы рассмотрения и уведомления). В результате оптимизация ресурсов и времени привела к существенному снижению затрат.

С 2021 года в строительной отрасли активно развивается инжиниринг, а обмен данными переходит в XML-формат, позволяющий структурировать информацию в виде теговой иерархии. В рамках этого направления определены ключевые задачи: создание единой цифровой среды, экспертное сопровождение строительных проектов и информационная поддержка участников инвестиционно-строительного цикла. Реализовать эти цели планируется до 2030 года, что позволит сформировать новые стандарты экспертной и отчетной деятельности.

«Компетенции, цифровая зрелость и дата-ориентированные подходы — это то, с чего мы начинали совместную работу 10 лет назад, и по тому же пути мы продолжаем активно двигаться дальше, в том числе учимся друга у друга и экспериментируем также вместе», — отметил начальник Главгосэкспертизы России Игорь Манылов.

Экономический результат российской системы экспертизы за десятилетие — более 8,5 трлн рублей суммарного снижения стоимости проектируемых объектов по итогам проверки. В том числе в 2025 году прямые затраты в строительстве удалось сократить на 800 млрд рублей. При этом численность аттестованных экспертов за последние годы выросла лишь на 3%.

Как следует из презентации руководителя службы взаимодействия по экспертным услугам Главгосэкспертизы России Юлии Галяминой, реформа ведомства началась с цифровизации документооборота. Следующим этапом станет отказ от «электронной бумаги» в пользу структурированных данных и масштабных информационных моделей.

На Единой цифровой платформе экспертизы, разработанной Главгосэкспертизой России, работают уже более 100 экспертных организаций, включая негосударственные. Модель взаимодействия с заявителями трансформируется: теперь это не просто прием документов, а полноценное сопровождение на всех этапах, начиная с предпроектной стадии.

В настоящее время Главгосэкспертиза России активно развивает инжиниринговое направление на базе собственного Инжинирингового центра и оказывает более 40 видов услуг. В планах ведомства — объединение данных в единую систему, управление стоимостью и жизненным циклом объектов, предиктивная аналитика и повышение компетенций участников строительного процесса.

Национальный опыт

Национальные подходы, представленные зарубежными коллегами, отражают общую задачу — ускорить экспертизу без снижения требований к безопасности. В Казахстане для этого созданы единый строительный портал, работающий по принципу «одного окна», и государственный банк проектов. В строительной сфере автоматизируются рутинные операции и внедряются технологии искусственного интеллекта (ИИ). Развиваются также градостроительная экспертиза, консалтинговые услуги и поэтапное рассмотрение масштабных проектов.

Туркмения представила опыт объединения нормативного регулирования, профессиональной оценки решений и современных расчетных методов.

В Киргизии экспертиза рассматривается прежде всего как инструмент предупреждения технических, финансовых и экологических рисков. В своем выступлении заместитель директора департамента государственной экспертизы при Министерстве строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Киргизии Чингызбек Аманов рассказал о модернизации АИС «Госэкспертиза ПСД» и упомянул, что она проводилась на основе опыта ФАУ «Главгосэкспертиза России», РГП «Госэкспертиза» (Казахстан) и Государственной экспертизы Узбекистана.

Сегодня государственная экспертиза проектно-сметной документации (ПСД) служит эффективным инструментом предупреждения технических, финансовых и экологических рисков. Эксперты из Киргизии сейчас разрабатывают единый номер объекта для его сквозного учета — от получения разрешения на проектирование до государственного строительного надзора. Кроме того, к 2028 году намечено повсеместное внедрение технологий инфомоделирования, сотрудники уже осваивают работу с информационными моделями и инструментами ИИ. Важный шаг на пути к дебюрократизации — объединение строительной, экологической и пожарной экспертиз по принципу «одного окна».

Практическим примером успешного международного взаимодействия стала совместная с российскими коллегами оценка проектов девяти школ в Киргизии, позволившая гармонично сопоставить и применить на практике нормативные подходы двух стран.

В Таджикистане переходят от точечной застройки к комплексному развитию территорий. Взяв за пример опыт РФ, в стране внедряют единое планирование и ускоряют обработку запросов. Теперь проекты могут включать до 70 жилых зданий вместе со школами, детскими садами, дорогами и озеленением.

Важную роль в этом играет цифровизация: в 2025 году через специальный электронный портал поступило 15,5% заявок. Система сопровождает документацию на всех этапах — от ее подачи до выдачи заключения и архивирования. В планах разработчиков — внедрение электронной подписи, создание цифрового архива, интеграция с госсистемами. Кроме того, для проверки сейсмостойкости зданий в республике создана специализированная лаборатория, а также развиваются проекты межгосударственной экспертизы.

Белорусские коллеги представили результаты организационных и цифровых изменений. Их методы работы отличаются четкостью, системностью, прозрачностью и возможностью контроля на любом этапе. Благодаря строгой регламентации и формализации всех процессов снизилась конфликтность экспертных действий, а количество жалоб сократилось, что подтверждает зрелость внутренней методологии.

В результате с 2016 по 2025 годы средний срок выдачи комплексных замечаний сократился с 16 до 9 календарных дней, а заключений — с 38 до 33 дней. В основе взаимодействия лежит принцип «10-10-10»: по десять дней отводится на выдачу замечаний, их устранение и подготовку итогового документа. После этапа экспертного сопровождения предусмотрена упрощенная процедура выдачи заключения.

Оптимизация, завершившаяся в 2025 году, позволила заявителям оценивать проектные решения до выделения бюджета на полный комплект документов. В свою очередь, эксперты теперь получают материалы без процедурных накладок. Это стало возможным благодаря переносу экологической экспертизы на предпроектную стадию и исключению санитарно-гигиенической экспертизы. Кроме того, был отменен анализ энергоэффективности, так как согласование предпроектной документации теперь проходит напрямую в Департаменте по энергоэффективности.

При этом доля документации, поступающей в электронном виде, в Белоруссии достигла 97%. Задачи на будущее — интеллектуальная стандартизация: наработка базы типовых замечаний и перевод входящего потока документов в цифровой формат. Это предполагает постепенное повышение машиночитаемости представляемой заявителями документации, а значит — сокращение ручного составления текстов, на которое уходит значительная часть времени экспертов, и ускорение обработки с помощью электронных инструментов.

Узбекистан за последнее десятилетие совершил серьезный рывок, перейдя от бумажных томов к цифровой системе экспертизы. Согласно представленным данным, с 2019 года в стране было выдано 219,5 тыс. заключений, а экономия составила 52,5 трлн сумов (370 млрд рублей). Единая открытая система экспертизы проектно-сметной документации работает на национальной платформе Shaffof Qurilish и интегрирована с базами данных различных ведомств. Дальнейшее развитие специалисты связывают с более широким внедрением искусственного интеллекта и автоматизацией процессов.

Таким образом, можно констатировать, что строительная экспертиза в странах СНГ перешла от жесткого надзора к партнерству, предупреждению рисков и сопровождению проектов. Цифровизация освобождает специалистов от рутины: ускоряет рассмотрение заявок, составление отчетов и списков дефектов. При этом ответственность за качество решений по-прежнему несет профессиональное сообщество. В этой сфере ИИ и человек работают в тесной связке. Технологии упрощают процессы проверки, самоконтроля, поиска информации и работы с архивами. Анализ успешного опыта коллег из СНГ позволяет выявить наиболее перспективные решения для масштабирования, а также очертить круг задач по углублению партнерского взаимодействия.

ЭКСПЕРТИЗА

IV КОНКУРС-ПРЕМИЯ БУКВА А ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОЙ УРБАНИСТИКИ
ЛУЧШЕЕ ОТРАСЛЕВОЕ СМИ


ПБУ «ЦЭИИС»

Гарантии надежности

В Москве усиливают надзор за безопасностью строящихся объектов

Алексей ЩЕГЛОВ

Сотрудники подведомственного Мосгосстройнадзору «Центра экспертиз, исследований и испытаний в строительстве» (ГБУ «ЦЭИИС») провели выездную проверок хода строительства гостиницы для футбольного клуба «Спартак».

Пятиэтажное здание на 304 номера возводится в районе Покровское-Стрешнево на территории бывшего Тушинского аэродрома. Гостиница состоит из двух блоков: Г-образного вытянутого корпуса с жилыми помещениями и одноэтажной секции, где разместится тренажерный зал. Фасады оформят в фирменной спартаковской стилистике с использованием фиброцементных панелей, витражного остекления, стемалита и керамогранита, а входную группу выполнят из ярко-красного металла. Для спортсменов клуба здесь также обустроят спортивно-восстановительный центр, спа-комплекс, рестораны и кафе.

На этот раз выездная проверка проходила с участием представителей прессы. Вместе с инспекторами Мосгосстройнадзора и специалистами ГБУ «ЦЭИИС» они осмотрели территорию стройки и смогли воочию наблюдать за нюансами работы экспертов. В присутствии журналистов было проверено соответствие проектным решениям фасадных конструкций, оконных блоков и изоляционных материалов утвержденным, а также проведено комплексное обследование кровли. Комментируя итоги инспекции, начальник управления надзора по Северо-Западному административному округу Мосгосстройнадзора Алексей Зозульчак отметил, что работы на объекте ведутся в соответствии с графиком, а строительная готовность гостиницы превышает 70%.

«Строительный надзор — это ежедневная работа, от которой зависят комфорт миллионов людей и надежность возводимых объектов. За каждой стройкой стоит системный контроль, а результаты подтверждаются конкретными испытаниями и цифрами», — подчеркнул Алексей Зозульчак.

Выезд на объект — это только первый этап работы. Далее все отобранные на стройке пробы материалов внимательно изучат сотрудники «ЦЭИИС».

С тем, как организована эта работа, журналисты смогли ознакомиться в ходе экскурсии по центру экспертиз, во время которой был продемонстрирован полный цикл контроля качества материалов — от исследований грунта, бетона и воды до испытаний отделочных материалов.

Как рассказал директор ГБУ «ЦЭИИС» Максим Риваненко, испытательный лабораторный комплекс центра располагает всем необходимым оборудованием, которое регулярно обновляется, а его сотрудники являются специалистами высокой квалификации. «Как подведомственное учреждение Мосгосстройнадзора и экспертная организация мы осуществляем свою деятельность в рамках государственного строительного надзора. Мы выполняем инструментальные измерения на объектах, в том числе проверяем изменение их геометрии, проводим другие работы, а также отбираем пробы строительных материалов и выполняем их экспертизу. Испытания в наших лабораториях образцов, отобранных на строительных площадках, позволяют оценивать качество конструкций на соответствие требованиям проектной документации и информационной модели объекта. В этом мы видим вклад Центра экспертиз в обеспечение безопасности городской среды», — подчеркнул Максим Риваненко.

Большинство работ, реализуемых сотрудниками центра, связано с проверками материалов и конструкций на механическую, радиационную и экологическую безопасность. Если какой-либо образец не прошел проверку, это отображается в экспертном заключении. Далее информация передается в Мосгосстройнадзор, сотрудники которого принимают решение о применении мер административного воздействия в отношении организации, допустившей использование некачественных материалов. После устранения строительной компанией выявленных нарушений специалисты «ЦЭИИС» проводят повторную проверку.

Эта работа обеспечивает высокий стандарт качества при строительстве на территории Москвы. По словам Максим Риваненко, объем выполняемых экспертами центра работ существенно увеличился. «При этом количество несоответствий, которые мы выявляем на столичных объектах капитального строительства и в поставляемых материалах, с каждым годом уменьшается, есть положительная динамика», — сказал он.

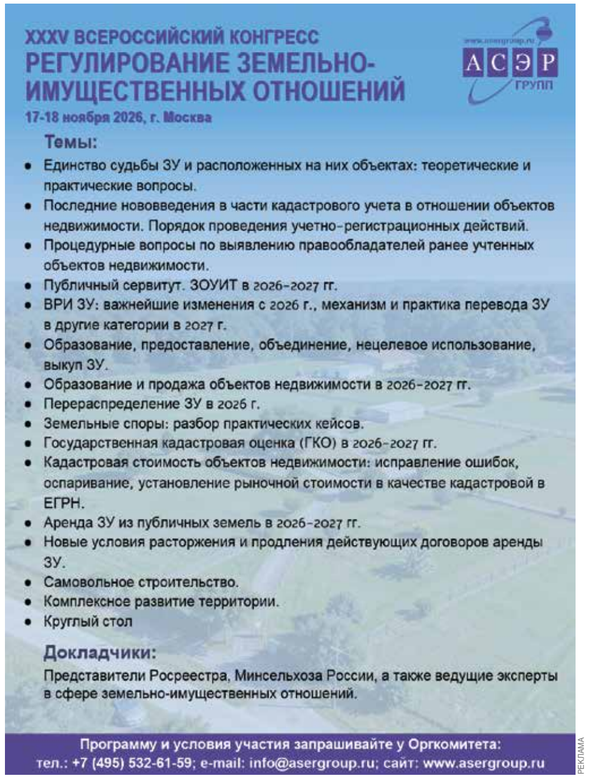
Директор ГБУ «ЦЭИИС» обратил внимание на то, что большинство выявляемых нарушений легко устранимо и исправляется без остановки строительных работ.

«У нас на контроле находится больше тысячи объектов. Каждый день сотрудники нашего центра выезжают на стройки. Бывает, что за рабочее время наши бригады проверяют до 15 площадок», — сказал Максим Риваненко.

Материалы со строительных площадок поступают на экспертизу в обезличенном виде. В лаборатории им присваивается только инвентарный номер — без указания происхождения, названия и прочих данных. Это гарантирует конфиденциальность и беспристрастность проверки, поэтому в протоколе фиксируются лишь характеристики самого образца, без привязки к производителю.

В ходе экскурсии по центру журналисты ознакомились с процессом проведения испытаний. В лаборатории экологического контроля заместитель директора ГБУ «ЦЭИИС» Юлиана Бурвикова продемонстрировала, как выполняются измерения с помощью высокоэффективной жидкостной хроматографии и анализатора ртути. Начальник лаборатории дорожного строительства Олег Куцевич показал процесс испытания кернов. В лаборатории огневых испытаний под руководством Петра Щербакова было продемонстрировано воздействие теплового потока на линолеум, а также проведено испытание краски по ГОСТ 30244. В лаборатории строительных материалов, которую возглавляет Рауф Юсифов, был осуществлен разрыв арматуры на испытательном оборудовании. Все проверенные образцы успешно выдержали испытания, дефектов и брака обнаружено не было.

Значительная часть испытательного оборудования «ЦЭИИС» имеет отечественное происхождение, а его возможности ничуть не уступают импортным аналогам. «Современные технологии позволяют нам быстрее производить расчеты. Сейчас мы в наших лабораториях применяем систему автоматизацию, а поступившее к нам новое оборудование дает возможность быстрее проводить большее количество измерений и испытаний», — заключил Максим Риваненко.



РЕКЛАМА



НОМИНАНТ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ»
РГР 2023-2024

ЖКХ

Мусорная бухгалтерия

Бизнес и государство оптимизируют систему учета отходов

Алексей ЩЕГЛОВ

На состоявшемся на днях круглом столе представители региональных операторов, компаний — утилизаторов отходов и профильные эксперты обсудили, как объединить интересы бизнеса и власти при развитии системы рециклинга. Участники мероприятия сконцентрировались на вопросе организации более эффективного обмена данными об отходах между производителями и государством, чтобы на основе этого повышать уровень производства вторичной продукции и решать экологические проблемы.

Модератором мероприятия выступила заместитель исполнительного директора Ассоциации в сфере обращения с отходами и содействия экономике замкнутого цикла «Чистая страна — Ресурс», первый заместитель председателя Совета по развитию экономики замкнутого цикла и экологии Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ Елена Семилетова.

По ее словам, у бизнеса остается много вопросов о движении данных об отходах продукции, предоставляемых в рамках госотчетности. Главный из них: через какие информационные системы проходят эти сведения и какую практическую пользу они приносят? Ведь не секрет, что сотрудники предприятий тратят значительные ресурсы на заполнение баз данных, однако обратный эффект для бизнеса неочевиден. При этом собираемая информация не должна быть исключительно собственностью государства — эти данные могут и должны работать на благо самих участников рынка.

Таким образом, встает вопрос о необходимости совершенствования системы сбора и использования информации об отходах для повышения эффективности управления вторичными ресурсами. А это в конечном итоге должно привести к намеченной цели — созданию экономики замкнутого цикла.

Можно констатировать, что 2025-й и предшествовавшие годы стали временем перестройки системы регулирования в этой сфере. Поэтому настоящий период очень интересен с точки зрения выгоды момента. Сегодня нужно особо пристально заняться оптимизацией системы сбора данных, чтобы «аккуратно разложить их по ячейкам» и использовать более эффективно.

Бизнес уже подступился к решению этой задачи: при ТПП РФ создана специальная рабочая группа. Однако, как констатировала Елена Семилетова, пока нельзя сказать, что государственные органы охотно идут на дискуссию. Поэтому в экспертном сообществе есть понимание: процесс выстраивания полноценной системы сбора и использования данных бизнесу в значительной степени придется взять в свои руки.

Помочь в этом деле может зарубежный опыт. Например, в Китае быстрыми темпами идет переход к экономике замкнутого цикла. При сборе и управлении данными в стране используются очень удобные для бизнеса метрики, есть понятный горизонт планирования, ведется подробный финансовый расчет всех процессов в юанях и создана комплексная система использования крупнотоннажных отходов. «Когда мы смотрим на такую систему, то понимаем, что нам тоже нужно создать аналогичные метрики сбора и использования данных», — сказала Елена Семилетова.

По мнению участников обсуждения, сегодня бизнес часто сталкивается с методологическими недочетами при сборе и предоставлении информации. При этом отсутствует единый уполномоченный госорган, в который предприниматели могли бы обратиться для оперативного устранения этих недостатков. Предполагалось, что данную функцию может взять на себя Росприроднадзор, однако на практике механизм не реализован. В настоящее время «единое окно» для подобных обращений не сформировано, из-за чего для бизнес-сообщества остается неясным, какое именно ведомство отвечает за реформирование системы обращения с отходами.

Более подробно на этой проблематике остановилась в своем докладе заместитель гендиректора по развитию компании Ubirator, руководитель рабочей группы по цифровизации учета отходов при Совете ТПП РФ по развитию экономики замкнутого цикла и экологии Анна Зайченко, отметившая, что возникающие проблемы лучше начинать решать через отраслевые объединения, подразделения Минприроды и другие ведомства. И хотя «единого окна» для обращений действительно нет, необходимо плотнее взаимодействовать по этим вопросам с различными государственными информационными системами, в том числе с Федеральной государственной информационной системой учета и контроля за обращением с отходами (ФГИС УКОО), а также эффективнее использовать возможности личного кабинета компании.

Эколог АО «ВкусВилл» Татьяна Шитова выразила сожаление, что 70% данных об отходах приходится вводить вручную, а это требует огромных трудозатрат. Поэтому необходимо оптимизировать систему сбора данных, что позволит повысить эффективность учета ресурсов. Роль ретейла в этом процессе уникальна: он располагает огромным количеством объектов, генерирующих массу отходов, и обладает возможностями для их сортировки. В частности, считает Татьяна Шитова, необходимо быстрее решить проблемы, связанные с идентификацией отходов, чтобы полнее выполнять обязательства по их утилизации.

С 1 сентября Минприроды России ввело новый порядок учета отходов производства и потребления, однако на практике заложенные в нем требования оказались трудновыполнимыми. Предусмотренные документом учетные формы избыточно громоздки: необходимость вручную заполнять до 17 отчетов по каждому виду отходов и постоянно переносить данные между разрозненными таблицами создает колоссальную административную нагрузку на бизнес.

На фоне легализации электронного учета рынку необходим полноценный цифровой формат — с автоматизированной выгрузкой, отображением и передачей данных без ручного дублирования. И это позиция не только ретейла, а также утилизаторов, транспортных компаний и других участников рынка.

Как отметила Елена Семилетова, бизнес начал самостоятельно искать пути решения этих проблем. Например, совместно с экологическими структурами реализуется пилотный проект по созданию онлайн-сервиса, который агрегирует и передает собранные с объектов данные об отходах. В нем отображается информация о вывозе вторичных материальных ресурсов. Эти данные в режиме реального времени поступают в информационную систему и экологическую отчетность, с помощью которой далее можно формировать журнал движения отходов. В будущем использование таких сервисов сэкономит массу ручного труда, что особенно важно для небольших компаний.

Это также облегчит их взаимодействие с операторами системы по обращению с отходами. Сейчас она бурно развивается: как рассказал директор по развитию АО «Невский экологический оператор» Дмитрий Биллер, компания ежегодно вводит по новому объекту. При этом каждое следующее предприятие отличается более высоким уровнем роботизации.

Развитие системы утилизации находится в сфере совместных полномочий региональных операторов и органов власти субъектов. Как считает Дмитрий Биллер, при ее совершенствовании нужно больше внимания обратить на вопросы тарификации и решение проблемы транспортировки отходов. «Транспортирование раздельно собранных отходов обходится в восемь раз дороже, чем транспортирование смешанных. В результате нагрузка на тариф слишком высокая и мы не можем эффективно развивать раздельную систему», — сказал докладчик. Он призвал внедрять новые подходы к развитию раздельного сбора отходов и указал на необходимость более тесного взаимодействия с Минприроды РФ по всем транзакциям в системе. Это помимо прочего упростит исполнительным органам власти получение необходимой информации.

Подводя итоги дискуссии, ее участники отметили, что взаимодействие бизнеса и госорганов поможет быстрее достичь целей, поставленных на старте реформы обращения с отходами. «Такое взаимодействие работает на уменьшение полигонного захоронения. Поэтому мы готовы поддержать любое предложение, которое будет работать в этом направлении и способствовать развитию экономики», — заключила Елена Семилетова.

10 Юбилейная
Итоговая конференция по управлению МКД в 2026 году



РосКвартал · Лидер перемен · Строительная газета

РЕКЛАМА

ВЫСТАВКА-ФОРУМ
HI-TECH Building
11. 11. 2026
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КЦ «ПЕТРОКОНГРЕСС»

УМНЫЙ ДОМ
АВТОМАТИЗАЦИЯ ЗДАНИЙ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР УМНЫЙ ДОМ С АЛИСОЙ · ОТРАСЛЕВОЙ ПАРТНЕР умный многоквартирный дом · ПРИ ПОДДЕРЖКЕ USERCLUB KNX RUSSIA · ПРИ ПОДДЕРЖКЕ Repa

БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ

ОРГАНИЗАТОР MIDEXPO

РЕКЛАМА

ЛУЧШЕЕ МЕДИА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ 2025

ЖКХ

Субсидии на канализацию

Модернизация домов без базовых коммунальных удобств

Беседовал Алексей ЩЕГЛОВ

В №32 «Строительной газеты» вышла статья «Слив — дело общее». В ней рассматривались возможные меры государственной поддержки жителей малоэтажных домов, не подключенных к централизованным канализационным сетям. Депутаты Комитета Госдумы РФ по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (ЖКХ) предложили решить эту проблему с помощью федерального механизма. Инициатива вызвала живой отклик в экспертном сообществе: тема актуальна и затрагивает интересы сотен тысяч людей, которые по не зависящим от них причинам не имеют цивилизованного доступа к важной коммунальной услуге.

Обсуждение вариантов решения проблемы только начинается. Свой взгляд на то, как могут быть реализованы меры господдержки населения, «Строительной газете» представила член экспертного совета МОД «Мой управдом», председатель Ивановского регионального отделения движения Ольга СМИРНОВА.



Ольга Сергеевна, как получилось, что далеко не все малоэтажные дома до сих пор имеют доступ к централизованной канализации?

До середины 1950-х годов села застраивались в основном одноэтажными домами. Однако с конца 1950-х — начала 1960-х государство взяло курс на укрупнение и благоустройство сельских населенных пунктов, превращение их в «благоустроенные поселки».

Ключевым документом стало постановление ЦК КПСС и Совмина СССР «Об упорядочении строительства на селе» 1968 года, предписывавшее разрабатывать генеральные планы застройки центральных усадеб колхозов и совхозов. Главная идея — сконцентрировать жилье и инфраструктуру в «перспективных» селах, а «неперспективные» деревни постепенно расселять.

В рамках этой политики в центральных усадьбах, подобных Сосновцу в Родниковском районе Ивановской области, где находился колхоз «Искра», начали появляться многоэтажные дома. В Сосновце, например, есть четырехэтажный дом 1977 года постройки и двухэтажные дома 1975 года. Этажность диктовалась экономией: по РСФСР планировалось 54% зданий отводить под двухэтажную застройку и 14% — под трех-пятиэтажные корпуса.

Однако реальность часто расходилась с планами. Многоэтажки на селе строились без обещанных удобств — центрального водопровода, канализации или отопления. Благоустройство было организовано по традиционному варианту — с размещением выгребных ям во дворе. Это не только противоречило санитарным нормам, но и не соответствовало образу жизни сельчан, лишая их возможности вести личное подсобное хозяйство.

По данным Росстата на конец 2025 года, центральную канализацию в сельских населенных пунктах России имело лишь 20,7% жилья с учетом малоэтажных многоквартирных домов (МКД). Это означает, что сотни тысяч сельских домов, построенных в советское время, до сих пор эксплуатируются с выгребными ямами или требуют модернизации.

Проблема отсутствия централизованной канализации в малоэтажной многоквартирной застройке — не временная, и сама по себе она не исчезнет. Даже при постепенном расселении такого жилфонда остаются территории, где этот вопрос будет актуален еще много лет, — поселки, малые города, исторически сложившиеся кварталы. Игнорировать эту проблему — значит перекладывать ее на жителей в виде неудобств и растущих расходов.

Но вопрос о подключении федерального бюджета нужно рассматривать не как выбор «государство или жители», а как поиск оптимальной модели распределения финансовой нагрузки. С точки зрения экономики ЖКХ, септики — это не разовая установка, а объект с серьезными эксплуатационными расходами: регулярная откачка, обслуживание, риск аварий. Субсидия только на монтаж проблему не решает: дальше платеж ложится на собственников, и для малодоходных территорий эта нагрузка может быть непосильной.



SHUTTERSTOCK/FOTODOM

Поэтому участие государства оправданно именно там, где без него невозможно обеспечить базовый уровень коммунальной инфраструктуры. Но формат поддержки должен быть продуманным. Оптимально, если федеральный механизм будет не просто раздавать средств на установку, а инструментом, стимулирующим долгосрочные решения: развитие централизованных сетей там, где это экономически целесообразно, либо внедрение моделей с участием профессиональных операторов, чтобы обслуживание септиков не становилось «невидимой» статьей расходов для жителей и ТСЖ.

Все-таки мы говорим об очень «земной» проблеме. И как ее решить, виднее на местах?

Очевидно, что роль регионов и муниципалитетов остается ключевой: именно они знают локальную специфику, плотность застройки, перспективы развития территории и могут принимать решения, что выгоднее — строить локальные очистные сооружения или тянуть централизованную канализацию.

А участие самих жителей обязательно в части управления общим имуществом: установка септика — это изменение состава общего имущества МКД, которое требует решения общего собрания, прозрачного учета расходов и контроля, в том числе со стороны ревизора ТСЖ.

Таким образом, проблему нужно решать системно: федеральная поддержка может взять на себя часть капитальных затрат и задать единые стандарты, регионы — адаптировать решения под территорию, а жители — участвовать в управлении и контроле. Такой подход позволит избежать ситуации, когда «помогли поставить, а дальше разбирайтесь сами».

При этом подход к решению проблемы должен зависеть от конкретной ситуации и типа населенного пункта.

Для небольших поселков и сел септик может быть практичным решением там, где централизованной канализации действительно нет или существующих очистных сооружений недостаточно. Но в таком случае важно понимать, что септик — не замена централизованной канализации один к одному, а объект, требующий постоянного обслуживания: регулярной откачки, ремонта и контроля.

Эти расходы в дальнейшем несут собственники. Например, управляющая компания может организовывать откачку септика по заявкам жителей или периодически, несколько раз в год, и такие расходы становятся частью постоянного содержания дома.

Но ведь дома разные. Септик, наверно, не всегда может быть лучшим решением?

Да, заменять выгребные ямы на септики целесообразно не всегда. Если дом находится в городе и рядом уже есть централизованная канализация, логичнее не создавать еще одну локальную систему, а подключить дом к существующей инфраструктуре.

У меня есть вполне конкретный пример. В городе может находиться обычный кирпичный двухэтажный дом, в котором нет канализации, холодного и горячего водоснабжения и отопления, а буквально в 30 метрах от него стоит пятиэтажный дом со всеми необходимыми коммунальными удобствами. Есть и другие случаи, когда рядом с современной застройкой остаются два жилых дома без канализации, газа и горячей воды. Для жителей это выглядит особенно странно: они живут в городе, но уровень коммунального благоустройства у них существенно ниже, чем у домов, расположенных по соседству.

В крупных городах вообще не должно оставаться домов в таком состоянии. Сегодня в основном строятся девятиэтажные и более высокие дома, а пятиэтажные дома возводятся редко. Но при этом сохраняется значительный жилой фонд, который был построен десятилетия назад и изначально не получил полного набора коммунальных удобств.

Поэтому здесь нужен не просто разговор о замене выгребных ям на септики, а более широкая программа модернизации коммунальной инфраструктуры.

У вас есть предложения, какой она могла бы быть?

Можно рассмотреть возрождение или создание федеральной программы по комплексному благоустройству пригодных для проживания домов, исторически построенных без полного набора коммунальных удобств.

Речь должна идти не только о ремонте уже существующих труб или радиаторов, но и о создании самого необходимого: холодного и горячего водоснабжения, отопления, газоснабжения и централизованной канализации там, где ее реально провести.

Но начинать такую работу логично с инвентаризации. Необходимо определить, сколько в городах и других населенных пунктах многоквартирных домов, пригодных для дальнейшей эксплуатации, но не имеющих полного набора базовых коммунальных удобств. В первую очередь можно рассматривать дома выше двух этажей, поскольку даже среди трех- и четырехэтажных зданий встречаются дома, в которых отсутствуют отдельные виды благоустройства.

При этом необходимо учитывать и финансовое положение жителей таких домов. В малоэтажном жилом фонде нередко проживают люди с невысокими доходами, а доля неплательщиков может быть высокой. Поэтому рассчитывать исключительно на то, что собственники самостоятельно профинансируют масштабную модернизацию, во многих случаях нереалистично.

Финансовую модель можно было бы построить на сочетании средств собственников и государственной поддержки. Например, работы, относящиеся непосредственно к дому и его территории, могут финансироваться собственниками через дополнительный взнос на капитальный ремонт, а создание внешней инфраструктуры и подключение к сетям — с участием регионального и федерального бюджетов.

Для собственников платеж можно распределить на длительный период — например, на 20-25 лет. При переходе права собственности на квартиру оставшаяся часть обязательства должна быть связана с квартирой и переходить к новому собственнику.

Эти вопросы все потенциально очень конфликтогенные, поэтому нужно заранее предусмотреть многие моменты?

Да, например, отдельно необходимо определить границу ответственности за подключение. То есть внутри установленной территории вокруг дома расходы могут относиться на собственников, а строительство или подведение внешних сетей за этой границей — финансироваться государством.

Вообще, конкретное распределение расходов между региональным и федеральным бюджетами уже может определяться в рамках самой программы. При этом важно разделять три разные ситуации: выгребную яму, септик и централизованную канализацию. Это не одно и то же и с точки зрения устройства, и с точки зрения эксплуатации, и с точки зрения расходов.

Если централизованная канализация отсутствует и ее строительство технически или экономически нецелесообразно, современный септик может быть нормальным решением для небольшого поселения или села. Но если централизованная канализация уже существует или ее можно разумно подвести к дому, заменять выгребную яму просто на септик не стоит. В такой ситуации правильнее создавать возможность подключения дома к централизованной системе.

Тем более что централизованная канализация постепенно приходит даже в удаленные населенные пункты и коттеджные поселки. Поэтому можно было бы рассмотреть своего рода аналогию с программой газификации: не только газифицировать территории, но и последовательно подключать жилой фонд к канализации там, где это возможно.

В итоге задача должна заключаться не в том, чтобы просто убрать выгребные ямы, а в том, чтобы последовательно повышать стандарт коммунального благоустройства жилого фонда. Там, где централизованные сети доступны, дом должен получать возможность к ним подключиться. Там, где это невозможно, должны использоваться современные локальные системы с понятной моделью их эксплуатации и финансирования.

Иначе мы будем продолжать наблюдать парадоксальную ситуацию: рядом с современными многоэтажными домами в крупных городах и населенных пунктах сохраняются вполне пригодные для проживания дома, в которых нет канализации, воды, газа или отопления. И решение этой проблемы каждый раз фактически перекладывается на жителей, хотя речь идет о базовой коммунальной инфраструктуре.

ПРОЕКТ

Читайте в следующем номере «СГ»:
Итоги XXVI Всероссийского съезда саморегулируемых организаций в строительстве

ЗОЛОТОЙ ФОНД ПРЕССЫ 2023-2024



ВЛАДИМИР НОВИКОВ, ПРЕСС-СЛУЖБА МЭРА И ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ/ АГН «МОСКВА»



АГН «МОСКВА»

Индустриальный ренессанс

Зачем России новая промышленная архитектура



Георгий ЩУРОВ, руководитель архитектурного бюро ШИП

Долгие годы на рынке недвижимости приоритетом оставались жилье, торговля и офисы, а промышленность держалась на третьих ролях. Но контекст меняется: мир без границ трансформируется в многополярную систему с опорой на внутренние ресурсы. Это требует создания мест приложения труда — много, быстро и в реальном секторе.

По прогнозу Минтруда России, к 2030 году экономике потребуются дополнительно 3,1 млн человек, из них 800 тыс. — в промышленности, остальные — в других отраслях, от здравоохранения до логистики. Но именно промышленность тянет их за собой: новые производства создают спрос на смежные сферы и городскую инфраструктуру. При этом застраивать кварталы огромными заводами неправильно. Городам нужны современные, компактные, экологичные предприятия, интегрированные в среду. Такую роль берут на себя технопарки — городские промышленные комплексы нового типа.

Современный технопарк строится вокруг человека, а не объемов выпуска. Производственные, логистические и общественные зоны здесь равноправны и не выглядят второсортно на фоне офисов. Но без маркетинга и просветительской работы проект быстро выдохнется: сегодня специалист должен сам захотеть прийти и остаться, а не получить распределение, как в советские времена. Поэтому технопарк — это еще и HR-инструмент: лектории, демо-зоны, открытые лаборатории привлекают и удерживают людей.

Классический пример — «Сколково», в составе которого есть технопарк, объединяющий лаборатории, образовательные программы и компании, позволяя специалистам переходить от исследования к продукту. Как говорит статистика инновационного кластера, за первый год инфраструктурой воспользовались 1 678 исследователей и предпринимателей, а 48% компаний-резидентов начали получать выручку.

В «Сколкове» технологические компании развивают разработки, получают патенты и первые контракты. «Реиннольц Лаб» разработала технологию теплообмена, запатентовала ее и через экосистему «Сколково» получила первый контракт с Уральской горно-металлургической компанией. А в «Сириусе» в Сочи создается биотехнологический кластер с лабораториями и инфраструктурой для подготовки специалистов.

Строить циклопические предприятия в черте города абсурдно: плотная застройка и дорогая земля не позволяют, а современное оборудование сводит целесообразность на нет. Средний советский завод в черте города занимал сотни гектаров (ЗИЛ, например, 300). Сейчас 6-10 гектаров — оптимум для малого и среднего производства. Инфраструктурная агломерация с арендным жильем и социальными объектами — до 15-20 гектаров. Технопарк может занимать всего несколько гектаров, быть безопасным, тихим и экологичным.

В современных технопарках сервисы и общественные зоны должны быть открыты для резидентов и горожан. Безопасность и комфорт обеспечиваются за счет нескольких контуров доступа. Так территория встраивается в городскую жизнь, через нее идет свободный транзит. Снижается риск, что жилье вокруг подешевеет. Выигрывают все: инфраструктура, малый бизнес, жители, девелоперы.

Но чтобы не совершить старых ошибок, нужны четкие правила. В стоп-лист стоит включить металлообработку, шумные и вибрационные цеха, экологически опасные производства: им не место в черте города, тем более рядом с жильем.

За рубежом промышленная архитектура пошла по этому пути давно. На фабрике Reliance Controls в английском Суиндоне, построенной в 1967 году по проекту Team 4 и Нормана Фостера (Norman Robert Foster), революционным стало объединение производства, административных и бытовых функций в одном гибком здании. Его можно было расширять и трансформировать — эта идея лежит в основе философии современных технопарков.

Сегодня десятки таких объектов появляются по всему миру. Из заметных — венский мусоросжигательный завод Шпиттелау, дата-центр Spark 761 бюро llLab в Пекине, завод Crystal Chile в Чили и мусоросжигательный завод в Росскарпеле работы Эрика ван Эгерата (Erick van Egeraat).

В Шпиттелау технический объект стал архитектурным символом города и частью системы теплоснабжения, обеспечивая теплом более 60 тыс. домохозяйств. В Spark 761 техническая функция дата-центра сочетается с общественными пространствами, кафе, конференц-зонами и выставочными залами. В обоих случаях промышленная инфраструктура не прячется от города, а становится частью его идентичности.

В России таких проектов пока меньше, но оригинальных идей нам не занимать. Новый цех завода «Высота» в Челябинске регулярно попадает в архитектурные подборки. Интересны швейная фабрика Bosco в Калуге и комплекс Волжского трубного завода в Волгоградской области. В этих проектах удалось соединить функциональность производства с нескучной авторской архитектурой — самобытной, но не избыточной. Главное — эти предприятия улучшают имидж работодателя и притягивают квалифицированные кадры.

Есть и примеры, где такие проекты становятся драйверами развития территорий. Сейчас ведется разработка мастер-плана инновационно-технологического центра (ИНТЦ) «Сириус» в Сочи, которым предусмотрены два научно-технологических района: один ориентирован на науку и высокотехнологичную медицину с клиникой и апартаментами в аренду около университета «Сириус», а на втором появятся технологический кампус, лаборатории, инжиниринговая инфраструктура и ЦОД, а также арендное жилье, офисы и социальная инфраструктура; отдельно предусмотрена возможность размещения опытных производств для резидентов ИНТЦ.

Макроэкономика, геополитика, внутренний спрос, общественный климат — все требует перейти от слов к делу. Ориентироваться стоит на малые и средние производства широкого профиля и легкую промышленность, которые помогут выстроить сбалансированный рынок труда. А качественная, соразмерная человеку архитектура, ставка на безопасность и многофункциональность сделают городскую среду лучше.



СЕРГЕЙ ВЕДЯШКИН/ АГН «МОСКВА»

Строительная газета
ISSN 0491-1660

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

Главный редактор С.Л. Щавелев

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

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

Время подписания в печать:
по графику: 17.30 21.10.2026
фактическое: 17.30 21.10.2026

Отпечатано: ОАО «Московская газетная типография»
123995, Москва, ул.1905 года, д. 7, стр. 1
Тел.: (499) 259-53-54

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

Номер заказа: 2415