www.expert-ural.com Подписной индекс: 010259

№9 (917), 31 августа — 27 сентября 2026

ЭКСПЕРТ УРАЛ



Оцифровал, разведал, добыл

Нефтегазовый комплекс в реалиях 2026 года | 6

РУССКИЙ БИЗНЕС Жилая недвижимость: продажи на страхе | 14

10 ГУБЕРНАТОР ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР МООР ОБ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ДРАЙВЕРАХ РЕГИОНА

26 ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ: НИЖНЯЯ САЛДА — РОДИНА ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЕЛЬСА

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Павел Абрамович Кобер
Научный редактор Ирина Перечнева
Корреспондент Наталья Кузнецова
Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Марина Лихоманова
Фото на обложке Сергей Рамзин
Директор журнала «Эксперт-Урал» Артем Коваленко
Коммерческая служба Сергей Рамзин (коммерческий директор), Юлия Разина (заместитель коммерческого директора)

Аналитический центр «Эксперт»
Директор Дмитрий Толмачев
Исполнительный директор Татьяна Лопатина
Заместитель директора Кристина Чукавина
Коммерческий директор Елена Колмогорова
Исследования Екатерина Игошина
Мероприятия Ольга Захарова

Федеральный «Эксперт»
Генеральный директор Мария Сергеева
Адрес редакции: 123242, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Пресненский, б-р Новинский, д. 31, помещ. 1/7,
e-mail: expert@expert.ru

Редакция журнала «Эксперт-Урал», АЦ «Эксперт»:
620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, 6-й этаж
Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78), 382-03-73
Издатель: ООО «Эксперт-Урал»
Адрес издателя: 620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, офис 6.21

Знак информационной продукции: 16+

Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информагентств, и не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов из «Эксперт-Урала» только по согласованию с редакцией.

Учредитель: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЭКСПЕРТ.МЕДИА».
Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Регистрационный номер ПИ № ФС 77 - 86106 от 13.10.2023 г.

Отпечатано в ООО «АльфаЕ», 620100, Екатеринбург, ул. Восточная, 27А, офис 23.

Дата выхода в свет: 31 августа 2026 г. **Тираж** 10 550. **Цена свободная**

Распространяется на территории Свердловской, Челябинской, Курганской, Оренбургской, Тюменской областей, Пермского края, Башкирии, Удмуртии, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого АО.

Номера журналов можно приобрести в интернет-магазине OZON

Сайт: Телеграм-канал: MAX:

Выпуск издания осуществлен при финансовой поддержке Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ

Содержание

4 | **Повестка дня**

Главная тема
Нефтегаз адаптируется к вызовам геополитики
Конкурентоспособность отрасли определяется не только доступом к ресурсам, но и способностью компаний быстро перестраивать инфраструктуру, технологии и производственные процессы



8 Алгоритмы подошли к скважине
Для углубления цифровизации нефтедобыче нужно поработать над качеством данных, преодолеть кадровый дефицит и масштабировать успешные пилоты в промышленную эксплуатацию



Технологический хаб для отечественного ТЭКа
Основная роль в промышленном развитии Тюменской области отводится нефтегазовому кластеру, который усиливает производственную кооперацию и позволяет местным предприятиям расширять доступ к крупным заказчикам

Русский бизнес
Эта машина расширила границы обитаемого мира
Гусеничный плавающий вездеход ТМ-140, разработанный в Кургане и созданный полностью из российских комплектующих, высоко поднял планку для техники, применяемой в экстремальных условиях



Холодное строительное лето 2026 года
У рынка жилищного строительства по-прежнему нет устойчивых драйверов и ориентиров. Текущая ситуация формирует ряд системных вызовов для отрасли



20 Ревизия материализма
Вслед за меняющимся спросом производители строительных материалов переориентируются с сегмента массового жилищного строительства на более узкие ниши, повышая энергоэффективность и экологичность своей продукции



Эволюция Коркинского разреза: от экологической катастрофы до живописного водоема с пляжем
В Челябинской области ведется третий этап рекультивации самого глубокого угольного карьера Евразии

24 | Общество
Субъект атлетического сложения
Создавая спортивные объекты, в Челябинской области задались целью, чтобы качественная инфраструктура была рядом с домом у каждого южноуральца — и в городе, и на селе

Большой Демидовский маршрут
По салдинским рельсам Демидовых
На севере Свердловской области продолжает действовать один из немногих сохранившихся заводов империи знаменитых горнозаводчиков, где в середине XIX века освоили первое в России производство железнодорожных рельсов



ЧИТАЙТЕ В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ: ПЕРЕХОД НА ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ

УРАЛЬСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ КАК ОСНОВА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА


Ростех
НОВИКОМ
Время российских технологий
Банк Новиком.
Финансируем лидеров
АО АКБ «НОВИКОМБАНК».
Генеральная лицензия ЦБ РФ №2546 от 20 ноября 2014 года. Реклама

Уральцы создали «Помощник бурильщика» на принципах кибериммунитета



ИЗОБРАЖЕНИЕ ОТ WIRESTOCK НА MAGNIFIC

Выпускники кафедры информатики Уральского государственного горного университета (УГГУ, Екатеринбург) **Владимир Костин** и **Юлия Мозговая** разработали программно-аппаратный комплекс «Помощник бурильщика» и защитили на эту тему магистерскую диссертацию.

Как сообщили в УГГУ, образец «Помощника бурильщика» уже проходит опытные испытания и готовится к отправке на рудник в составе буровой установки к концу 2026 года. Главной задачей новой технологии стало повысить точность и стабильность работы датчиков бурового станка.

«Современное буровое оборудование представляет собой сложный комплекс со множеством автоматизированных систем и датчиков. При этом значительная часть операций по-прежнему зависит от действий оператора, что увеличивает вероятность ошибок, — пояснила актуальность разработки Юлия Мозговая. — Другая, не менее важная проблема — отказы и сбои самой системы управления. В реальной эксплуатации датчики бурового станка постоянно подвергаются воздействию помех: например, вибрации искажают показания инклинометров, электромагнитные наводки от мощного силового оборудования «зашумляют» сигналы линейных датчиков, а в условиях подземных выработок нередко происходят обрывы связи. Классическая система управления будет принимать любые показания датчиков за истину, поэтому даже небольшая погрешность в данных может привести к тому, что станок начнет бурить в неверном направлении или столкнется с крепью выработки».

Разработанная система построена на принципах кибериммунитета — подхода, при котором безопасность и отказоустойчивость закладываются в архитектуру на этапе проектирования. Поэтому, даже если отдельные компоненты системы будут скомпрометированы, она продолжит выполнять критические функции и не допустит аварийных ситуаций.

Архитектура решения разделяет все компоненты на три уровня доверия: недоверенные домены (камеры, пульт оператора, внешние каналы связи), доверенные домены (критические вычислительные модули) и домены повышения целостности данных. Коммуникация между всеми компонентами осуществляется исключительно через брокер сообщений под контролем «Монитора безопасности» — единственного субъекта, который принимает решения о том, какие сообщения можно передавать, а какие нужно заблокировать.

«В кибериммунной системе «Монитор безопасности» проверяет каждое сообщение с датчика: если показания выходят за разумные пределы или не соответствуют показаниям других датчиков, сообщение блокируется, а в журнал аварий записывается предупреждение, — комментирует Владимир Костин. — Система переходит в безопасный режим или продолжает работу, используя последние достоверные данные. Аналогично работает защита от обрыва связи с энкодером поворота или от постепенного дрейфа датчика наклона — любые аномалии изолируются и не влияют на управление».

Прототип «Помощника бурильщика» прошел серию испытаний, во время которых моделировались различные внештатные ситуации. Каждый сценарий прогонялся на двух системах — классической (без защиты) и кибериммунной.

В УГГУ заявили о впечатляющих результатах: классическая система в каждом случае обрабатывала скомпрометированные данные и продолжала работу, что приводило к ошибкам позиционирования до 3152 мм. В реальных условиях это означало бы столкновение стрелы буровой установки с крепью выработки или бурение в совершенно неверной точке. При этом кибериммунная система обнаружила и нейтрализовала все зарегистрированные аномалии, средняя ошибка позиционирования в условиях сбоев составила всего 70 мм. ■



Нормативно-технические акты по охране труда и пожарной безопасности в офисах и торговых центрах



Поможет

- правильно построить процессы охраны труда и пожарной безопасности
- разработать внутренние документы и регламенты
- проходить проверки

Содержит

- нормативно-технические акты (ГОСТы: международные и национальные стандарты, своды правил (СП), методические рекомендации, строительные нормы и правила, руководящие документы и др.)

Для специалистов по охране труда и пожарной безопасности офисов и торговых центров, в том числе:

управляющих компаний бизнес- и офисных центров • заведений общественного питания • предприятий розничной торговли • развлекательных центров • кинотеатров • спортивных клубов • гостиниц

Для юристов

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

ООО «КонсультантПлюсСервис»
Екатеринбург, ул. Гоголя, д.25а
Телефоны: (343) 2280030, 2280038
www.iak.ru

Реклама

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

НЕФТЕГАЗ АДАПТИРУЕТСЯ К ВЫЗОВАМ ГЕОПОЛИТИКИ

Конкурентоспособность отрасли определяется не только доступом к ресурсам, но и способностью компаний быстро перестраивать инфраструктуру, технологии и производственные процессы

ТЕКСТ ИРИНА ПЕРЕЧНЕВА **ИЗОБРАЖЕНИЕ** СГЕНЕРИРОВАНО НЕЙРОСЕТЬЮ



Устойчивость российской экономики по-прежнему во многом определяется состоянием нефтегазового комплекса Западной Сибири. Именно на этой территории находятся ключевые активы системообразующей отрасли бюджета — нефтегазодобычи.

Между тем этот сектор находится уже несколько лет под давлением геополитических факторов. Но эти триггеры меняются. Еще год назад объемы доходов нефтедобытчиков определяли преимущественно санкционные ограничения и политика ОПЕК+. Сейчас главный фактор — ближневосточный конфликт. Именно под влиянием новостей о развитии конфликта котировки идут то вниз, то вверх. Так, в середине августа цены марки Brent превысили в моменте 91,5 доллара за баррель, а на пике достигали 93 долларов.

ОРМУЗСКИЙ ФАКТОР

«Ближневосточный конфликт привел к перекрытию Ормузского пролива и существенному снижению производства нефти в мире», — объясняет особенности мировой конъюнктуры-2026 аналитик ФГ «Финам» **Николай Дудченко**.

Правда, в оценке роли картеля аналитики расходятся. Николай Дудченко полагает, что ОПЕК+ не может повлиять на ситуацию: «Нефть картеля также оказалась запертой в проливе».

А по мнению директора «Городского центра экспертиз» **Михаила Аткина**, возможности ОПЕК+ по управлению рынком остаются существенными: «В июне семь стран альянса, включая Россию, договорились увеличить добычу с июля еще на 188 тыс. баррелей в сутки».

Николай Дудченко считает, что динамика цен могла бы быть еще более значительной, если бы Китай не сократил спрос: «Так, по последнему отчету ОПЕК+ в мае импорт нефти КНР снизился до 7,8 млн баррелей в сутки против 9,3 млн баррелей в апреле и 11,8 млн баррелей в марте».

По прогнозу Николая Дудченко, на коротком горизонте цены будут зависеть от траектории конфликта: «В том случае, если действия хуситов против Саудовской Аравии окажутся эффективными и альтернативные каналы поставок нефти в обход Ормузского пролива также окажутся закрытыми, рынок недосчитается еще порядка 5–7 млн баррелей в сутки, что может привести к еще одному витку роста цен. В случае деэскалации конфликта цены на нефть достаточно быстро и сильно опустятся. Мы полагаем, что средняя цена на нефть марки Brent в текущем году сложится в диапазоне 80–90 долларов за баррель».

О вероятности сохранения высоких цен говорят все опрошенные нами эксперты.

По прогнозу генерального директора Цен-

тра энергетики и развития технологий **Евгения Малявина**, до конца 2026 года цена сохранится на уровне 90–100 долларов за баррель.

Эксперт Института технологий нефти и газа **Ольга Орлова** ожидает стоимость нефти марки Brent до конца года в диапазоне 85–95 долларов за баррель: «А в случае очередных сложностей с логистикой, например, повторной блокировки Ормузского пролива — выше 100 долларов».

Правда, по мнению Михаила Аткина, российские нефтяники не в полной мере могут воспользоваться благоприятной конъюнктурой из-за массы барьеров.

«Для российских компаний важна не только мировая цена Brent, но и фактическая цена реализации российской нефти с учетом логистики, структуры экспортных потоков и дисконтов. Поэтому изменение Brent не переносится на финансовый результат российских производителей один к одному», — отмечает Аткин.

НЕФТЯНАЯ АДАПТАЦИЯ

Возможностей для наращивания добычи при общем мировом дефиците сырья у российских производителей тоже немного. Минэкономразвития полагает, что объем добычи нефти в России в этом году останется на уровне прошлого года — 511 млн тонн.

Вместе с тем, по мнению Николая Дудченко, конечная цифра зависит от многих факторов, в том числе от развития ситуации на Ближнем Востоке и действий ОПЕК+ после окончания конфликта: «В течение нескольких месяцев страны будут восстанавливать свои объемы добычи. Вместе с тем для сдерживания снижения цен мы не исключаем дальнейшего принятия решений по квотированию добычи. В альтернативном сценарии, который, на наш взгляд, все же пока маловероятен, возможен развал сделки стран ОПЕК+, что будет означать ценовую войну. 511 млн тонн соответствует чуть более 10 млн баррелей в сутки. Так что мы полагаем, что итоговая цифра добычи может все же оказаться немного ниже прогноза Минэка».

Ольга Орлова среди факторов, влияющих на объем добычи в России, указывает еще и скорость адаптации компаний к европейским и американским санкциям: «Кроме того, нужно принимать во внимание инфраструктурные ограничения. Компании не могут произвести больше, чем позволяют их технические возможности. В особенности это касается переработки сырой нефти, объем которой снизился вследствие атак на нефтеперерабатывающие заводы. Бессмысленно выкачивать больше нефти, чем купили зарубежные партнеры или готовы принять НПЗ. И, наконец, это технологические препятствия. Они выражаются в истощении запасов и недостатке технологии для извлечения «трудной» нефти».

Михаил Аткин, однако, не видит угрозы в части производства сырья: «Для отрасли сейчас важно смещение акцента с увеличения объемов на технологическую эффективность. Компании будут больше инвестировать в цифровизацию месторождений, управление фондом скважин, диагностику оборудования и снижение эксплуатационных затрат».

И надо сказать, что нефтяники действительно продолжают вложения в технологии, в том числе и в Западной Сибири. В начале года на Салымской группе месторождений в Ханты-Мансийском автономном округе начала работу первая российская буровая установка нового поколения. Установка построена компанией «Газпром нефть» с применением блочно-модульных технологий, что позволило сократить время сборки и ускорить транспортировку оборудования в четыре раза.

При этом взрывного роста потребления нефти в мире не ожидается.

Николай Дудченко полагает, что от дефицита на среднесрочном временном треке рынок может постепенно перейти к профициту: «Это может быть в том числе связано с эрозией мирового спроса на нефть на фоне высоких цен на сырье».

По мнению Ольги Орловой, основной прирост по потреблению нефти придется на страны Азии: «В остальном мире снижение продиктовано замедлением экономики».

Михаил Аткин видит основания для расхождения между динамикой на разных временных горизонтах. По его предположению, в краткосрочной перспективе спрос остается чувствительным к экономическому циклу: «По последнему прогнозу Международного энергетического агентства (МЭА), мировой спрос на нефть в 2026 году может снизиться примерно на 1 млн баррелей в сутки, а в 2027 году — вновь вырасти примерно на 2 млн баррелей в сутки».

Но, по его мнению, говорить о быстром отказе мировой экономики от нефти преждевременно: «Черное золото остается критически важным сырьем не только для транспорта, но и для нефтехимии, производства полимеров, синтетических материалов и широкого спектра промышленной продукции».

На горизонте до 2030 года ситуация будет постепенно меняться. В этой связи эксперт ссылается на базовый сценарий МЭА, по которому мировой спрос вырастет примерно на 2,5 млн баррелей в сутки с 2024 по 2030 год.

ДАВИ НА ГАЗ

Тренды другого бюджетообразующего сектора — добычи газа оказались более сложными, чем нефтяного.

«Одновременно происходят перестройка экспортной географии России, рост конкуренции на рынке сжиженного природного газа (СПГ) и изменение структуры европейского спроса. Вступившее в силу регулирование ЕС предусматривает прекращение импорта российского СПГ до конца 2026 года, а трубопроводного газа — не позднее 30 ноября 2027 года», — указывает Михаил Аткин.

И тем не менее эксперты по итогам года находят основания для положительной динамики производства этого вида сырья. Аналитик ФГ «Финам» **Сергей Кауфман** в текущем году ожидает роста добычи газа в РФ до 690 млрд кубометров против 663 млрд кубометров 2025 году: «Во многом это связано с эффектом низкой базы. В прошлом году объем добычи был занижен теплым отопительным сезоном. В этом году погода зимой, наоборот, способствовала повышенному спросу на газ, что позволило восстановить добычу. Также позитивными факторами выступают рост экспорта СПГ на фоне постепенного увеличения поставок с подсанкционного «Арктик СПГ-2» и небольшое увеличение поставок в Среднюю Азию и по ведущей в Европу нитке Турецкого потока».

В среднесрочной перспективе ключевой задачей для России станет создание новых устойчивых экспортных маршрутов и увеличение внутреннего потребления газа.

«В этом контексте особое значение имеют расширение восточного направления, наращивание поставок в Китай, развитие газохимии и СПГ, а также повышение надежности газотранспортной инфраструктуры», — считает Михаил Аткин.

Евгений Малявин видит потенциал повышения потребления газа на внутреннем уровне за счет развития сегмента газомоторного топлива: «Перевод грузового автотранспорта и сельхозтехники на этот вид топлива может привести к стабилизации затрат и тем самым остановить повышение цен на бензин».

Продолжится и освоение новых месторождений. Так, Газпром готовит к вводу в эксплуатацию Харасавэйское месторождение на Ямале. Этот участок, наряду с Бованенковским, станет опорным месторождением Ямальского центра газодобычи.

В целом Михаил Аткин характеризует 2026 год для российского нефтегазового комплекса как год адаптации и перестройки.

«Нефтяная отрасль продолжает работать в условиях квот ОПЕК+ и меняющейся экспортной логистики, газовая — фактически перестраивает географию сбыта. В этих условиях конкурентоспособность будет определяться уже не только доступом к ресурсам, но и способностью компаний быстро адаптировать инфраструктуру, технологии и производственные процессы к новым условиям рынка», — итожит эксперт.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

АЛГОРИТМЫ ПОДОШЛИ К СКВАЖИНЕ

Для углубления цифровизации нефтедобыче нужно поработать над качеством данных, преодолеть кадровый дефицит и масштабировать успешные пилоты в промышленную эксплуатацию

ТЕКСТ ИРИНА ПЕРЕЧНЕВА **ИЗОБРАЖЕНИЕ** СГЕНЕРИРОВАНО НЕЙРОСЕТЬЮ



В мае компания «Газпром нефть» начала добычу на Чонской группе месторождений в Якутии.

ДОРОГА К «ТРУДНОЙ» НЕФТИ

Это крупнейшая неразработанная группа участков в Восточной Сибири. Геологические запасы кластера оценены в 1,3 млрд тонн нефти. Но достать «черное золото» из недр непросто. Нефть здесь имеет особый состав: ее легко переработать в бензин высшего качества, но трудно выкачивать из-за большого количества трещин и разломов в породе.

По этой причине нефтяники долго не могли добраться до залежей на этих участках. На помощь пришли цифровые решения. Специалисты создали цифровой двойник залежей. С его помощью удалось подобрать нужные инструменты для добычи — высокотехнологичные горизонтальные скважины и многостадийный гидроразрыв пласта.

Мало того, впервые в практике нефтегазовой отрасли России применена роботизированная установка для бурения скважин на суше, и это на треть ускоряет процесс добычи. При этом контроль за бурением ведется дистанционно из цифрового центра «Газпром нефти» в Тюмени.

По мнению председателя правления компании «Газпром нефть» **Александра Дюкова**, именно цифровые технологии помогли подойти к решению задач освоения запасов Чонской нефти.

ПО ПУТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Впрочем, это закономерный результат. Уровень проникновения цифровых решений в нефтедобыче эксперты называют самым высоким среди отраслей российской экономики.

«В 2025 году российские нефтегазовые компании направили на ИТ-продукты и сервисы 162 млрд рублей, а прогнозные затраты отрасли на цифровые технологии вырастут с 30,7 млрд рублей в 2020 году до 413,8 млрд рублей к 2030 году, — приводит данные директор Центра компетенций «Цифровая экономика» к. э. н., доцент **Надежда Сурова**. По ее словам, прогнозный совокупный экономический эффект цифровизации для российской нефтегазовой отрасли к 2040 году оценивается в 5,4 трлн рублей.

При этом аналитики указывают на разную динамику проникновения технологий среди участников рынка в разрезе масштабов бизнеса.

По словам руководителя компании «Лаборатория Смыслов» **Юлии Кузнецовой**, крупные вертикально интегрированные компании уже несколько лет реализуют комплексные программы: «Они прошли этап пилотов и перешли к масштабированию. Средние и малые предприятия пока только догоняют, часто останавливаясь на автоматизации отдельных функций».

Директор по развитию технологий информационного моделирования ГК «СиСофт» **Сергей Ергопуло** многие тренды объясняет спецификой задач для сектора: «Нефтегазовая отрасль работает с огромными объемами данных, которые особенно активно формируются и консолидируются на этапе эксплуатации объектов. Поэтому здесь особенно важны не просто цифровые инструменты, а качество управления инженерной информацией».

Отличается и динамика проникновения цифровых решений на участках производственного процесса.

По мнению Надежды Суровой, наибольшей зрелости достигли корпоративное управление, логистика и сбыт»: «На этих участках в промышленной эксплуатации находятся ERP-системы, электронный документооборот, цифровые каналы продаж и аналитические платформы».

В добыче и переработке, по ее наблюдению, широко распространены АСУ ТП, SCADA-системы, датчиковый парк и телеметрия: «Однако сквозная интеграция данных «от скважины до заправки» реализована лишь у лидеров отрасли».

Наименее оцифрованными участками остаются геологоразведка и бурение.

«Значительная доля процессов на этих этапах по-прежнему опирается на полевые работы и экспертные суждения», — отмечает Сурова.

«Чаще всего цифровые решения внедряются

на самых затратных и рискованных звеньях, — добавляет Юлия Кузнецова. — Это интерпретация сейсмических и геологических данных с помощью машинного обучения, предиктивная аналитика состояния оборудования (насосов, компрессоров, трубопроводов), системы улучшенного управления технологическими процессами на перерабатывающих мощностях. Очень востребованы цифровые двойники скважин и целых производственных цепочек».

При этом Сергей Ергопуло видит все больше системного подхода со стороны компаний: «Основы цифровизации закладываются уже на этапе проектирования. Именно тогда определяется, какие данные будут нужны при эксплуатации, как их собирать, структурировать и какие требования к будущей цифровой модели необходимо предусмотреть заранее».

Как и многие другие сектора промышленности, нефтяники идут по пути пилотирования продуктов. По наблюдениям Надежды Суровой, наибольшее число пилотов сосредоточено там, где быстрее всего измеряется эффект: «Например, технологии для обслуживания оборудования и оптимизации добычи дают экономию в течение одного-двух лет».

ЭФФЕКТЫ В ЦИФРАХ

А результаты цифровизации уже вполне измеримы.

По словам Надежды Суровой, гипотезы подтверждаются данными компаний: «По результатам отраслевых исследований, применение искусственного интеллекта в добыче позволяет снизить операционные расходы на 3–5%, а капитальные затраты — до 20%. Предиктивное обслуживание сокращает внеплановые простои оборудования и затраты на ремонт на 15–30%, цифровые двойники многократно ускоряют проектирование и моделирование».

«В результате внедрения цифровых решений производительность увеличивается на 5–25%, а ручные операции сокращаются до 50–85%, и это дает десятки и сотни миллионов рублей экономии в год», — добавляет Юлия Кузнецова.

Для дальнейшего проникновения цифровизации у отрасли есть как стимулы, так и барьеры. К числу поддерживающих факторов Юлия Кузнецова относит стремление к операционной эффективности бизнеса: «А снижение себестоимости добычи напрямую влияет на конкурентоспособность».

Еще одним стимулом, по ее мнению, является дефицит квалифицированных кадров: «Сложная демография заставляют компании автоматизировать рутинные операции и развивать экспертизу в алгоритмах».

Однако при реализации этих стратегий возникает и достаточно много барьеров. Надежда Сурова относит к их разряду санкционные и технологические ограничения: «Уход западных вендоров ПО и оборудования, прекращение обновлений и технической поддержки заставляют компании в ускоренном порядке замещать решения, при этом переход на отечественные платформы требует времени и сопоставимых вложений».

Сергей Ергопуло, однако, видит позитивные изменения российского технологического ландшафта: «Сейчас российское программное обеспечение уже не просто не уступает зарубежным аналогам, по некоторым направлениям оно их превосходит».

Сказываются и инфраструктурные барьеры, которые возникают опять же в связи со спецификой отрасли.

«Удаленность промыслов, ограниченная связь и энергообеспечение на месторождениях сдерживают развертывание решений, требующих постоянного канала передачи данных», — указывает Надежда Сурова.

Юлия Кузнецова соглашается с проблематикой устаревшей инфраструктуры на местах: «Многие промыслы до сих пор не имеют надежных каналов связи, а их данные хранятся в разнородных системах, которые не пересекаются друг с другом».

Определенным вызовом, по мнению Надежды Суровой, представляется также качество и целостность данных: «Это — фундамент, без которого ИИ-модели не дают ожидаемого эффекта. А «лоскутная» автоматизация прошлых лет привела к разрозненным системам и неконсистентным данным».

Юлия Кузнецова в качестве барьера видит еще и сопротивление изменениям со стороны персонала и среднего менеджмента: «В этом кроется главный управленческий вызов: люди боятся, что технологии их заменят, или просто не понимают, как работать по-новому. Без продуманного управления изменениями (разъяснения смысла, обучения, демонстрации быстрых побед) проект цифровизации гарантированно будет внедряться со скрипом и сложностями».

И, наконец, еще один барьер, на который указали все аналитики — кибербезопасность.

«Интеграция систем повышает уязвимость», — акцентирует Юлия Кузнецова.

ИИ ИДЕТ К НЕФТИ

Но это не останавливает нефтяников от тестирования продуктов и сервисов на основе самой прогрессивной технологии — искусственного интеллекта.

«Большинство решений представляют собой прикладные модели узкого назначения: прогнозирование отказов оборудования, оптимизация режимов добычи, компьютерное зрение для контроля безопасности и качества, обработка геофизических данных. Такие сервисы уже находятся в промышленной эксплуатации у компаний — технологических лидеров, включая «Газпром нефть», «Роснефть», «Татнефть» и «Лукойл»», — перечисляет достижения Надежда Сурова.

Но генеративный ИИ, по ее мнению, только начинает внедряться: «Появятся первые продукты. Среди них ассистенты инженеров, автоматизация работы с технической документацией и нормативной базой, интеллектуальные интерфейсы к корпоративным системам».

В целом уровень зрелости ИИ Надежда Сурова оценивает как фрагментарный: «Отрасль находится на этапе перехода от пилотных проектов к тиражированию: лидеры уже эксплуатируют десятки моделей в ключевых процессах, но платформенные решения, охватывающие всю цепочку создания стоимости, пока единичны».

По словам Юлии Кузнецовой, практически все крупные компании имеют собственные центры компетенций по ИИ: «Но при этом важно, чтобы ИИ-сервисы не создавались изолированно, в отрыве от реальных рабочих процессов. Управление изменениями выходит на первый план, потому что нейросеть может дать гениальную рекомендацию, но если оператор не понимает ее логику или не доверяет ей, ценность обнуляется. Поэтому будущее за теми компаниями, где внедрение ИИ сопровождается серьезными инвестициями в развитие компетенций персонала».

Сергей Ергопуло указывает еще на один важный нюанс: «Для инженерии ИИ сам по себе не является решением. Его эффективность напрямую зависит от качества данных, с которыми он работает. Поэтому развитие структурированных инженерных данных и цифровых моделей сегодня и создает основу для более широкого применения ИИ в проектировании и эксплуатации».

В целом, по мнению экспертов, сектор находится на этапе перехода от точечной автоматизации к системной цифровой трансформации, но до полной «цифровой зрелости» производственного цикла еще далеко.

«Нефтегазовый сектор демонстрирует устойчивую динамику цифровой трансформации: инвестиции растут, эффекты измеряемы, а искусственный интеллект становится главным драйвером следующего этапа. Ключевыми условиями реализации потенциала являются качество данных, преодоление кадрового дефицита и способность компаний масштабировать успешные пилоты в промышленную эксплуатацию. При выполнении этих условий отдача от вложений в цифровые технологии может составить триллионы рублей совокупного эффекта к 2040 году», — заключает Надежда Сурова.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ХАБ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТЭКА

Основная роль в промышленном развитии Тюменской области отводится нефтегазовому кластеру, который усиливает производственную кооперацию и позволяет местным предприятиям расширять доступ к крупным заказчикам

ТЕКСТ ИЛЬЯ БАХАРЕВ **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Александр Моор: «Объем инвестиций в экономику региона за последние пять лет превысил 1,5 трлн рублей»

В чем секрет устойчивости региональной экономики, какие масштабные инвестпроекты заявлены к реализации в 2026 году, что разрабатывают и выпускают для топливно-энергетического комплекса, в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказал губернатор Тюменской области Александр Моор.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ДРАЙВЕРЫ

— Промышленность Тюменской области (без учета автономных округов) в 2026 году показывает рост: за первое полугодие плюс 1,9% к аналогичному периоду предыдущего года. При этом объем обрабатывающих производств увеличился на 3%. За счет каких факторов достигается такая динамика?

— В первую очередь это результат нашей многолетней системной работы. Даже в условиях санкционного давления экономика Тюменской области демонстрирует устойчивость.

Положительную динамику отмечаем в предоставлении услуг в области добычи полезных ископаемых (22,3%), также рост в обрабатывающих производствах (3,9%). При этом основными драйверами развития в обрабатывающей промышленности для нашего региона остаются производство кокса и нефтепродуктов (9,1%), а также — химических веществ и химических продуктов (6,6%).

Традиционно мы выступаем как технологический хаб для отечественного ТЭКа, поэтому точки роста для нас — это производства в нефтегазовой отрасли. Основная роль отводится нефтегазовому кластеру, благодаря ему усиливается производственная кооперация, а у местных предприятий расширяется доступ к крупным заказчикам. Кластер помогает и ускорить разработку и внедрение новых технологий в добычу нефти и газа.

Также среди ключевых направлений промышленной специализации региона выделяются нефтегазохимия, нефтегазовый сервис, производство оборудования для нефтегазового комплекса.

Чтобы помочь бизнесу быстро запустить производства, мы создаем инфраструктуру. В нее входят уже существующие индустриальные парки «Боровский», «Богандинский», также проектируются «Московский» и «Рощино».

В итоге объем инвестиций в экономику региона за последние пять лет превысил 1,5 трлн рублей.

Государственная поддержка кластерных инициатив и инфраструктурных проектов создает дополнительные стимулы для инвесторов.

— В июне сообщалось о том, что Тюменская область в текущем году уже получила новые инвестиционные проекты на сумму 30 млрд рублей. Можете назвать наиболее динамично развивающиеся отрасли? Благодаря чему регион сохраняет инвестиционную привлекательность?

— Тюменская область продолжает укреплять свою репутацию одного из самых привлекательных для инвестиций регионов России.

В свое время в регионе была принята программа инвестиционного развития, в ней приоритетными направлениями стали такие традиционные для нашей территории отрасли как добыча нефти, производство нефтесервисного оборудования, нефтехимия и переработка полимеров, АПК, жилищное строительство. Развиваем и новые для нас направления — туризм и креативные индустрии. Отдельное внимание в программе уделяется вопросу стимулирования инвестиций на муниципальном уровне.

Работа с инвесторами соответствует этим направлениям, сегодня мы видим результат по каждому из них.

Мы создаем максимально комфортные условия для бизнеса: инвестиционная команда помогает предпринимателям на всех этапах — от поиска земельного участка до подключения инженерных сетей и получения финансовой поддержки. Наша главная цель — сделать так, чтобы новые проекты успешно запускались и работали на территории Тюменской области. Главным институтом поддержки выступает региональное Инвестиционное агентство.

Системная работа с инвесторами дает результаты: по итогам первого полугодия 2026 года Реестр инвестиционных проектов Тюменской области увеличился на 103 инвестиционных проекта с общим планируемым объемом инвестиций 36,18 млрд руб. Реализация этих инициатив позволит создать в регионе 1062 новых рабочих места.

В числе масштабных инициатив 2026 года следует отметить логистический парк, многофункциональную зону дорожного сервиса, производство творожных глазированных сырков, центр здоровья и отдыха с гостиничным комплексом.

РАБОТА НА КРУПНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

— На Промышленно-энергетическом форуме TNF, который будет проходить в Тюмени с 14 сентября, планируется обсудить передовые стратегии и решения в нефтегазовой промышленности, формирование будущего отрасли. Какой вклад вносят предприятия и организации Тюменской области в технологическое развитие отечественного НГК?

— Развитие промышленности региона исторически было ориентировано на обслуживание нефтегазового комплекса.

Тюменская область всегда позиционировалась как регион, где создаются новые технологии для ТЭК, рождаются новые сервисные компании и готовятся высококвалифицированные кадры.

У нас есть два опорных вуза, 15 RND-центров, крупнейший промышленный Нефтегазовый кластер, объединяющий сегодня более 200 компаний из 26 регионов России.

На сегодня, учитывая возрастающую сложность добычи углеводородов, в фокусе внимания находятся высокотехнологичные проекты.

Ежегодно в Тюменской области предприятиями и научным сообществом инициализируется порядка 100 проектов под вызовы крупных заказчиков. В рамках деятельности Нефтегазового кластера в регионе локализуются производства по выпуску импортозамещающей продукции.

Один из последних примеров локализации — завод по выпуску роторно-управляемых систем для наклонно-направленного бурения. Мы запустили его в эксплуатацию в 2025 году.

Есть и другие примеры успешного внедрения отечественных разработок: PVT-установка для исследования пластовых флюидов компании «Неомаш», металлокордовая пакерная система «СибБурМаш», производство Группой компаний «Полипластик» гибких полимерных армированных труб и ряд других.

— В июле в Тюмени началась активная фаза работ по строительству объектов Межуниверситетского кампуса мирового уровня. Насколько важен будущий кампус для региона?

— Мы продолжаем строительство межвузовского кампуса в рамках национального проекта «Молодежь и дети». Первый объект — здание гостиницы, оно готово на 94%. Получено разрешение на строительство остальных девяти объектов кампуса. К их возведению уже приступили.

На базе кампуса появятся лаборатории по ключевым направлениям: новые материалы, технологический инжиниринг, биотехнологии, цифровая трансформация. Ожидается запуск стартап-студии, центра промышленного дизайна и инжиниринга, коворкингов — все это создаст условия для появления собственных технологических компаний и научных школ.

При возведении кампуса мы активно сотрудничаем с нашими индустриальными партнерами. Это «СИБУР Холдинг», «Газпром нефть», «ЭнергоТехСервис», «НОВАТЭК», «ФАРМАСИНТЕЗ-Тюмень», «БИОКАД», «АСКОН», «Аминосиб» и другие.

Промышленные компании-партнеры кампуса будут принимать непосредственное участие в формировании учебных планов, обеспечивать прохождение практики студентами и поддерживать исследовательские инициативы молодых ученых.

Уже сейчас ведется работа с ключевыми предприятиями региона по разработке продуктовых программ. Межуниверситетский кампус при активном участии ведущих индустриальных игроков сделает Тюмень центром притяжения для перспективной молодежи и создаст условия для технологического прорыва.

Все это позволит региону окончательно утвердиться в статусе одного из главных научно-промышленных центров России.

ОРИЕНТИР — АЗИАТСКИЕ РЫНКИ

— Тюменская область в 2026 году стала одним из лидеров рейтинга российских регионов по продуктивности взаимодействия с Китаем. Она включена в группу субъектов РФ с «высокой продуктивностью». Как развивается внешнеэкономическая деятельность Тюменской области в сегодняшних непростых условиях?

— Азиатское направление, в том числе Китай, на протяжении нескольких лет относится к приоритетным направлениям международного сотрудничества Тюменской области. Товарооборот с КНР за 2025 год увеличился на 22,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, экспорт вырос на 21,9%.

В 2025 году в Китайскую Народную Республику мы поставили рапсовое масло, кондитерские изделия, зернобобовые культуры (горох).

Для увеличения объемов несырьевого неэнергетического экспорта проводится работа с предприятиями Тюменской области по поставкам тюменской продукции в Китай. Для этого Центр поддержки экспорта Тюменской области помогает субъектам МСП найти зарубежных партнеров и разместиться на электронных торговых площадках. Также специалисты консультируют, как адаптировать продукцию под китайский рынок, и сопровождают экспортные контракты.

Для расширения торгово-экономического и научно-технического сотрудничества регулярно проходят взаимные визиты делегаций, в ходе которых мы презентуем значимые для региона проекты, в которых могут принять участие зарубежные партнеры. Среди таких проектов нефтегазовый кластер, строительно-индустриальный кластер и межуниверситетский кампус.

Благодаря Строительно-индустриальному кластеру Тюменская область начала сотрудничать с Пилотной зоной регионального торгово-экономического сотрудничества «Китай — ШОС». Это открывает тюменским производителям доступ к китайскому рынку, помогает привлекать инвестиции, выстраивать взаимовыгодное партнерство, а также развивать транспорт и международную логистику.

В 2025 году, в рамках встречи с главами Шанхайской ассоциации международного сотрудничества малых и средних предприятий в Шанхае представители Тюменской области презентовали промышленный и инновационный потенциал региона, провели ряд переговоров по направлениям перспективного сотрудничества, включая возможности тюменских университетов, центров НИОКР и индустриальных парков.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

ЭТА МАШИНА РАСШИРИЛА ГРАНИЦЫ ОБИТАЕМОГО МИРА

Гусеничный плавающий вездеход ТМ-140, разработанный в Кургане и созданный полностью из российских комплектующих, высоко поднял планку для техники, применяемой в экстремальных условиях

ТЕКСТ ИЛЬЯ БАХАРЕВ **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА КУРГАНМАШЗАВОДА



Заказчикам в северные регионы снова начали поступать гусеничные плавающие вездеходы ТМ-140 после возобновления с прошлого года их серийного производства. Курганмашзавод (входит в холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) с конца 1990-х годов выпустил уже свыше 900 машин серии ТМ. При этом совершенствование и модернизация вездеходов продолжается постоянно, с учетом отзывов и пожеланий потребителей.

ПРЫЖОК С ТРАМПЛИНА

В настоящее время завод на промышленной площадке в Кургане производит ТМ-140 в четырех комплектациях: с грузовой платформой, пассажирским модулем, кран-манипуляторной установкой и ремонтной мастерской. Модульная компоновка позволяет собирать вездеход исходя из требований заказчиков, в том числе нефтегазовых компаний. Важно, что машина состоит полностью из российских комплектующих и соответствует высоким требованиям экологической безопасности (удельное давление гусениц вездехода на грунт составляет 0,2 кг/см^2, этот показатель гарантирует бережное отношение к ландшафту).

За несколько десятилетий эксплуатации гусеничный плавающий вездеход ТМ-140 стал незаменимой машиной для освоения северных территорий. Эта техника испытана в самых экстремальных климатических условиях и продемонстрировала удивительную надеж-



ТМ-140 работают почти по всех федеральных округах России. Знают ТМ-140 и в Казахстане

ность. Например, на тестировании в рамках видеопроекта Ростеха #НашКраш вездеход выдержал прыжок в водоем с трамплина, после чего заехал на крутую гору с грузом массой 6 тонн, что в полтора раза превышает его заявленную грузоподъемность.

Также к числу экстремальных испытаний можно отнести участие весной 2023 года двух машин ТМ-140 в экспедиции «Безопасная Арктика», организованной МЧС России. Маршрут протяженностью около 1600 км проходил в условиях Крайнего Севера — по территориям Республики Коми, Ненецкого и Ямало-Ненецкого автономных округов. Часть пути машины преодолели по зимникам (временным зимним автодорогам, используемым при минусовых температурах), но в основном двигались по бескрайней арктической тундре, где снежная пурга создавала практически нулевую видимость. Курганские вездеходы не подвели: они не только прибыли в конечную точку (Салехард) в установленный день, но и не раз выручали в процессе экспедиции другие экипажи, застревавшие в экстремальных погодных условиях.

По итогам экспедиции «Безопасная Арктика» глава МЧС России **Александр Куренков** и представители подведомственных департаментов высоко оценили простоту управления, ходовые качества, надежность и обитаемость ТМ-140 в условиях Арктики. Специалисты Курганмашзавода были удостоены ведомственных наград МЧС.

Эксплуатация вездехода возможна при температуре атмосферного воздуха от −40 °С до + 40 °С

Спустя два года вездеход ТМ-140 принял участие в учениях МЧС России «Безопасная Арктика – 2025». Машина успешно прошла все испытания и преодолела более 2300 км по пересеченной местности при экстремальных температурах до минус 45 градусов Цельсия.

БЕЗ ЛИШНЕГО ШУМА

Как сообщили на Курганмашзаводе, в современном исполнении вездеход ТМ-140 способен перевозить до шести пассажиров и до 4 тонн груза (3,5 тонны на платформе и 0,5 тонны в кабине) в условиях пересеченной местности и бездорожья, с возможностью преодоления водных преград на плаву. Техника может использоваться и в качестве машины специального назначения, если на нее установить соответствующее технологическое оборудование и различные модули (это позволяет сделать универсальная грузовая платформа с возможностью вывода вала отбора мощности от раздаточного редуктора).

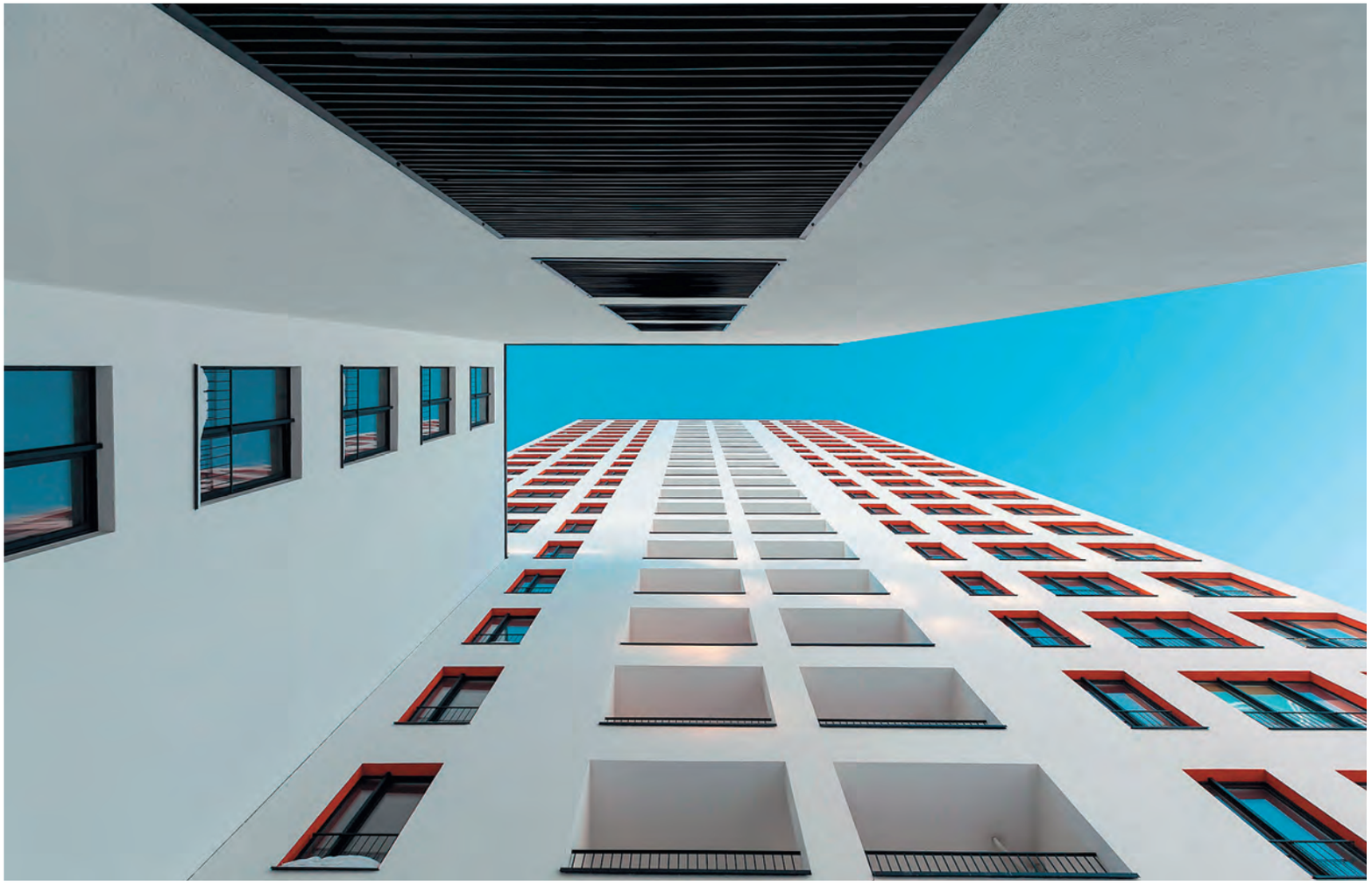
Так, в кузов машины могут быть установлены ремонтный или пассажирский модули, механизм самозагрузки грузоподъемностью до одной тонны, сварочный генератор, кран-манипулятор, дополнительные топливные баки. В качестве опции вездеходы могут комплектоваться автоматизированной системой пожаротушения, централизованной системой смазки блоков подвески, системой навигации ГЛОНАСС, защитой лобового стекла, ограждением кабины, искрогасителем, электролебедкой, электрическим механизмом натяжения гусениц, кондиционером.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

ХОЛОДНОЕ СТРОИТЕЛЬНОЕ ЛЕТО 2026 ГОДА

У рынка жилищного строительства по-прежнему нет устойчивых драйверов и ориентиров. Текущая ситуация формирует ряд системных вызовов для отрасли

ТЕКСТ ИРИНА ПЕРЕЧНЕВА **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ БРУСНИКА



Рынок первичного жилья в России вошел в фазу замедления после нескольких лет высокого спроса, подогретого льготной ипотекой и мягкой денежно-кредитной политикой. Отрасли приходится адаптироваться к вызовам. Главный из них — неопределенность. И лето 2026 года не принесло ясности. Рынок оставался «холодным». Стоимость кредита на покупку жилья по рыночным ставкам по-прежнему высока. Компании вынуждены опираться преимущественно на спрос со стороны молодых семей. Для этого приходится использовать в основном стратегии «ажиотажа продаж»: правительство в очередной раз анонсировало с 1 июля трансформацию программы «Семейная ипотека», и застройщики попытались снова сыграть на страхе потребителей в июне.

Но в итоге решение о введении дифференцированной школы выдач льготных кредитов снова перенесено на 1 октября.

Какие модели управления продажами в текущий ситуации используют девелоперы? Какие вызовы формируется в индустрии под давлением внешних факторов? О этом мы поговорили с уральскими застройщиками и банками на круглом столе «Стройка на качелях неопределенности: рынок жилой недвижимости в первом полугодии и перспективы года», организованном журналом «Эксперт-Урал» в Екатеринбурге.

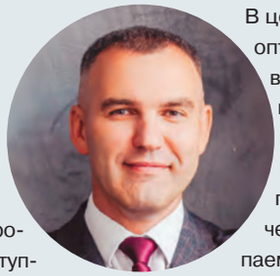
ПРОДАЖИ НА СТРАХЕ

Текущая ситуация на первичном рынке в целом в стране характеризуется ростом объема нереализованных объектов в сданных комплексах. Об этом говорит в том числе и статистика по Екатеринбургу.

«На середину года на рынке столицы Среднего Урала было около 66 тыс. непроданных квартир. Из них больше 5 тыс. сданы в эксплуатацию, а остальные строятся. И если до последнего времени большинство квартир находило покупа-

ИСПОЛЬЗУЕМ ЭФФЕКТ МАСШТАБА

Реализация долгосрочной стратегии и поиск разумных балансов позволит и дальше развивать один из лучших районов Екатеринбурга, отмечает заместитель генерального директора девелопера «Академический» (ГК «КОРТРОС») **Александр Семенок**



— «Академический» задумывался и развивается как проект, рассчитанный на семьи с детьми. Поэтому «Семейная ипотека» для нас актуальный и востребованный инструмент продаж жилья.

Конечно, мы, как и весь рынок, зависим от информационного фона. Взрывной рост продаж новостроек по этой программе возникает, когда государство говорит о предстоящих изменениях ее параметров. На этот раз все ждали трансформации с 1 июля. И те, кому программа доступна, максимально стремились использовать выгодные условия.

По программам рыночной ипотеки также замечен интерес покупателей и рост продаж. Это связано в том числе с доступностью и привлекательностью субсидируемых ипотечных программ, которые мы разрабатываем в партнерстве с банками. Благодаря этому механизму люди могут покупать квартиры и улучшать свои жилищные условия в текущей экономической ситуации.

В отличие от большинства застройщиков мы возводим не квартал или отдельный дом, а современный район большого города. И в движении к этой цели следуем долгосрочной стратегии, у нас она рассчитана до 2033 года.

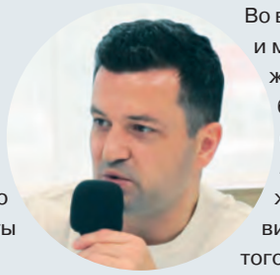
В целом на рынке сегодня есть тренд на оптимизацию продукта. Но мы придерживаемся золотой середины — стараемся выдерживать качество, не отходить от выработанных стандартов и обеспечивать экономику проекта. Во многом нам помогает эффект масштаба. «Академический» — очень крупный проект, мы закупаем большой объем строительных и отделочных материалов, что дает нам возможность получать существенные скидки у поставщиков.

При этом наш продуктовый отдел и строительное подразделение единодушны в том, что сейчас важно сохранить стандарты и качество продукта. В этой связи мы, например, не отказываемся от чистовой отделки, потому что наш покупатель предпочитает именно такой удобный формат жилья.

Считаем, что важно следовать стратегии и искать разумные балансы, что позволит нам и дальше развивать один из лучших районов Екатеринбурга. ■

С ИНЖЕНЕРНОЙ ПОЗИЦИИ

Сейчас особенно важно грамотное продвижение и правильный вывод продукта на рынок, убежден коммерческий директор компании «Брусника» в Екатеринбурге **Александр Бабуленко**



— Ситуация на рынке непростая. В ряде регионов уровень распроданности к стройготовности ушел ниже 70%, что демонстрирует рост риска затоваренности.

Наша стратегия неизменна: мы стремимся продавать все лоты до ввода дома в эксплуатацию. И надо сказать, в текущем году в Екатеринбурге справляемся с этой задачей.

Ряд аналитиков считает, что выводить новые проекты сегодня не стоит. Нужно ждать лучших времен. Однако для компаний с длинным горизонтом планирования этот совет нерелевантен. Мы в этом году запустили в городе две стройки. В том числе самый екатеринбургский район Екатеринбурга «Городские легенды».

Ни название, ни характеристика проекта не случайны. Под ними — масштабные глубокие исследования. Сегодня как никогда важно правильное позиционирование. А для этого нужно изучать конкурентный ландшафт, историю места и его нарративы, сегменты рынка.

При выводе новых объектов нужно еще более внимательно, чем раньше, анализировать, какой спрос формируется в разных поясах, что является триггером к покупке, как сделать воспринимаемую ценность выше цены.

Скрупулезный анализ позволяет даже в текущих условиях наращивать продажи. Спрос есть, если продукт отвечает запросам рынка. Об этом, например, говорят наши результаты продаж в проекте «Городские легенды».

Брусника — инженерная компания. Мы очень долго продумываем, какой продукт вывести, чтобы попасть в запрос рынка, и всегда следим за качеством. Поэтому я не согласен с тезисом о том, что избыточная конкуренция на рынке новостроек ведет к снижению качества жилья.

Во второй половине года все застройщики, и мы в том числе, рассчитывают на снижение ключевой ставки. Вслед за этим будет реализован эффект отложенного спроса. Потому что не у всех покупателей есть возможность приобретения жилья с помощью льготных кредитов в виде семейной или ИТ-ипотеки. Кроме того, мы видим потенциал притока клиентов со вторичного рынка.

Снижение ставки активирует рыночную ипотеку. Да, возможно, для этого дополнительно потребуется небольшое субсидирование со стороны девелоперов. Но уже при «ключе» в 12% мы ожидаем значительное повышение спроса.

Семейная ипотека при этом вряд ли останется драйвером рынка.

Особенно после изменений в октябре. Возможно, она поддержит продажи в сентябре, но на этом все.

Базовая потребность в покупке жилья никуда не делась. Да, обеспеченность метрами за последние 5–10 лет значительно выросла. Но она все еще на не очень высоком уровне. Тем более если мы говорим о качественных проектах. ■

телей на стадии строительства, то в 2026 году заметно растет доля остатков к моменту ввода», — отмечает руководитель аналитического центра Уральской палаты недвижимости, директор компании «Ход консалтинг» **Михаил Хорьков**.

По его мнению, динамика говорит об усилении этой тенденции: «Проекты, которые будут вводиться до конца 2026 года, будут иметь достаточно высокую долю нераспроданности, и, соответственно, блок готовых новостроек продолжит расти. И это достаточно сильно меняет модель поведения покупателя на рынке. У него появился выбор: огромный ассортимент квартир на стадии строительства или готовые квартиры от застройщика».

Немаловажное влияние на динамику спроса оказывает жесткая денежно-кредитная политика.

«Стоимость кредита на покупку вторичного жилья все еще высока, а это косвенно влияет на продажу новостроек. Владельцы вторичного жилья часто рассматривают переезд в новые ЖК, а для этого им нужно продать имеющееся жилье. Но сегодня они не готовы выставлять свои квартиры на продажу, так как не уверены, что найдутся покупатели из-за дорогой ипотеки на вторичное жилье», — отмечает аналитик.

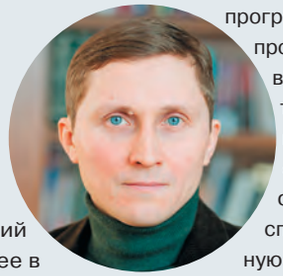
Все это в совокупности оказывает давление на продажи, а они крайне неравномерны. Последний пик аналитики фиксировали в декабре прошлого года на уровне 4,6 тыс. сделок, затем следовал хороший январь и достаточно слабая динамика весь этот год вплоть до июня.

В июне накануне анонсированной даты изме-

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КУРС НА КАЧЕСТВО

Чтобы удержать доверие покупателей к первичному рынку, застройщикам сейчас особенно важно поддерживать высокие стандарты строительства, убежден директор по маркетингу и аналитике строительного холдинга «Атом» **Станислав Оханов**



— Сегодня на рынке жилищного строительства накоплено избыточное предложение. И это создает давление на экономику новых девелоперских проектов. Стремясь скорее распродать остатки, застройщики прибегают к скидкам, что влияет на уровень цен в конкретной локации. Выводить на рынок новые объекты приходится по новой, возросшей себестоимости, однако цену реализации диктует необходимость конкурировать с текущими остатками в объектах, построенных по прежней, более низкой себестоимости.

Мы привыкли считать высокую конкуренцию благом для рынка, стимулирующим развитие потребительских характеристик. Однако избыточная конкуренция на фоне снижения темпов продаж оказывает обратный эффект и несет существенные риски для строительного рынка. Растут сроки строительства, девелоперы в условиях высокой инфляции издержек вынуждены искать пути оптимизации своих затрат. Мы уже фиксируем отказ ряда компаний от чистовой отделки, перевод ее в разряд дополнительной опции. Но куда более серьезные последствия повлечет экономия на том, что скрыто от глаз покупателя — это инженерные коммуникации, применяемые материалы, соблюдение технологии строительства. Поэтому сегодня покупателям особенно важно обращать внимание на проверенные компании, которые имеют надежную репутацию, строго соблюдают строительные технологии, успешно работают в том числе и по государственным контрактам.

Если говорить об изменениях структуры спроса и предложения, то существенное влияние оказали программы льготной ипотеки: чтобы вписаться в стоимость жилья, определенную кредитными лимитами, застройщики проектировали компактные квартиры — студии, однокомнатные. Будет ли жилье такого формата так же востребовано после корректировки льготных программ? Уверенности в этом нет. Поэтому продуктовое ядро «Атома» сформировано в рамках долгосрочной стратегии, а не текущей рыночной конъюнктуры: мы проектируем и строим комфортные, функциональные семейные квартиры с кухнями-гостиными и разным числом спален. Сохраняем не только качественную чистовую отделку, но и опцию меблировки от застройщика, которая позволяет заехать в полностью готовое для проживания жилье, с мебелью и бытовой техникой.

Наш подход — системный. «Атом» больше 30 лет не просто строит в Екатеринбурге жилье, но и обеспечивает его необходимой инфраструктурой — дорогами, школами, садиками. И мы понимаем, что адекватное соотношение цены и качества жилья выгодно отличает Екатеринбург от других городов-миллионников и является мощным миграционным магнитом. Чтобы сохранить эту динамику и доверие покупателей к первичному рынку, важно поддерживать высокие стандарты строительства в городе, чтобы рынок новостроек продолжал оставаться качественно лучше уже построенного жилья. Поэтому мы своей стратегией видим принципиальное сохранение качества продукта и управление темпами вывода новых проектов на рынок. ■

нения льготной программы Михаил Хорьков зафиксировал увеличение активности покупателей: «Но, честно говоря, взрывного роста не произошло. В отличие от других периодов информационного подогрева покупатели не так сильно испугались трансформации льготной ипотеки. Мы ожидали рост сделок по ДДУ до 2,5 тыс., но факт оказался на уровне 2 тыс. То есть этот импульс оказался достаточно слабым. И это говорит о том, что резервы по вовлечению покупателей, которым доступна «Семейная ипотека», хоть до конца не исчерпаны, но сильно истощены».

ИПОТЕЧНЫЙ ЛАНДШАФТ

Тем не менее банковский сектор по максимуму использовал возможности привлечения клиентов накануне даты возможной трансформации льготной программы.

«Для этого мы расширили линейку по программе «Семейная ипотека». Помимо стандартного кредита разработали несколько вариаций. Это комбо-продукт. В этом случае покупатель получает кредит на сумму больше, чем установлено лимитом программы по льготной ставке, и часть кредита свыше 6 млн оплачивается по рыночной ставке. Кроме того, мы ввели в линейку продукт рефинансирования ранее полученного кредита на «Семейную ипотеку», потому что увеличилось количество запросов для семей, в которых ожидается рождение детей. И такие семьи хотели бы забронировать жилье сейчас, выбрав оптимальный вариант, а потом снизить стоимость обслуживания кредита», — делится начальник отдела ипотечного кредитования банка «Уралсиб» **Наталья Брусницына**.

Так что этим шансом банки воспользовались, увеличив продажи в июне, но уже в июле пошел спад. Наталья Брусницына наблюдает тенденцию снижения количества клиентов по программе «Семейная ипотека»: «Поэтому наша стратегия заключается в фокусировке на рыночном продукте. Тем более, что количество потенциальных клиентов по рыночной ипотеке увеличивается. В основном это люди, которые продали свои квартиры и хотели бы улучшить жилищные условия».

По мнению Натальи Брусницыной, пока оптимальным вариантом остается партнерство застройщиков с банками и субсидирование рыночной ставки жилья в новостройках: «Мы не ожидаем взрывного роста в сегменте ипотеки в этом году, но в целом настроения позитивные. Объем выданной ипотеки будет не ниже 2025 года, снижение ключевой ставки даст положительный эффект».

Впрочем, многое зависит от бизнес-моделей самих банков. Заместитель руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге **Ирина Бормотова** также наблюдает в этом году в целом на рынке тренд увеличения кредитования по рыночным ипотечным программам: «Но в Абсолют Банке пока «Семейная ипотека» остается ключевым продуктом. В первой половине 2026 года доля сделок по этой программе в нашем банке по Екатеринбургу составляла 95%».

По словам Ирины Бормотовой, банк сохраняет фокус на работе по госпрограмме, так как придерживается консервативных подходов: «Ставки по рыночным программам пока остаются существенно выше комфортного уровня. Поэтому мы осторожно подходим к рассмотрению заявок по рыночным условиям, хотя, конечно, выдачи есть. Основным риском в сегменте рыночных программ сейчас является более медленное снижение ключевой ставки, чем ожидалось. В результате не всегда финансовая нагрузка, на которую рассчитывает заемщик по рыночной ипотечной программе, соответствует текущим условиям».

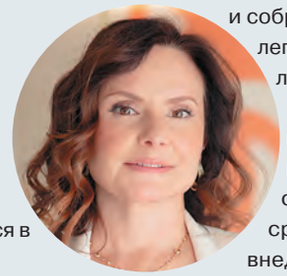
По прогнозу Ирины Бормотовой, кардинально соотношение выдач по госпрограммам и на рыночных условиях в ближайшее время не изменится: «По итогам третьего квартала доля сделок на вторичном рынке может увеличиться максимум до 10%».

Рынок не особо верит и в очередной импульс ажиотажных продаж.

Михаил Хорьков не ждет накануне новой даты — 1 октября большого всплеска продаж по про-

ДИЗАЙНЕР КАК ПРОВОДНИК ДЕВЕЛОПЕРА

Правильный подбор строительных и отделочных материалов с помощью дизайнера-архитектора может оптимизировать экономику проекта, убеждена основатель и арт-директор интерьерной студии «Тетерлева дизайн» **Елена Тетерлева**



— Девелоперы тщательно просчитывают себестоимость на всех этапах строительства. Одним из сценариев управления издержками является правильный подбор материалов. На сегодняшний день застройщики часто привлекают дизайнеров интерьера к разработке концепции и подбору материалов. Самый частый запрос — оформление мест общего пользования. В этой зоне проектирования всегда высокие требования к безопасности и эксплуатационной стойкости. Дизайнеры отслеживают новинки, в том числе высокотехнологичные, и могут рекомендовать решения, которые усилят продукт девелоперов и при этом останутся в рамках бюджета.

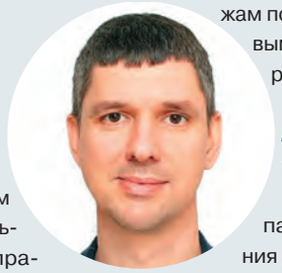
Помимо себестоимости для девелоперов важно иметь разные варианты реализации. Учитывая этот запрос, при проектировании мы предлагаем от двух концепций — в каждой есть отличия по материалам и итоговой стоимости. Помимо сметы мы также подробно комментируем характеристики и опыт эксплуатации различных материалов. Там, где девелопер решает крупные задачи, у дизайнера есть возможность углубиться, изучить характеристики и собрать обратную связь. Таким образом легче выбрать нужное решение на много лет с первого раза.

Удачный пример такого выбора в наших проектах — крупноформатный керамогранит: его эксплуатационные свойства и эффектный внешний вид сразу заинтересовали нас, мы стали внедрять этот материал в проекты, и во время, когда никто не умел с ним работать, мы уже имели опыт выбора, монтажа и реальные примеры объектов, что снимало опасения наших крупных заказчиков.

Мы считаем, что именно архитектор и дизайнер являются проводниками девелопера в мир грамотных проектных решений и их оптимального исполнения. Поэтому мы видим свою миссию в постоянном развитии культуры строительства. ■

ПАРТНЕРСКИЙ ПОДХОД

Модель участия поставщика стройматериалов на всех этапах строительства позволяет сформировать оптимальное ценообразование, убежден руководитель оптового отдела УрФО СТД «Петрович» **Михаил Кашин**



— Застройщики в текущей ситуации вынуждены снижать издержки и оптимизировать многие расходы, в том числе и на материалы. Какое значение в этой ситуации имеет партнерство с поставщиками стройматериалов?

— Важно, чтобы поставщик стройматериалов и комплектатор стройки, роль которого компания «Петрович» выполняет в России более тридцати лет, понимал потребности застройщиков и помогал выстроить правильную экономику цены. Например, мы находим специальные решения, позволяющие хранить на своих складах гарантированные объемы строительных материалов под объект. Это позволяет девелоперам избежать рисков высокой волатильности, потерь товаров из-за неправильного хранения, обеспечивает стабильное оснащение стройки, уберегая от простоев.

Мы работаем во всех сегментах рынка — жилищном, социальном, коммерческом, промышленном строительстве. Сейчас стабилен спрос со стороны компаний, участвующих в развитии социальной инфраструктуры. С другой стороны, есть снижение темпов развития жилищной и коммерческой недвижимости в регионах. Но именно диверсифицированный подход к продажам позволяет нам быть финансово устойчивыми и предлагать B2B-клиентам лучшие решения по цене.

— Как правильно выстроить коммуникации с застройщиками из сектора жилищного строительства?

— Важно участвовать во всех этапах строительства — от проектирования до сдачи объекта. Мы закрываем весь цикл взаимодействия. Всегда стараемся вникнуть в потребности, в проблематику объекта, подобрать правильные материалы, сформировать графики поставок. Иногда экспериментируем и создаем новые продукты совместно с застройщиками, архитекторами, используя свои производственные мощности и лаборатории качества. «Петрович» всегда стремится быть тем партнером, на которого можно положиться на всех этапах строительства. ■

грамме «Семейная ипотека». Хотя, конечно, застройщики будут этот повод отрабатывать.

СЛИШКОМ МНОГО СТРОЙКИ

При этом, несмотря на сжатие стимулов на стороны спроса, застройщики, в отличие от предыдущих кризисов, продолжают выводить в продажу объекты и оформлять новые декларации. И в результате на рынке формируется особая ситуация, которую аналитики называют проблемой избыточного предложения. И это видно по динамике средних продаж.

«До середины 2024 года в целом застройщики продавали примерно 6% от остатков, а после отмены массовой льготной ипотеки темп реализации остатков был в районе 3,6%, а в 2026 году уже 2,7%», — акцентирует Михаил Хорьков.

Сравнение объема вывода новых проектов и продаж на стадии строительства говорит о том, что практически каждый месяц новых проектов больше, чем продаж.

По наблюдению Михаила Хорькова, текущая конъюнктура формирует несколько долгосрочных вызовов для отрасли.

«Рынку нужно управляемое сжатие с точки зрения рыночного ассортимента. В теории конкуренция приводит к росту качества. Но в данном случае избыточная конкуренция ведет к качественной деградации, потому что застройщики не имеют возможности повышать цены, а себестоимость растет», — предполагает аналитик.

В качестве одного из механизмов управления этими процессами девелоперы взяли курс на оптимизацию.

«Пока глазу потребителя этот тренд не виден, это может быть экономия, например, за счет более дешевого инженерного решения. Но в дальнейшем таких решений будет все больше, и это — мина замедленного действия, потому что рынок новостроек последние 10–15 лет жил за счет того, что каждые следующие этапы были более качественными. А сейчас происходит упрощение», — формулирует еще один вызов Михаил Хорьков.

Другим инструментом управления стало удлинение сроков строительства. Проекты, которые сдавались предыдущие три года, в среднем возводились два года с момента старта строительных работ до ввода в эксплуатацию. Сейчас на это уходит 2,5 года. Покупателям, которые сегодня приходят в отдел продаж «на стадии котлована»,

ВРЕМЯ МЕНЯТЬ СТРАТЕГИИ



«Девелоперы, которые научатся иначе работать с продуктом, маркетингом и клиентом, смогут поддерживать темпы продаж», — убеждена директор «СМАРТ.Недвижимость» **Анастасия Поддубная**

— Сегодня девелоперам критически важно формировать продуктовую стратегию. Рынок уже не обладает той емкостью спроса, которая была три года назад. Покупатель стал рациональнее, конкуренция усилилась, цена ошибки выросла. Поэтому ЖК нельзя собирать по инерции или по принципу «как у соседей». Уже на старте нужно понимать, для кого создается проект, какие планировки востребованы, какие элементы благоустройства работают на ценность, а какие становятся нагрузкой на себестоимость.

Работа с продуктом сегодня — это не только добавление новых опций. На рынке стираются границы между классами жилья: решения бизнес-класса становятся нормой в массовых сегментах. При этом в бизнес-классе заметен обратный тренд — отказ от излишеств, за которые покупатель не готов переплачивать.

Речь не об ухудшении качества, а о точном управлении ценностью. Часть решений красиво выглядит в презентации, но не влияет на выбор покупателя и усложняет эксплуатацию. Застройщикам важно анализировать, что покупатели оценили, что не повлияло на спрос, что оказалось сложным в эксплуатации и за что рынок не готов платить. Это связано с себестоимостью, финмоделью и маржинальностью.

Продуктовую стратегию нужно прорабатывать еще на этапе покупки участка и подготовки концепции. Уже тогда важно понимать, какой проект выходит на рынок: с какой квартирографией, благоустройством, местами общего пользования и сценарием жизни. Иначе проект рискует столкнуться с тяжелыми остатками, низкой конверсией и скидками.

Не менее важно перестраивать маркетинг. Раньше он мог работать на привлечение трафика: привести лиды, а дальше продажи их обработают. Сейчас этого недостаточно. Покупатель выбирает дольше, сравнивает больше проектов, внимательнее считает финансовую нагрузку. Поэтому маркетинг должен работать на весь путь клиента: помогать понять ценность проекта, возвращать в коммуникацию, давать аргументы для сравнения, снижать тревожность и обеспечивать продажи смыслами.

В продажах тоже нужна смена подхода. Нельзя ориентироваться только на клиентов, готовых купить сегодня. Таких покупателей стало меньше, и работа только с «горячим» спросом уже не обеспечивает планы. Рынок переходит от широкой воронки к длинной, где клиент может принимать решение несколько месяцев и ждать подходящей финансовой конструкции.

Менеджеру недостаточно провести презентацию и отправить расчет по ипотеке. Он должен понимать мотив покупки, критерии выбора, жизненную ситуацию клиента, ограничения по первому взносу и платежу. По сути, он должен не просто продавать квартиру, а собирать понятный финансовый план покупки.

Девелоперы, которые перестроят продукт, маркетинг и продажи под новую реальность, смогут поддерживать темпы. Те, кто продолжит работать по старой модели, все чаще будут проигрывать конкуренцию за покупателя. ■

как правило, сообщают о сроках строительства в 3,5–4 года.

В этих условиях, по предположению Михаила Хорькова, потребительский интерес будет смещаться в сторону квартир высокой стадии готовности, потому что ценового дисконта «на котловане» сегодня у большинства продавцов нет: «Позиции у застройщиков разные, но в целом разница в цене между начальным этапом и на стадии готовности минимально сузилась, а срок вырос. А отсутствие интереса у покупателей приобретать жилье «на стадии котлована» закладывает риски с точки зрения финансирования новых строек. Соответственно, модель увеличения сроков стройки представляется вызовом, на который пока нет ответа. Рано или поздно рынок должен будет вернуться к более заметным дисконтам, но проблема в том, что далеко не по всем проектам они возможны».

При этом видны изменения в характере продукта. На рынке Екатеринбурга традиционно была высока доля квартир с чистовой отделкой. Но Михаил Хорьков видит сжатие такого предложения: «При этом растет доля опциальной отделки, в этом случае за отдельные элементы можно доплатить. Вроде бы девелоперы и делают шаг навстречу покупателям, но с точки зрения темпов продаж этот инструмент не всегда работает. Правда, опциальная отделка характерна скорее для новых компаний, которые зашли на рынок Екатеринбурга. А традиционные игроки все же продают по старой схеме».

Власти муниципалитетов некоторых регионов пытаются влиять на объемы предложения через ограничение выдач разрешений на строительство. Но эта мера может дать неоднозначный эффект. Да, в моменте это может затормозить активность девелоперов и снизить объем предложения, но в будущем, по мнению участников дискуссии, приведет к еще большим перекосам. Ведь этот рынок живет в модели долгосрочного планирования.

«На проектирование, строительство и продажи уходит три года. Если у компании большие объемы, она не может себе позволить нарушение производственного цикла. Иначе потом можно оказаться в хвосте, так как у тебя нет продукта», — объясняет позицию застройщиков один из участников дискуссии.

Девелоперы в силу специфики отрасли планируют развитие своих проектов в интересах инфраструктуры городов. И именно этой синхронизации и добивалось государство от рынка. А сейчас на этом пути появляются барьеры.

В ПОИСКАХ РЕЗЕРВОВ

Застройщики проблему осознают и пытаются управлять ситуацией через свои инструменты — снижение стоимости строительных материалов за счет договоренностей с поставщиками, правильное позиционирование продаж и так далее.

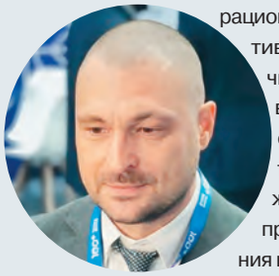
«Наша компания, как и весь рынок сейчас, постоянно анализирует и факторы спроса. Мы увидели замедление продаж на этапе роста ключевой ставки. Поэтому начали использовать комплекс инструментов. Это субсидированная и траншевая ипотека, а также гибридные схемы. Но мы при разработке модели стимулирования продаж всегда прежде всего смотрим на нашу финансовую модель, тщательно анализируем темпы продаж, а также уровень ставки, которую нам даст банк при заполнении эскроу-счетов. Важно, чтобы она нас устраивала. И отталкиваясь от этого, мы выбираем инструменты, которые можно использовать», — делится вице-президент Корпорации «Маяк» **Марина Сухановская**.

По словам Марины Сухановской, важно еще и придерживаться стратегии диверсификации: «Кроме жилого сектора мы строим много объектов коммерческой недвижимости. Это особенно важно сейчас, когда на рынке крайне много неопределенности».

На значимость качества управления себестоимостью, в том числе и через грамотный подбор строительных материалов, обращают внимание

ТОП-3 ГЛАВНЫХ ТРЕНДА В НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПЛАТФОРМЫ «РОСТЕЛЕКОМ КЛЮЧ»

Рынок недвижимости переживает цифровой бум: умными становятся и отдельные квартиры, и целые микрорайоны. Этому способствует стремительное развитие технологий. В преддверии форума 100+ TechnoBuild в Екатеринбурге разобрали ключевые тренды с директором по работе с массовым сегментом региона «Восток» компании «Ростелеком» **Александром Бойкиней**



— Какие направления сегодня задают вектор развития в сегменте «умного» жилья?

— Если смотреть на рынок системно, то можно выделить три устойчивых вектора, которые уже формируют новые стандарты. Первый тренд — единая цифровая среда. Жители многоквартирных домов и представители управляющих компаний устали от разрозненных систем разных вендоров. Раньше застройщики могли ставить домофон от одного разработчика, шлагбаум от другого, видеонаблюдение и телеметрию — от третьего. В итоге у жильцов появлялась масса приложений, а у управляющих компаний — несколько точек входа для администрирования. Сейчас рынок требует консолидации: один интерфейс, одна точка ответственности. Застройщики хотят «заякорить» собственников в одной виртуальной платформе, вплоть до онлайн-приемки квартир. Мы лишь следуем запросу рынка. «Ростелеком Ключ» здесь — флагман объединения технологических инструментов. Почти 1 млн домохозяйств в 440 городах уже пользуются нашими интеллектуальными сервисами. Для больших жилых комплексов это удобно и выгодно.

— Безопасность остается одним из главных критериев при выборе жилья. Какие технологические решения здесь становятся стандартом?

— Второй тренд — интеллектуальный контроль доступа на базе компьютерного зрения. Речь не просто об умном домофоне со встроенной камерой и кнопкой SOS, а о комплексе, включающем распознавание лиц жильцов, считывание автомобильных номеров для автоматического открытия ворот и шлагбаумов, генерацию временных кодов для гостей, врачей и курьеров. Для управляющей компании и ТСЖ «Ростелеком Ключ» — инструмент контроля и защиты: есть видеоархив и можно вести журнал событий. И, конечно, система постоянно расширяется.

— Бюрократия и рутина при решении бытовых вопросов — одна из главных болей и жильцов, и УК. Как технологии помогают их минимизировать?

— Здесь работает тренд на автоматизацию операционных процессов и снижение административной нагрузки. Например, умные счетчики автоматически передают показания в расчетный центр, исключая человеческий фактор, срывы сроков и споры о точности данных. В приложении «Ключ» жилец дома может подать заявку в УК, приложить фото и отследить статус решения вопроса. Для УК это сокращение количества звонков в диспетчерскую и прозрачная очередь заявок. К тому же это удобный и современный подход к общению с собственниками.

— Какое направление в части интеллектуальных продуктов для жилья, на ваш взгляд, станет востребованным в ближайшие несколько лет?

— Среди перспективных и стремительно набирающих популярность функций — сервис «Свободные парковки». Ведь каждый автомобилист хотя бы раз сталкивался с проблемой, что некуда поставить машину во дворе и приходится искать место за пределами своего ЖК или микрорайона. С помощью сервиса в приложении «Ключ» автовладелец может заранее узнать, какие парковочные места не заняты: информация поступает онлайн с камер, установленных на объекте. Сегодня «Свободными парковками» в тестовом режиме пользуются более 500 семей в разных уголках страны. История с объединением сервисов, внедрением высокотехнологичных продуктов и умных решений продиктована развитием больших городов. Застройщики задают тон нам, а «Ростелеком» как лидер цифровой отрасли предлагает новые технические решения для рынка жилья. ■

многие участники рынка. И нередко это управление организовано через архитекторов.

«Проектные команды во многом определяют себестоимость — от первой концепции ЖК до авторского надзора. Обычно мы сопровождаем проект полностью. На каждом этапе даем застройщику все данные и точные цифры, на основе которых можно принимать управленческие решения по объекту. Мы рассчитываем себестоимость монолитного каркаса еще на предпроектной стадии — с точностью до одной тысячи рублей на квадратный метр. Мы не просто выдаем цифры, мы показываем свободу маневра: именно грамотная посадка зданий и инженерная проработка сохраняют бюджет», — приводит пример исполнительный директор Института комплексного проектирования «АТОМ» **Илья Иконников**.

По его словам, застройщики стали очень внимательны к себестоимости и тщательно контролируют каждый рубль на всех уровнях. «На одном из объектов — на этапе эскиза — мы с заказчиком пересобрали отдельные узлы здания. Не отступив ни от архитектурной идеи, ни от нормативов, сэкономили 40 млн рублей. Это не магия — это инженерная мысль и уважение к деньгам партнера. Мы не обещаем чудес — мы даем проверенные цифры, которые подтверждаются расчетами».

Участники дискуссии соглашаются с этим тезисом. По их мнению, сейчас производители часто ориентируются на архитекторов и на дизайнеров, потому что рынок проектирования достаточно много работает с интерьерами, отслеживает новинки, в том числе высокотехнологичные, и может дать квалифицированные рекомендации, в частности по эксплуатационным качествам материалов.

СТРАТЕГИИ ПРОДУКТА

Изменения видны и на уровне продукта. Структура предложения на крупных региональных рынках отличается. Но Екатеринбург выделяется разнообразием типов и групп квартир. По словам Михаила Хорькова, на рынке достаточно много и компактных, и просторных квартир: «Причем за последнюю пару лет заметно выросла доля комфорт-класса, потому что новые предложения концентрируются в районах, приближенных к центру города».

При этом девелоперы меняют подход к формированию продукта и трансформируют стратегии продаж (см. «Время менять стратегии»).

Как показала дискуссия, в целом при наличии общих трендов рынок жилищного строительства сейчас крайне неоднородный.

«Положение у всех застройщиков разное. Да, есть компании, которые столкнулись с серьезными проблемами, но на рынке Екатеринбурга много игроков, которые по-прежнему чувствуют себя уверенно. При этом мы видим, что стимулирующие акции работают, это значит, покупатель есть. Следовательно, при дальнейшем снижении ключевой ставки эта аудитория будет расширяться. Рост оборота на вторичном рынке рано или поздно даст эффекты и для рынка новостроек. Нужно искать резервы, подстраиваться под новые условия. Людям необходимо жилье. Рынок девелопмента базируется именно на этой константе. А процесс качественного обновления жилого фонда городов будет продолжаться», — итожит Михаил Хорьков. ■

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

РЕВИЗИЯ МАТЕРИАЛИЗМА

Вслед за меняющимся спросом производители строительных материалов переориентируются с сегмента массового жилищного строительства на более узкие ниши, повышая энергоэффективность и экологичность своей продукции

ТЕКСТ ИЛЬЯ БАХАРЕВ **ИЗОБРАЖЕНИЕ** СГЕНЕРИРОВАНО НЕЙРОСЕТЬЮ



По данным Росстата, в первом полугодии 2026 года производство строительных материалов в России сократилось по сравнению с прошлогодним уровнем на 6,3%. Самое существенное снижение отмечено в сегменте базовых материалов, используемых в массовом строительстве. Так, выпуск керамических фасадных плит уменьшился почти на 28%, стеновых силикатных блоков — на 21,1%, керамического кирпича — на 20,3%, природных песков — на 15,5%, цемента — на 13,2%.

Снижение объемов производства коснулось также фанеры, хризотилцементных труб и ряда других стройматериалов.

Производство сокращается из-за проблем с реализацией. По данным INFOLine, в первом квартале 2026 года продажи стройматериалов в B2B-сегменте уменьшились на 10,5%, в рознице — на 5,5%.

СПРОС ДИВЕРСИФИЦИРУЕТСЯ

Главная причина спада — ослабление спроса со стороны строительного комплекса. Согласно официальной статистике, объем строительных работ, выполненных в российских регионах в первом полугодии текущего года, составил 7,49 трлн рублей, это на 5% меньше в сопоставимых ценах, чем год назад. По экспертным оценкам, снижение строительной активности связано с более медленными темпами федеральных вложений в нацпроекты и финансирования инфраструктуры из региональных бюджетов, снижением ввода жилой недвижимости и более осторожным, чем ожидалось, смягчением денежно-кредитной политики.

Например, на территории Урала и Западной Сибири объемы вводимого жилья за первое полугодие 2026 года сократились повсеместно, за исключением Свердловской области. Самое значительное падение зафиксировано в Челябинской и Курганской областях — соответственно на 35,9% и 35,8%.

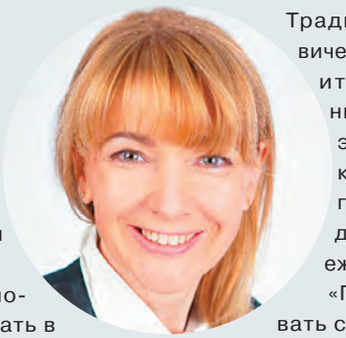
Структура спроса на стройматериалы меняется. Если всего год-два назад главным драйвером было массовое жилищное строительство, то в 2026 году фокус сместился: активнее развиваются ремонт жилья, реконструкция объектов, а также инфраструктурные и социальные проекты (нацпроекты в сфере образования, здравоохранения). Кроме того, в условиях отсутствия федеральных программ, направленных на стимулирование массовой ипотеки, производители стройматериалов рассчитывают на региональные стратегии развития строительной отрасли.

«Штабом Правительственной комиссии по региональному развитию РФ в Свердловской области включено 29 городских округов, которые должны стать основой в развитии экономики региона, а уже сельские агломерации, или опорные сельские населенные пункты, будут обеспечивать продуктами питания проживающих в округах граждан. Таких сельских пунктов будет выделено 13. Скорее всего, речь идет о создании самодостаточного региона в случае эскалации со стороны наших недругов. Какие выводы мы должны из этого сделать. В первую очередь — в части стройиндустрии быть готовыми к выполнению задач по строительству зданий для промышленных и логистических объектов для отраслей, которые будут определены приоритетными, — сообщил президент Национального объединения участников строительной индустрии, президент ассоциации «Союз стройиндустрии Свердловской области» **Александр Лощенко** на конференции «Технологический суверенитет Урала в строительной индустрии». — Особое внимание необходимо сосредоточить на сельскохозяйственной тематике. Из уст большинства губернаторов при встречах с президентом звучит, что они ставят перед собой задачу развития глубокой переработки всего того, что выращивается на полях, взращивается на скотных дворах и вырабатывается на фермах. Причем если раньше это касалось только регионов с благоприятным климатом и развитым сельским хозяйством, то сегодня задача ставится для всей территории РФ».

В отношении перспектив жилищного строительства Александр Лощенко акцентирует внимание на том, что ухудшение макроэкономических показателей, дороговизна финансовых ресурсов, снижение уровня доходов населения и рост себестоимости строительства жилья выводит в сектор приоритетного малоэтажное строительство: «На этот сегмент уже сейчас приходится около половины ввода готового жилья. Чтобы процесс строительства ИЖС стал

ХОЧЕШЬ КОНТРОЛИРОВАТЬ КАЧЕСТВО — СДЕЛАЙ САМ

Производство стройматериалов под собственными торговыми марками дает продавцу большие конкурентные преимущества, убеждена руководитель отдела собственной торговой марки СТД «Петрович» **Юлия Орлова**



— На данный момент в ассортименте «Петровича» числится более 4 тысяч товарных позиций под собственными торговыми марками, их доля в товарной выручке компании за шесть месяцев текущего года составила 11,2%. Также в собственности компании находится крупнейший завод сухих строительных смесей на Северо-Западе, который ежемесячно производит более 30 тыс. тонн продукции.

СТМ позволяет строительно-торговому дому точно попадать в ожидания клиентов, а также контролировать качество своих товаров на всех этапах производства и реализации, и тем самым дифференцироваться от конкурентов.

Традиционно сильные в «Петровиче» сегменты СТМ — сухие строительные смеси, интерьерные краски, пены и герметики, электро- и ручной инструмент, крепеж, сантехника, керамогранит, кварцвиниловая плитка — демонстрируют стабильный ежегодный прирост.

«Петрович» продолжает развивать собственные торговые марки в ответ на увеличивающийся запрос на доступные и качественные материалы с предсказуемыми характеристиками, стабильным наличием и понятным происхождением. ■

СПРАВКА

Строительный торговый дом «Петрович» — отечественная компания, которая специализируется на продаже товаров для строительства, ремонта и обустройства дома, а также на комплектации крупных объектов жилой, коммерческой и социальной инфраструктуры. Интернет-магазин petrovich.ru входит в топ-20 крупнейших интернет-магазинов России (по данным аналитического агентства Data Insight, 2025 год).

«Петрович» управляет 48 торговыми точками в Северо-Западном, Центральном и Уральском федеральных округах: 22 строительно-торговыми центрами (общая площадь инфраструктуры СТЦ, включающая торговые залы и склады хранения, — 872 411 кв. метров) и 26 магазинами «Петрович.Рядом». Компании принадлежит металлобаза, производственные площадки и распределительные центры. Площадь распределительных центров составляет 192 865 кв. метров. Ассортимент товаров, которые прошли проверку качества, превышает 69 тыс. наименований. Компания доставляет товары в 630 городов России.

Доля B2B-продаж превысила 45%. В портфеле B2B-подразделения более 3,5 тыс. крупных объектов жилищного, социального, коммерческого и промышленного строительства. Компания комплектует объекты строительными материалами под заказ, обеспечивая их своевременные поставки, хранение, экспедирование грузов, а также помогая корпоративным клиентам эффективнее управлять процессом с помощью современных продуктов (EDI, электронная транспортная накладная, электронное подтверждение поставок и др.). ■

необратимым, необходимо решить вопросы земельных участков, инфраструктуры, получения ипотечного кредита и наличия госфинансирования по обязательствам государства перед льготными категориями гражданам (в том числе участниками СВО)».

ПОДСТЕЛИТЬ СОЛОМУ

Меняется не только структура спроса, но и тренды в характеристиках стройматериалов. Растет интерес к долговечным, энергоэффективным и экологичным материалам. Например, среди экологичных материалов набирают популярность массовая древесина (крупные панели, склеенные из деревянных ламелей), переработанные материалы (восстановленное дерево, переработанные заполнители для бетона, сталь из металлолома), биоразлагаемые и возобновляемые материалы (в ход идут бамбук, солома, конопля: конопляный утеплитель ценят за естественную антибактериальную защиту, способность регулировать влажность и полную биоразлагаемость), низкоуглеродные варианты традиционных материалов (бетон с такими добавками, как диоксид кремния или частицы шлака/золы).

Также усиливается спрос на решения с повышенными требованиями к пожарной и химической безопасности: застройщики и конечные потребители все чаще выбирают материалы, которые не горят и не выделяют токсичных веществ (например, каменную вату вместо некоторых полимерных утеплителей). Этому также способствовало введение обязательной маркировки ряда материалов в 2025 году.

Под актуальные тренды подстраиваются уральские производители стройматериалов. Так, Уральский завод строительных полимеров в индустриальном парке «ЕКАД-Южный» (Екатеринбург) рассчитывает до конца 2026 года открыть новую производственную площадку, где будет выпускать огнезащитные и антикоррозионные материалы для металла, бетона и кабельных линий. После расширения цеха объем производства намерены увеличить с 300 тонн до 1000 тонн в месяц. Инвестиции в проект составляют 250 млн рублей.

В апреле 2026 года компания «ПАТТЕРН» ввела в эксплуатацию завод сухой смеси FABUT в поселке Рефтинский (Свердловская область). Предприятие будет выпускать газофибробетон, фактически это первое в стране производство такой смеси естественного твердения. Материал обладает теплоизоляционными и конструкционными свойствами, он негорючий и легкий, применяется при реконструкции жилого фонда, ремонте дорог и теплотрасс, в монолитном строительстве и ИЖС. Инвестпроект оценивается в 260 млн рублей.

В августе прошлого года в Асбесте (Свердловская область) на площадке компании «Ураласбест» начала работу первая очередь завода нерудных строительных материалов «Восход». Инвесторы внедрили технологию комплексного использования сырья: на производстве перерабатывают техногенные отходы от добычи асбеста. В планах — выпуск 3,2 млн тонн продукции в год, которая пойдет в том числе на дорожные работы. На заводе есть линия по производству песка и система обеспыливания щебня. Объем капитальных вложений превысил 4 млрд рублей.

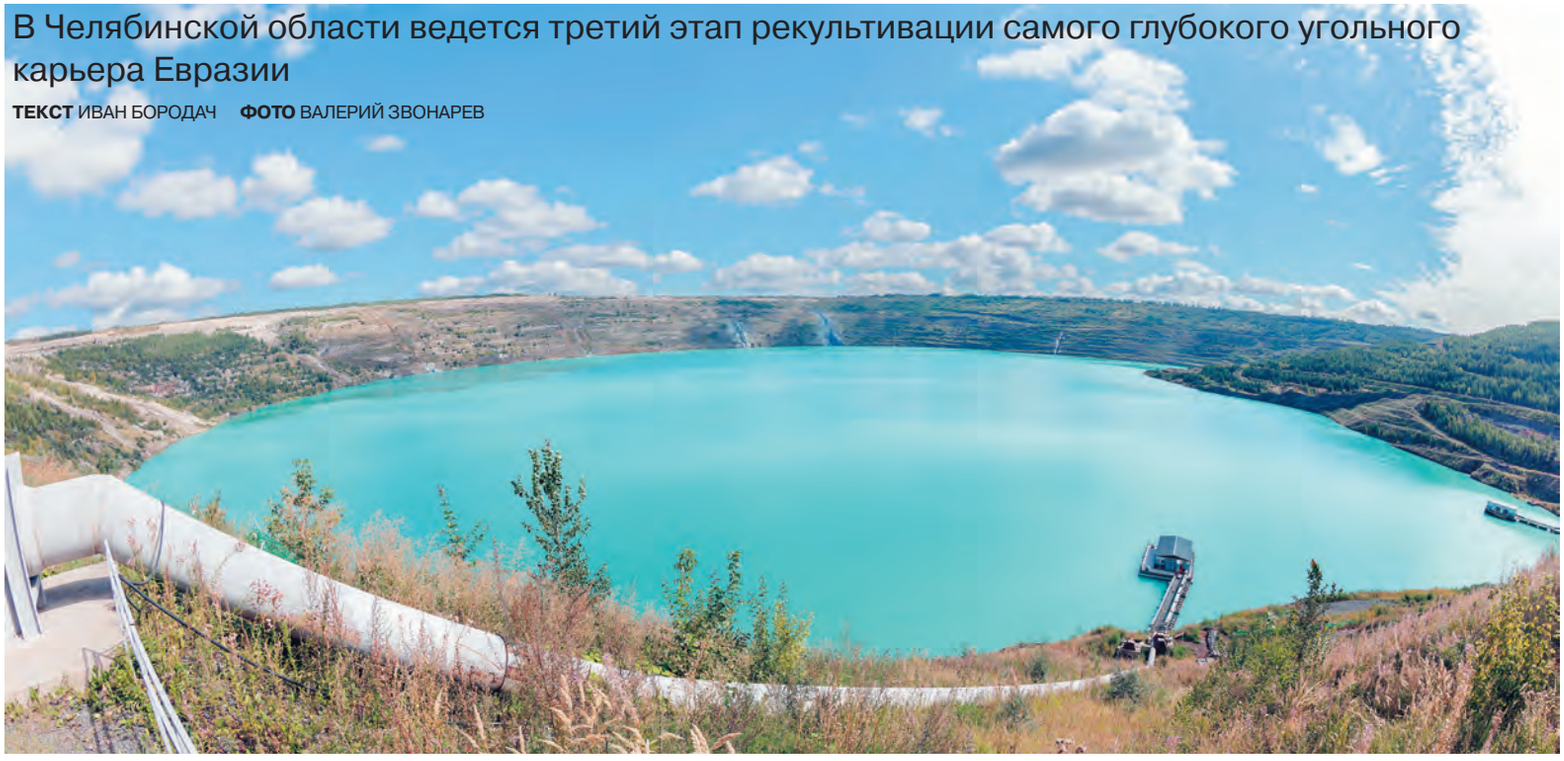
Еще в ближайшей перспективе Ураласбест намерен построить завод по производству стабилизирующей добавки «Стилобит» для федеральных дорог мощностью 20 тыс. тонн в год, а также завод «Ультра Си» по выпуску большого ассортимента химических продуктов из отходов обогащения. ■

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

ЭВОЛЮЦИЯ КОРКИНСКОГО РАЗРЕЗА: ОТ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КАТАСТРОФЫ ДО ЖИВОПИСНОГО ВОДОЕМА С ПЛЯЖЕМ

В Челябинской области ведется третий этап рекультивации самого глубокого угольного карьера Евразии

ТЕКСТ ИВАН БОРОДАЧ **ФОТО** ВАЛЕРИЙ ЗВОНАРЕВ



Еще лет десять назад Коркинский разрез постоянно был у всех на слуху — и на виду. Даже когда добыча угля уже не велась, дым подземных пожаров долетал до Челябинска, а борта осыпались, угрожая утащить вниз целые улицы расположенного рядом поселка. В 2019 году начались работы по рекультивации самого глубокого карьера Евразии: по проекту планировалось потушить пожары в зачатке, а сам разрез — укрепить и превратить в живописный водоем, заполнив гигантскую впадину закладочным материалом с Томинского ГОКа.

Как сейчас продвигаются работы, зачем на территории запускают беспилотники и когда уже можно будет позагорать на берегу, который пока что огражден забором? Ко Дню шахтера специалисты устроили для журналистов экскурсию на один из самых обсуждаемых в регионе объектов.

ПРОВЕРЕНО: ДЫМА НЕТ

Со смотровой площадки открывается захватывающая панорама: огромная чаша длиной почти в 3 км, на дне которой — бирюзовое озеро в форме сердца, по водной глади медленно ползут тени облаков. По склонам движется техника — гигантские машины отсюда кажутся игрушками. Еще бы, глубина Коркинского разреза от самой нижней точки — внушительные 500 метров. Впрочем, сейчас уже меньше, ведь с середины 2020 года один из крупнейших карьеров мира начали постепенно заполнять при помощи пустой породы, которая остается после обогащения руды на Томинском ГОКе.

Специалисты простыми словами рассказывают, как это работает. Отходы перерабатывают до микроскопических частиц, в 20 раз меньше сахарной песчинки, и смешивают с водой в пропорции 54:46. Полученная жидкая смесь по специально построенному 14-километровому трубопроводу подается прямо в разрез. Когда она оседает на дне, мелкие твердые крупинки заполняют полости и запечатывают тлеющий уголь, не давая эндогенным пожарам вырваться наружу. Такой «цемент» заодно укрепляет неустойчивые склоны, предотвращая оползни.

На вопрос, сколько метров уже удалось засыпать, журналисты ждут простой и наглядной цифры. Но инженеры терпеливо объясняют, что пользуются Балтийской системой высот. За ориентир и точку отсчета берется уровень Балтийского моря: до рекультивации дно карьера находилось примерно на 200–220 метров ниже этой условной линии. Сейчас — поднялось уже выше нуля. Конечная цель — заполнить разрез до отметки 208 метров над уровнем Балтийского моря.

Правда, с каждым годом процесс ожидаемо идет все медленнее, ведь разрез в нижней части узкий, а кверху расширяется. За шесть лет удалось заполнить практически половину высоты, а вот на оставшуюся часть уйдет еще около двадцати лет — работы планируют закончить к 2047 году.

Но результаты можно почувствовать уже сегодня. По данным предприятия-оператора по ликвидации Коркинского угольного разреза ООО «Промрекультивация», если в 2017 году фиксировалось порядка 950 тонн выбросов в год, с 2020 года в Коркино не наблюдается превышения уровня вредных веществ в воздухе, а три года назад выбросы от подземных пожаров полностью прекратились. Разница, что называется, видна невооруженным глазом.

— Еще десять лет назад мы стояли с коллегами на этой смотровой площадке и не видели друг друга на расстоянии вытянутой руки, — рассказывают местные журналисты. Да и сами сотруд-



Заместитель главного маркшейдера Даниил Ишмухаметов запускает квадрокоптер, чтобы следить за состоянием бортов угольного разреза



Главный инженер Андрей Замерчук и главный маркшейдер Наталья Загоруй

ники, которые занимаются рекультивацией, хорошо помнят, в какой атмосфере приходилось работать тогда и сейчас. Главный маркшейдер ООО «Промрекультивация» **Наталья Загоруй**, как и многие жители Коркино, сама из династии горняков. Она пришла на Коркинский разрез в 1992 году, сразу после окончания вуза.

— Добыча угля в 2017 году прекратилась, и разрез был оставлен в плачевном состоянии: пожары, оползни, — вспоминает Наталья Загоруй. — Зоны самонагревания с большим количеством выделения едкого дыма душили Коркино, Розу, доходили даже до Челябинска. Люди помнят, как у нас здесь дышалось. Постоянно было задымление, запах, люди жаловались. Мы должны были привести разрез в состояние, при котором город бы не задыхался от дыма.

Наталья показывает на систему трубопроводов, которые тянутся по северному борту карьера. От основной трубы вниз идут четыре спуска — по ним жидкая, как кефир, смесь с закладочным материалом непрерывно подается в разрез. Где взять столько воды? После оседания частиц ее очищают, откачивают и снова отправляют на ГОК — про этот процесс нам сегодня еще расскажут подробнее.

— Внизу вы видите прекрасное голубое озеро, летом сюда прилетают утки. Каждый месяц отбираются пробы непосредственно из пруда-накопителя: вода чистая, хорошая, соответствует всем нормам.

— Купаться можно? — интересуются журналисты.

— Купаться нельзя, это запрещено. Но не из-за качества воды, а из-за техники безопасности, — объясняет специалист.

РАЗРЕЗ В ЦИФРЕ

Мониторинг — и экологический, и геомеханический — на территории разреза ведут регулярно. Маркшейдерская служба измеряет и отслеживает устойчивость бортов, по всей поверхности располагаются наблюдательные линии и станции. При этом вместо привычных треног в арсенале сотрудников сегодня GPS-оборудование, которое можно отправить в самые труднодоступные места, куда человек не пройдет.

Вместе с заместителем главного маркшейдера ООО «Промрекультивация» **Даниилом Ишмухаметовым** спускаемся ближе к воде. Специалист запускает большой промышленный квадрокоптер — с его помощью в перспективе планируют создать «цифровой двойник» разреза.

— Мы проводим воздушно-лазерное сканирование и аэрофотосъемку зон самонагревания и оползней, создаем облако точек, и на основании этого массива данных строим трехмерные модели. Это позволяет рассчитать коэффициент запаса устойчивости бортов и оценить, в какой зоне возможны подвижки и деформации, которые не видны человеческому глазу. В том же лесном массиве мы ничего не увидим, а дрон «пробьет» листву, кроны деревьев и покажет точный рельеф, — объясняет Даниил, управляя напичканной датчиками махиной при помощи пульта.

Квадрокоптер-беспилотник ненадолго зависает над аккуратным домиком на воде. Это плавучая насосная станция — всего таких две, каждая забирает воду из пруда-накопителя и подает на промежуточные станции, которые находятся выше по склону. На самом верху эстафету подхватывают еще две станции — и направляют воду обратно на Томинский ГОК.



Оператор управляет работой всех насосных станций и отслеживает движение воды в них в автоматическом режиме

— На сегодняшний момент порядка 20–25 млн кубов оборотной воды в год отдается на ГОК. Цикл непрерывный, замкнутый, круглосуточный. Вода приходит к нам с ГОКа с закладочным материалом, попадает в пруд-накопитель и отстаивается, а затем осветленная вода подается обратно в Томинский ГОК, — объясняет главный инженер компании «Промрекультивация» **Андрей Замерчук**.

Весь этот процесс обслуживает один человек, наблюдая за работой двух насосных линий через монитор в операторской.

— На табло все наглядно видно. Отслеживаем движение воды на насосных станциях, в случае внештатной ситуации можем оперативно принять меры, вызвать бригаду специалистов, — оператор **Павел Баландин** переключает и приближает картинки на экране, демонстрируя работу системы.

Более того, инженеры компании разработали пульт, который в онлайн-режиме показывает температуру закладочного материала. Если зимой оператор видит, что показатели стремятся к нулю, то передает сигнал на Томинский ГОК, чтобы смесь сделали более жидкой и трубопровод не замерз.

— Мы регулярно ведем мониторинг, — отмечает инженер Андрей Замерчук. По его словам, главные результаты, которых удалось достичь — то, что эндогенные пожары на территории разреза полностью локализованы. — Продолжаем работу, отслеживаем зоны самонагревания либо возникновения оползней, выполняем программы по их предотвращению. Планы на перспективу — закончить рекультивацию и отдать Коркинскому округу водоем с красивым пляжем.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

СУБЪЕКТ АТЛЕТИЧЕСКОГО СЛОЖЕНИЯ

Создавая спортивные объекты, в Челябинской области задались целью, чтобы качественная инфраструктура была рядом с домом у каждого южноуральца — и в городе, и на селе

ТЕКСТ ИЛЬЯ БАХАРЕВ **ФОТО** ЛЮДМИЛА КОВАЛЕВА, «ОБЛ-ТВ»



Губернатор Челябинской области Алексей Текслер принял участие в открытии академии хоккея «Красная машина»

Одной из главных площадок летней Спартакиады народов России в этом году стала Челябинская область. В турнире традиционно участвуют сильнейшие атлеты страны, ведь для них это важнейший этап отбора в национальную сборную на Олимпийские игры 2028 года.

Соревнования Спартакиады были проведены сразу в четырех муниципальных образованиях Челябинской области. Так, в Магнитогорске уже состоялись поединки по дзюдо, Челябинск принял турниры по боксу, легкой атлетике и тхэквондо, в Кременкуле прошли состязания по современному пятиборью, а в Миассе — по маунтинбайку.

КАК РАСТЯТ ЧЕМПИОНОВ

Челябинскую область представили около 300 спортсменов. Расти, добиваться новых результатов и уверенно двигать вперед уральский спорт атлетам помогает доступная и современная инфраструктура, которая создается на Южном Урале.

«Мы продолжаем строить новые арены и площадки, чтобы спорт становился доступнее. Только так принцип «в здоровом теле — здоровый дух» работает на практике: когда людям есть где заниматься и на кого равняться. Спартакиада дает отличный пример, — написал в соцсетях губернатор **Алексей Текслер**. — Мы обязательно продолжим создавать условия для активного и здорового образа жизни на всей территории Челябинской области».

По словам главы региона, за последние семь лет в Челябинской области были открыты 116 спортивных объектов, и эта работа продолжается, чтобы качественная инфраструктура была рядом с домом у каждого южноуральца — и в городе, и на селе: «Когда есть комфортные условия, люди тренируются целыми семьями, взрослые подают пример детям. Именно на таких районных стадионах формируется привычка к активной жизни и воспитываются будущие чемпионы».

Особое внимание в регионе уделяют хоккею, ведь здесь выступают такие топовые команды, как магнитогорский «Металлург» и челябинский «Трактор». Комфортные условия для тренировок вне зависимости от сезона и капризов погоды создают не только для профессионалов, но и для любителей, благодаря чему этот вид спорта становится по-настоящему массовым. Соответствующую инфраструктуру создают в больших и малых муниципальных образованиях.

Например, в 2023 году в Сатке построили современную ледовую арену с ледовой площадкой размером 30 на 60 метров, оборудованной специальными закладными для изменения конфигурации поля. Установили трибуны более чем на 400 мест, а для любителей массовых катаний укомплектовали базу проката коньков. Арена также включает в себя тренажерный зал, залы для фитнеса и хореографии. Теперь здесь круглогодично тренируются около 100 юных хоккеистов и свыше 100 фигуристов.

Недавнее событие: в июле этого года в поселке Садовый Сосновского муниципального округа открыли академию хоккея «Красная машина», а в августе ребята уже начали первые тренировки на льду. «На Южном Урале по-настоящему любят хоккей. Это часть нашей культуры. В Челябинской области работают десятки сильных секций, а хоккейные клубы «Трактор» и «Металлург» традиционно делают ставку на местных воспитанников. Запуск еще одной крупной академии с четкими стандартами подготовки делает эту систему крепче и дает большему числу детей возможность выйти на лед, — прокомментировал Алексей Текслер. — Хоккей закладывает твердый характер, дисциплину и умение работать в команде. Эти качества помогают ребятам побеждать и в спорте, и в жизни. Именно для того, чтобы у каждого ребенка была возможность развить свои таланты, мы продолжаем строить ледовые арены, новые физкультурные комплексы и стадионы во всех районах».

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД

Развивается и другая спортивная инфраструктура. Так, в Южноуральске обновили центр единоборств, где занимаются более 300 спортсменов. Была модернизирована площадка для воркаута и уличная спортивная площадка, полностью заменены все коммуникации (освещение, водопровод, канализация, отопление, вентиляция), подготовлены залы для занятий единоборствами с обновленным покрытием и кондиционерами.

Важно, что все новые спортивные комплексы в Челябинской области строят с учетом доступной среды. В Челябинске недавно открыли корт для незрячих футболистов, проектируют большой областной центр адаптивного спорта.

В ближайших планах региона — ввести в эксплуатацию крытую ледовую арену в селе Кунашак. Уже полностью возведено здание площадью 4,5 тыс. кв. метров, на очереди заливка льда. Арену предполагается открыть в сентябре. Новый объект дополнит спортивный кластер Кунашака, позволяющий принимать турниры регионального уровня. Рядом функционируют обновленный стадион, ФОК с бассейном, залы борьбы и гимнастики.

Развитие спортивной инфраструктуры в больших и малых населенных пунктах Челябинской области помогает южноуральцам заниматься спортом и вести здоровый образ жизни, повышает привлекательность территорий.

НОВИКОМ: ФИНАНСЫ ДЛЯ НОВОЙ ИНДУСТРИИ



Российская финансовая система переживает этап глубокой перестройки: усиливается роль внутренних инвестиций, а конкуренция между банками смещается в плоскость экспертизы и умения работать со сложными отраслевыми проектами. В этих условиях кредитные организации становятся не просто поставщиками капитала, а партнерами развития для промышленности и технологических компаний

На этом фоне банк НОВИКОМ (входит в холдинг «РТ-Финанс» Госкорпорации Ростех) утвердил стратегию развития до 2036 года, закрепив курс на масштабирование бизнеса и расширение присутствия на рынке. Документ определяет ключевые ориентиры роста и направления, за счет которых банк намерен усиливать позиции как универсальный финансовый партнер для различных отраслей экономики.

За десять лет работы в контуре Ростеха НОВИКОМ сформировал глубокую экспертизу в финансировании высокотехнологичных и промышленных проектов. Этот опыт становится основой для дальнейшего роста и тиражирования решений в новых сегментах.

Стратегия предполагает кратное увеличение показателей: к 2036 году банк планирует нарастить активы в 2,8 раза, а капитал — более чем втрое, с перспективой вхождения в ТОП-10 крупнейших банков страны. Сохранить темпы роста выше среднерыночных НОВИКОМ рассчитывает за счет участия в масштабных проектах с институтами развития и расширения партнерств с предприятиями Ростеха и другими лидерами отраслей.

Ключевым драйвером станет диверсификация клиентской базы — от ИТ-компаний и маркетплейсов до предприятий металлургии и атомной энергетики. Универсальная модель и широкий продуктовый ряд позволяют банку последовательно наращивать присутствие в новых сегментах.

В числе приоритетов — цифровизация и трансформация бизнес-процессов. НОВИКОМ продолжит развивать дистанционные сервисы и укреплять информационную безопасность.



«Наша долгосрочная стратегия — это «маяк» на ближайшее десятилетие, где закреплены главные ориентиры деятельности НОВИКОМа как универсальной кредитной организации. Реализация стратегии позволит НОВИКОМу усилить действующие позиции на рынке и войти в ТОП-10 крупнейших банков страны по объему активов. Мы планируем существенно расширить присутствие в рыночных нишах, опираясь на накопленные компетенции и опыт работы с самыми разными проектами и предлагая эти решения партнерам всех отраслей экономики», — подчеркнула Председатель Правления НОВИКОМа **Елена Георгиева**.

Банк уже демонстрирует устойчивую динамику. Согласно отчетности по РСБУ, по итогам первых шести месяцев 2026 года объем активов банка составил 1 512,4 млрд рублей, что на 3% выше показателя начала года и на 40% превышает показатель за тот же период прошлого года. Прибыль банка за отчетный период составила 11,2 млрд рублей. Собственные средства (капитал) банка за первую половину 2026 года увеличились на 6,1% с 129,3 млрд рублей до 137,2 млрд рублей. Чистый процентный доход НОВИКОМа составил 25,1 млрд руб.

Положительный результат деятельности свидетельствует о системном развитии бизнеса банка. Он, в свою очередь, обусловлен устойчивым рыночным позиционированием, стабильностью ресурсной базы и ликвидности, а также высоким уровнем достаточности капитала.

Согласно ежемесячному рэнкингу «Эксперт РА», на 1 июля 2026 года НОВИКОМ вошел в тройку крупнейших банков страны по приросту совокупных средств клиентов. За июнь этот показатель увеличился на 99 млрд рублей, что соответствует росту на 9,1%. Достигнутые результаты отражают высокий уровень доверия клиентских групп банка — ведущих компаний различных отраслей экономики, малого и среднего бизнеса, сотрудников предприятий-партнеров.

Высокие показатели работы банка отражены в оценках ведущих российских и зарубежных рейтинговых агентств. В 2026 году агентство АКРА повысило кредитный рейтинг НОВИКОМа до уровня AA(RU), а «Эксперт РА» подтвердило его на уровне ruAA со стабильным прогнозом. В начале года ведущее кредитное рейтинговое агентство Китая CSCI Pengyuan присвоило банку кредитный рейтинг AA+ со стабильным прогнозом по национальной шкале.

«Всемерная поддержка акционера, эффективный риск-менеджмент и высокая рентабельность бизнеса позволяют НОВИКОМу уверенно отвечать на вызовы времени и добиваться успеха в период глобальной трансформации экономики. Мы мотивированы на дальнейший рост бизнеса и активную экспансию в новые отраслевые ниши. Для этого у нас есть «базовые настройки», снискавшие признание рынка и доверие клиентов — глубокая экспертиза в корпоративном секторе, высокое качество сервиса и способность сопровождать клиентов на всех этапах развития», — отметила Председатель Правления НОВИКОМа Елена Георгиева.

Реклама

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026

ПО САЛДИНСКИМ РЕЛЬСАМ ДЕМИДОВЫХ

На севере Свердловской области продолжает действовать один из немногих сохранившихся заводов империи знаменитых горнозаводчиков, где в середине XIX века освоили первое в России производство железнодорожных рельсов

ТЕКСТ НАТАЛЬЯ КУЗНЕЦОВА **ФОТО** УПРАВЛЕНИЕ КУЛЬТУРЫ АДМИНИСТРАЦИИ НИЖНЕЙ САЛДЫ, МУЗЕЙ ИСТОРИИ НИЖНЕСАЛДИНСКОГО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ЗАВОДА



Вид Нижнесалдинского завода. XXI век

НИЖНЯЯ САЛДА

Нижняя Салда в июле отметила 266-ю годовщину со дня основания. Праздник совпал с Днем металлурга, и это не просто совпадение: возникновение города и его расцвет связаны с горнозаводчиками Демидовыми и созданием ими металлургического завода.

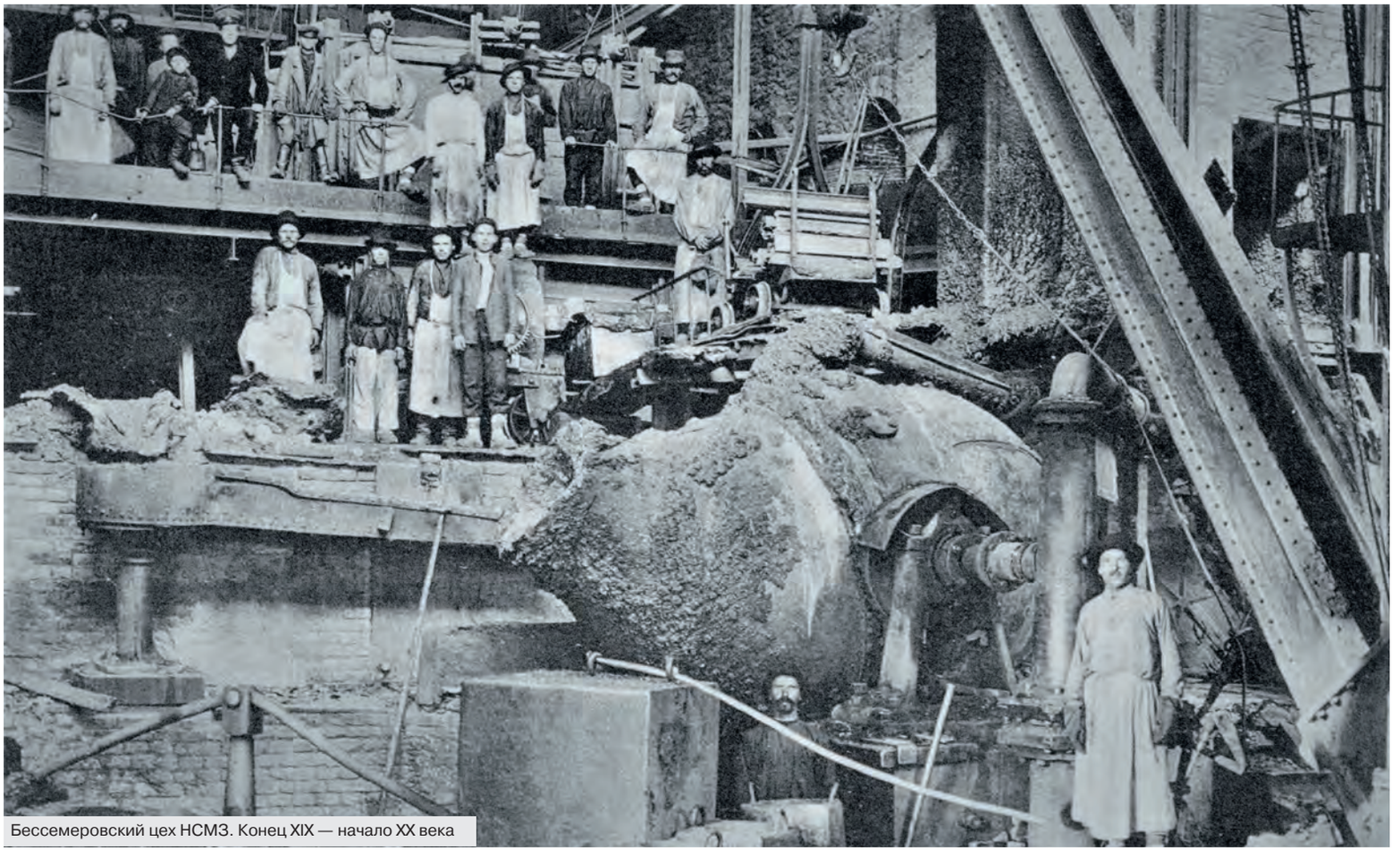
Город расположился по обоим берегам реки Салда в 12 километрах к востоку от Верхней Салды и в 190 километрах к северу от Екатеринбурга. Однако город мог появиться в другом месте. В 1758 году Никита Демидов подал в Берг-коллегию ходатайство о строительстве нового завода на реке Сулемка. Но в планы вмешалась баронесса Мария Строганова. Позже к делу подключился барон Николай Строганов. Они уверяли Берг-коллегию, что место, где предполагается строить завод, находится на их дачах. Желая избежать длительной тяжбы, Демидов велел найти новое место, и выбор пал на Салдинскую лесную дачу. Это место еще в 1750 году отвела горнозаводчикам императрица Елизавета Петровна.

Для функционирования завода была построена плотина, благодаря которой и образовался Нижнесалдинский пруд — главное украшение города. Как пояснила журналу «Эксперт-Урал» заведующая музеем Нижнесалдинского металлургического завода (НСМЗ) **Марина Упорова**, плотину возводили крепостные крестьяне владений Демидовых из европейской части России.

— По генеральной ревизии 1763 года на Салдинском заводе числилось 968 душ мужского пола. Из них 188 человек были переведены с уже действующих заводов, а 780 человек привезены из отдаленных местностей. Это крепостные люди из сел и деревень Нижегородского, Арзамасского, Царевосанчурского и Унженского уездов, — рассказала Марина Упорова. — Руками именно этих крепостных людей Демидовых и была построена плотина на реке Салда. Ее длина, как сообщал Никита Попов в «Хозяйственном описании Пермской губернии», была 150 саженей (320 метров — *прим. «Э-У»*), ширина по отсыпи 30 (64 метра), по поверхности 22 сажени (47 метров).

Плотина в первоначальном виде, по словам собеседницы, не сохранилась. После наводнения в Нижней Салде 1864 года, вызванного обильными дождями, конструкция была частично размыта. Затем дважды, в XIX и середине XX века, проводили капитальный ремонт плотины.

В конце 1760 года Салдинская контора донесла Никите Демидову о пуске завода с 1 ноября. Поначалу на Салдинском заводе



Бессемеровский цех НСМЗ. Конец XIX — начало XX века

действовала одна фабрика с двумя горнами и четырьмя молотами. В первый год существования завод выпустил 22,1 тысячи пудов железа. Производство ежегодно расширялось, и к 1800 году на фабрике действовали 24 горна, 11 водяных колес и 15 молотов.

ПЕРВЫЕ РЕЛЬСЫ РОССИИ

Демидовы создали на этом заводе и рельсовое производство. С развитием железных дорог горнозаводчики заинтересовались созданием элементов магистрали. Спустя три года после строительства Царскосельской железной дороги, в 1840 году, на заводе внедрили способ выделки железа методом пудлингования и установили катальные машины. Производство железнодорожных рельсов на заводе освоили в 1851–1855 годах.

В 1851 году главное петербургское управление Демидовых добилось крупных заказов на рельсы для Николаевской и Варшавской железных дорог, пишет научный сотрудник Нижнетагильского музея-заповедника «Горнозаводской Урал» Юлия Коновалова. НСМЗ и спустя 175 лет после начала этого производства продолжает выпускать элементы верхнего строения железнодорожных путей для РЖД.



Рокотов Ф.С. Никита Акинфиевич Демидов. 1760-е гг. Пермская художественная галерея



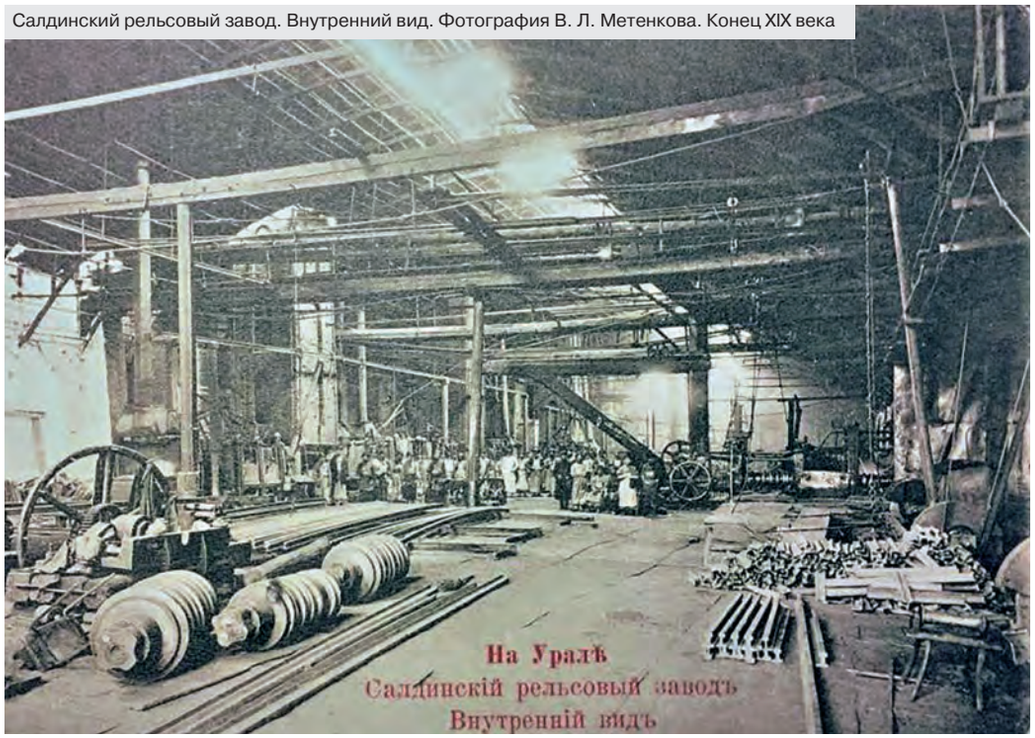
Рельсы Нижнесалдинского завода XIX век

В 1875 году благодаря управителю завода Константину Поленову и инженеру Владимиру Грум-Гржимайло на заводе впервые в России запустили крупнейшее бессемеровское производство (метод переработки жидкого чугуна в сталь путем продувки сжатым воздухом через расплавленный металл в специальном агрегате — бессемеровском конвертере). Здесь установили два конвертера по пять тонн каждый. С 1896 по 1901 год на заводе шло строительство новой рельсопрокатной фабрики.

Нижнесалдинский завод принадлежал Демидовым вплоть до национализации в 1918 году. В течение двух лет, с 1922 по 1924 год, он находился на консервации. После восстановления завод стал флагманом первых успешных плавок чугуна на коксе, ознаменовавших собой начало коксовой металлургии на Урале. В годы Великой Отечественной войны основным видом продукции НСМЗ для фронта стали боеголовки к бесствольной артиллерийской установке БМ-13 («катюша»).

Мартеновские печи остановили в 1983 году и открыли цех рельсовых креплений. Кризисные 1990-е годы завод переживал сложно, но

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026



Салдинский рельсовый завод. Внутренний вид. Фотография В. Л. Метенкова. Конец XIX века


Константин Павлович Поленов

НИЖНЯЯ САЛДА

в начале 2000-х годов смог полностью перестроиться на новую модель экономики. В прошлом году Нижнесалдинский металлургический завод, давший жизнь городу, отметил 265-й день рождения.

В XX веке в Нижней Салде появились и другие предприятия. Наиболее известное — Научно-исследовательский институт машиностроения (НИИМАШ), он открылся в 1958 году.

ГУЛЯЕМ ПО ЗАВОДСКОМУ ПОСЕЛКУ

Нижняя Салда получила статус города в 1938 году. Однако этот город до сих пор сохраняет черты демидовского поселка: дома сосредоточены вокруг завода, а большая часть из них — деревянные, сохранились храмы и памятники XIX века.

Помимо завода в Нижней Салде сохранились и другие объекты, связанные с Демидовыми. Как сообщили журналу «Эксперт-Урал» в управлении культуры администрации Нижней Салды, по инициативе и на средства Николая Демидова был построен Никольский храм по проекту уральского демидовского крепостного Александра Чеботарева. Храм находится справа от завода, если стоять спиной к пруду, на пересечении улиц Парижской Коммуны и Розы Люксембург. Здание церкви составляет единый ансамбль с заводскими сооружениями.

Трехпрестольный храм начали возводить в 1826 году, а на строительство ушло три года. В 1930 году храм закрыли, в советское время в нем находились столовая, гараж, машинно-тракторная станция. Возродили церковь в 1990-е годы по инициативе местных предпринимателей. В интерьере здания сохранилась красивая лепнина классических форм. Одновременно с церковью в поселке возводилось и здание заводоуправления. Особняк построен по проекту Александра Чеботарева в стиле русского классицизма по инициативе Николая Демидова.

Улица Парижской Коммуны тянется вдоль завода и пересекает плотину, рядом с которой находится пешеходный мост. С него открывается вид на пруд, завод, а также на парк Металлургов, который находится справа от плотины, если повернуться лицом к водохранилищу. Вход в парк украшает большая белая арка, а пространство наполняют фонтан, сцена, беседка, игровые площадки. Около парка расположен Дворец культуры им. В.И. Ленина — памятник конструктивизма, построенный в 1931 году при содействии Надежды Крупской. От парка в направлении выезда из города ведет улица Фрунзе.

На пересечении Фрунзе и Ленина можно увидеть краеведческий музей, разместившийся в каменном особняке купца Шубцева 1903 года постройки — здание возведено в необычной ромбической форме. В 2017 году стартовала реконструкция Нижнесалдинского краеведческого музея. Сейчас в музее работает выставочный зал, в котором открыто девять постоянных экспозиций. А в июле 2026 года в музее открыли зал «Салда 2.0». Пространство выстроено в нем как маршрут индустриальной истории города. Если идти прямо по Фрунзе и повернуть направо, на Луначарского, взору туриста открывается церковь Александра Невского, построенная по задумке Поленова в конце XIX века на пожертвования заводчан. Церковь примечательна своим романо-византийским стилем, а ее проект был разработан в Петербургской Академии художеств.

Есть и более новые памятники. Около современного заводоуправления в 2001 году, к 300-летию уральской металлургии, открыли памятник Константину Поленову и Владимиру Грум-Гржимайло. А в прошлом году у здания демидовского заводоуправления появился арт-объект «Скамья К.П. Поленова и В.Е. Грум-Гржимайло».

ЧТО ЕЩЕ ПОСМОТРЕТЬ ТУРИСТАМ

Любознательных путешественников привлекает и уникальный памятник природы — Кедровая роща, расположенная в юго-западной части города. Это остаток некогда крупного кедрового массива, существовавшего до создания поселка.

— Кедровая роща была благоустроена в 2023 году, благодаря этому увеличился турпоток. В роще есть несколько примечательных объектов: «Волшебный кедр», обелиск на месте расстрела рабочих в годы Гражданской войны, экологическая тропа с информационными стендами, рассказывающими



Тютин П. С. Нижнесалдинский завод в 1760 году, в год пуска. Холст, масло. 1968 год. Фонд музея истории НСМЗ



Мастеровые и служащие Нижнесалдинского завода. 1899 год



Вид на завод со стороны центральной проходной. 1964 год.
Фото — фонд музея истории НСМЗ



Международная награда НСМЗ. Золотой Глобус.
1993 год.



Комсомольско-молодежная бригада Н. И. Бурикова — каменщики-огнеупорщики. 1945 год.
Фонд музея истории НСМЗ

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №9, 31 августа — 27 сентября 2026



Никольская церковь

об истории и обитателях рощи, — рассказали «Э-У» в управлении культуры. — «Волшебный кедр» — самое большое дерево в роще. Его возраст — 260 лет, высота — 24,5 метра, диаметр — 110 сантиметров. Он внесен в Национальный реестр старовозрастных деревьев России. В рамках проекта «Наша Кедровая роща» также организуются экскурсии в Кедровую рощу. Реализация проекта стала возможна после победы в конкурсе Президентских грантов 2025 года.

Нижняя Салда постепенно превращается и в туристический центр ракетно-космической отрасли. В конце 2025 года состоялась первая экскурсия в НИИМАШ, сообщает департамент информационной политики Свердловской области. Программа «Энергия космических открытий» включает три маршрута. Самый простой, рассчитанный на школьников от 10 лет, предполагает посещение музея предприятия. Туристам старше 16 лет предлагают побывать на испытательной площадке и увидеть грандиозные сооружения комплекса НИК-301. На этой площадке проводили отработку ракетного двигателя в рамках космической программы «Энергия-Буран». Также можно спуститься в бункер управления огневыми испытаниями ракетных двигателей.



Прокатный цех НСМЗ. 2018 год

В целом город можно посмотреть благодаря автобусно-пешеходному маршруту «Памятные места Нижней Салды», разработанному в 2022 году. Маршрут включает 17 достопримечательностей и завершается в Кедровой роще. Таким образом, демидовский поселок становится и одним из центров индустриального туризма.

НИЖНЯЯ САЛДА

КАМАЗ ЛИЗИНГ

МАШИНА ВАШЕГО БИЗНЕСА

ВРЕМЯ ВЫГОДЫ

Субсидия до **1 700 000** рублей по государственной программе



ПЕРЕСМОТРИМ ЛИЗИНГОВЫЙ ДОГОВОР НА БОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ

Подробную информацию о программах приобретения автотехники KAMAZ в лизинг читайте на сайте

www.kamazleasing.ru

8 800 555-92-29

Реклама

С комфортом по бездорожью!



Гусеничный вездеход ТМ-140

Ростех

ВЫСОКОТОЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

КУРГАНМАШЗАВОД

Тел. 8 (3522) 471-888 (доб. 705, 707, 725). E-mail: sales@kmz.ru

Реклама