

Prof

ПРОФЕСІЙНО ПРО БУДІВНИЦТВО



Build

Prof Build № 4 (36) 2023

КОМПОЗИТНА АРМАТУРА

IMPERATYV

ДІАМЕТР МАЄ ЗНАЧЕННЯ



SPACE SOLUTION SYSTEM

BUDZIRKA

the Projectmaker.

SPACE SOLUTION SYSTEM

Компанія **BUDZIRKA** є постачальником і обробником матеріалів для оздоблення навісних вентиляваних фасадів, дотичних екстер'єрних конструкцій, а також розмаїття інтер'єрних дизайнів. Компанія представляє мультибрендову лінійку продуктів від світових виробників, до якої входить великий перелік провідних рішень. Це австрійські **HPL Fundermax** і фібробетон **Reader**. Фіброцементи **Swiss Pearl** і **Sfibral**, іспанський керамограніт і об'ємна німецька кераміка.

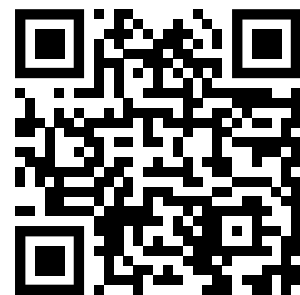
Кожен бренд – це надійна традиційна рецептура, створена сучасними технологіями.

За 20-ть років активної праці компанії на будівельному ринку України, сотні споруд різноманітного призначення "одяглися" у фасади та інтер'єри від **BUDZIRKA**. І з кожним новим роком доводять якість обраних для них матеріалів.

BUDZIRKA – це завжди естетичність та додаткова статусність для будівель громадського призначення, серед яких і медичні заклади, і торговельні, розважальні, офісні центри, і житлові комплекси, і заклади освіти тощо. Це завжди якість, комфорт та довговічність і для приватного житла.



Ⓜ budzirka.com



Ⓜ f ↗ p ▶ budzirka



Вітаю вас — сильні, незламні українці!

«Що відбувається в світі?» —

мабуть, саме це питання найчастіше лунало впродовж останнього місяця в телефірах, професійних дискусіях, під час дружніх посиденьок і у випадково почутих уривках телефонних розмов.

Нестабільність — нова реальність, яка проникає крізь шпаринки в звичне життя незалежно від національності, рівня статків і ступеня цивілізованості суспільства.

Тому новий номер Prof Build — і про виклики сьогодення, як-от нові варіанти укриттів, і про майбутнє: технології відновлення, інноваційні матеріали, підготовку молодих фахівців.

У ньому ми проаналізували:

- чи позжавилася ситуація на ринку нерухомості України, яке місто лідирує за збільшенням вартості квадратного метра житла, на скількох ЖК будівництво досі «заморожене» і яку частку продажів формує іпотека;
- чому відбудова зруйнованого внаслідок бойових дій житла — це «рівняння з багатьма невідомими», і як його досить успішно, особливо в контексті енергоефективності, вирішує на Київщині «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ»;
- наскільки відповідає заявленим технічним характеристикам і стандартам доступна в Україні композитна арматура, за яким принципом вона може використовуватися як альтернатива металевій, а коли замовник банально переплачує «за повітря» (презентуємо об'єктивні результати власного дослідження ринку);
- повільний рух чи глибока стагнація: що чекає на ринок товарного бетону;
- переваги укриття із збірного залізобетону, яке захищає від обстрілів і радіації.

Навіть якщо навколо панує хаос, не руйнуйте сьогоднішнє щастя турботами про завтра.

Пам'ятайте: найкращий антидот від тривог — донат на ЗСУ, завдяки яким наш крихкий звичний світ продовжує існувати.

*З вірою у перемогу,
головна редакторка й засновниця журналу Prof Build
Світлана Шах*

Генеральний партнер:

BARKS®



Журнал

«Prof Build»

Засновник: Світлана Шах
Періодичність: 4 рази на рік.
Тираж: 5000 примірників.
Зареєстрований Державною реєстраційною службою України.

Свідоцтво про реєстрацію
КВ №19931-9731Р

**Головна редакторка
Світлана Шах**

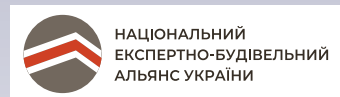
**Дизайн та верстка
Надія Грицишина**

Адреса редакції:

м. Київ,
вул Освіти, 4
Контакти редакції:
+38 (044) 361 92 79
+38 (044) 912 89 29
info@profbuild.in.ua
profbuild.in.ua

Видруковано:
підприємство ФOP Кудіна Г.О,
на типографії
ТОВ «АРТ СТУДІЯ ДРУКУ»
Тел.: +38 (067) 460-07-25
www.artprintstudio.com.ua

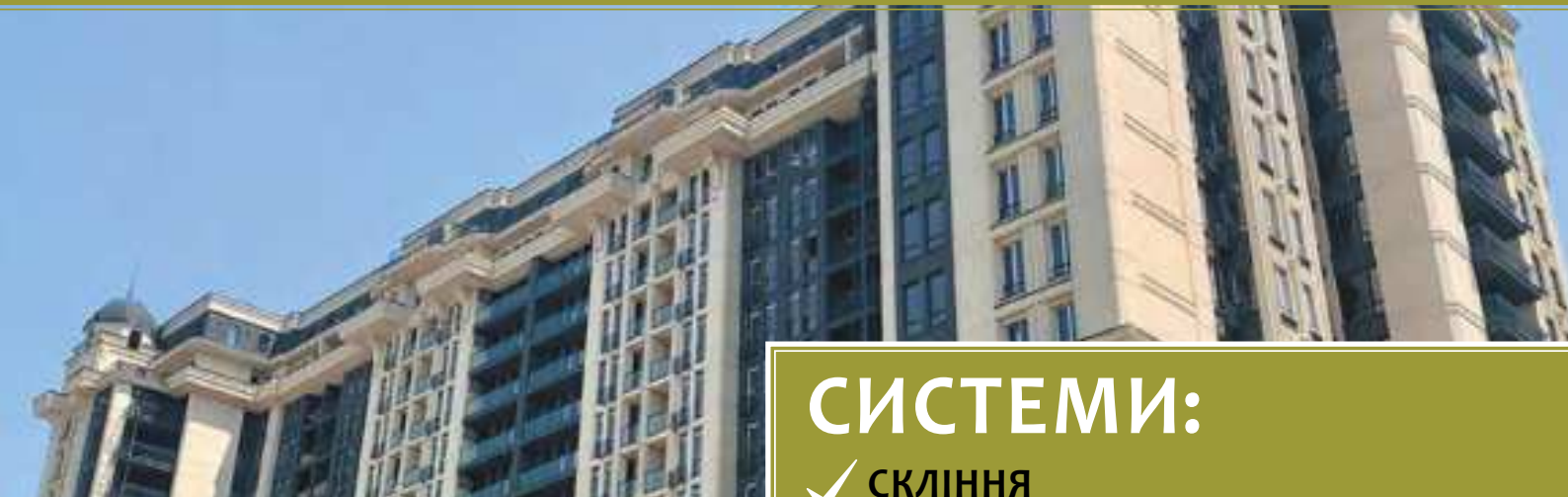
Відповідальність за зміст
реклами несуть рекламодавці.
Передрук матеріалів —
тільки з дозволу редакції



BARKS™ («БАРК СИСТЕМС») – УКРАЇНСЬКИЙ ВИРОБНИК АЛЮМІНІЄВИХ СИСТЕМ ДЛЯ НАВІСНИХ ВЕНТИЛЬОВАНИХ ФАСАДІВ



BARKS™



СИСТЕМИ:

- ✓ СКЛІННЯ
- ✓ ВЕНТИЛЬОВАНИХ ФАСАДІВ
- ✓ ПАСИВНОГО СОНЦЕЗАХИСТУ
- ✓ SOLAR FASADE



ІНТЕРВ'Ю

8 Рішення для захисту і безпеки українців мають бути надійними, сучасними та комфортними

10 SANSTORE: рішення, що заощаджують час та кошти



12 Відбудова за принципами майбутнього — «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ»

ОСВІТА

14 Професійне партнерство — запорука розквіту держави

Будівництво

16 Новий курс під новим керівництвом — ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД»

18 Яким має бути житло, що відповідатиме темпам сучасного життя

20 «SMART UNIVERSAL GROUP» впевнено долає виклики, повертаючи життя в обпалені міста



Нерухомість

22 Аналітика українського ринку нерухомості: перше півріччя 2023 року



Дослідження ринку

30 Композитна арматура: дослідження ринку

МАТЕРІАЛИ І ТЕХНОЛОГІЇ

36 Сила краси: надміцні поліровані підлоги із PENESEAL

38 Вітчизняний ринок товарного бетону: ситуація складна, але віримо в Перемогу!

КОМУНАЛЬНА ТЕХНІКА

48 Ринок комунальної техніки: виклики та зміни



Події

52 Будівельники готуються до відновлення економіки України

54 Віримо в Перемогу та готуємося до масштабної відбудови





KyivBuild
Ukraine

Ваш бізнес на зв'язку з усім світом

KyivBuild Ukraine

Міжнародна будівельна
та інтер'єрна виставка

14-16 лютого 2024

МВЦ, Київ, (М) Лівобережна

www.kyivbuild.com.ua



Ваш безкоштовний
квиток на виставку
за промокодом
PROFBUILD

На одному майданчику з:



Організатор:

PREMIER EXPO

тел.: +38 044 496 86 45
e-mail: build@pe.com.ua

Рішення для захисту і безпеки українців мають бути надійними, сучасними та комфортними



Наразі перед українським бізнесом стоять два найважливіші завдання: допомога нашим захисникам та підтримка промислового зростання як основи економічного розвитку країни. При цьому не менш важливо бути гнучким у прийнятті рішень та своєчасно реагувати на зміни й запити ринку. Яскравий приклад — завод «АБ Столичний», який запропонував одне з найкращих на сьогодні рішень щодо захисту населення — укриття із збірного залізобетону. Більш детально про розробку підприємства розповіла генеральна директорка ПрАТ «АБ Столичний» Анна Левандовська.

✓ Завод «АБ Столичний» входить у ТОП-5 основних заводів Києва та області з виробництва асфальтобетону і продукції, яка використовується в дорожньому будівництві. Чи змінилися пріоритети сьогодні?

— Як і раніше, ми зосереджені на дорожньому будівництві. Наші виробничі потужності дозволяють виготовляти до 3000-3500 т асфальтобетонної суміші за зміну. Також маємо похідні виробництва, як, наприклад, виготовлення бітумної емульсії, яка є основним в'язучим компонентом між шарами асфальтобетону та щебеневої основи при ремонті автомобільних доріг, мінерального порошку, який є однією із складових асфальтобетонних сумішей, щебенево-мастичних і сухих будівельних сумішей.

Окремою групою є випуск бетонних сумішей різного призначення. Маємо два бетонозмішувальні вузли, які забезпечують виготовлення 800 м³ бетонних сумішей за зміну. Традиційно мають попит на залізобетонні та бетонні вироби, а саме: підпірні стінки, кільця, лотки інженерних мереж, теплокамери, бортові камери, зливоприймачі, фундаментні блоки, тротуарні та дорожні плити, плити паркану тощо. У 2023 році ми придбали та встановили два нових поворотних столи, то ж, наразі, маємо змогу виготовляти залізобетонні конструкції для інженерного та цивільного будівництва.

Після повномасштабного вторгнення ми досить швидко відновили роботу і були єдиним заводом, який почав працювати з квітня 2022 року в межах Києва та області. Ми допомагали всім, чим могли: давали пісок, щебінь, ЗБ-вироби для ТРО, автопослуги та ін. Активно долучились до відновлення міста та області після деокупації, допомагали всій критичній інфраструктурі поновити мережі й забезпечували потрібними позиціями для лагодження та заміни комунікацій. Але новим напрямом для нас сьогодні є виготовлення та встановлення «під ключ» укриття із збірного залізобетону.



З НАМИ БУДУЄТЬСЯ МАЙБУТНЄ!



АСФАЛЬТОБЕТОН / ЗБВ / БІТУМНА ЕМУЛЬСІЯ / БЕТОННІ СУМІШІ / ЦЕМЕНТНО-ПІСЧАНИ РОЗРАНИ

✓ Це власна розробка заводу?

— Так. Вважаю, такий крок був логічним, адже наш завод виробляє залізобетонні конструкції понад 50 років, тому з перших днів вторгнення ми почали думати над посиленням захисту й безпеки українців. Але пропонувати швидкі дешеві рішення не збиралися. Тому, проаналізувавши наявні укриття та заходи, що здійснюються в країні для захисту людей, вивчивши державні будівельні норми та заплановані зміни до них, спроектували особливий залізобетон для будівництва сховища та складові залізобетонних конструкцій. Наразі проєкт уже пройшов експертизу та відповідає вимогам ДБН.

✓ У чому особливості конструкції?

— Це укриття відповідає всім нормам ДСТУ, враховуючи новий стандарт, який буде чинний з 1 листопада 2023 року: клас наслідків СС2, що здатне витримати ударну хвилю до 100 кПа, містить елементи інклюзивності, а саме — широкі сходи, механізм для спуску візочків та відповідні санвузли для осіб із маломобільних груп населення. Його загальна площа — 85,5 кв. м., розраховане на комфортне розміщення 80-100 осіб. Стіни мають товщину 300-400 міліметрів, перекриття додатково бетонується.

Споруда укриття може бути у двох варіантах залежно від комплектації інженерними системами: із захисними властивостями протирадіаційного укриття груп П-4, П-5, П-6 або як сховище класу А-ІV.

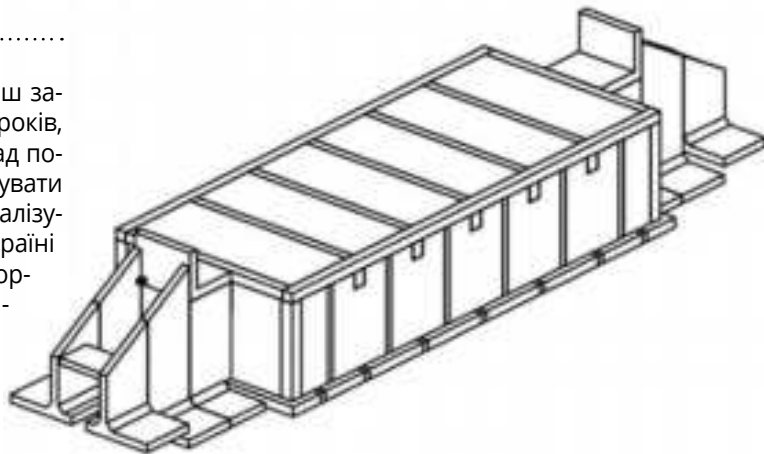
Це споруда подвійного призначення, яка в мирний період передбачена для розміщення побутових приміщень, приміщень ремонтних служб тощо. Укриття може бути напівазаглибленим чи повністю заглибленим, що дає змогу використовувати ділянку над укриттям. Проєктом передбачено не лише залізобетонний конструктив, а й повністю всю внутрішню інженерію (припливно-витяжна вентиляція, опалення, водопостачання, пожежна сигналізація, електрощитові тощо), у тому числі для безперешкодного доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення.

Для максимальної зручності укриття зі збірних залізобетонних виробів складається в готовий виріб на місці його розміщення. Конструкції з'єднуються між собою монолітними швами (це перевага над зварними чи гвинтовими з точки зору цілісності та ударостійкості), потім оздоблюються.

Сховище передбачає два виходи відповідно до вимог про безпеку. Група до 100 людей зможе постійно перебувати там до 48 годин. За необхідності можливе встановлення двоярусних ліжок, а продумане внутрішнє оздоблення сприяє комфортному тривалому перебуванню в приміщенні без вікон.

Узимку та влітку поточна протяжна вентиляція забезпечує комфортну температуру — до 18 градусів. А на випадок перебоїв з електропостачанням запроєктовано перемикання на дизельний генератор.

Звісно, така конструкція блокує зв'язок, коли людина всередині. Тому ми передбачили можливість проведення Wi-Fi. Щодо електропостачання та води, то вони підводяться від наявних мереж замовника, це його зона відповідальності. Також у приміщенні передбачені водонагрівачі, що гарантує наявність теплої води. Питна вода зберігається у великих ємностях до 300 літрів.



✓ Чи є на сьогодні вже реалізовані проєкти та зацікавленість у подальших замовленнях?

— Так, один із проєктів був реалізований для дитячого освітнього закладу одного із сіл Київської області. Загальні будівельні роботи виконав підрядник — наша групова компанія ТОВ «ТАС Євробуд».

Щодо зацікавленості нашим проєктом — ми віримо в його майбутнє. Уже зараз у таких укриттях зацікавлені керівники підприємств, об'єднані територіальні громади, голови районів, директори навчальних закладів. А головне — це дійсно сховище, яке захищатиме і від обстрілів, і від радіації. На жаль, сучасних укриттів у місцевих громадах наразі немає. А пропозиції, які ми бачимо в тендерах на будівництво укриттів, у середньому коштують 26-37 мільйонів. Зі свого боку, ми пропонуємо сучасне, надійне, якісне, універсальне рішення за прийнятною ціною та з реальними строками зведення. Так, вартість сховища від ПрАТ «АБ Столичний» — близько 9 мільйонів «під ключ» залежно від призначення. На монтаж укриття, оздоблення та підключення інженерії потрібно два місяці. А якщо необхідно забезпечити захист більшої кількості людей, можна встановити додаткові укриття. І це точно безпечніше, ніж збирати в одному місці 200-1000 осіб.

✓ На Вашу думку, в чому основні переваги ПрАТ «АБ Столичний»?

— Підприємство входить у групу ТАС, де на перше місце ставлять якість і гарантію на роки. Окрім цього, гнучка цінова політика та індивідуальний підхід до клієнта дозволяють нашим партнерам будувати якісно і у встановлені терміни.



SANSTORE: рішення, що заощаджують час та кошти



Сьогодні існує багато різних рішень, які можуть пришвидшити процес ремонту чи будівництва завдяки своїм інноваційності та практичності. Окрім того, їх застосування дає змогу значно здешевити проєкт, не впливаючи при цьому на якість. Це досить актуально під час відбудови зруйнованого житла чи споруд різного призначення, а також при створенні простору для маломобільних груп населення.

Одне з таких рішень — регульовані опори. Що це таке, які особливості під час монтажу, експлуатації та використання — розповіла Тетяна Павловська, керівниця напряму компанії «Санстор Україна».

✓ Насамперед давайте розберемось, що таке регульовані опори, з чого вони складаються та де застосовуються?

— Регульована опора — це елемент для облаштування рівної поверхні настилу без вирівнювання основи. За допомогою регулювання висоти можна створити майданчик із будь-яким покриттям (терасна дошка з дерева або дерево-полімерного композиту, решітчастий настил, лаги, плитка з мармуру, граніту або кераміки) в найкоротші терміни, не заціклюючись на нерівностях підлоги та не змінюючи ухил.

За допомогою опор можна швидко облаштувати терасу або балкон, зону відпочинку, тимчасову підлогу, фальш-підлогу в офісі, промислові та технічні підлоги, експлуатовану покрівлю, майданчик для проведення заходів або ресторанів, пішохідні фонтани та багато іншого.

Регульована опора — це досить проста конструкція, яка складається з основи, вершини (має гофроване горло, за рахунок якого можна регулювати висоту), подовжувальної муфти K-CL (також має гофроване горло для регулювання висоти, максимально збільшує висоту опори на 140 мм) та фіксуючого кільця KL (застосовують при використанні опор заввишки більше 200 мм).

При цьому виготовляють регульовані опори з міцного поліпропілену чорного кольору. Вони дуже міцні, кожна опора витримує навантаження 900 кг, що в рази більше, ніж може витримати будь-який настил на таку саму площу. Кожна опора має маркування, де вказано назву опори (її артикул), а також діапазон регулювання.

✓ Які покриття можна встановлювати поверх регульованих опор?

— На регульованих опорах можна покласти плитку каменю, лаги, терасну дошку, решітчастий настил тощо. Або ж поєднувати одразу кілька настилів. До кожного виду настилу ми маємо свій вид кріплення. Так, якщо ви обрали плитку, то кріплення буде хрестоподібне (K-SP) або поперечне. Якщо зверху будуть лаги чи балки, тоді використовують бічні чи центральні кріплення.

Варто пам'ятати, що монтаж регульованих опор може відрізнятися залежно від конкретного типу опор та їх призначення. Тому ми рекомендуємо звертатися до фахівців, якщо виникають сумніви або складні ситуації.

✓ Які переваги використання регульованих опор?

— Серед переваг застосування регульованих опор — швидкий монтаж. Адже їх не потрібно кріпити, потрібно лише прорахувати потрібну кількість опор та місце їх розміщення.

Не менш вагома перевага — можливість регулювання висоти. Висота опор може бути від 18 до 1083 мм. Важливо знати, що опори бувають висотою до 23 см, далі для нарощення висоти використовують подовжувальні муфти (не більше 6 шт. на одну опору). В парі з муфтою рекомендується застосовувати фіксуюче кільце KL. Це потрібно для посилення міцності конструкції та усунення хиткості. Завдяки подовжувальним муфтам і кільцям і нарощується висота більше 1 м. пог.

І, звичайно, з регульованими опорами можна використовувати будь-який настил зверху. Адже вони не бояться води, перепадів температур, сонячних променів (оскільки



закриті настилом). Ще одна перевага — те, що опори можна використовувати як на постійній основі, так і в якості сезонного рішення, якщо у вас, наприклад, є літня тераса ресторану.

✓ Чи можна використовувати опори під час реконструкції терас/приміщень?

— З огляду на всі вище названі переваги регульованих опор, звичайно, відповідь — так. Припустимо, у вас є приміщення, де вже є стяжка, гідроізоляція, лежить плитка, але ось минуло 5 років, і вам потрібна там тераса з більшою за розміром плиткою та більш сучасною.

Так ось, вам не потрібно наймати людей, щоб спочатку «збивати» стару плитку, а потім вивозити це сміття, вирівнювати підлогу тощо. Це я вже не кажу про пил та бруд від таких робіт. Ви можете на наявну плитку поставити наші регульовані опори, а поверх них покласти плитку будь-якого розміру та дизайну. Так ви піднімете рівень підлоги. Мінімально підняти рівень підлоги за допомогою регульованих опор можна на 19 мм. При цьому біля опор ви прокладете всі потрібні комунікації, будете мати до них доступ, але при цьому вони будуть невидимі для інших. Тим самим ви отримаєте: швидкий монтаж та реалізацію вашого проекту, відсутність бруду, пилу від демонтажу, економите кошти, які потрібно було б витратити на демонтаж старої плитки, вивезення сміття, закупку нової гідроізоляції, клею і т.д. Як бачите, мінусів такого рішення немає. Регульовані опори — це однозначно найкраще рішення за всіма аспектами, як для наявних терас та приміщень, так і для реалізації нових.

✓ Якщо у мене є тераса, і я хочу покласти на неї керамогранітну плитку, як мені порахувати, скільки опор та комплектуючих потрібно?

— Алгоритм наших дій, коли надходить заявка від покупця, такий: по-перше, ми уточнюємо, що це за об'єкт, тобто де будуть встановлюватись опори, і просимо зазначити розмір плитки. Якщо площа невелика — просимо назвати периметр. Якщо площа перевищує 100 м² і має нестандартну форму, колони чи перегородки, які треба буде обходити, то просимо план із розмірами приміщення. Він може бути як від руки, так і у вигляді проекту від архітектора. Далі за цим планом наш технічний спеціаліст робить у програмі викладку плитки з урахуванням швів та підрізання плитки. Це дає можливість клієнту побачити візуалізацію, а нам — макси-



мально точно прорахувати кількість регульованих опор. Оскільки всі проекти різні (комусь потрібна базова комплектация опор, а комусь — додаткові елементи, наприклад подовжувачі висоти, коректори нахилу тощо), ми завжди презентуємо безкоштовно 3D модель системи. Це передбачає зображення опор з комплектуючими в розібраному вигляді (що за цим іде) та в зібраному. 3D візуалізація індивідуальні під кожен об'єкт та клієнта.

Ми працюємо як з монтажними і торговельними компаніями, так і напряму із замовниками. Тому маємо комплексний підхід до кожного.

Наша компанія не тільки прораховує кількість, робить візуалізацію, а й супроводжує клієнта на всіх етапах: від покупки до реалізації проекту. Якщо потрібен монтаж, у нас також є партнери в багатьох містах України, які можуть його виконати.

Обираючи опори від SanStore, ви отримуєте гарантію якості та професійну підтримку на всіх етапах втілення вашого проекту.



Відбудова за принципами майбутнього —

«І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ»



Компанія «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ» однією з перших взяла участь у відбудові звільненої Київщини, показавши при цьому позитивні результати. Нині ця компанія активно працює в секторі комерційного будівництва, продовжуючи свою роботу в рамках державних програм з відбудови. Вона також робить значний внесок у розвиток освіти, створюючи комфортні та безпечні умови для дітей. Ведуться роботи з реконструкції будівель медичних амбулаторій загальної практики — сімейної медицини, а також будується заклад культурно-просвітницького і спортивного обслуговування населення та реабілітації учасників АТО. Що допомагає компанії ставати сильнішою, про плани на майбутнє і стратегію розвитку розповів Віталій Жуківський, директор «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ».

✓ **«І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ» — досвідчений гравець на ринку будівництва. Розкажіть, з чого компанія розпочинала свою діяльність та на чому спеціалізується нині?**

— Компанія була заснована у 2013 році. Спочатку спеціалізувалася на наданні послуг із поточного та капітального ремонтів. Проте з 2016 року ми розширили свою діяльність і набули значного досвіду у сфері будівництва. Сьогодні в нашому портфелі — велика кількість реалізованих проєктів по Києву та Київській області, серед яких переважно дошкільні навчальні заклади, заклади загальної середньої освіти, інклюзивно-ресурсні центри та

навчальні корпуси й гуртожитки університетів. Нашими основними замовниками є органи державної влади та місцевого самоврядування, державні підприємства й заклади освіти. Нині також активно працюємо в секторі комерційного будівництва. Компанія є членом Ради директорів Конфедерації будівельників України (КБУ) — найбільшого об'єднання в цій галузі.

✓ **З якими викликами зіткнулася компанія після 24 лютого 2022 року та які рішення сприяли відновленню роботи?**

— Війна стала шоком для всіх нас. Однак величезним плюсом для компанії, на мою думку, була наша згуртованість. Керівництво компанії встановило як свою головну мету підтримувати зв'язок та надавати допомогу всім співробітникам і їхнім сім'ям, незалежно від місця їх перебування. Ми успішно евакуювали практично всіх наших працівників з окупованих територій і подбали про безпечні умови для них та їхніх сімей. Ця єдність дала нам змогу швидко відновити роботу компанії.

✓ **Яка філософія компанії «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ» і чи змінилася вона з початком війни?**

— Після повномасштабного вторгнення країна опинилася в складних умовах. У цьому контексті основним пріоритетом філософії нашої компанії став людський капітал. На сьогодні головним завданням як для бізнесу, так і для держави в цілому є сприяння поверненню тих, хто виїхав, а також утримання тих, хто залишився в Україні.

✓ **Як у цьому напрямі працює компанія?**

— Основний склад команди нашої компанії — це люди, які працюють уже більше десяти років. Ми пишаємося тим, що у нас майже немає відтоку ключових працівників. Наші фахівці мають досвід розробки та реалізації проєктів, які є масштабнішими за ті, над якими ми працюємо зараз. Це мотивовані люди, які постійно покращують свої компетенції завдяки міжнародній співпраці та участі у професійних заходах. Наприклад, нам багато дає членство у Конфедерації будівельників, ми постійно беремо участь у різних програмах.

✓ **Компанія однією з перших взяла активну участь у відбудові зруйнованого житла. Що було найважчим?**

— Ми були серед перших, хто почав відновлювальні роботи в Бучі, Ірпені та Гостомелі. У травні 2022 року, одразу після звільнення Київщини, ми приєдналися до процесу відбудови. Перші місяці були найскладнішими, адже не було чіткого розуміння алгоритму дій. Однак з часом, у процесі роботи, ми набули необхідного досвіду та розуміння. Нашою перевагою став десятирічний досвід співпраці з державними програмами та бюджетними коштами. Ми розуміли складність цього процесу: нестабільне фінансування, необхідність дотримання календарних графіків, мотивація працівників. Спочатку ми приєдналися до процесу відбудови зруйнованого житла на волонтерських засадах. Співпрацювали з міською владою та Київською обласною військовою адміністрацією. Ми були одними з перших, хто брав участь у процесах огляду та формування документації щодо технологічного обстеження.

✓ **Сьогодні ми всі працюємо заради Перемоги. Компанія «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ» є активним учасником програм відновлення житла внаслідок бойових дій. Розкажіть трохи більше про ці проекти.**

— Від червня 2022 року компанія «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ» активно працює над відновленням будівель і споруд, які були зруйновані в результаті воєнних дій. Наразі наша діяльність поширюється на окремі території, наприклад Бучанську територіальну громаду, до якої входять міста Буча, Ірпінь, Гостомель та навколишні селища. Компанія робить усе можливе, щоб українські родини могли якнайшвидше повернутися до своїх домівок.

Протягом трьох місяців (з червня по вересень 2022 року) команда успішно реалізувала амбітний проєкт — будівництво п'яти будинків у селі Дмитрівка для сімей військових. Цей проєкт був благодійним внеском компанії до програми відбудови нашого краю. Будинки, загальна площа яких становить близько 94 м² кожен, стали затишним житлом для п'яти сімей, які втратили свої домівки внаслідок окупації селища російськими агресорами. Під час будівництва ми застосовували найкращі технології та якісні матеріали для теплозбереження приміщень і ефективного використання житлової площі будинку.

Наразі ми працюємо над відновленням об'єктів за програмами UNITED24 і Державного агентства відновлення та розвитку інфраструктури України. За обласною програмою відновлення одноповерхових приватних будинків у нас зараз у роботі кілька будинків. Відкриття першого такого заплановане незабаром у селі Маршалівка.

✓ **Які підходи компанія розглядає для поліпшення якості будівельних робіт і задоволення потреб клієнтів?**

— Наша проєктна команда враховує найновіші українські стандарти будівництва, зокрема у сфері безпеки, як от проєктування та облаштування бомбосховищ під час будівництва закладів освіти та медичних установ. Ми вже орієнтуємося на передові європейські норми, особливо у контексті енергоефективності. Вважаємо, що наша



мета — це не просто відновлення старого, а створення нових, інноваційних проєктів, які залишатимуться актуальними принаймні в наступні 10 років.

✓ **Які шляхи розвитку бачите для компанії у майбутньому?**

— Я бачу два основні напрями розвитку нашої компанії. Перший полягає в тому, щоб ми, як досвідчений підрядник, розширили нашу співпрацю з фондами, у тому числі міжнародними. Другий напрям, який ми активно розвиваємо, — це девелопмент. У нас уже функціонує департамент, який активно працює у цьому напрямі.

Нашими найближчими планами є виконання зобов'язань до кінця року за всіма розпочатими проєктами, а також паралельно ми постійно беремо участь у тендерах. Плануємо використовувати досвід, який ми отримали в Київській області, в інших регіонах України. Завдяки нашій команді професіоналів повного циклу та технічному забезпеченню ми маємо змогу оперативно аналізувати запити і вирішувати завдання, починаючи від поточного ремонту і закінчуючи будівництвом великих проєктів за максимально коротким терміном.

У процесі відродження країни компанії перейшли від конкуренції до синергії зусиль. Компанія «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ» відкрита для співпраці на будь-якому рівні.



ПРОФЕСІЙНЕ ПАРТНЕРСТВО — ЗАПОРУКА РОЗКВІТУ ДЕРЖАВИ



— Важливо розуміти, що для університету навіть за таких складних умов основним завданням залишаються освітні пріоритети, тобто продовження повноцінного навчання та збільшення кількості студентів і випускників. Можливо, про це зайве говорити, але у післявоєнний час ми відчуватимемо неймовірно високу затребуваність фахівців таких професій, як архітектори та будівельники. Водночас, окрім основної освітньої складової, яка, безумовно, є ключовою у функціонуванні будь-якого закладу освіти, ми намагаємося розширювати й інші напрями діяльності КНУБА, зокрема цифровізацію, міжнародну співпрацю, грантову діяльність і, звісно, співпрацю з роботодавцями. Тому і виникла ідея створення Центру ділового партнерства та медіапроектів.

Наразі завданням Центру є активний розвиток партнерських відносин із компаніями будівельного сектору, архітектурної сфери та іншими бізнес-структурами, які є потенційними роботодавцями для наших студентів.

У рамках цього завдання за дорученням ректора університету П.М. Кулікова Центр планує забезпечити формування єдиного реєстру партнерських організацій. Така інформація допомагатиме у подальшому працевлаштуванні наших випускників, проходженні виробничої практики та реалізації спільних проектів будівельних та архітектурних компаній з нашими фахівцями.

Варто зазначити, що ми також намагаємося активізувати роль випускників КНУБА в повсякденному житті університету. Зокрема, плануємо відновлювати всі контакти з колишніми студентами та залучати їх до навчання і виховання молоді.

Хоча сьогодні дещо зарано говорити про конкретні результати, проте вже закладено певні підвалини для майбутніх успішних проектів, підтриманих Центром. Так, у співпраці Центру з кафедрою технологій захисту навколишнього середовища і охорони праці (завідувачкою кафедри Т. Ткаченко та аспірантом Р. Глуценко) на засіданні ректорату було розглянуто і схвалено реалізацію проекту Зеленої покрівлі на даху університету. Це може бути унікальний проект, який продемонструє можливості поєднання традиційних підходів до будівництва із сучасними тенденціями до екологізації та біологічної ревіталізації будівель.

Наразі ми шукаємо зацікавлені сторони для його реалізації. І, звісно, нам буде надзвичайно приємно, якщо допомогу в цьому цікавому проекті запропонують і наші випускники. Тож ми із задоволенням запрошуємо їх до підтримки своєї альма-матер.

Загалом приємно спостерігати за тим, що з боку фахівців університету відчувається справжня зацікавленість у роботі Центру. І цей інтерес намагається підтримати керівництво ВНЗ. Так, за пропозицією першого проректора Д. Чернишева у жовтні цього року має відбутися форум роботодавців. Його основним організатором виступить саме Центр ділового партнерства та медіапроектів.

Ми чекаємо на співпрацю з роботодавцями та нашими випускниками не лише у форматі реалізації архітектурних та будівельних проектів, а й у форматі пізнавального діалогу. Дуже цікаво буде запрошувати відомих успішних діячів для обміну досвідом із молодим поколінням кнубівців.

Також у найближчих планах є організація серії відкритих лекцій із відомими особистостями — урядовцями, політиками, власниками великого бізнесу, з усіма тими, хто мав та має стосунок до нашого університету.



На жаль, війна безжально примножує кількість руйнувань житлової, промислової та енергетичної інфраструктури. І ми маємо бути готові як фахівці, як українська спільнота у взаємодії давати відповідь на ці виклики. Ефективна кооперація та партнерство — це кращий шанс для швидшого повернення до мирного життя та розвитку держави. З огляду на ці обставини Київський національний університет будівництва і архітектури намагатиметься всіляко допомагати відновленню міст та територій, залучати до роботи партнерські компанії з України і ззовні, брати участь у гуманітарних проектах та відкривати нові напрями. Один із таких кроків — діяльність Центру ділового партнерства та медіапроектів КНУБА. Про його мету і перші напрацювання розповіла Ольга Денисюк, помічниця ректора КНУБА та керівниця Центру.

ВИСТАВКА
ЕФЕКТИВНИХ
РІШЕНЬ
для
ВІДБУДОВИ
7-8/11/2023

- ДЕМОНТАЖ
- ОЧИЩЕННЯ
ТЕРИТОРІЙ
- УПРАВЛІННЯ
ВІДХОДАМИ
ВІД РУЙНУВАНЬ

- ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧІ
ТЕХНОЛОГІЇ
- АЛЬТЕРНАТИВНА
ЕНЕРГЕТИКА
- ГАРАНТОВАНЕ
ЕЛЕКТРОЖИВЛЕННЯ



Зареєструватися



Новий курс під новим керівництвом — ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД»



12 жовтня відбулася пресконференція, присвячена обговоренню теми: «Досягнення та перспективи діяльності нового менеджменту ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД» в інформаційному агентстві «Інтерфакс-Україна».

В обговоренні теми взяли участь президент Національного експертно-будівельного альянсу України, голова наглядової ради ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД», будівельний експерт, громадський діяч Віктор Лещинський; голова правління ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД» Андрій Ільїн та теле- і радіоведучий (модератор) Роман Коляда.

Роман Коляда, ведучий одного з економічних проєктів, наголосив на двох основних трендах, які були виявлені під час нещодавнього форсайту, проведеного за замовленням Євросоюзу щодо питань євроінтеграції та великого й середнього бізнесу. Перший тренд стосується відновлення довіри споживачів та інвесторів до державних інституцій, особливо у сфері будівництва. Другий тренд пов'язаний з людським капіталом: проблемою відтоку кадрів з країни, втрати робочих рук, ринків та споживачів нерухомості. Ці питання були винесені на обговорення під час заходу.

Андрій Ільїн, презентуючи компанію, наголосив, що ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД» є єдиною державною компанією на ринку. В структурі компанії налічується 5 проєктних інститутів та 5 навчальних комбінатів. Нині компанія перебуває на активному етапі відновлення: «Три місяці тому компанію очолила молода команда. Зараз активно відновлює напрям будівництва. Плани та стратегії розвитку проєктного напрямку роботи компанії

обговорюються на регіональних рівнях. В активі компанії вже є портфелі замовлень, низка виграних тендерів, компанія виступає учасником програм із будівництва соціальної інфраструктури».

Також голова правління підкреслив, що стратегічно важливим напрямом роботи компанії є розвиток навчальних комбінатів. На їх базі планується створити кваліфікаційні центри в різних регіонах: Запоріжжя, Кривий Ріг, Суми, Одеса, Дніпро. План стратегії розвитку компанії на найближчі 5 років вже подано до Фонду державного майна України, який є органом управління компанією.

Віктор Лещинський, президент Національного експертно-будівельного альянсу України та голова наглядової ради ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД», зазначив, що співпраця наглядової ради з правлінням протягом 4 місяців уже принесла значні результати у відновленні компанії. Основною політикою наглядової ради є перетворення компанії на повністю прозору будівельну організацію: «Ми готуємо зараз пакет документів на проходження повного аудиту компанії топовими європейськими аудиторськими організаціями. Планується також грантове залучення коштів».

Відкритий діалог у медійному просторі, на думку громадського діяча, стане ключовим інструментом для підтримки довіри суспільства до державної компанії.

На запитання журналістів про те, чи буде достатньо зміни назви компанії, щоб дистанціюватися від негативних асоціацій та токсичності, пов'язаних з брендом

УКРБУД і скандальними діями Максима Микитася, керівництво компанії вказало, що зміни стосуються не лише назви. Зазначено, що реформи передбачають оновлення команди, впровадження новітніх технологій та підходів на всіх рівнях.

«Компанія наразі має 6 робочих контрактів, долучилась до акредитації «Відновлення, оновила всі дозвільні документи. Зараз в активній фазі відбувається підготовка кадрів. Буквально за пів року держава повинна отримати нового сучасного, ефективного та конкурентоспроможного оператора з будівництва», — розповів Віктор Лещинський.

Відповідаючи на запитання про склад наглядової ради, експерт також зазначив, що інформація про членів ради буде незабаром оприлюднена на оновленому сайті компанії. Зокрема, на зустрічі було оголошено, що до наглядової ради приєдналися нові члени: Дмитро Сушко, Владислав Олександров та Олександр Карталов. Залучення фахівців з приватного сектору до наглядової ради компанії сприятиме ефективному представленню оцінки незалежних експертів та зниженню корупційних ризиків, вважає Віктор Лещинський.

«Члени наглядової ради надають важливу допомогу: консультаційну та методологічну, що особливо корисно

в роботі з Фондом державного майна», — наголосив голова правління ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД» Андрій Ільїн.

Говорячи про людський капітал, навчання та залучення фахівців, Андрій Ільїн вказав на кілька ключових напрямів за регіональним спрямуванням. В Одесі, наприклад, планується підготовка водолазів та боцманів, а в Запоріжжі буде проводитися атестація газозварювальників. Враховуючи збільшення обсягу робіт, постійно здійснюється залучення до проєктної групи технологів, конструкторів, архітекторів та екологів.

У підсумку на конференції було висловлено прогноз, що ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД» зосередиться на розвитку таких напрямів, як атестація та переатестація будівельних кадрів, навчання робітничих спеціальностей, розвиток проєктних інститутів і безпосередньо будівельного напрямку. Планується впровадження прозорості в діяльності, зокрема через форму «відкрите будівництво», та очищення механізму управління компанією для уникнення корупційних ризиків. Таким чином, новий менеджмент ДАТ «Будівельна компанія «УКРБУД» активно працює над досягненням своїх цілей, прагнучи забезпечити ефективне управління, прозорість діяльності та високий рівень довіри до компанії.




ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ДІЛОВИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ ПРО СУЧАСНЕ БУДІВНИЦТВО

Мета журналу

Висвітлити актуальну інформацію про будівництво та нерухомість України та інших країн світу, ознайомити читачку аудиторію з новими технологіями, матеріалами та послугами в будівництві; привернути увагу до проблем будівельної галузі, разом з провідними фахівцями знайти шляхи їх вирішення; розповісти про діяльність компаній, що працюють на будівельному ринку, і про найцікавіші події будівельного світу.

Публікації в Prof Build - це опція в доступному форматі використовувати можливість спілкування зі своєю цільовою аудиторією

Журнал Prof Build входить до:

Конфедерації будівельників України (КБУ), Всеукраїнської спілки виробників будматеріалів, Будівельної палати України, Національного Експертно-будівельного альянсу, Національної спілки архітекторів України, є інформаційним партнером Футбольної асоціації будівельників України (ФАБУ).

profbuild.in.ua info@profbuild.in.ua +38 044 361 92 79 +38 067 912 89 29




Будемо майбутнє разом!

Prof Build - платформа для публікації останніх новин і життя будівельної галузі!

- СТАТТІ ПРО МАТЕРІАЛИ І ТЕХНОЛОГІЇ
- ЦІКАВІ ІНТЕРВ'Ю
- АНАЛІТИКА
- НОВИНИ

ДРУК+ОНЛАЙН



Актуальні новини та життя будівельної галузі на наших інтернет-ресурсах.



Prof Build – завжди в центрі будівельних подій!

profbuild.in.ua info@profbuild.in.ua +38044 361 92 79 +38067 912 89 29

Яким має бути житло, що відповідатиме темпам сучасного життя

Житлові комплекси Інвестиційної групи «MOLODIST» — це не просто будинки, це стиль життя кожного мешканця, втілений у квадратних метрах. Ми не лише будуємо, ми створюємо для людей простір, у якому вони живуть, працюють, реалізують свої мрії і насолоджуються життям.

Інвестиційна група «MOLODIST» поєднує в собі багаторічний досвід будівництва, креативні ідеї, сучасний підхід до інфраструктури та, найголовніше, мету — зробити життя людей кращим. Кожен збудований будинок надихає нас на те, щоб створювати децю більше, ніж житло. Ми прагнемо формувати й диктувати нові тенденції і створювати майбутнє. Впевнено можемо стверджувати — ми будуємо життя!



**Антон Мирончук,
CEO Інвестиційної групи
«MOLODIST»**

— Темп сучасного життя та попит на підвищення його якості формують нові запити щодо комфортного житла. Однотипні висотки вже не відповідають потребам жителів міст. Тому для відновлення та розвитку міської інфраструктури велике значення має зміна підходів до міського планування. У той час, коли міста ще працюють над створенням глобальних стратегій, Інвестиційна група «MOLODIST» уже будує по-новому, реалізуючи концепцію «Місто в місті», у центрі якої — людина. Згідно з цією концепцією більшість повсякденних потреб і послуг, таких як робота, покупки, освіта, охорона здоров'я та відпочинок, можна легко отримати в межах 15 хвилин пішки або на велосипеді від місця проживання. Цей підхід спрямований на зменшення використання автомобіля, сприяння здоровому та сталому способу життя, а головне — на підвищення добробуту та якості життя мешканців житлового комплексу.

Концепція «Місто в місті» на практиці

Багатофункціональні проекти будівництва — результат становлення світової тенденції сталого розвитку економіки країн. Створювати житлові комплекси, що будуть забезпечувати все необхідне для комфортного життя, стало не лише трендом, а й необхідністю. Саме тому будівельні проекти Інвестиційної групи «MOLODIST» сьогодні розробляються з урахуванням подальшого розвитку та масштабування простору, що створюється.



У житловому комплексі «Irpın City», як і в більшості наших комплексів, реалізується концепція «Місто в місті». Ми будемо цілий мікрорайон із власною інфраструктурою. Тут передбачені супермаркет, магазини, фітнес-центр, салони краси, кафе, місця для відпочинку — усе для максимального комфорту мешканців. Для наймолодших жителів ми створили просторий дитячий майданчик та різноманітні ігрові зони. Також значну увагу приділено фізичному здоров'ю мешканців, яким доступні зони для «воркауту» з повним набором тренажерів для всіх груп м'язів. Якщо ви мешкаєте тут, кожен ваш ранок буде прекрасним, а кожна пора року — казковою, адже комплекс розташований у мальовничій лісовій частині міста Ірпін. Тут можна забути про міську метушню, натомість більше проводити часу з родиною, друзями чи просто присвятити його собі та своєму здоров'ю.

Житловий комплекс «Irpın City» розташований на в'їзді в місто Ірпін, за 7 км від найближчої станції столичного метро «Академмістечко». До нього можна швидко дістатися на громадському транспорті або на власному автомобілі чи навіть, як роблять деякі наші мешканці, велосипедом.





Жити в місті, не покидаючи житлового комплексу

Сьогодні варто вже створювати проекти зі сприятливим середовищем, що спонукатиме до розвитку, творчості, діяльності, планування свого майбутнього. Дедалі більше зростає попит на ЖК, де можна жити в безпеці, працювати та відпочивати. Цікаві проекти створюються з урахуванням потенційного масштабу розвитку. Урбаністика як світова тенденція нині сприяє ефективному нетворкінгу для людей. Майбутнє є у ком'юніті, де мешканці зацікавлені у створенні та підтримці дружньої атмосфери. Попит на створення соціальних зв'язків у межах концептуального житлового чи комерційного простору лише зростатиме.

Ірпінь обирають кращі, поряд живуть люди зі схожими інтересами та статками. Місто 15 хвилин — це концепція міст майбутнього. «Місто-сад із розумним серцем», де навколишнє середовище, економіка та технології є пріоритетними для створення сталого та стійкого міста, яке має перспективи швидкого відновлення та економічного зростання — так бачить концепцію розвитку нашого



міста глобальна компанія «Gensler», що розробляє для Ірпеня майстер-план. Це дуже перегукується з ідеологією та концепцією нашої компанії щодо зведення житлових комплексів. Будівництво житлового комплексу «Irpın City» базується на інноваційних підходах — тут усе найсучасніше, тут зібрані всі тренди, тут втілюється ідеологія колінвінгу, тільки в масштабах комплексу, до якого увійде вісім будинків висотою до 16 поверхів.

Одним із вагомих трендів вважається створення житлових просторів, що мають свою екосистему. Поєднання всієї необхідної інфраструктури з відокремленим приватним простором, призначеним винятково для мешканців будинку, реалізується у форматі «двір-парк». Це створює комфортну і безпечну зону для відпочинку, без машин та без необхідності залишати територію житлового комплексу, щоб зробити необхідні покупки, відвідати фітнес-зал чи спа-салон, посидіти у кафе чи посмажити з друзями шашлик на мангалі у скверику поряд.

Дуже зручно, коли максимум інфраструктурних об'єктів розташовані в пішій доступності від будинку чи взагалі на прибудинковій території.

У сучасних комплексах поняття «під'їзд» набуває формату вітальні чи лобі. Тут усе частіше можна побачити стильний інтер'єр зі зручними меблями, мінікавіярнями, місцем для зберігання дитячих візків. Адже саме з цього приміщення починається перший контакт із домівкою, і він має бути комфортним, естетично привабливим, має виконувати функцію спільної вітальні, де можна поспілкуватися із сусідами.

Безпека як одна з базових потреб сьогодення

Територія комплексу «Irpın City» закрита і перебуває під цілодобовим відеоспостереженням та ретельною охороною. На в'їзді в комплекс розташований контрольно-пропускний пункт, який обмежує доступ небажаним гостям.

Житловий комплекс «Irpın City» — це закрита територія з відкритою душою для своїх мешканців, це «місто в місті», у якому хочеться залишитись надовго. Вже облаштовано власну пішохідну територію з екозонами, дитячими і спортивними майданчиками, тінистими перголами та навіть кострищем. Тут кожен мешканець зможе провести вільний час, як його душа забажає.

Житловий комплекс «Irpın City» акредитований для участі в державній іпотечній програмі доступного кредитування житла для громадян «ЄОселя» та вже має інвесторів, що скористалися цією програмою та оформили пільгову іпотеку на готові квартири в житловому комплексі.

Окрім житлового комплексу «Irpın City», інвестиційна група будує в Ірпені житлові комплекси «MOLODIST», «Фаворит Premium», «Олімп», «BURGUNDIA 3», «Атмосфера», а також «АТМОСФЕРА LIFE» у Вишневому.

Детальніше на сайті: www.molodist.life



«SMART UNIVERSAL GROUP» впевнено долає виклики, повертаючи життя в обпалені міста



«SMART UNIVERSAL GROUP» – одна з провідних генпідрядних інженерно-будівельних компаній у Київській області, яка вже понад десять років є активним учасником будівельного ринку та виконує всі види будівельно-монтажних робіт. Спеціалізується на комплексному виконанні робіт: від проектування до здачі в експлуатацію об'єктів інфраструктурного, комерційного і громадського призначення. Переживши окупацію, руйнування і втрати, компанія за дуже короткий час відновила свій потенціал, запустила в роботу призупинені війною проекти і запускає нові. Активно працює над сучасними інженерно-технічними рішеннями, реалізуючи проекти різної складності.

Серед найбільших та найвдалих проектів, над якими працювали фахівці «SMART UNIVERSAL GROUP», варто назвати ЖК «СЕНОВ ПАРК» в Ірпені, ЖК «Irpın city» та ЖК «Атмосфера» у Вишневому на Київщині.

ЖК «СЕНОВ ПАРК» в Ірпені — це потужний житловий комплекс на більш ніж 800 квартир із підземним паркінгом на території, басейном, спортивною залом та широкою інфраструктурою. Це була складна інженерна робота, якою компанія по праву пишається.

ЖК «Irpın city» — новітній комплекс, який перебуває на стадії здачі в експлуатацію. Має 820 квартир. Побудований за принципом «Місто в місті», де чудово поєднано комфорт, естетику, безпеку, технологічні рішення і сучасну архітектуру.

ЖК «Атмосфера» у місті Вишневе поєднав у собі інноваційні технології, безпеку та зручність. Родзинкою комплексу є багаторівневий, сучасний паркінг на понад 450 транспортних засобів.

Виклики та рішення

До початку повномасштабного вторгнення росії на територію України компанія «SMART UNIVERSAL GROUP» зводила одночасно чотири житлові комплекси загальною

площею 1000 квадратних метрів. На будівельних майданчиках були задіяні більше 200 фахових працівників. До лютого 2022 року два з чотирьох будинки були вже на завершальній стадії будівництва — їх готовність становила 80%.

Але всі плани на завершення будівництва зруйнувала війна. Через окупацію та запеклі бої, що точилися на підступах до Києва, три з чотирьох будівельних майданчиків, на яких перебувала спецтехніка, були серйозно пошкоджені. Повністю знищено два баштові крани, зіпсовано вісім одиниць спеціальної техніки. Частина техніки була викрадена. Зазнали значних руйнувань робочі приміщення компанії, а оргтехніку росіяни розстріляли.

Врятувати найцінніше — життя працівників — допомогла евакуація. Більша частина персоналу роз'їхалася по всій країні. В Ірпені залишився керівний склад компанії на чолі з CEO Антоном Мирончуком. Маючи тверду громадську позицію, разом з іншими патріотами вони стали на захист рідної землі.

Пекельного березня 2022 року «SMART UNIVERSAL GROUP» спрямувала всі свої ресурси на боротьбу з окупантами. Допомогали всім, чим могли: частина техніки була задіяна у блокуванні в'їздів в Ірпін, самоскидами привозили пісок на блокпости, менш габаритною технікою евакуювали населення. У той надважкий період практично вся та техніка була знищена.

Багато працівників компанії взяли до рук зброю і нині б'ють ворога на Сході України. Компанія регулярно допомагає їм з екіпіруванням, засобами індивідуального захисту, розвідувальною технікою. «Люди, які зараз на фронті, жертвують найдорожчим, тож наш обов'язок — допомогати їм та їхнім родинам», — кажуть у «SMART UNIVERSAL GROUP».

Відновлюватися після деокупації Київщини було дуже складно. Найважчим було зібрати людей, техніку, оцінити масштаби руйнувань та збитків. Але компанія зайняла безальтернативну позицію: персонал — понад усе. Головне — зберегти кадри. За період окупації Ірпеня усім працівникам виплатили заробітну плату, оскільки розуміли, що людям потрібна підтримка. Найпершим до роботи повернувся весь інженерний склад.

На той час не було чіткого розуміння, що взагалі буде з будівництвом на Київщині. Але «SMART UNIVERSAL GROUP» почала потрохи відновлювати свою основну діяльність, продовжуючи допомагати Ірпеню. Після того, як місто залишила російська армія, на нього було боляче дивитися — воно було розбитим, понівеченим і спустошеним. Для прибирання вулиць і дворів знову на допомогу прийшла техніка компанії.

А вже у червні 2022 року закипіла робота на будівельних майданчиках. Усе відновлення відбувалося тільки за рахунок власних накопичених ресурсів. Це вдалося лише завдяки тому, що «SMART UNIVERSAL GROUP» — самостійна, прибуткова компанія, яка до війни мала власні фінансові спроможності, ресурсні запаси і змогла встояти навіть після таких важких випробувань.

Це було ризиковане, але вольове рішення: під час війни, без розуміння майбутнього, з постійною загрозою повторного наступу почати відновлювати компанію, техніку і виходити на будівельний майданчик. Це було дуже складне рішення для всіх будівельних компаній. Доводилося вибирати: або відновлюватися, або щось робити з людьми. Що робити з тими сім'ями, які живуть із доходу компанії? Для «SMART UNIVERSAL GROUP» було прийнятним лише єдине рішення, продиктоване турботою про людей, — треба ризикувати. З вірою в Україну та ЗСУ почали працювати.

На сьогодні «SMART UNIVERSAL GROUP» уже відновила роботи на всіх чотирьох будівельних майданчиках, які були зупинені через війну. На темпи роботи довоєнного часу ще не вийшли, але на 70% уже відновилися. Закінчується будівництво тих будинків, які до початку бойових дій були на завершальній стадії. І вже цієї осені розпочинається будівництво нового об'єкта. Крім того, керівництво компанії прийняло рішення долучитися до виконання надважливого нині завдання, поставленого Київською обласною військовою адміністрацією, — до відбудови Київщини. Йдеться про зруйновані внаслідок агресії російської федерації житлові будинки на території регіону. Як відомо, серед усіх населених пунктів західного передмістя столиці Ірпінь зазнав найбільших руйнувань: зруйновано понад 70% міста, 16 000 людей втратили свої оселі.

Щоб повернути людей додому, треба якомога швидше відбудувати житло. А це не так легко зробити. І не тільки через фінансові труднощі, а й через брак фахівців. Як стверджують експерти, для відбудови України необхідно близько мільйона осіб, а за останніми даними, нині в будівельній галузі працює тільки 250-260 тисяч. Тож відбудова країни є важливою місією будь-якої будівельної організації. І особливо тих, що вистояли, зберегли і відновили технічний та кадровий потенціал. «SMART UNIVERSAL GROUP» не тільки має необхідні ресурси, а й локально розташована так, що не потребує релокації. Компанія зареєстрована і вже працює там, де її досвід і потенціал потрібні найбільше.

Цінності та переваги

І все ж таки кадри — це найголовніше, що вирізняє «SMART UNIVERSAL GROUP» серед інших будівельних компаній. За дванадцять років роботи на ринку колектив отримав великий досвід, сформувався потужний фаховий інженерний склад. Якщо ж говорити про інші особливості, то в самій компанії на друге місце ставлять забезпечення роботи за принципом повного циклу, максимальне використання власного обладнання, яке постійно оновлюється.

Беззаперечною перевагою «SMART UNIVERSAL GROUP» є наявність у власності компанії не лише новітньої будівельно-монтажної техніки, а й власних матеріальних ресурсів, що дає можливість значно заощаджувати час та витрати замовника на будівництво об'єкта. Це і є та фішка, яка дає змогу компанії бути більш маневреною, сміливо сприймати виклики часу і планувати майбутнє.

Сьогодні ще рано говорити про грандіозні плани. Бо для всієї країни грандіозне завдання одне — повна перемога над російським агресором. Тому «SMART UNIVERSAL GROUP» працює на перемогу: продовжує допомагати українським захисникам на фронті, максимально відновлює довоєнні темпи будівництва, підтримуючи економіку регіону, береже колектив і піклується про громаду, в якій працює. Час випробувань триває, але «SMART UNIVERSAL GROUP» впевнено долає виклики, повертаючи життя в обпалені міста Київщини.



АНАЛІТИКА УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ: ПЕРШЕ ПІВРІЧЧЯ 2023 РОКУ



26 липня 2023 року Конфедерація будівельників України провела ексклюзивну аналітичну панель «АНАЛІТИКА УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ: ПЕРШЕ ПІВРІЧЧЯ 2023 РОКУ», залучивши членів КБУ та зовнішніх експертів до фахової і практичної дискусії. Під час панелі було представлено унікальну аналітику щодо стану ринку житлової, офісної, готельної та торговельної нерухомості, статистику й ексклюзивні дані щодо іпотечного кредитування та енергетичного сектору України.

Статистика ринку новобудов



Експертну статистику ринку житлової нерухомості за перше півріччя 2023 року представила **Олена Унаньян**, директорка з розвитку бізнесу ЛУН. Так, згідно з даними ЛУН, станом на 25 липня 2023 року відновлено продажі вже у 82% ЖК, тобто 4 із 5 ЖК. При цьому найвищі результати відновлення демонструють Закарпатська область, де відновлено 98% продажів, Івано-Франківська — 97%,

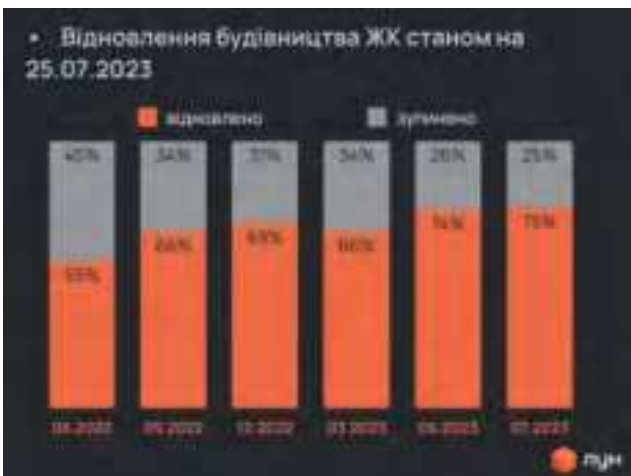
Львівська — 94% і Тернопільська та Чернівецька області — 92%. Найнижчий відсоток відновлених продажів у ЖК закономірно спостерігається в Харківській — 19%, Запорізькій — 40% та Чернігівській областях — 48%. Нагадаємо, що до 24 лютого 2022 року у продажу в Україні було 1772 ЖК.

Після 24 лютого 2022 року стартували продажі у 189 виключно нових ЖК, з них 56 — у Львівській, 25 — у Тернопільській, 17 — у Закарпатській, 16 — у Івано-Франківській областях, а також 9 — у Києві і 18 — у Київській області. Стосовно завершення продажів, то по всій Україні таких

ЖК налічується 218 одиниць. Лідером, як і в попередньому випадку, залишається Львівська область, де продажі завершили 46 ЖК, тоді як у Закарпатській області завершено 14 ЖК і 20 ЖК — у Києві.

До повномасштабного вторгнення в Україні на стадії будівництва було 1296 ЖК. Станом на 25 липня 2023 року будівництво відновили 75% з них. А 25%, на жаль, залишаються повністю замороженими.





Загалом ситуація з будівництвом ЖК схожа з даними щодо продажів ЖК по Україні. Найбільші результати демонструє Львівська та Волинська області, там відновлено будівництво 96% від загальної кількості ЖК, трохи менші результати, 92%, — у Тернопільській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях. 19% ЖК відновили будівництво у Харківській області, 35% — у Миколаївській, 32% — у Запорізькій. У Києві відновили будівництво у 62% ЖК, тоді як у Київській області — 68%.

До 24 лютого 2022 року в Києві та області будувалось усього 819 черг, з них зараз відновили будівництво лише 43% і ще 18% уже успішно завершилися. Повністю зупинили будівництво лише 28% черг, а 1/10 з цих 819 черг перейшла в статус «у проєкті».

Олена Унаньян також презентувала динаміку цін на нерухомість у різних регіонах України. Так, ситуація щодо цінової політики є вкрай неоднорідною, адже в Києві та Київській області вартість квадратного метра житла зросла на 33% та 36% відповідно, що в загальному відповідає зміні обмінного курсу валют. Такі самі результати спостерігаються і в Одесі, де середня вартість квадратного метра житла зросла на 36%: з 26 тис. до 35,4 тис. грн. Тоді як у Дніпрі спостерігається зростання цін на 43%: з 28 тис. до 40 тис. грн.

До ТОП-3 міст за зростанням вартості квадратного метра житла наразі входять:

- Львів — на 79% з 26 тис. до 46,5 тис. грн;
- Ужгород — на 79% з 21,8 тис. до 39,1 тис. грн;
- Івано-Франківськ — на 77% з 14,3 тис. до 25,3 тис. грн.

У рамках аналітики ЛУН також було проаналізовано динаміку цін на первинку у м. Ужгороді за рік, із серпня 2022 року до 25 липня 2023 року. Так, згідно з даними ЛУН, за цей період спостерігається невелике зростання ціни на не-

рухомість класу преміум із 45 тис. до 49,3 тис. грн за метр квадратний та бізнес-класу з 36,1 тис. грн до 42,8 тис. грн. Тоді як у сегменті комфорт та економ вартість квадратного метра, навпаки, знизилась у середньому на 2 тис. грн.

Олена Унаньян також нагадала присутнім, що тепер статистика цін як щодо первинки, так і вторинки доступна на сервісі ЛУН Статистика.

Іпотечне кредитування

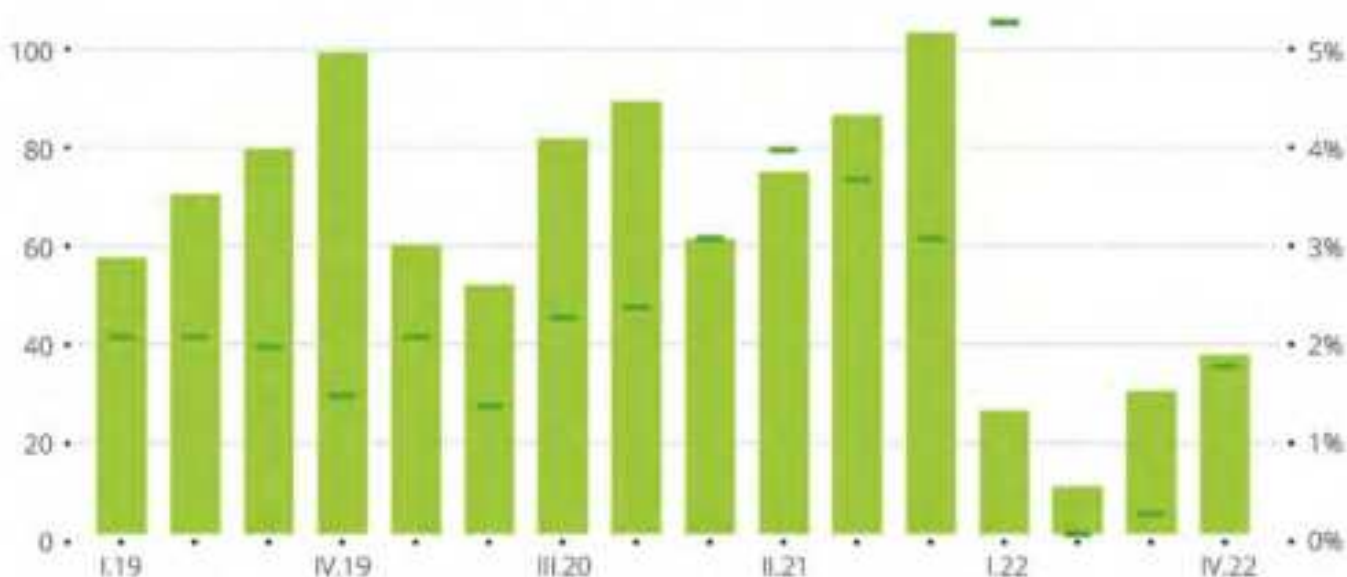


Оскільки іпотечне кредитування є одним із стимулів підвищення попиту на нерухомість, далі **Олена Дмитрієва**, перша заступниця Голови Правління «Глобус Банк», розкрила тему сьогодення та майбутнього іпотечного кредитування. Зокрема, вона зазначила, що наразі вдалося уникнути ризиків світової рецесії, що сприяє подальшій підтримці України. Натомість започаткована програма із МВФ сприятиме отриманню

115 млрд доларів США від партнерів у наступні чотири роки. Також фінансовий сектор успішно адаптувався до роботи в умовах війни, а банки мають достатній запас ліквідності та операційного прибутку, щоб витримати невизначеність та нові ринкові виклики, пов'язані з війною.

Загалом економічна активність пошквалася після спаду, спричиненого осінньо-зимовим енергетичним терором росії. Очікується, що цього року економіка помірно зростатиме (прогнозований ріст ВВП — 2%), інфляція сповільнюва-

Частка іпотеки в продажах житла



- Купівля житла переважно здійснюється за рахунок накопичень;
- Іпотека, як і до початку війни, формує дуже малу частку продажів;
- Менше 2% з угод купівлі-продажу за минулий рік було профінансовано із залученням банківського кредитування.

- кількість договорів купівлі-продажу житла, тис. штук
- співвідношення кількості іпотечних кредитів та договорів купівлі-продажу житла, % (п.ш.)

джерело: НБУ

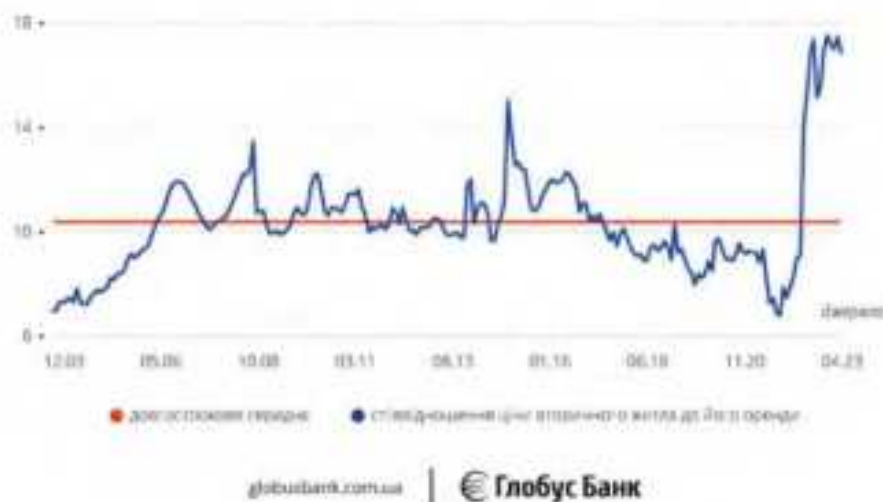
тиметься (не нижче 15%), а валютний ринок буде стабільним. Золотовалютні резерви зросли до 37,3 млрд доларів США — найвищого показника за останні 11 років.

Але, незважаючи на те, що фінансові показники бізнесу поліпшуються, підприємства не поспішають нарощувати обороти та збільшувати кредитну заборгованість. Ринок праці й доходи населення відновлюються, у результаті зростає схильність до споживання. Це посилює попит населення на банківські кредити, передусім карткові. Драйвером кредитування залишаються державні програми «Оселя» та «5-7-9», які дозволяють отримати кредити за низькими ставками. Водночас ринкової іпотеки майже немає, а

робота державних програм підтримки нині нестабільна. Олена Дмитрієва також повідомила, що купівельна активність на українському ринку житла залишається дуже низькою через безпекові ризики, падіння доходів населення та значну еміграцію. Тоді як обсяги житлового фонду зменшуються через руйнування, а темпи створення нового житла під загрозою з огляду на невизначеність та погіршення фінансового стану забудовників.

Однією з головних проблем, на яких наголосила перша заступниця Голови Правління АТ «КБ «ГЛОБУС», є те, що заявлені ціни на житло не підкріплені ринковими чинниками.

Співвідношення ціни вторинного житла до оренди



Про те, що ціни на ринку нерухомості є далекими від підкріпленого ринковими факторами рівня, свідчить співвідношення ціни та оренди, яке майже у два рази перевищує середнє історичне. Умови оренди є привабливішими за придбання, що і надалі стримуватиме купівельну активність на ринку житла, тоді як протягом останнього півріччя ціни на оренду житла залишаються стабільними. У Києві оренда в середньому на третину дешевша від довоєнного рівня, у Львові ціна ренти майже вдвічі вища, ніж наприкінці 2021 року.

Загалом купівля житла переважно здійснюється коштом накопичень, а іпотека, як і до початку війни, формує дуже малу частку продажів. Менше ніж 2% з угод купівлі-продажу за минулий рік було профінансовано із залученням банківського кредитування.

Аналітика офісного ринку за I півріччя 2023 року



Анастасія Качан, старша консультантка з офісної нерухомості CBRE Ukraine, на прикладі Києва проаналізувала основні тенденції сегмента й констатувала, що перше півріччя 2023 року виявилось для ринку офісної нерухомості досить успішним.

Як зауважила Анастасія Качан: «Це не ті результати, що були до війни, але це набагато краще, ніж минулого року». Бізнес адаптується, орендарі збільшили

активність на ринку на фоні привабливих знижок та можливості підвищити якість своїх офісів.

Згідно з даними CBRE з початку 2023 року в Києві орендна активність на ринку офісної нерухомості зросла на 51%, що сприяло росту рівня вакантності на 0,4 порядкові пункти з початку року до 26,4%.

При цьому нові пропозиції на ринку офісної нерухомості знизилися на 86% з початку 2023 року і становлять 13 тис. квадратних метрів.

Аналізуючи вакантність на ринку в розрізі якості офісів, спікерка виділила такі пункти:

- вакантність у класі А зросла на фоні нової пропозиції наприкінці 2022 року, проте в наявних БЦ класу А вакантність майже незмінна;
- вакантність у класі В залишається вищою, особливо в об'єктах нижнього сегмента цього класу.

Станом на 2023 рік найбільше орендарів офісів у Києві із сегмента:

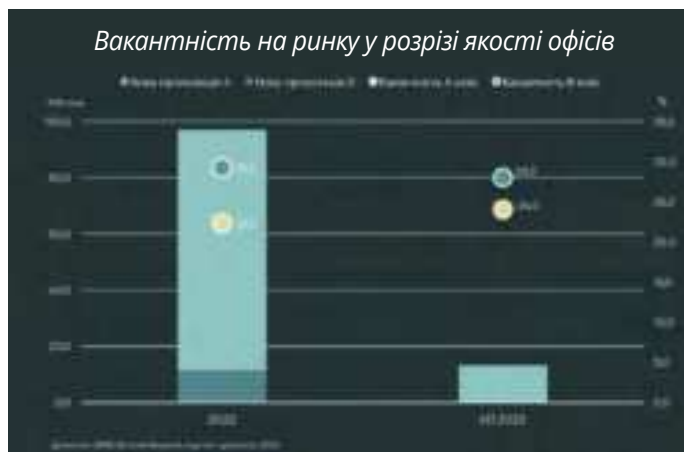
- ІТ та телекомунікації — близько 47% орендарів;
- публічний сектор та недержавні організації — приблизно 26%;
- бізнес-послуги — менше ніж 10%;
- медицина та фармацевтика — менше ніж 10% тощо.

Анастасія Качан також зазначила, що в сегментах ІТ та телекомунікації, публічному секторі та недержавних організацій спостерігалось суттєве зростання частки орендарів порівняно з 2022 роком. Тоді як в інших сегментах — навпаки: кількість орендарів знизилася порівняно з минулим роком.

На ринок нерухомості, зокрема й офісної, суттєво впливають воєнні дії та очікувані терміни їх завершення. За результатами опитування власників бізнесів в Україні можна зробити такі підсумки:

- більшість управлінських рішень щодо роботи та оренди офісів вже прийняті;
- компанії, що залишилися працювати в Україні, адаптувались, а ті, що хотіли прийняти рішення про релокацію, вже перенесли діяльність за кордон.
- бізнес поступово переходить до довгострокового планування в поточних умовах війни.

Стосовно планів орендарів щодо своїх офісів, то згідно з опитуванням, яке проводила компанія CBRE Ukraine, 28% хочуть домовитися про кращі умови оренди із власником; 28% — хочуть «почекати та подивитись»; 13% — налаштовані скоротити команду та загальну площу офісу; 12% — готові переїхати у коворкінг частково або повністю; 12% — закритись/відмовитись від офісу; 4% — думають над тим, щоб взяти когось на суборенду; 3% — розглядають переїзд у дешевший офіс.



Загалом на динаміку ринку офісної нерухомості значно впливає політика компанії щодо відвідуваності офісів. Станом на 2023 рік фізична відвідуваність офісів працівниками становить від 15-20% до 50%+.

CBRE Ukraine також розглянули, як змінились орендні умови між орендарем та орендодавцем у першому півріччі 2023 року порівняно з 2022 роком.

Якщо у 2022 році переважала практика перемовин кожні 3-6 місяці та короткострокових договорів з очікуванням, що війна закінчиться скоро, то у 2023-му орендні умови здебільшого фіксуються до кінця воєнного стану, де ставка поділяється на «воєнну» та незафіксовану майбутню, яка буде встановлена після завершення війни згідно з ринковими умовами на той час.

На завершення виступу Анастасія Качан дала низку порад та прогнозів щодо ринку офісної нерухомості. Зокрема, виділила фактори, які важливі під час вибору нового офісу:

- обладнане бомбосховище;
- віддаленість критичної інфраструктури;
- енергоавтономність.

Натомість повторення відключень електроенергії протягом опалювального сезону 2023-2024 рр. може призвести до зростання попиту і відвідуваності офісів та ще більшої автономності офісів, ніж після 2022 року.

Аналітика торговельної нерухомості за I півріччя 2023 року. Київ та регіони



Галина Чоловська, експертка Colliers Ukraine у сегменті торговельної нерухомості, поділилась унікальною аналітикою щодо торговельної нерухомості за I півріччя 2023 року.

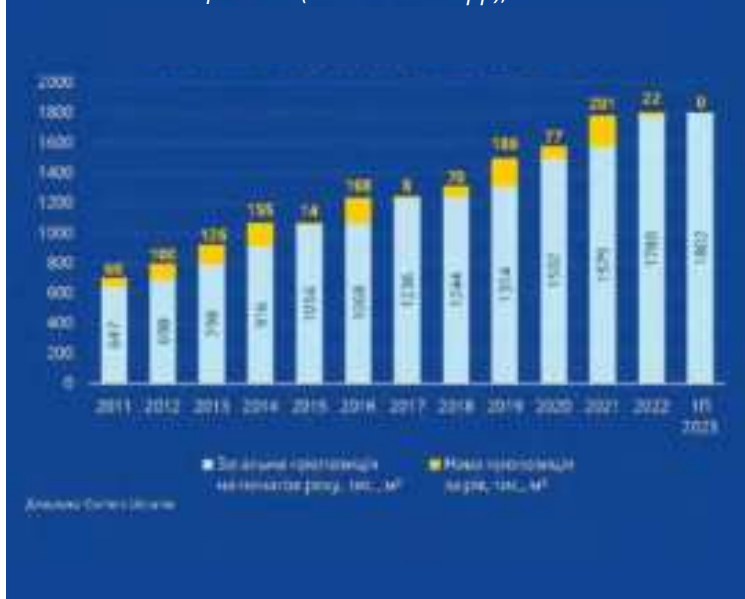
Так, станом на 24 лютого 2022 року загальна пропозиція професійних торговельних центрів столиці становила 1 780 000 м².

Протягом 2022 року в експлуатацію було введено лише один об'єкт у складі БФК Lake Plaza загальною площею 22 000 м².

Галина Чоловська зауважила, що це найменший обсяг нової пропозиції починаючи з 2017 року.

До повномасштабного вторгнення РФ на стадії будівництва в Києві перебували 6 ТРЦ сумарною площею близько 500 тис. м². Більшість призупинили будівництво, однак є проекти, які продовжуються, хоч значно уповільненими темпами. Приміром, на початку 2023 року столичний

Динаміка вводу в експлуатацію професійних ТРЦ в Києві (2011-1П 2023 рр), тис.м²



Рівень вакантності та найвищі орендні ставки в ТРЦ на кінець року



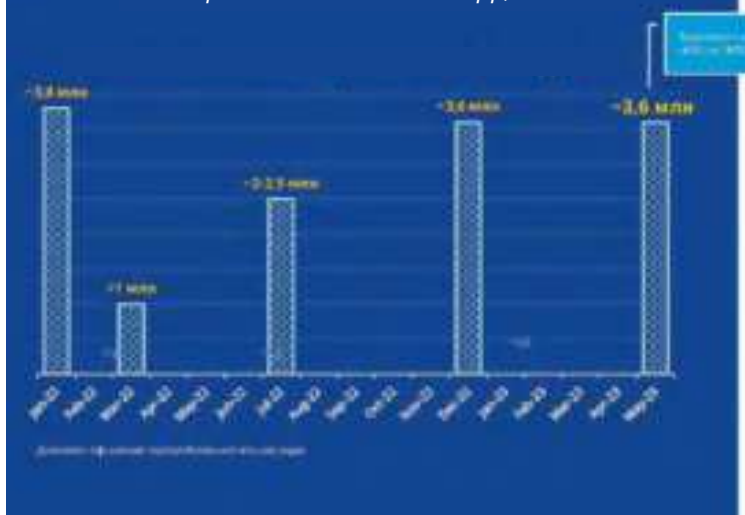
ТРЦ Piramida завершив реконструкцію, що тривала з 2020 року, в результаті загальна площа об'єкта збільшилась з 16 800 м² до 20 600 м².

У березні 2022 року два об'єкти торговельної нерухомості зазнали руйнувань унаслідок ракетних обстрілів: ТРЦ Retroville (GLA 91 864 м²) та ТРЦ Lavina Mall (GLA 127 000 м²). Обидва об'єкти оперативної та успішно відновили роботу.

На жаль, у першому півріччі 2023 року в експлуатацію не було введено жодного нового об'єкта торговельної нерухомості. Більше того, введення в експлуатацію нових об'єктів не очікується раніше 2024 року.

Для оцінки ринку торговельної нерухомості та його перспектив ключовими факторами є населення міста, регіону й соціально-економічні зміни. У I півріччі 2023 року кількість населення столиці практично повернулася на довоєнний рівень і становила 3,6 млн осіб з урахуванням ~400 тис. зареєстрованих внутрішньо переміщених осіб. При цьому середня заробітна плата в Києві зменшилась на ~12% (у \$ еквіваленті) порівняно з показниками 2021 року (за даними Work.ua), що закономірно впливає на купівельну спроможність громадян.

Кількість населення в Києві протягом 2022-1П 2023 рр, млн



Аналізуючи стан ринку торговельної нерухомості, експертка Colliers Ukraine виділила такі виклики, з якими зіткнулась ніша в першому півріччі 2023 року: відключення електроенергії, пошук генераторів, повітряні тривоги, логістика, перебої з постачаннями, переоцінка товарів орендарів, коливання курсу долара, погодження знижок та лояльних умов.

Colliers Ukraine також розглянула стан різних сегментів ринку. Згідно з аналітикою компанії найуспішнішими зараз залишаються такі сегменти: спорт, fast-fashion, товари першої необхідності/супермаркети/аптеки. Відносно непогано кризу переживає сегмент техніки та електроніки. Найбільших економічних втрат зазнали ритейлери: оператори класичного одягу, товари преміального сегмента.

Щодо розважальних центрів, то залежно від розташування та якості проєкту деякі досягли показників довоєнного часу, деякі мають просадку доходів.

Тоді як для кінотеатрів основною проблемою досі залишаються повітряні тривоги, що змушують припиняти сеанси. Разом з тим станом на початок II півріччя 2023 року операційна діяльність кінотеатрів демонструє кращі показники, ніж за часи ковіду.

Рівень вакантності станом на кінець 2022 року становив ~15%. Це з урахуванням лише дійсних договорів оренди та без урахування тимчасово непрацюючих магазинів із чинним підписанням (наприклад, Inditex, H&M, IKEA). Наприкінці I півріччя 2023 року відбувається пошкваллення та поступове заповнення вакантних площ, зокрема українськими операторами, які сприймають поточну ситуацію як «вікно можливостей» для експансії своїх брендів.

Для порівняння, до війни, у 2021 році, найвищі орендні ставки в кращих ТЦ/ТРЦ Києва на площі форматом 100-200 м² сягали близько \$62/м²/місяць. У 2022 році з моменту відкриття торговельних центрів дисконт на базову ставку становив не менше 50% від довоєнного рівня. Станом на середину 2023 року середній показник знижок варіюється на рівні ~20-25%. Зокрема, є оператори, які взагалі не отримують дисконтів з огляду на поточні показники товарообігів.

У 2023 році відвідуваність професійних ТРЦ столиці просіла на 30-40% порівняно з 2021 ковідним роком. Тим не менш, порівнюючи з 2022 роком (не враховуючи розпал воєнних дій у Київській області) зростання у 2023 році спостерігається на рівні 40-50%. З червня 2023 року помітна стабілізація потоків із приростом у 10-20% залежно від об'єкта.

У рамках оцінки ситуації за регіонами було розглянуто Львів, Ужгород, Івано-Франківськ, Одесу, Харків, Дніпро, Запоріжжя. Для заходу України характерна низька вакантність, висока орендна активність та відсутність дисконтних пропозицій і акцій. ТРЦ у східних регіонах та Одесі дотримуються стратегії утримання орендарів.

Актуальні тренди на ринку готельної нерухомості



Ростислав Хома, керівник напряму консультаційних послуг у сфері нерухомості EY Ukraine, в рамках виступу порівняв стан ринку готельної нерухомості у двох великих містах: Києві та Львові. Так, станом на червень 2023 року рівень заповнюваності київських готелів, порівняно з довоєнним періодом, знизився майже на 20-25%: з 50% до 25%. Тоді як у Львові, переживши сплеск у березні-травні 2022 року, рівень заповнюваності готелів повер-

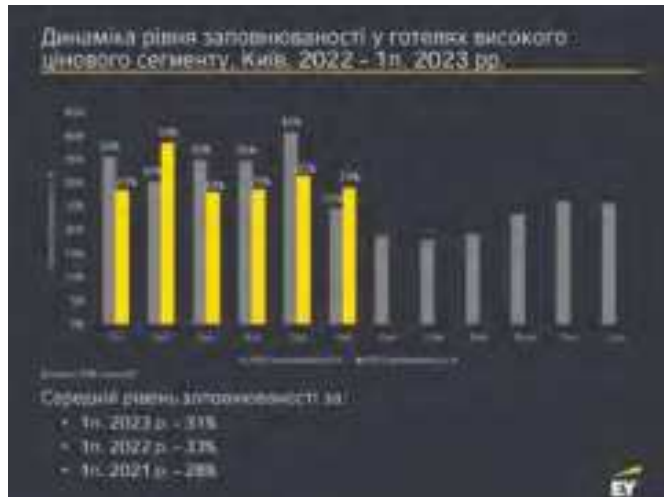
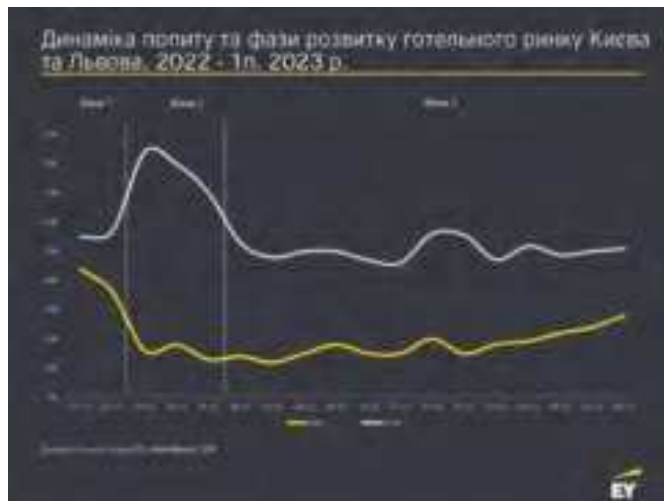
нувся до «нормальних» 50%.

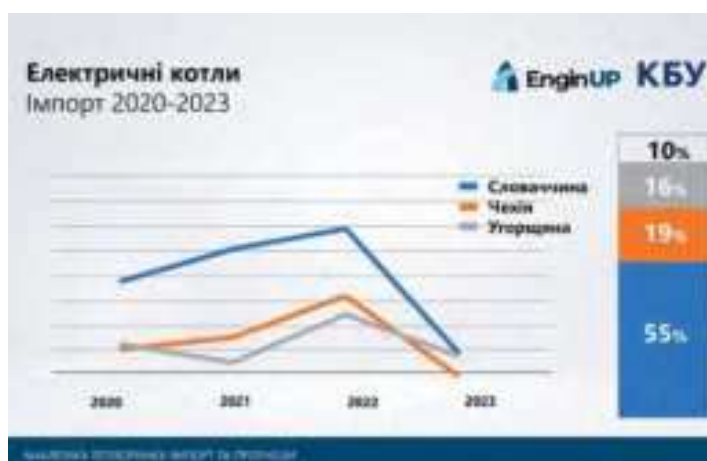
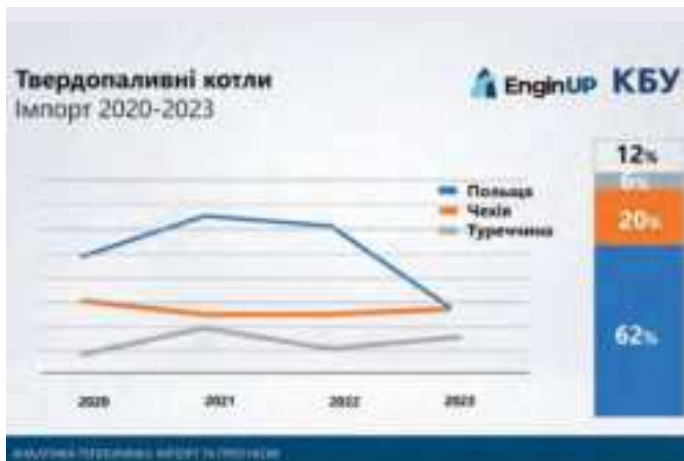
Окремо були розглянуті готелі високого цінового сегмента в Києві, зважаючи на те, що послугами таких готелів зазвичай користуються іноземні гості. Згідно з даними EY Ukraine заповненість цієї категорії готелів у червні 2023 року становила 29%. А середній рівень заповнюваності за I півріччя 2023 року — 31%. Якщо порівнювати з 2022 роком, то з червня минулого року вартість номерів сегмента знизилася з \$211 до \$169.

Щодо нових пропозицій на ринку, то найбільший обсяг нових номерів — у Львові та регіоні Буковель. З початку повномасштабного вторгнення на ринок України вийшло близько 15 нових об'єктів готельної нерухомості, а номерний фонд поповнився 765 номерами. Більшість об'єктів, що вийшли на ринок, розпочали будівництво ще до 24 лютого 2023 року й були успішно завершені вже після повномасштабного вторгнення.

Підсумовуючи, Ростислав Хома виділив ключові тренди ринку готельної нерухомості в Україні:

- стабілізація готельного ринку України;
- високий рівень заповнюваності на заході України (50-60%);
- достатньо низький рівень заповнюваності в Києві (15-25%);
- основний попит з боку внутрішнього туризму;
- низький попит з боку іноземних гостей (мінус 90% в м. Києві), серед іноземних гостей — офіційні делегації, представники ЗМІ, волонтери;
- ключовий дохід готелів — дохід від проживання, зниження доходів від F&B- та event-функцій;
- відновлення ринку залежатиме від тривалості війни, відновлення туристичної логістики, макроекономічної та безпекової ситуації в Україні.





Аналітика теплоринку. Імпорт та прогнози



Олексій Лещінський, засновник ГК EnginUp, експерт у сфері теплотехніки, надав аналітику щодо теплоринку, яку сформовано на основі митних баз.

Серед головних тез:

- Імпорт електричних, твердопаливних та газових котлів значно знизився. Для цього є кілька причин: збільшення тарифів на електроенергію, залежність від курсу валюти, незначні запаси газу в газових родовищах, зниження купівельної спроможності населення загалом.
- Зменшилася кількість компаній-імпортерів. Це буде справжнім викликом для будівельної галузі. Прогнозовано, що процес відбудови почнеться дуже стрімко, буде попит на радіатори, котли, різні системи для опалення приміщення. Найважливіше тут — це знайти надійного імпортера, який працює вже багато років, має склади, а на цих складах є товар.
- У довгостроковій перспективі можливим рішенням можуть стати низькотемпературні системи обігріву: теплові насоси, системи теплих стін та теплої підлоги.

Однак більш реалістичним джерелом опалення будинку на найближчі два-три роки залишатимуться твердопаливні котли.

За оцінками експерта, загалом на опалювальний сезон 2023-2024 рр. із твердопаливним котлом сім'ї з 3 людей (площа будинку — 120 м²) потрібно близько 13,627-15,953 грн.

Підбиваючи підсумки

Крім безпосередньої аналітики, спікери поділилися власними судженнями та коментарями щодо стану українського ринку нерухомості, кредитної галузі теплотехніки, енергоносіїв.

Також під час трансляції на Facebook у глядачів була можливість поставити питання спікерам. Відповідаючи, експерти зауважили, що зараз нерухомість є недооціненою, тому потенційні інвестори не завжди наважуються вкладатися в нові проекти галузі. Разом з тим ті, хто готові інвестувати в нерухомість, зацікавлені насамперед у західному регіоні України. Там, серед іншого, активно розвивається тренд на вкладення в апартаменти в туристичних районах.

Експерти погодилися, що ситуація на ринку нерухомості, як житлової, так і складської, офісної, торговельної, готельної тощо, залежить від ситуації на фронті. Що ближче до Перемоги, то вищим буде попит.

Дякуємо прес-службі КБУ за допомогу в підготовці матеріалу





KARMEL

ПОНАД 25 РОКІВ ДОСВІДУ

Основні напрямки виробництва:

- бетонозмішувальні установки (конвеєрні, скіпові, мобільні);
- ґрунтозмішувальні установки;
- асфальтобетонні заводи;
- лінії по виробництву бруківки;
- лінії по виробництву сухих будівельних сумішей;
- лінії по сортуванні сміття;
- шнекові та стрічкові транспортери;
- грохота для просіву піску;
- силоса для зберігання сипучих матеріалів;
- ємності для бітумної емульсії;
- розподільники інертних матеріалів;
- водонапірні вежі;
- запчастини до бетонозмішувачів.



Підприємство «KARMEL» проектує, виготовляє, встановлює та налаштовує обладнання.

За роки діяльності на рахунок компанії сотні реалізованих проектів різної складності в Україні, країнах СНД та Європи.

Підприємство удостоєне сертифікату ISO 9001- CE та інших сертифікатів, які засвідчують високу компетентність у своїй ніші.



Наші контакти:


Україна, м. Хмельницький,
вул. Романа Шухевича 117А

Poland, Warsaw city
Chmielna st. 132/134

+38 096 991 13 61
+38 067 770 53 00

+48 881 649 840

info@karmel.company
www.karmel.com.ua

 **ВИБІР
ПРОФЕСІОНАЛІВ!**



КОМПОЗИТНА АРМАТУРА: дослідження ринку



Становлення українського ринку композитної арматури почалося ще у 2000-х роках. Пік розвитку припав на 2018-2020 роки. У цей час помітно зростає кількість виробників. Загалом початківців цього сегмента ринку приваблює проста, на перший погляд, бізнес-модель. Ми можемо знайти навіть цілі посібники з відкриття виробництва композитної арматури. Плюс до всього, на ринку немає належного регулювання якості на державному рівні — це причина зростання так званих місцевих «гаражних» виробництв, що в боротьбі за замовника вдаються до різних схем і маніпуляцій, зокрема ціною та можливостями використання композитної арматури.

Тож постає питання: чи безпечно застосовувати композитну арматуру в Україні? Щоб з'ясувати це, вирішили провести власне дослідження ринку композитної арматури.

Головне — розібратися в деталях

Кризова ситуація у зв'язку з війною, падіння темпів росту, а подекуди і повна зупинка будівництва змусили більшу частину «гаражних» виробництв закритися, залишивши на ринку окремих виробників, яким вдалося зберегти свою діяльність завдяки сталій базі клієнтів та експорту.

У доповнення Юліан Коблюк, директор компанії «Поліекс Україна», зазначив, що до війни в Україні налічувалося 10 потужних виробників композитної арматури. Після початку повномасштабної війни з росією було





знищено 2 підприємства в Гостомелі, також були прямі «прильоти» по підприємствах, які розташовані в Харкові. Як наслідок, загальноукраїнські потужності виробництва композитної арматури та сітки значно зменшились. «Нам відомий лише єдиний факт відновлення знищеного виробництва. Це компанія «Імператив», яка була релокована з Харкова до Калуша Івано-Франківської області. Щодо нас, то ТОВ «Поліекс Україна» займається виробництвом композитної арматури в м. Чернівцях з 2018 р. За допомогою великої мережі дистриб'юторів у сфері загальнобудівельних матеріалів і металопрокату компанія реалізує свою продукцію по всій території України. Маємо дуже амбітні плани з виходом на ринок Європи.





На сьогодні у зв'язку з воєнними діями на території України припинили свою діяльність або були зруйновані заводи, які виробляють металеву арматуру. Через це періодично виникає дефіцит металеві арматури. Наша компанія готова задовольнити частину дефіциту будівельної арматури, оскільки нам вдалося зберегти логістичні ланцюжки постачання сировини. Ми даємо можливість нашим клієнтам зекономити значні кошти, використовуючи саме композитну арматуру замість традиційної металеві», — підсумував Юліан Коблюк.

Зараз ми спостерігаємо поновлення будівельної діяльності. А дефіцит та висока вартість металу змушують будівельників повернутися до розгляду альтернатив у вигляді композитної арматури. Але, на жаль, на ринку і досі



Таблиця 1. Зовнішній огляд представленої на українському ринку композитної арматури

Зовнішній вигляд композитної арматури				
Нумерація виробників	1	2	3	4
Скільки замовили метрів, м	50	50	50	20
Фактична довжина, м	53	49,57	51,72	20,42
Номинальний діаметр, мм (заявлений виробником)	6	6	6	6
Діаметр зовнішній (по ребру), мм (фактичний)	6,5	6,5	5	6
Діаметр внутрішній (без ребер), мм (фактичний)	6	6	4,5	5,8
Вага, кг	2,434	2,53	2,372	1,04
Вага одного метра, кг	0,0459	0,0510	0,0459	0,0509

Зовнішній вигляд композитної арматури				
Нумерація виробників	5	6	7	8
Скільки замовили метрів, м	50	100	50	50
Фактична довжина, м	51,4	99,88	50,6	54,5
Номинальний діаметр, мм (заявлений виробником)	6	6	6	6
Діаметр зовнішній (по ребру), мм (фактичний)	6,2	6	7	5,9
Діаметр внутрішній (без ребер), мм (фактичний)	6	5	6	5,2
Вага, кг	2,714	4,642	3,162	2,318
Вага одного метра, кг	0,0528	0,0465	0,0625	0,0425

4.1 Виробник «1»

Таблиця 2 – Визначення властивостей під час розтягу арматури композитної виробника «1»

Регистр. номер зразка, що підлягають випробуванню	Максимальне зусилля при розтягу, F _m , кгс	Міцність на розтяг, F _t , Н/мм ²		Жорсткість, E _s , Н	Модуль пружності, E, Н/мм ² (МПа)	
		середнього зразка	середнє		середнього зразка	середнє
1	2	3	4	5	6	7
19.04.01-01	3000	1247	1221	1016260	43117	43267
19.04.01-02	2920	1214		1028481	43635	
19.04.01-03	2880	1197		1020408	43293	
19.04.01-04	2920	1214		1028807	43649	
19.04.01-05	2960	1231		1005025	42640	

Дані взято відповідно до протоколу н. 169 від 03.05.2023 року випробувань арматури склокомпозитної (АКС) для армування бетонних виробів (визначення властивостей при розтягу) — випробувальна лабораторія ТОВ «Будівельна лабораторія».

4.2 Виробник «2»

Таблиця 3 – Визначення властивостей під час розтягу арматури композитної виробника «2»

Регистр. номер зразка, що підлягають випробуванню	Максимальне зусилля при розтягу, F _m , кгс	Міцність на розтяг, F _t , Н/мм ²		Жорсткість, E _s , Н	Модуль пружності, E, Н/мм ² (МПа)	
		середнього зразка	середнє		середнього зразка	середнє
1	2	3	4	5	6	7
19.04.02-01	3200	1234	1194	1215805	47848	48589
19.04.02-02	3120	1203		1254480	49370	
19.04.02-03	3000	1157		1219512	47993	
19.04.02-04	2920	1126		1243781	48948	
19.04.02-05	3240	1250		1239669	48787	

Дані взято відповідно до протоколу н. 169 від 03.05.2023 року випробувань арматури склокомпозитної (АКС) для армування бетонних виробів (визначення властивостей при розтягу) — випробувальна лабораторія ТОВ «Будівельна лабораторія».

4.3 Виробник «3»

Таблиця 4 – Визначення властивостей під час розтягу арматури композитної виробника «3»

Регистр. номер зразка, що підлягають випробуванню	Максимальне зусилля при розтягу, F _m , кгс	Міцність на розтяг, F _t , Н/мм ²		Жорсткість, E _s , Н	Модуль пружності, E, Н/мм ² (МПа)	
		середнього зразка	середнє		середнього зразка	середнє
1	2	3	4	5	6	7
19.04.03-01	2960	1221	1221	1081081	45500	44737
19.04.03-02	2800	1155		1067616	44933	
19.04.03-03	2840	1171		1066331	44880	
19.04.03-04	2800	1155		1052632	44303	
19.04.03-05	2840	1171		1047120	44071	

Дані взято відповідно до протоколу н. 169 від 03.05.2023 року випробувань арматури склокомпозитної (АКС) для армування бетонних виробів (визначення властивостей при розтягу) — випробувальна лабораторія ТОВ «Будівельна лабораторія».

4.4 Виробник «4»

Таблиця 5 – Визначення властивостей під час розтягу арматури композитної виробника «4»

Регистр. номер зразка, що підлягають випробуванню	Максимальне зусилля при розтягу, F _m , кгс	Міцність на розтяг, F _t , Н/мм ²		Жорсткість, E _s , Н	Модуль пружності, E, Н/мм ² (МПа)	
		середнього зразка	середнє		середнього зразка	середнє
1	2	3	4	5	6	7
19.04.04-01	1920	743	812	1298701	31312	50716
19.04.04-02	2400	929		1287554	50871	
19.04.04-03	1960	759		1246337	49251	
19.04.04-04	2000	774		1257862	49698	
19.04.04-05	2200	852		1327434	52447	

Дані взято відповідно до протоколу н. 169 від 03.05.2023 року випробувань арматури склокомпозитної (АКС) для армування бетонних виробів (визначення властивостей при розтягу) — випробувальна лабораторія ТОВ «Будівельна лабораторія».

наявна боротьба за замовника — здебільшого це цінова конкуренція. Інформація на сайтах виробників майже нічим не відрізняється — всі пишуть про високу міцність, легкість, інші характеристики теж збігаються. Кожен виробник також готовий надати документацію стосовно своєї продукції.

Але якщо вартість металу, залежно від класу, стабільна і коливається в межах валютного курсу, то ціна виробників композитної арматури відрізняється на 20-30% залежно від виробника. При цьому вартість складників (епоксидна смола та ролінг) коливається в межах арифметичної помилки. Так у чому ж тоді може бути причина?

За оцінками Бориса Ніколенка (компанія «Імператив»), мінімальні ціни на ринку від деяких виробників перебувають за межами собівартості продукції їхньої компанії, а іноді і не покривають витрат на закупку сировини. «Дуже часто нам пропонують смолу з протермінованим строком реалізації за дуже низькою ціною або ролінг з битого скла. Ми відкидаємо такі пропозиції, бо ця сировина може негативно вплинути на якість продукції, а ми продаємо умовно «міцність та надійність» і не можемо наражати замовників на таку небезпеку», — підкреслив Борис Ніколенко.

Результати та висновки

Насамперед нам було цікаво подивитись на саму продукцію — можливо, відмінності полягають у фізичних властивостях самої арматури? Для аналізу ми обрали 8 виробників (продзвонили всіх наявних, але деякі наразі не працюють або вказані контакти недоступні). У кожного з виробників ми замовили арматуру діаметром 6 мм. Замовляли анонімно від фізичної особи, тому можемо не сумніватися в об'єктивності отриманих результатів. Виробники не знали, що відправляють продукцію на порівняння та дослідження в лабораторії.

На початку було проведено зовнішній огляд арматури, перевірено діаметр, виміряно загальний метраж та зважено продукцію. Результати дивіться в Таблиця 1 (стор.33).

Уже виходячи з отриманих даних, бачимо, що різниця між представленою продукцією є.

Особливу увагу хочемо звернути на невідповідність заявленому діаметру. Адже тільки половина зразків відповідає вказаному на етикетці показнику. Інші ж менші на 10-15%, що не вписується навіть у межі допустимої похибки у 5%.

У боротьбі за замовників виробники, окрім цінової конкуренції, користуються деякими спекуляціями. Наприклад, у мережі досить довго ширилася думка, згідно з якою діаметр композитної арматури необхідно вимірювати по ребру.

За словами фахівців галузі, по-перше, ребро ніяк не впливає на механічні показники арматури, а, по-друге, існує таке поняття, як площа поперечного перерізу, яка напряму залежить від діаметра стрижня арматури та, у свою чергу, враховується під час розрахунків відсотка армування.

І твердження, що діаметр вимірюється по ребру, призводить до помилок у розрахунках, що може стати причиною зниження несучої здатності конструкції, а за гірших умов — до її руйнування.

Усі виробники наголошують на високому показнику міцності композитної арматури, завдяки чому вона може замінити металеву з меншим діаметром. Тому наступне, що ми вирішили перевірити, — це показник спротиву на розрив. Спершу ми звернулися до самих виробників. Хочемо зазначити, що майже всі виробники публікують свої протоколи у відкритому доступі, а ті, хто цього не робить, без зайвих питань надають їх за запитом.

Редакція вирішила провести власне незалежне дослідження окремих зразків арматури. Для цього ми обрали 4 відомих українських виробників, оскільки інші зразки одразу «відсіялись» під час попередньої оцінки зовнішнього стану арматури.

Дослідження стосувалось основних деформаційних параметрів, серед яких розривні навантаження та модуль пружності. Результати досліджень наведено у таблицях 2-5.

До висновків на основі результатів повернемося пізніше.

Складність розвитку ринку зумовлена поганою поінформованістю суспільства щодо специфіки використання композитної арматури. Досі точаться дискусії щодо рівномірної заміни арматури, щодо її використання у плитах перекриття. Однозначної відповіді та гарантій надати, на жаль, майже ніхто не може через відсутність досвіду та довгострокових досліджень в українському просторі.

Тож маючи на руках реальні дослідження, давайте повернемося до питання заміни металеві арматури на композитну меншого діаметра. Порахуємо на прикладі діаметра в 6 мм. Реклама виробників стверджує, що 6 мм композитної арматури можуть замінити 8 мм металу. Чи є так насправді? Для роз'яснень отриманих результатів випробування ми звернулись до спеціалістів групи компаній «Імператив», які надають клієнтам сервіс перерахунку конструкцій під час заміни металеві арматури.

Отже, після отримання нашого запиту було створено таблицю, яка ілюструє можливу заміну сталеві арматури А400 діаметра 8 мм на композитну, враховуючи випробування, зазначені в таблицях 2-5.

Спочатку порахуємо силу, яку треба прикласти для досягнення межі плинності сталеві арматури А400 діаметра 8 мм, і вже від зворотного розрахуємо діаметр композитної арматури, який може стати рівномірною заміною сталі.

Виходячи з розрахунку, маємо такі дані (табл. 6).

Отже, ми чітко бачимо залежність діаметра від міцності арматури. І, на жаль, у реальних умовах трапляється так,

що в окремих випадках, як з останнім зразком, це правило не працює. А це означає потенційну небезпеку для об'єктів, щодо яких оберуть арматуру меншого діаметра, не перевіряючи хоча б її розривні параметри, бо може так статися, що міцності композитної арматури не вистачить для утримання навантажень, передбачених проектом.

Редакція не стверджує, що ці розрахунки можуть бути застосовані до всіх будівельних конструкцій, адже сталеві і композитна арматури можуть по-різному поводитися залежно від навантажень та середовища. Мета цієї таблиці має більш довідковий характер, розкриваючи походження і реальний стан щодо так званої таблиці рівномірної заміни арматур.

На сьогодні майже ніхто з виробників не може дати гарантію стосовно такої заміни. Функція виробника полягає в тому, щоб виготовити та поставити на об'єкт продукцію. І лише одиниці готові взяти на себе відповідальність за правильне використання своєї продукції.

За словами директора з розвитку групи компаній «Імператив» Валерія Ільченка, складність розвитку ринку, яка впливає і на замовників, і насамперед на виробників, полягає у відсутності досвіду, а також необхідної довідкової та нормативної інформації для розробки проектів із використанням композитної арматури.

«Ми довго вивчаємо властивості нашої продукції, провадимо необхідні випробування і наразі маємо можливість надати клієнтам послугу заміни проектного рішення з металеві арматури на композитну, що допомагає зменшувати як матеріальні, так і транспортні витрати. Але в тих випадках, коли ми не можемо гарантувати безпеку об'єкта під час переходу на композит, ми відмовляємо та радимо використовувати традиційні матеріали. Основне наше завдання зараз — це всебічна допомога нашим клієнтам у технічному/проектному плані, участь у випробуваннях та розробці довідкової інформації, технічних рішень і постійна робота над зростанням показників нашої продукції та послуг», — додав Валерій Ільченко.

Що стосується ринку, представник компанії «Імператив» прогнозує зростання попиту на композитну арматуру: «Вже зараз клієнти активно шукають альтернативу металу, більше орієнтуючись на якісні показники продукту. Закордонні інвестори все більше вимагають дотримання нормативних правил, тому віримо в те, що наш замовник поступово почне орієнтуватися не лише на ціну».

Що ж тоді стосовно нормативів, і як пересічному замовнику зрозуміти, яку арматуру йому обрати для власного будівництва?

Дійсно, у нас досі не розвинені нормативи щодо нагляду за якістю будівельних матеріалів, але все ж таки хочемо

Таблиця 6. Перерахунок необхідного діаметра, враховуючи фізико-механічні характеристики випробувальних зразків

Назва характеристики	Номер зразка			
	№1	№2	№3	№4
Середня межа міцності на розрив зразків, МПа	1221	1194	1175	812
Межа плинності сталеві арматури А400, МПа	390	390	390	390
Розрахунковий діаметр композитної арматури, мм	5,54	5,6	5,65	6,8



зазначити, що використання та виробництво композитної арматури чітко регламентовано. Наразі в Україні діють такі стандарти:

1. ДСТУ-Н Б В.2.6-185:2012 «Настанова з проектування та виготовлення бетонних виробів і конструкцій з неметалевою композитною арматурою на основі базальто- і склоровінгу».

2. ДСТУ 9064:2021 «Арматура композитна для армування бетонних конструкцій».

Окремо діє стандарт, що регламентує методи випробувань композитної арматури — ДСТУ ISO 10406-1:2021 (ISO 10406-1:2015, IDT).

Ці стандарти містять усі вимоги до показників композитної арматури та методи контролю якості цього матеріалу. Проте виробники чомусь показують лише розрекламовані випробування міцності арматури, забуваючи про такі показники, як модуль пружності, міцність на зріз, адгезія, лугостійкість тощо. Демонстрація цих випробувань, на думку редакції, могла б позитивно вплинути на розвиток ринку і лояльність замовників.

На жаль, у суспільстві сьогодні дуже низька довіра до українських сертифікатів та інших документів, тому гарною умовою була б і співпраця українських виробників з Європейськими інститутами та дослідницькими центрами, отримання міжнародної сертифікації. Однак наразі лише два українські виробники можуть поділитися таким досвідом.

Повертаючись до результатів досліджень, хотілось би зауважити, що, на жаль, арматура виробника №4 показала найнижчий показник на розрив у 743 МПа. А це означає, що така арматура не відповідає ДСТУ 9065:2021 «Арматура композитна для армування бетонних конструкцій», у якому висунуто вимогу мінімум у 1000 МПа. Скажемо більше: така арматура не відповідає навіть власним технічним умовам цього виробника. Додатковий мінус виробника — продаж арматури з невідповідним діаметром (продав 5,8 мм замість 6 мм).

Стосовно інших трьох виробників, то їхня продукція відповідає вимогам ДСТУ, але є нюанси. Наприклад, виробник №3, хоча і має відповідні до вимог ДСТУ характеристики на розрив, проте виявлено недотримання заявленого діаметра: замість 6 мм продав по факту арматуру з діаметром 4,5 мм. Щодо виробників №2 і №1 — тут дотримано відповідність вимогам ДСТУ та діаметрам. Під час спілкування група компаній «Імператив», чий зразок був під №1, погодилася показати своє виробництво, зокрема дотримання технологічного процесу, вхідний та вихідний контроль якості, а також розкрити своє ім'я. Щодо інших гравців ринку, то ми готові до діалогу та співпраці заради збільшення на будівельному ринку України якісних матеріалів.





Екструдери,
сліпформери,
машини
вібролиття



www.nordimpianti.com



Опалубка,
перекидні столи,
бетонорозподільники

www.bianchicasseforme.it



Повний спектр станків
і виробничих ліній для обробки
та зварювання арматури



www.schnellgroup.com



Інжиніринг і проектування



www.structurama.com



Стационарні
та супермобільні
бетонозмішувальні
установки



www.simem.com



Самохідні
віброформуєчі
машини та преса



www.cgm-srl.com

СИЛА КРАСИ: НАДМІЦНІ ПОЛІРОВАНІ ПІДЛОГИ ІЗ PENESEAL



У сучасному світі бетон є третім за поширеністю матеріалом — щороку, за даними Американського інституту бетону, на кожного жителя Землі використовується близько 1 м³ цього матеріалу. Така популярність пов'язана з його високими показниками міцності, довговічності, а також екологічності.

У сучасній архітектурі бетон — це не лише матеріал для конструктивних рішень, а й частина внутрішнього оздоблення: чорнові та чистові бетонні підлоги, в тому числі промислові, бетонні панно та панелі.



У разі використання бетону як фінішного шару всередині приміщення, крім переваг, він має і низку недоліків:

1. Значне пилоутворення в процесі пішохідного трафіку або руху складської техніки.
2. Руйнування верхнього шару в разі некоректного проєктного рішення в розрізі навантажень та марки бетону для підлог.

Для нівелювання цих недоліків прийнято використовувати топінги, епоксидні покриття, глівоутворювальні ґрунтовки.

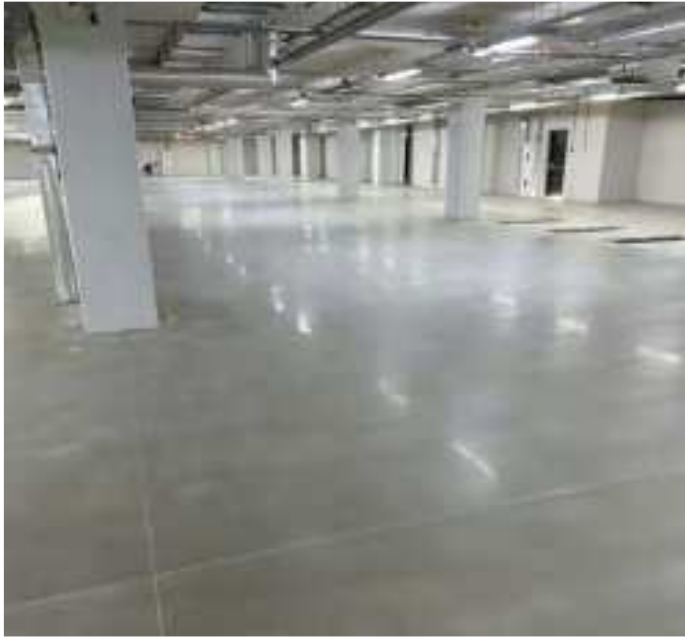
Усі ці поверхневі матеріали мають властивість відшаровуватися в процесі експлуатації. Як швидко — залежить від їх якості та інтенсивності навантаження. Що вища якість, то вищі показники експлуатаційної надійності, але й ціна чимала.

Набагато ефективнішою є зміна структури бетону, а саме її ущільнення, а отже, і зміцнення.

Компанія PENETRON як флагман на ринку матеріалів із всебічного захисту бетону розробила унікальний матеріал, що дозволяє зміцнити бетонну поверхню, ув'язати всередині солі та пилоутворювальні часточки, а як приємний бонус — зробити її блискучою, немов дзеркало.

PENESEAL — інноваційні матеріали на основі натрію та кремнію. Це сілери, що проникають глибоко в бетон, ув'язуючи елементарні його складові в щільну масу, яка заповнює всі пори і мікротріщини на глибині до 30 мм. Таке проникнення забезпечує підвищення щільності бетону і, як результат, збільшення довговічності. Це, у свою чергу, унеможливує пилоутворення в поверхні бетону, а також робить її більш міцною, ударостійкою та зносостійкою.

Дослідження показали, що бетон, оброблений матеріалами лінійки PENESEAL, демонструє збільшення таких показників:



1. Стійкість до стирання збільшується на 81%.
2. Міцність на стиск підвищується на 40%.
3. Ударостійкість збільшується на 16%.
4. Водопоглинання зменшується на 50%.

Таким чином, можна сміливо стверджувати, що використання PENESEAL дає змогу зробити використання бетону як фінішного покриття підлог більш надійним та комфортним.

Крім того, у такого ущільнення є ще один чималий плюс: бетон можна легко полірувати до дзеркального блиску. І цей блиск не тільки не втрачається з часом, а, навпаки, стає сильнішим із збільшенням навантаження від пішохідного трафіку на бетон.

Бетон, що був оброблений із сілерами від PENETRON, стає ще й декоративним матеріалом. Таким чином, однократне нанесення PENESEAL на підлоги, в тому числі промислові, дозволяє одночасно вирішити такі основні завдання:



1. Підвищити експлуатаційні характеристики підлоги.
2. Зменшити часові витрати у процесі будівельних або ремонтних робіт.
3. Знизити економічні витрати на влаштування та експлуатацію.
4. Зменшити витрати на подальші оздоблювальні роботи.

PENESEAL — ідеальна технологія для використання на таких об'єктах:

1. заклади харчової та фармацевтичної промисловості;
2. заклади шкільної і дошкільної освіти;
3. офісні та громадські будівлі;
4. лікарні й поліклініки;
5. заклади громадського харчування та готелі;
6. складські й торговельні приміщення;
7. будь-які приміщення, де є потреба в підвищенні експлуатаційних характеристик бетону.

PENETRON. НАДІЙНО. ДОВГОВІЧНО. ІННОВАЦІЙНО.



Вітчизняний ринок товарного бетону: ситуація складна, але віримо в Перемогу!



За оцінками гравців ринку будматеріалів, згідно з підсумками 2022 року ринок бетону скоротився майже в 5 разів. Ринок прожив цей період за рахунок комерційного будівництва та інфраструктури, адже будівництво нового житла показало найнижчу динаміку. 2023 рік став більш «позитивним» для будівельної галузі, що, безперечно, вплинуло і на ринок бетону. Наразі тут відчувається стриманий оптимізм. Звичайно, ніхто не прогнозує значного зростання в обсягах, але всі вірять у перемогу.

Загальний стан

Аналізуючи ринок бетону, варто враховувати, що попит на ньому є вторинним, і він повторює головні тенденції будівництва. При цьому чималу роль у розвитку вітчизняного бетонного ринку відіграє зростання доходів населення, купівельна спроможність та економічний стан країни, що безпосередньо впливає на обсяг попиту на будматеріали. Тож з огляду на те, що в країні триває війна, всі розуміють складність ситуації. Але ми — українці, і для нас немає нічого неможливого. Навіть попри обстріли ми живемо і рухаємось далі — хоча і маленькими кроками, але рухаємось.

Перш ніж перейти до аналітики 2022 та 2023 років, традиційно подивимось трохи назад. Вітчизняному ринку бетону до повномасштабного вторгнення РФ були притаманні такі фактори ризику, як зростання цін на енергоресурси, а також висока залежність ринку від будівельного сектору, сезонність попиту, пік якого припадає на весняно-літній період, кризові явища в економіці України та, зокрема, будівельній галузі.

Якщо узагальнити всі чинники, можна виділити основні тенденції на ринку бетону, які були наявні на той час. Серед найбільш вагомих — укрупнення бізнесу. Для більш стійко-

го та стабільного ведення бізнесу гравці створюють групи компаній, холдинги, вертикально-інтегровані структури, мережі, куди входять як виробники цементу та бетону, так і підприємства інших галузей. Такий підхід дає змогу не тільки посилити позиції в певному регіоні, а й збільшити географію поставок своєї продукції. Крім того, для створення так званої «подушки безпеки» виробники паралельно з випуском свого основного нішевого продукту розвивали суміжні високорентабельні сегменти, наприклад тротуарна плитка, декоративна бетонна цегла тощо.

Також спостерігалася зміна структури споживачів. Так, основними замовниками були великі будівельні об'єкти, на які постачався переважно високомарковий бетон. Трохи інша ситуація з приватним будівництвом — тут споживання бетону дещо знизилося. Зменшився попит і на спеціальні види бетонів.

Ще однією тенденцією, яка почала набирати оберти, є зростання вимог до якості продукту та впізнаваності бренду серед замовників. Якщо узагальнити, то дедалі більше замовників почали працювати з перевіреними торговими марками, що гарантують якість. Окрім якості самого бетону, замовник усе частіше звертає увагу на зручність проведення фінансових операцій, рівень надійності підприємства та можливість відстрочення платежів.

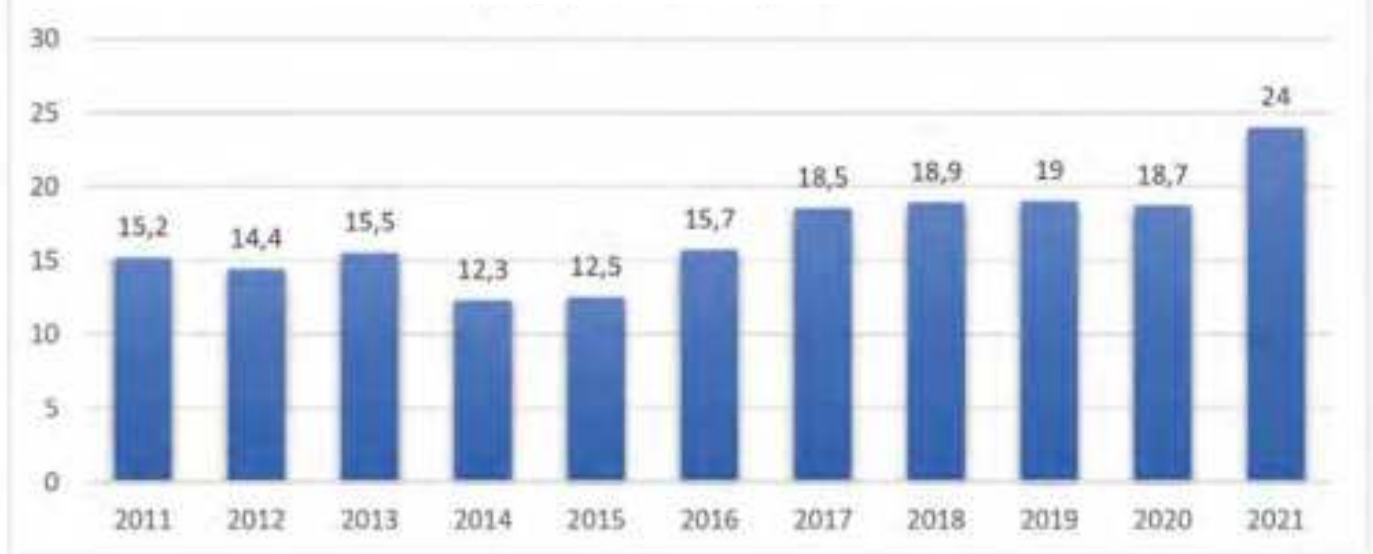
Що стосується цінових коливань, тут спостерігався нерівний їх розподіл. Якщо в регіоні була сильна конкуренція, то, як правило, там найбільше відчувався демпінг. Наприклад, під час порівняння вартості товарного бетону у Львівському, Одеському та Київському регіонах найнижча ціна була у Київському, адже на Київ та область припадало близько 46% від загальної частки бетону, що вироблялася в Україні. Крім того, тут були великі обсяги будівництва, безперебійне постачання ключових складових (той же щебінь), налагоджена

логістика, що також впливає на кінцеву ціну товару.

Тепер давайте подивимось на статистику щодо виробництва бетонної суміші. Згідно з даними, що відображені на графіку «Виробництво розчинів бетонних, готових до використання», серед найбільш помітного, починаючи з 2017 року, спостерігається стійке збільшення виробництва бетонної суміші. А у 2021 році навіть вдалося наростити обсяги понад 22%. Тобто все вказувало на те, що у 2022 році збереглася би позитивна динаміка. Але...

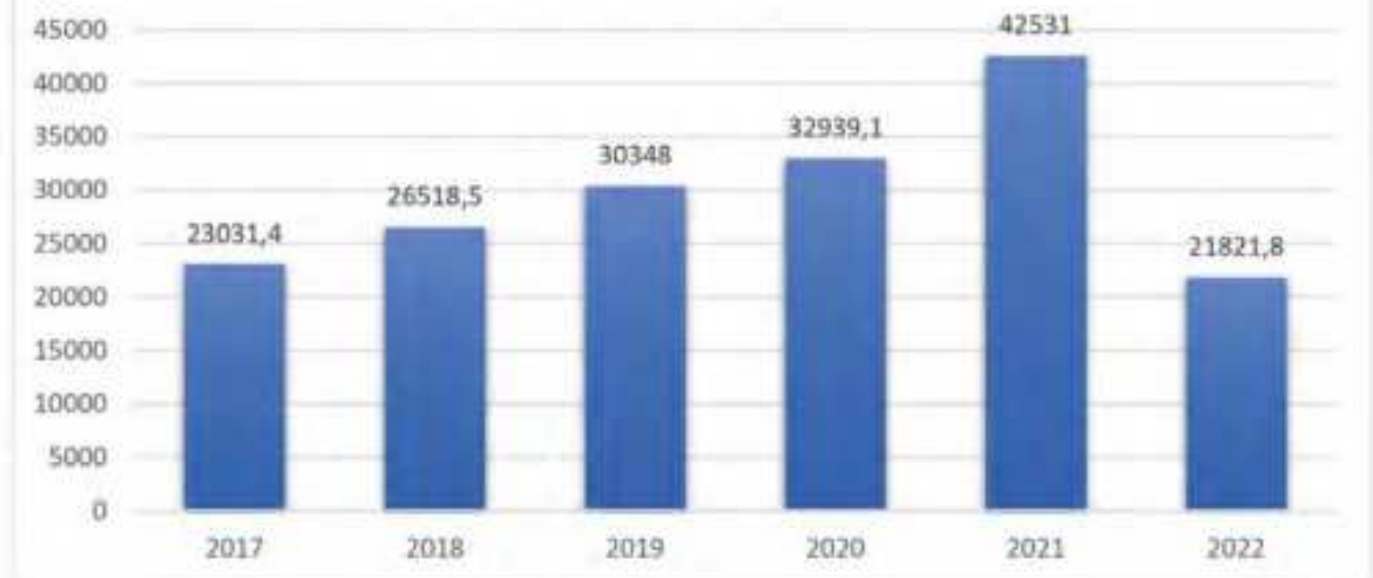
Виробництво розчинів бетонних, готових до використання, 2011-2021 рр., млн. т.

Джерело: Держстат України



Обсяг реалізованих виробів із бетону, гіпсу та цементу, 2017-2022 рр., млн грн без ПДВ та акцизу.

Джерело: Держстат України



КОМЕНТАР



СЕРГІЙ СКРОБАЧ,
керівник ПП «Бетон-Буд»:

— Сьогодні досить важливими для України є проекти об'єктів інфраструктури, а саме їх удосконалення. Адже під час війни ми бачимо плюси та недоліки багатьох об'єктів критичної інфраструктури.

Тому це має бути відредаговано на державному рівні. Зі свого боку, ринок готовий до виробництва якісних продуктів за відносно короткimi термінами. Але це має супроводжуватися появою нових і продуктивних технологій.

Загалом запити на продукцію для прискорення процесу відбудови вже є. Бізнес готовий до змін. Зокрема, наша компанія пропонує широкий модельний ряд мобільних бетонозмішувальних установок, що забезпечують будівництво розмаїттям бетону в будь-який час та в будь-якому місці. Ми постійно вдосконалюємо наш продукт, який є вигіднішим для швидкого та якісного процесу відновлення!

Я, як представник українського бізнесу та промисловості, вважаю, що найбільший відсоток компаній, що будуть задіяні у процесі масштабного будівництва, мають бути українськими, бо вони наповнені грандіозним потенціалом.

Стосовно прогнозів, то новий будівельний сезон має бути дуже потужним, і це запустить розробку багатьох нових рішень та технологій.



Звичайно, те, що обсяги реалізованої будівельної продукції у 2022 році знизилися, зрозуміло всім. І, як свідчить статистика, — майже удвічі. У 2023 році почали проявлятися ознаки поживлення на ринку, але будівельна галузь продовжує перебувати в стагнації.

Своєрідним «рятувальним колом» наразі є різні урядові та міжнародні проекти, які підвищують попит на будівельні матеріали, у тому числі бетон. Приміром, згідно із заявами представників влади на проекти відновлення з Фонду ліквідації наслідків збройної агресії виділено 23,5 млрд грн. Зокрема: 4,4 млрд грн — на програму «Відновлення»; 6,6 млрд грн — на відбудову критичної інфраструктури; 1,5 млрд грн — на нові водогони для забезпечення міст на півдні країни питною водою; 1 млрд грн — на відновлення пошкоджених і зруйнованих об'єктів після теракту на Каховській ГЕС. Але загалом у будівельній галузі відчувається стриманий оптимізм.

Більш детально про теперішній стан справ на ринку товарного бетону розповів **Ярослав Говдун, співзасновник компанії UniTECS:**



— Наразі ситуація на ринку товарного бетону значно краща порівняно з минулорічними показниками. Але ми розуміємо, що 2022 рік має малу базу для порівняння, тому все відносно. Тож з огляду на ситуацію, яку ми мали на початку повномасштабної війни, сьогодні можна сказати, що ринок ожив. Якщо ж розглядати довоєнну ситуацію, то картина більш схожа на те, що ринок потроху приходить до тями. При цьому валова частина

товарного бетону зараз йде на інфраструктурні об'єкти різного призначення.

Щодо інших сегментів, які були традиційними споживачами бетону, тут є свої складнощі. Приміром, житлове будівництво не показує чітких маркерів, які б давали розуміння того, що цей ринок стабілізувався. Одні забудовники відновили будівництво та набирають обертів, інші — створюють видимість, що продовжують будувати. Схожа ситуація і на інших складових ринку нерухомості.

Щодо технічного забезпечення, сьогодні досить багато компаній мають мобільні та стаціонарно-мобільні бетонозмішувальні вузли, тобто ті, що можна розібрати та перенести на нове місце. Це досить раціональне рішення.

У принципі, зараз ті заводи, які виготовляють товарні бетонні суміші, теж активно використовують мобільні або частково мобільні бетонозмішувальні вузли. Під час придбання самого заводу капіталовкладення невеликі. Це — сучасне рішення, яке не вимагає великої кількості обслуговуючого персоналу й технологічно може забезпечити якість продукції, яку виготовляє.

Адже, як відомо, у кінцеву вартість товарного бетону входить його виготовлення і транспортування. Тож, по-перше, у межах міста придатна ділянка не дозволяє розмістити завод; по-друге, завжди достатньо бетонних заводів на місці, щоб забезпечувати та давати конкурентну ціну. За таких умов замовники більш детально розглядають співвідношення «ціна/якість».

Якщо інфраструктурний об'єкт розташований далеко за межами міста, виникає питання щодо встановлення мобільного бетонозмішувального вузла. Оскільки логістичне плече збільшується, транспортування по часу —

теж, то відбувається явна перевитрата коштів та погіршення якості самої бетонної суміші. Адже на її життєздатність неабияк впливає перевезення, а ще плюс час на вклядання. Це все ускладнює процес самого будівництва. Тож у випадках, коли бетонний вузол розташований далеко, виникає питання про встановлення бетонозмішувального вузла поблизу будівельного майданчика. Друге питання — скільки метрів кубічних необхідно для проекту, і наскільки є доцільним використання та встановлення бетонозмішувального вузла загалом. Адже встановлення мобільного бетонозмішувального вузла супроводжується інвестиціями, потребує наявності певної кількості транспорту тощо. Це все рахується, і визначається економічна доцільність встановлення. Приміром, коли йдеться про обсяги, які не перевищують 2000 кубів, у таких випадках встановлення мобільного бетонного вузла вважається недоцільним. Тобто все залежить від багатьох факторів.

Щодо критеріїв вибору постачальника товарного бетону, то тут є кілька варіантів. Якщо ми говоримо про покупця з невеликими потребами в бетоні, то для нього важливим критерієм стає ціна. Він розуміє, що є два-три виробники, порівнює вартість та обирає найбільш оптимальну для себе пропозицію. Другий варіант — співвідношення ціни та якості. Тут клієнт виходить з того, що ціни плюс-мінус однакові, а треба вибрати найбільш вигідну пропозицію з погляду показників якості. Зазвичай вони можуть виражатися додатковими сервісами, наприклад продажний супровід, консультації, наявність лабораторії, додаткові випробування тощо. Набір цих факторів, які можна узагальнити під одне визначення — сервіс, і є ключовим під час вибору споживачем постачальника бетонної суміші. У разі третього варіанта покупці керуються винятково показниками якості. Для них важливою є наявність атестованої лабораторії на підприємстві, технологічного супроводу у процесі бетонування, сервісу продажу і післяпродажу, всіх можливих дозволів, достатньої кількості одиниць в автопарку тощо. Навіть є клієнти, які хочуть тільки сертифікований продукт, хоча бетонна суміш не підлягає під обов'язкову сертифікацію. Тобто сьогодні є замовники, які готові платити більше, але гарантовано отримати якісний бетон. Тут, швидше, підходить слоган: найдешевший бетон у будівництві — це найдорожчий бетон. Адже якщо зробити неякісно, то буде набагато дорожче переробити, аніж завжди з якісного товару заливати все будівництво.

Закриваючи питання про критерії вибору, хотілось би зазначити, що клієнтів, які орієнтовані на третій критерій у виборі постачальника, з кожним роком більшає. Не можна говорити, що це масове явище, але є стійка позитивна динаміка. Зазвичай це великі будівництва як житлового, так і комерційного характеру, а також інфраструктурні об'єкти.

Важливо, що нині, попри те, що в країні триває війна, люди продовжують розвивати бізнес. Вони збільшують виробничі потужності, нарощують інженерний персонал та ін. Це досить вагомий показник, адже це означає, що вони вірять в Україну і її майбутнє. А будь-який розвиток супроводжується більш якісними продуктами на ринку. Плюс це додаткові стимули для конкурентів. Адже розвиток одного гравця ринку змушує «відповідати» інших, інакше ти станеш нецікавим ринку і потрапиш до розряду аутсайдерів.

Стосовно змін серед гравців ринку, тут спостерігається поява нових компаній або входження в регіон таких, які раніше не були представлені, але за рахунок розширення бізнесу освоюють нову для себе локацію. Також зараз відбуваються регіональні зміни в питанні попиту. Так, приміром, якщо ми беремо житлове будівництво, то най-

КОМЕНТАР



ПАВЛО ПАВЛІВ,
керівник проєктів ТОВ «ТАВРІЯ БЕТОН»:

— На сьогодні в Херсоні та області небагато запитів на товарний бетон. Проте з особистої точки зору хочу зазначити, що до весни 2023 року активних запитів май-

же не було не тільки в нашому регіоні, а й в інших містах. З весни будівництво активізувалось. І хоча сьогодні ринок бетону не досяг довоєнної відмітки, поживлення відчувається.

У всі часи основними критеріями під час вибору бетонної суміші були якість та ціна на суміш і доставку. Адже товарний бетон — продукт локальний, і його постачання також багато коштує, він має властивості застигати в досить короткий проміжок часу. Тому одним із головних критеріїв є відстань від заводу.

Як я зазначив вище, відстань від заводу до об'єкта є важливою, тому прогноую тенденцію до закупівлі мобільних бетонних заводів великими компаніями-забудовниками, щоб мати змогу отримати найбільш рентабельну та якісну суміш. Також після війни прогноую недостачу матеріалів для бетону. Тому буде попит на замітники цих матеріалів, наприклад перероблені бетонні відходи, шлаки металургійного виробництва тощо.

У регіонах, де не ведуться бойові дії, компанії й досі активно працюють. На ринку залишились такі великі виробники, як «Ковальська» та «Дікергофф». Закуплені до війни матеріали у великій кількості дали змогу меншим компаніям також протриматись.

Ціни на бетон та його постачання з початком війни зросли в 1,5-2 рази залежно від регіону. Це пов'язано зі збільшенням вартості на паливо та матеріали для виробництва бетону. Прогноую, що відбудеться підвищення вартості на 15-20% від цієї ціни до ціни влітку 2024 року.

У наступному році очікуємо підвищення попиту на бетон у зв'язку з виконанням проєктів із відновлення та відбудови деокупованих міст. Віримо в Перемогу!



більш активними наразі є західні регіони. Там потреби в бетонній суміші постійно нарощуються. Відповідно до цих потреб зростає виробництво. Також у цьому році демонструє доволі хороші результати Київський регіон, але це не ті обсяги, які були до повномасштабної війни.

Як і все навколо, вартість товарного бетону теж зросла порівняно з довоєнним періодом. По-перше, на кінець вартість будь-якого продукту впливає ціна кожного компонента. Плюс за період, який ми розглядаємо, збільшилася ціна на паливо, електроенергію, комунальні платежі та інші фактори, що безпосередньо впливають на виготовлення бетонної суміші та її вартість. Загалом у 2022 році було багато чинників, які вдалося устаткувати та прорахувати ближче до кінця року. Більшість гравців ринку в цей період просто намагалися вижити і заробити мінімум, щоб утримати людей.

У 2023 році багато компаній уже пробують щось прораховувати. Поки що це складно, але принаймні більш зрозуміло, куди рухатися. На жаль, наразі для об'єктивної аналітики маємо надто багато змінних, щоб визначити, наскільки збільшилася вартість бетонної суміші. Так, ціна зростала, але це не були якісь «космічні стрибки». Більшість все ж таки намагаються знаходити компроміс між потребами і виробництвом. Саму ж потребу в бетонній суміші ринок відчув з травня 2023 року. З цього часу заводи почали прораховувати об'єктивну собівартість кожного компонента бетонної суміші та складати оновлені прайси. Зазвичай ціна на бетон змінюється двічі на сезон: на початку та наприкінці. Але є додаткові фактори, які можуть внести незаплановані корективи.

Щодо перспектив, важко щось прогнозувати. І хоча сьогодні можна почути вислови, що бізнес оготався і далі працює — це не так. Ми з вами ще будемо довго проходити процес відновлення. Тут головне — дочекатись Перемоги та налаштуватися на досить складний період відбудови України. Навіть у питанні людського

ресурсу, не говорячи про фінанси. Як показує практика сьогодні, всі розуміють глибину проблеми і намагаються розпланувати роботу так, щоб максимально врахувати можливості колективу. Тобто є складнощі, але всі з великими надіями дивляться у майбутнє. Як на мене, це — позитивний момент.

Складова ринку бетону — сегмент добавок

Український ринок добавок до бетонних сумішей досить широкий як за імпортом, так і за часткою вітчизняних виробників. Є основні оператори, які присутні на ринку країни досить давно. Також з'являються невеликі напівкустарні виробники, які зазвичай мають у своєму асортименті недорогі добавки, що позиціонуються як універсальні. Але така універсальність не відповідає дійсності. Адже для кожного конкретного рецепта має підбиратися добавка відповідно до завдань, які надалі має виконувати конструкція.

Ще одна проблема ринку хімічних добавок для приготування бетонної суміші — у споживача більше довіри викликає імпортний продукт. І, на жаль, знаючи про це, деякі нові гравці ринку часто вдаються до хитрощів, позиціонуючи свої добавки як «made in Europe», проте насправді вони виготовлені в Україні.

Навіть незважаючи на те, що сьогодні більшість споживачів намагаються самостійно розібратись у тонкощах питань будівництва, чимало приватних покупців ставляться до добавки, як до «чарівних ліків», які повинні здійснити диво. При цьому дуже неохоче вивчають умови застосування, за яких це диво може статися. Такий підхід свідчить про низький рівень грамотності під час проведення загальнобудівельних робіт. І це — досить вагома проблема. Адже якщо б супердієвою не була добавка, без правильного її використання очікуваного ефекту не буде.

Загалом ринок добавок для бетону умовно можна поділити на 3 частини, і в основі такого поділу — різні покоління пластифікаторів.



За оцінками експертів, відмінністю українського ринку від ринку розвинених країн є масове використання пластифікаторів першого покоління. Вони охоплюють приблизно 60% ринку, тоді як у розвинених країнах переважають пластифікатори 3-го покоління (до 70%) і триває перевірка так званих пластифікаторів 4-го покоління (поліакрилатів).

У цілому ринок добавок доволі специфічний. Інновацією може бути тільки зміна основи добавки, введення в неї нових компонентів. Але кардинально нових продуктів на ринку немає. І очевидно, що Україна не скоро їх побачить. А вже сьогодні з урахуванням війни, що триває в Україні, перед вітчизняним виробником стоїть питання, як вижити і залишитися на ринку, тому всі компанії намагаються зменшити витрати та покращити характеристики продукту. Стосовно входження на ринок світових брендів, то це питання не одного року.

БСУ: основні тенденції сегмента

Будівельний ринок України, як і більшості інших країн, пішов шляхом укрупнення. Багато компаній, які виконують дорожньо-будівельні роботи, сьогодні припинили працювати з виробниками бетонних сумішей і почали купувати свої бетонозмішувальні установки (БЗУ). А вже однією з особливостей у забезпеченні поставок бетону є коротке логістичне плече та чутливість до дотримання графіків постачання бетонної суміші.

Окрім компаній, які задіяні в дорожньо-будівельних проектах, деякі стабільні будівельні компанії, що раніше використовували продукцію сторонніх постачальників, зрозуміли необхідність формування власного парку БЗУ.

Основну частку вітчизняного ринку нині ділять між собою бетонні заводи українських, турецьких, італійських і німецьких виробників, які різняться за ціною, рівнем продуктивності, надійності, якістю комплектуючих, систе-



КОМЕНТАР



ОЛЕКСАНДР ЯНИЦЬКИЙ,
менеджер з розвитку Міжнародного Заводу Бетонно-го Устаткування:

— На сьогодні на ринку обладнання для виробництва бетону спостерігається пожевлення. Головними замовниками такого облад-

нання є агропромисловий сектор, підприємства з будівництва і відновлення інфраструктури, а також сектор виробництва залізобетонних виробів та виробників мінеральних добрив. Запити на сучасне обладнання для виробництва бетону зростають у зв'язку з розширенням будівельних проєктів та підвищеною увагою до якості і стандартів у будівельній галузі.

Також усе більшу увагу звертають на власне виробництво, вітчизняний продукт і, звісно, на клас енергоефективності.

Щодо структури ринку обладнання для виробництва бетону, то вона досить різноманітна. Тут представлені великі міжнародні корпорації, які виробляють високотехнологічне обладнання, а також менші гравці, що спеціалізуються на конкретних сегментах ринку.

До антикризових заходів, які допомагають компаніям «триматись на плаву» на цьому ринку, нині належать:

1. Диверсифікація продукції: розширення асортименту обладнання або впровадження нових технологій можуть допомогти залучити нових клієнтів та зменшити ризики.

2. Удосконалення якості й ефективності: покращення якості виробленого обладнання та оптимізація виробничих процесів допомагають зберегти конкурентну перевагу.

3. Глобалізація: розширення присутності на міжнародному ринку може зменшити залежність компаній від внутрішніх економічних коливань.

4. Фокус на екологічних стандартах: врахування сучасних екологічних вимог допомагає залучити екологосвідомих клієнтів і відповідати законодавству.

5. Фінансове управління: ретельне фінансове планування та управління ресурсами допомагають уникнути фінансових труднощів під час економічних криз.

На мою думку, ці заходи можуть допомогти компаніям адаптуватися до змін на ринку та зберегти стабільність у складних економічних умовах.

Стосовно цінових коливань, то, звичайно, спостерігається підвищення вартості, оскільки обставини змушують до цього. Однак ми тримаємо ціну на тому рівні, на якому це можливо.

Також зауважу, що держава йде назустріч і саме зараз дає дуже пільгові умови на кредити, розтермінування та інші можливості фінансування.



КОМЕНТАР

**ЕВГЕНІЙ БРИЖАХІН,
керівник компанії 4 Build:**

— *За тенденціями 2023 рік все ж таки кращий, ніж 2022-й. Адже у 2022 році всі боялися вкладати кошти у будівництво, бо досить частими були масовані ракетні удари та постійна невідомість, «що буде завтра». 2023 рік показав нам, що ми, українці, — сильна нація, пристосуються та відбудуємо все, що у нас знищили, і збудуємо ще й нове. Тому цей рік є продуктивним у сфері будівництва, а також у виробленні пресованої продукції (бруківки, блоку, бордюрів та ін.). Бетону потребують 45% компаній, які займаються будівництвом монолітних багатоповерхівок та модульних мобільних бомбосховищ; 35% компаній, які займаються будівництвом котеджів і виготовленням вібропресованої продукції; не меншою значущою ланкою є 20% агросектору.*

Нині першочергово замовник орієнтується на безпечність та захист від форс-мажорів. І це зрозуміло, адже в умовах воєнного стану досить важко вирішити, в кого замовити бетонний завод і на яких умовах працювати. Ми — компанія, яка лояльно підходить до кожного клієнта, узгоджуємо у договорі всі проблемні питання. В Україні важко знайти компанію, яка б погодилась за 10% передоплати виготовити індивідуальний бетонний завод під клієнта та ще й з безкоштовною доставкою і монтажем.

Загалом тенденції на ринку невід'ємно пов'язані з відбудовою, зміцненням та укріпленням інфраструктури.

Наша компанія запровадила такі антикризові заходи:

- залучення всіх працівників заводу до операцій, взаємозамінність;
- впровадження нових технологій для зменшення собівартості виготовленого обладнання;
- європейський підхід;
- енергоефективність обладнання (з меншими витратами виробляти більші обсяги продукції);
- універсальність та мобільність обладнання.

Щодо вартості, то на нашому виробництві ціна змінилася з початком війни через великий стрибок у вартості продукції, яку ми закуповуємо. Далі ми намагаємось більш-менш тримати ціни на плаву. На майбутній рік прагнемо залишатися у конкурентоспроможній ціні та нарощувати обсяги виробництва згідно з планом.

мами управління, доступністю запчастин та багатьма іншими параметрами. Але варто зауважити, що після повномасштабного вторгнення РФ більшість замовлень припадає на вітчизняний продукт та БЗУ від турецьких виробників. При цьому українські виробники вирізняються досить непоганою комплектацією бетонних заводів за прийнятною вартістю. Натомість турецькі виробники досягли значного прогресу в просуванні свого обладнання на українському ринку завдяки вмілій маркетинговій політиці, рекламі та значному інвестуванню в сучасні технології. Втім, досить часто під час виробництва і турецьких, і вітчизняних заводів використовуються комплектуючі європейських виробників. Але так чи інакше, за оцінками гравців ринку, український замовник більшою мірою залишається ціноорієнтованим. Тобто якщо є гроші, покупці орієнтуються у виборі на бренд, якщо грошей немає — на ціну.

Стосовно розподілу реалізації вживаного та нового обладнання, то тут важко сказати точно. Багато хто орієнтований на б/в, інші — тільки на нове. Також є підходи, коли купують частину б/в обладнання, частину — нового і щось вигадують. Наприклад, є складові, які однозначно в бетонному заводі мають бути нові — це автоматика, дозатори. А є, наприклад, елементи металоконструкцій, які, в принципі, можуть бути б/в. На жаль, такі альтернативи не завжди вигідніші, хоча й спочатку дешевші. Варто врахувати, що демонтаж, перевезення, монтаж та пусконаладжувальні роботи б/в заводу потребують досить багато часу і вкладення додаткових коштів. Також б/в обладнання вимагає систематичного ремонту. Тож слід завжди раціонально підходити до питання вибору обладнання.





НОВИНКА 2023
ФІКСОВАНА ЦІНА
ЗА ПРОМОКОДОМ:
PROFBUILD

FAST BET - 35

ВСТИГНИ ПРИДБАТИ ЗАВОД ЗА АКЦІЙНОЮ ЦІНОЮ

АКЦІЯ ДІЄ ДО
01.03. 2024



2 280 000 ГРН

ОСОБЛИВОСТІ УСТАНОВКИ

ПРОДУКТИВНІСТЬ

Продуктивність до 35 куб. метрів бетону за час роботи.

ЕКОНОМІЧНІСТЬ

Унікальний бетонозмішувач в базі, економія цементу до 15% і висока якість бетону.

ШВИДКИЙ МОНТАЖ

Запуск в роботу за 1 годину. Не вимагає додаткових пусконаладних робіт. Фундамент не потрібний, встановлюється в місці, де потрібен бетон.

ДОВГОВІЧНІСТЬ

Можлива поставка бетонного заводу в захисному покритті "цинк". Покриття наноситься методом холодного цинкування. Повна гарантія на завод 2 роки.

*МОЖЛИВЕ ВИГОТОВЛЕННЯ В ЗИМОВОМУ ВАРІАНТІ. ЗА РАХУНОК КОМПАКТНОСТІ ЗАВОДУ. ДАНА ОПЦІЯ Є ОДНІЄЮ З НАЙДЕШЕВШИХ.

БЕТОННИЙ ЗАВОД FAST BET - 35 - ТВОЯ ВИГІДНА ПРОПОЗИЦІЯ

Лінійка заводів 4BUILD FAST BET — це швидкокомтовані РБУ, що не потребують підготовки високоміцної поверхні для його монтажу, а також з можливістю встановлення рамного шасі для більш мобільної експлуатації.

Бетонні заводи цього класу відрізняються модульною структурою, простотою в монтажі та демонтажі, безпекою і зручністю в роботі та управлінні із забезпеченням точного дозування.

ТОВ «4БІЛД»

42400, Україна, Сумська обл.,
смт. Краснопілля, вул. Мезенівська, 137
lytvyn.4build@gmail.com
+ 38 (068) 319 1970



4build.biz





КОМЕНТАР

ФАТИХ ШАХІН,
керівник компанії
«Італ Машінері»:

— Український ринок БЗУ має свої відмінності. На жаль, у більшості випадків рішення про придбання обладнання приймає власник бізнесу, і пріоритетом виступає вартість, а не технічні показники. Тобто розглядається обладнання із ціною, яка входить у рамки бюджету, а питання якості, функціоналу, витривалості ставлять не те що не на перше місце, а навіть не в один ряд із вартістю. При цьому про безпеку та комфорт майже не згадують, мало для кого вони відіграють важливу роль.

Хоча не можна сказати, що всі дивляться лише на вартість обладнання. Компанії, для яких виробництво бетонів та виробів з нього є основним видом діяльності, під час вибору враховують якісні показники і те, як зарекомендував себе бренд на ринку.

Як відомо, залежно від режиму роботи бетонні заводи бувають безперервної та циклічної дії. Перший тип орієнтований на безперервне виготовлення бетонної суміші, другий — на порційний випуск продукції. Робота обладнання циклічної дії передбачає періодичне повторення операцій завантаження, змішування, відвантаження. Саме такі бетонні вузли — найбільш популярні.

Сьогодні будівництво вимагає швидкого реагування та високої якості робіт із дотриманням технології. Не важливо, це комерційне або інфраструктурне будівництво, головне — щоб обладнання, яке задіяне у процесі, було міцним, мало гарне сервісне обслуговування та відповідало потребам проекту.

Тут варто зауважити, що на вітчизняному ринку вибір постачальника обладнання для виробництва бетону найчастіше здійснюється на підставі досвіду інших компаній, що вже експлуатують подібне обладнання. Втім, під час вибору бетонного вузла важливо врахувати кілька критеріїв. Насамперед те, в якому регіоні буде працювати БЗ, де розташовані родовища інертних матеріалів, якість ґрунту, де планується установка бетонного заводу, клімат тощо.

Звичайно, серед критеріїв, на які необхідно звернути увагу, — продуктивність БЗУ. На етапі вибору продуктивності бетонного заводу потрібно зважити максимум факторів і не допустити помилок. Спочатку слід визначити приблизну потребу в бетоні на подальшому будівництві. При цьому треба враховувати, що пікова потреба в бетоні буде кілька разів на день і розподілена нерівномірно протягом зміни. Виходячи з цього,

до середньої годинної продуктивності роботи запас на 20-30%. Арифметика тут дуже проста: якщо середня потреба в бетоні в годину становить 20 м³, тоді перевага надається заводу з продуктивністю 30-35 м³. Також доцільно замислитися про перспективу розвитку. Згодом можна зайнятися реалізацією бетону «на бік». При тому, що різниця цін між більшою та меншою продуктивністю бетонного заводу — трохи вище 20% його вартості. А з огляду на високу рентабельність бетонного господарства як бізнес-одиниці додаткові витрати на збільшення потужності бетонного заводу практично не вплинуть на окупність, але забезпечать можливість розвитку.

Важливо і те, яка мета купівлі обладнання для виробництва бетону. Якщо йдеться про будівництво нового об'єкта, то можна розглядати придбання мобільного заводу, але якщо планується запуск бізнесу з продажу бетону або виробів з нього, доцільно купити стаціонарний. Але найпоширенішими в Україні сьогодні є мобільні заводи. Вони відрізняються тим, що не потребують спеціального фундаменту, адже призначені для швидкого розбирання та складання, зварювальні операції при цьому не вимагаються. Це дає змогу в короткі терміни перевести обладнання на інший об'єкт. Пусконаладжувальні роботи теж зведені до мінімуму, тому введення в експлуатацію відбувається в найкоротші строки. Це дає можливість швидко отримати свіжу суміш необхідного складу, оскільки приготування бетону відбувається безпосередньо на будівельному майданчику, що виключає зміну властивостей суміші, яка стається під час перевезення на великі відстані. Найкраще обирати обладнання зі змішувачами примусової дії, адже вони більш універсальні та підходять для виробництва як легкого, так і жорсткого бетону.

Загалом запуснути в роботу бетонозмішувальну установку нескладно. Тут головне — вибрати надійного постачальника і, що важливо, досвідченого. В Україні, на жаль, відкриття виробництва має свою специфіку, від доставки заводу до його підключення до електромережі та водопостачання. Тому слід звертати увагу не тільки на можливості постачальника для «доставки товару», а й на обізнаність у всіх тонкощах роботи на ринку та готовність надавати комплексні інженерні рішення для оптимізації процесу виробництва бетонної суміші та економічної доцільності використовуваного обладнання.

Компанія «Італ Машінері» — представник Goker в Україні. У лінійці продукції представлені стаціонарні, компактні та мобільні бетонні заводи. Бетонозмішувальні вузли Goker проєктуються, виходячи з місця встановлення та форми використання під час виробництва товарного бетону, дорожнього бетону, бетону, що укочується, і бетону для ЗБВ. Своїм клієнтам ми пропонуємо повну автоматизацію комплексів, шеф-монтаж, реконструкцію та монтаж «під ключ», технічне обслуговування, поточні/капітальні ремонти.

ITAL MACHINERY

MACCHINA ITALIANA



Бетонні заводи

від 80-180 м³/г
25 заводів
по всій Україні

Асфальтобетонні заводи

від 120 до 320 т/г
56 заводів
по всій Україні

STAINMANN

Maschinenbau

Пікосоле-
розкидач

Розподільник
рідких
реагентів

Снігоприбиральний
відвал

від 50
до 1000 кВт

Дизельні
генератори

НАШІ ПОСЛУГИ:

- Реалізація нової та б/у техніки, обладнання та технологій для дорожньо-будівельних проєктів
- Гарантійне обслуговування
- Інженерний супровід

Котел
для заливки
швів

Машина
для ямкового
ремонту

zkare

www.italmachinery.com.ua sales@italmachinery.com.ua +380673716161

Ринок комунальної техніки: виклики та зміни



Дуже важко уявити сьогоднішня без комунальної техніки. Це велика група спеціалізованих машин, які забезпечують відсутність бруду та сміття, безпечний рух на дорогах і створюють комфортне середовище. Унаслідок повномасштабного вторгнення РФ компанії, що були задіяні в наданні комунальних послуг, як і більшість бізнесів в Україні, зазнали великих втрат. Тисячі одиниць різної техніки, у тому числі й комунальної, автокранів, спеціальної, пожежної тощо, було знищено або пошкоджено. Наразі бізнес змушений відновлювати свій парк, попри фінансові труднощі.

Трішки теорії та порівнянь

Умовно комунальну техніку можна поділити на кілька груп за призначенням або за типом машин, які застосовують частіше за інші. Серед найбільш затребуваних — прибиральна і підмітальна техніка, машини для прибирання снігу, поливомийні спецмашини та сміттєвози.

Також в арсеналі комунальних господарств є і вузькоспеціалізовані машини для вирішення різнотипних завдань. Наприклад, вакуумні та каналопромивальні машини слугують для відкачування нечистот і підтримки каналізацій у робочому стані. Автовишки й техніка з крановими установками допомагають виконувати обрізку дерев та інші завдання, пов'язані з підйомом на висоту тощо.



Більш детально зупинимось на кожній групі, щоб визначити основні тенденції та вподобання в різних сегментах.

Так, вакуумно-підмітальні машини працюють за простим і зрозумілим алгоритмом: підмітальні щітки змітають із дорожнього покриття сміття, направляючи його до всмоктувального розтруба трубопроводу, з якого повітряний потік переносить сміття в герметичний бункер. Після заповнення бункера машина транспортує його до місця зберігання відходів для розвантаження, зазвичай самоскидним способом. Сучасні підмітальні машини мають багату комплектацію. Чимало заводів-виробників пропонують водяну систему пилоподавлення, імпортна техніка часто комплектується фронтальним мийним апаратом, вітчизняні машини в основному — мийними пістолетами.

Відповідно до екологічних норм для роботи в місті машини оснащуються системами очищення відпрацьованих газів. Для економії води в конструкцію деяких моделей входять системи регенерації використаної води, і завдяки цьому рідше доводиться їздити на дозаправку. Якщо потрібно прибрати сміття з важкодоступних місць, таких як колодязі та смітники, є виносний всмоктувальний рукав-підбирач.

На вітчизняному ринку серед прибиральних агрегатів популярними є моделі зі змінними кузовами. Це забезпечує цілорічне використання підмітальних машин та високу інтенсивність експлуатації за низьких енергетичних витрат.

Загалом сучасна промисловість пропонує кілька типів підмітального обладнання. Найкомпактніші машини — ручні, призначені для прибирання невеликих територій.

У свою чергу вони поділяються на машини з механічним приводом, коли щітки обертаються під час руху, моделі з електродвигуном для роботи всередині приміщень, наприклад у торгових залах, або машини з бензиновим двигуном, повністю автономні і з більш високою продуктивністю. Навісні моделі підмітальних машин зазвичай зустрічаються в переліку додаткового обладнання виробників тракторів, фронтальних або телескопічних навантажувачів.

Ще одна модель машин, яка теж використовується на українських дорогах, — причіпна. Вона буксирується самоскидом, трактором або іншим транспортом. Висота положення стрічки транспортера регулюється відповідно до висоти борту кузова самоскида. Незважаючи на те що прибирання проводиться механічно, без всмоктування вакуумною системою, машина під час роботи майже не припадає пилом — поверхня, що підмітається, зволожується струменями води, а на стрічковому транспортері встановлено вітровий захист.

Дедалі частіше на міських вулицях зустрічаються малогабаритні підмітально-прибиральні машини, які оснащені кабіною. Їх доцільно використовувати для роботи в місті на території, недоступних для великих підмітальних машин, наприклад на пішохідних доріжках, зупинках, тротуарах і парковках. Зазвичай ці підмітальні машини мають широкий асортимент навісних робочих інструментів для сезонних робіт як улітку, так і взимку. Приміром, можуть перевозити навісне обладнання, скошувати та збирати траву, чистити, мити й поливати дороги, прибирати сніг, а також розкидати сіль чи суміш солі з піском.

Наступна група «незамінних помічників» — машини для прибирання снігу та запобігання ожеледиці на дорогах. Найчастіше для збирання снігу використовують автогрейдери, снігоприбиральні машини, комбіновані дорожні машини, трактори з плужно-щітковим обладнанням, самоскиди, фронтальні навантажувачі, навантажу-



вачі з бортовим поворотом та лапові снігонавантажувачі.

Наголосимо на кількох очевидних тенденціях на внутрішньому ринку. Спостерігається збільшення популярності безпечних розчинних багатокомпонентних протиожедних реагентів, які заправляються у пластикові або сталеві ємності і надаються через розподільні пристрої машини у формі дисків або рейок із форсунками. Це обладнання може бути встановлене на раму шасі або безпосередньо в кузов самоскида. Автоматично контролюється інтенсивність розподілу реагенту по всій ширині дорожнього покриття залежно від швидкості руху автомобіля.

Ці зміни у способі використання сучасних протиожедних реагентів відображають не лише підвищені вимоги до зимового обслуговування доріг, а й можливість зекономити фактично 20% витрат, відмовившись від застосування піскосольних сумішей під час весняного прибирання. Сучасний підхід до снігоприбирання також передбачає профілактичну обробку дорожнього покриття реагентами перед очікуваною погодою з опадами, щоб легко змити сніг без ризику його замерзання на дорозі. Рекомендується уникати використання піскосольних сумі-





разів більшим. Так, за однакового об'єму кузова наявність сміттевоза із заднім завантаженням дає змогу експлуатувати менший парк спецтехніки. Ще завдяки конструкції виключається викид сміття під час завантаження і розвантаження через низько розташований бункер, що позитивно впливає на екологію. Не менш важливо, що використання контейнерів на колесах дозволяє швидко подавати їх до машини з важкодоступних місць, куди сміттевоз не зможе доїхати, а також велике значення має можливість ручного завантаження, що особливо зручно під час збору сміття в приватному секторі.

шей для профілактичної обробки, оскільки вони зменшують зчеплення шин із дорогою.

Незважаючи на всі переваги протиожеледних реагентів, їх використання в Україні переважно обмежено великими містами. Важливо зазначити, що багато компаній, які займаються розподілом протиожеледних матеріалів, обладнують техніку GPS-трекерами та закріплюють її за конкретними ділянками автомобільних доріг. Це дає змогу отримувати точну інформацію про дорожню ситуацію та реагувати оперативнo.

Найбільш поширеним є так званий «комунальний» відвал — універсальний, економічний і простий однокосовий інструмент підсиленої конструкції, який комунальні служби використовують цілий рік. Як видно з назви, крім прибирання снігу, ці відвали можна застосовувати, наприклад, для прибирання територій від сміття, планування і розрівнювання сипучих матеріалів тощо. Зазвичай керування положенням відвалу здійснює оператор із кабіни за допомогою гідравліки. Плюс до всього — це порівняно недороге обладнання, яке просте в управлінні, але достатньо функціональне для боротьби зі снігом.

Третя й найбільш численна група комунальної техніки — сміттевози. Проблема відходів існує стільки, скільки існує людство. Тому сегмент сміттезбиральної техніки щороку демонструє зростання продажів. Сміттевоз є, по суті, зв'язковим ланцюжком між контейнером із відходами біля будинку та смітником, він виконує одну з найважливіших функцій у процесі боротьби з відходами — транспортування. Найпопулярнішими на вітчизняному ринку залишаються машини із заднім способом завантаження. За оцінками більшості фахівців, вони є найбільш вигідними з економічної точки зору завдяки простоті у використанні, низькій ціні і тривалості служби.

Також серед переваг варто назвати великий коефіцієнт ущільнення сміття, що є в кілька

Стосовно мінусів, то найбільш відчутними є потреба у використанні контейнерів тільки на колесах і вища ціна порівняно зі сміттевозами інших типів.

Досить новим, але вже поширеним способом збирання сміття в Україні є використання краноманіпуляторних установок. Наразі їх використання обмежується великими містами та обласними центрами. Але попит на сміттевози з КМУ зростає паралельно з поширенням поглиблених контейнерів, які є ефективним рішенням для збору та тимчасового зберігання відходів на територіях житлових і комерційних об'єктів, у пунктах збору відходів, парках, на майданах, у туристичних зонах, готелях, на спортивних майданчиках та в інших громадських місцях.

Вони забезпечують чистоту точки збору відходів, запобігають переповненню і поширенню неприємних запахів, що традиційно властиві поверхневим контейнерам. Прохолода землі допомагає мінімізувати виділення запахів у спекотну погоду і перешкоджає появі птахів, гризунів та інших тварин, покращуючи гігієну та зовнішній вигляд місця збору відходів. Завдяки великому об'єму контейнера — до 5 м³ — його потрібно рідше спорожнювати, а отже, економити робочий час бригади та паливо. Також об'єм відходів зменшується завдяки їх стискуванню під впливом власної маси.



Основні зміни на ринку

Як уже зазначалося, 2022 рік змусив усіх заново налагоджувати бізнес. За даними AUTO-Consulting, ринок спеціальних транспортних засобів (спецтехніки) за перший квартал поточного року зріс на 11,78% порівняно з аналогічним показником минулого року. Звісно, абсолютний рекорд у сотні відсотків спостерігався в березні, адже минулого березня фактично всі бізнес-процеси були зупинені. Якщо за березень 2022 року було придбано лише 14 одиниць спецтехніки, то цьогоріч у березні поставили на облік рівно 100 машин, відповідно і ріст був у 614%. Цікаво, що січень (191), а особливо лютий (79) були провальними порівняно з минулорічними зимовими місяцями (-4% та -33% відповідно). Загалом за перші три місяці року придбано 370 машин у сегменті спецтехніки проти 331 за перший квартал минулого року. Зростання є, але не таке потужне.

AUTO-Consulting відмітили провал продажу техніки загарбника та його союзників. Ніхто не захотів КАМАЗів. На 80% впали продажі спецтехніки на шасі МАЗ — зі 103 до 20 штук. І то, зрозуміло, що вже використовують останні машини, які було завезено до вторгнення.

Також аналітична група зазначила, що спецтехніка — це штучний товар, тому важко назвати проривом реалізацію чотирьох машин замість двох чи трьох за минулий рік. Загальний ринок спецтранспорту (враховуючи легку комерційну техніку, вантажівки та переобладнані машини) в першому кварталі року становив 2540 штук, що на 19,7% більше минулорічного показника (2122). На такому масштабі вже можна відстежити певні тенденції.

Так, із початку року на 16,7% упав попит на фургоны за підсумками кварталу, але вже в березні він почав стрімко відновлювати позиції. Наразі рахунок становить 729 проданих цього року фургонів проти 875 штук за перший квартал минулого. На 56% зріс попит на машини технічної допомоги, а от показник закупівлі сміттєвозів знизився на 54%: цьогоріч поставлено лише 23 машини проти 50 минулоріч, хоча тенденція до відновлення попиту в березні окреслилась.

Також одразу на 72% впали продажі самоскидів, що пов'язано із зупинкою та заморожуванням багатьох об'єктів будівництва. Скоротився попит на 73% на вантажно-пасажирську техніку, також на 17% знизився інтерес до бортової техніки. Менше завезли автопідіймачів (33 проти 42), але в усіх цих випадках спостерігається поступове відновлення цікавості до такої спецтехніки місяць за місяцем. Тож можемо бути певні, що до кінця року загальна картина на ринку спецтехніки буде тільки покращуватись.

Серед трендів на ринку варто відзначити дуже потужне зростання показника використання європейських шасі під забудову спецтехнікою. Так, під забудову потрібних машин бізнес дедалі частіше обирає IVECO, Renault, Peugeot, Citroen, Ford, Volkswagen. Це дає потужний імпульс зростанню українських виробників спецобладнання. Вони прогресують.

Щодо нових машин, які мають використовуватись як базові платформи для спецтехніки, то, за даними AUTO-Consulting, білоруські та російські машини майже повністю витіснені азійськими DongFeng, Foton, JAC, Sitrak, HOWO, Hyundai, ISUZU, а також європейською технікою від Ford Trucks, Iveco, MAN, Peugeot, Citroen, Opel.

Ціновий фактор відіграє велику роль, тому можна спостерігати, що доступніші азійські бренди мають лідерство в тих проєктах, де є обмеження за бюджетом.

Стосовно найбільш «болючих місць», які відчутні на ринку, то найскладніша ситуація у вітчизняних виробників. На заводах спецтехніки відчувається певний дефіцит з імпортом базових шасі, комплектуючих та підйомних механізмів. Але порівняно з 2022 роком ситуація дещо покращилася, враховуючи бойові дії. Складніше з питанням «чоловіків призовного віку». В компаніях досить гостро відчувають дефіцит висококваліфікованих кадрів, адже багато працівників стали до лав ЗСУ. А це фахові зварювальники, автослюсарі, токарі, електрики та інші спеціалісти. Через це страждають строки виконання замовлень.

Висновок

Як бачимо, сьогодні комунальні машини виробляють із розрахунком на цілорічне використання. Техніка не залежить від мінливих погодних умов і має досить широкий функціонал, щоб її можна було впевнено назвати універсальною. Яскравий приклад — комбіновані машини. Принцип комбінованості, який лежить в основі цього виду техніки, досить простий: на базі автомобільного шасі, залежно від сезону, встановлюється змінне навісне обладнання для зберігання доріг у чистоті влітку і видалення снігу взимку. Той самий автомобіль легко перетворюється в літній період на мийку або підмітальну машину, а взимку — на снігоприбиральну або для запобігання обледенінню.

Але незалежно від призначення під час вибору комунальної техніки фахівці радять звертати увагу на такі аспекти:

- Визначення типу обладнання, яке відповідає технологічній карті об'єкта. Важливо враховувати, чи має обладнання бути автономним, чи працювати від гідравліки або пневматики «тягача».
- Розміри машини. Зазвичай що менший розмір машини, то більшої маневреності можна очікувати, і це робить її зручнішою для прибирання прибудинкових територій та парків.
- Потужність і вантажопідйомність. Необхідно визначити, наскільки потужне та вантажопідйомне обладнання потрібне для виконання конкретних завдань.
- Комплектація. Важливо враховувати таке: що більше додаткового обладнання в машині, то більш розширеним є її функціонал, але це також може підвищити вартість.

Покупцеві варто пам'ятати, що перед вибором слід здійснити аналіз наявної спецтехніки в його парку на момент придбання. Це дасть змогу визначити, якого обладнаного апарата немає в парку техніки покупця або який старий обладнаний апарат можна замінити.



Будівельники готуються до відновлення економіки України



Напередодні Дня будівельника представники галузі обговорили питання участі будівельного комплексу в підготовці та реалізації Плану відновлення економіки України. Організатором зустрічі виступила Будівельна палата України.

У спільному засіданні Ради Будівельної палати України, Профспілки будівельників, Академії будівництва та Спілки ректорів закладів вищої освіти України, що пройшло на базі КНУБА, взяли участь керівники будівельних компаній, науково-дослідних та проектних установ, вчені, представники закладів освіти будівельного профілю.

У режимі онлайн до розмови долучились представники організацій — членів Палати, профспілкові лідери практично з усіх регіонів України. В обговоренні важливих питань відновлення зруйнованих російським ворогом житлового фонду, промислових, цивільних та інфраструктурних об'єктів взяли участь високі представники державних органів, громадських організацій — партнерів БПУ.

У доповіді Президента Будівельної палати України, Героя України Петра Шилюка йшлося, зокрема, про те, що збитки від варварських бомбардувань по житловій

і нежитловій нерухомості становлять понад 143,8 млрд доларів. Найбільша частка в загальному обсязі прямих втрат — у житлі, а саме майже 54 млрд доларів. За попередніми даними обласних військових адміністрацій, в країні вже зруйновано або пошкоджено близько 154 тис. будівель, з яких 136 тис. — індивідуальних, 17,5 тис. — багатоквартирних. Загальна площа такого житла становить 8,2% від усього житлового фонду країни.

Президент Палати охарактеризував ситуацію на ринку житла в умовах війни, проблеми матеріальних та людських ресурсів. Унаслідок війни здорожчало будівництво, зокрема зросли ціни на сировину, основні матеріали, енергоносії, збільшилася інфляція. Позначилось тут і те, що через війну втрачено 70 великих і 1300 середніх та малих підприємств, які виготовляють будівельні матеріали. Було відзначено значні зусилля держави щодо пошуку фінансування відновлення зруйнованих об'єктів, зокрема житла. Тут надії покладаються на Закон про компенсацію за пошкодження та знищення окремих категорій об'єктів нерухомого майна, перший етап якого реально стартував. Важливим кроком у вирішенні цього питання стало впровадження програми «ЄСеля».



Голова Комітету Верховної Ради України з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування, Голова партії «Слуга народу» Олена Шуляк, заступниця Міністра розвитку громад, територій та інфраструктури України Наталія Козловська, що виступили на засіданні, предметно відповіли на питання, які турбують будівельників, проінформували присутніх про роль державних органів у великій і складній справі відновлення економіки країни.

Заступник Міністра освіти і науки України Андрій Вітренко присвятив свій виступ питанням підготовки робітничих та інженерних кадрів для будівельного комплексу.

Предметні рекомендації та пропозиції висловив Президент УСПП, керівник Антикризисового штабу Анатолій Кінах.

Поділилися думками щодо обговорюваних питань і внесли пропозиції:

Станіслав Сташевський — Перший віце-президент Будівельної палати України;

Василь Андреев — Голова профспілки працівників будівництва та промбудматеріалів;

Іван Назаренко — Президент Академії будівництва України;

Тимофій Гіренко — Генеральний директор концерну «Поділля» (м. Вінниця);

Геннадій Фаренюк — директор ДП «Державний науково-дослідний інститут будівельних конструкцій»;

Анатолій Беркута — Заслужений економіст України;

Марина Величко — директорка ПП «Металомонтаж» (м. Дніпро);

Віктор Несін — Президент Спілки фахівців з нерухомого майна України;

Валерій Булгаков — директор Київського фахового коледжу архітектури, будівництва та управління;

Петро Куліков — ректор Київського національного університету будівництва і архітектури.

У засіданні також взяли участь:

Народний депутат України Андрій Ключко;

Голова Федерації профспілок України Григорій Осовий;

Президент національної спілки архітекторів України Олександр Чижевський;

Голова Асоціації виробників цементу України Павло Качур.

Учасники засідання ухвалили підсумковий документ, який буде надіслано відповідним державним органам. Він стане основою для налагодження роботи підприємств та організацій — членів Палати в питаннях підготовки до реалізації Плану відновлення економіки України.



На завершення засідання Президент Будівельної палати України, Герой України Петро Шилюк нагадав, що 13 серпня країна відзначає День будівельника — свято тих людей, які завжди робили корисну роботу і на яких сьогодні покладаються великі надії в справі відродження зруйнованих і пошкоджених російським ворогом наших населених пунктів.

Він щиро привітав із професійним святом присутніх і в їх особах усіх працівників галузі та побажав витримки, здоров'я, натхнення на нові успіхи на будівельному фронті, впевненості у Перемозі ЗСУ.

Було повідомлено, що до свята кращі представники підприємств і організацій — членів Палати були нагороджені відзнаками БПУ, які передані для вручення в трудових колективах.

✍️ Пресслужба Будівельної палати України



ВІРИМО В ПЕРЕМОГУ ТА ГОТУЄМОСЯ ДО МАСШТАБНОЇ ВІДБУДОВИ



Напередодні Дня будівельника 9 серпня 2023 року Конфедерація будівельників України провела розширене зібрання. Захід об'єднав представників влади та лідерів галузі, які розповіли про пріоритетні напрями роботи зараз і привітали учасників з майбутнім Днем будівельника.

Підсумки та плани

Зі словами привітання розпочав зібрання Президент КБУ Лев Парцхаладзе, зазначивши, що ситуація на будівельному фронті важка, але контрольована, тому віримо в Перемогу та готуємося до масштабної відбудови. Далі, аналізуючи ситуацію в сегменті комерційної нерухомості, Лев Рєвазович звернув увагу присутніх на досить низький показник інвестування. При цьому в житловій нерухомості схожий стан, але є залежність від ситуації на фронті. Хоча був помітний сплеск зацікавленості інвесторів, але із загостренням ракетних обстрілів, підривом Каховської ГЕС інвестиції зупинились.



Але, за словами топ-менеджера КБУ, позитив є. Так, наразі вже починається помітне відновлення зруйнованої інфраструктури та житлового сектору. Приміром, активно оголошуються тендери на закупівлі робіт та послуг, пов'язаних із відбудовою.

Нагадаємо, нещодавно Конфедерація будівельників України разом з Державним агентством відновлення та розвитку інфраструктури України провели Круглий стіл щодо обговорення процедури тендерів, пов'язаних із відбудовою об'єктів цивільної інфраструктури.

«Сьогодні ми маємо гарний приклад — Державна інспекція архітектури та містобудування України. Ніхто зараз не скаже, що в інспекції хабарі або перепони, всі знають про прозорість та відкритість. Впевнений, що і Агентство відновлення налаштоване і готове на комунікацію за прикладом ДІАМ», — зазначив Лев Парцхаладзе.

До розмови доєднався Мустафа-Масі Найєм, голова Державного агентства відновлення та розвитку інфраструктури України, який наголосив, що в Агентстві докладатимуть максимум зусиль, аби налаштувати комунікацію з бізнесом: «Маю надію, що в подальшому Агентство стане тим місцем, де буде накопичуватись експертиза в будівництві великих інфраструктурних проєктів національного масштабу. Водночас ми б хотіли, щоб стосунки з ринком були максимально гігієнічні та плідні».

Натомість голова парламентського комітету з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, голова партії «Слуга народу» Олена Шуляк акцентувала увагу на реформі містобудування, її ключовому законопроекті №5655 та важливій ролі кожного будівельника: «Хотілося б, щоб ми цього року працювали над тим, аби репутація всієї будівельної галузі сприймалася суспільством вже за іншими стандартами та розумінням. Впевнена, що після нашої Перемоги ми разом перетворимо Україну на великий будівельний майданчик з новими правилами».

Окремо Олена Шуляк висловила вдячність усім будівельним компаніям, які з перших днів повномасштабно-



го вторгнення підтримують військових, волонтерять, надають матеріали та техніку, допомагають матеріально тощо.

Наталія Козловська, заступниця міністра розвитку громад, територій та інфраструктури України, поділилася з присутніми напрацюваннями й діями, які наразі робить Міністерство, аби бізнес і влада рухалися в одному напрямку: «Відбудова триває. Плани досить амбіційні на цей рік». Наразі затверджено план робіт із наукової діяльності на поточний рік. Наталія Козловська висловила вдячність всім, хто приєднується практично до такої роботи: «Такий вклад говорить про те, що ринок працює більш зрозуміло. Не зупиняймося!».

Також завершено роботу стосовно ДБН щодо цивільного захисту, який цікавить кожного будівельника у нашій країні. За словами пані Наталії, це складний продукт, адже його розрахунки мають передбачити безпеку, а також бути реалізовані будівельниками.

Заступниця міністра розвитку громад, територій та інфраструктури України звернула увагу, що зазначений ДБН не регулює питання, які не стосуються будівництва. Зокрема, йдеться про модульні об'єкти, які не є об'єктами будівництва. Тобто все, що є будівельним виробом, не стосується цього ДБН. Усе, що стосується модульних об'єктів, — це питання стандартизації. Вже незабаром документ буде опублікований.

Наталія Дюжилова, заступниця голови Державної інспекції архітектури та містобудування України, наголосила, що будівельна галузь, яка продовжує працювати, попри все, робить це всупереч усім ризикам: «Треба мати неабияку сміливість, аби починати будівництво, будувати, виготовляти продукцію в умовах війни, постійних обстрілів, падіння попиту. Сьогодні приємно усвідомлювати, що нашому ворогу не вдалося зламати ні українців, ні бізнес. Завдяки будівельникам України матиме всі необхідні артерії життя».

Егор Фаренюк, директор Фонду енергоефективності, висловив вдячність всім дотичним до будівельної сфери за неймовірну стійкість і витримку: «Вистояти в умовах війни і продовжувати будувати, відновлювати зруйноване, дбати про розвиток галузі — це прояв сили та незламності. Діяльність Фонду енергоефективності була б неможлива без професійної роботи будівельних компаній. Саме будівельники на високому рівні втілюють у життя проекти наших бенефіціарів».

Наразі понад 75 тисяч домогосподарств із різних куточків України стали учасниками програм Фонду. Завдяки спільним зусиллям тисячі родин мають можливість повернутись у своє відновлене житло, а десятки тисяч родин відчули переваги термомодернізованих будинків.

Нині будівельники мають велику надію на іпотечне кредитування, зокрема програму «ЄОселя». Євген Мец-

гер, голова правління «Укрфінжитла», зазначив, що новий етап програми, безумовно, надасть потрібний поштовх будівельному ринку: «Ми спрямовуємо всі зусилля, аби позитивний економічний ефект був відчутний».

Сергій Комнатний, голова правління Держмолодьжитло, переконаний, що слід уже зараз, коли тривають важкі бої з російським агресором, планувати повоєнну відбудову України. Для нашої країни забезпечення житлом — серед найбільш важливих і водночас складних питань.

«Як інституція, на яку покладено місію реалізації державної житлової політики, вивчаємо досвід Європи у сфері вирішення житлових проблем громадян саме в процесі повоєнної відбудови. Готові долучатися до підготовки українських житлових програм разом з органами влади, місцевого самоврядування, будівельниками, науковцями, громадськістю, європейськими колегами», — підкреслив Сергій Комнатний.

Щодо планів, то КБУ, попри постійні нові виклики та перешкоди, не зупиняється, а консолідує зусилля влади, бізнесу, донорів та фондів.

Під час розширеного зібрання КБУ Олександр Червак, виконавчий директор КБУ, разом з Ігорем Парубським, генеральним директором Медіагрупи DMNTR журнал «Дім та інтер'єр», презентували Архітектурно-будівельний BUSINESS FORUM «Відбудова України. Трансформація та модернізація», який відбудеться 5-6 жовтня у KBЦ «Парковий»

Також Олександр Червак разом з Оленою Кононенко, директоркою виставки ReBuild Ukraine, ознайомили про майбутній RECOVERY CONSTRUCTION FORUM 2.0, що відбудеться 14 листопада 2023 року у Варшаві в рамках міжнародної виставки ReBuild Ukraine

Зазначимо, що за результатами проведених форумів щодо відбудови України Конфедерація будівельників України разом із партнерами перерахували понад 1 млн грн на Фонд United24.

Також на зібранні були присутні представники асоціацій-партнерів Конфедерації, які доєдналися до привітань, висловили готовність об'єднувати сили та разом працювати задля якісної відбудови України. З нагоди Дня будівельника орденами, медалями та грамотами були відзначені представники будівельної галузі за сумлінну працю, високу професійну майстерність та вагомий внесок у відновлення нашої країни.

Вдячні всім, хто приєднався до зібрання, та будуємо плани на майбутнє!

Дякуємо прес-службі КБУ за допомогу в підготовці матеріалу



8-9 Листопада
2023 Р., М. Київ,
FAVOR PARK HOTEL

КОНФЕРЕНЦІЯ ДЛЯ УЧАСНИКІВ РИНКУ
СБС: ГОТОВИХ ШТУКАТУРОК,
ФАРБ ТА УТЕПЛЮВАЧІВ

BUDMIX 2023



КЛЮЧОВІ ТЕМИ:

- Ринок СБС на цементній та гіпсовій основі: стан, тренди та перспективи.
- Ринок декоративних ЛФМ та сировини для їх виробництва.
- Люди — ключовий актив бізнесу. Проблеми, мотивація, навчання.
- Нормативно-технічне регулювання галузі: зміни, проблеми, досвід.
- Діджитал продажі будматеріалів та багато іншого...



Щирін Юрій
AIM Group



Коваленко Анатолій
КУБ



Геннадій Фаренюк
ДП НДІБК



Вівчарук Віталій
ІВАНО-ФРАНКІВСЬК-ГІПС



Васянович Михайло
Ліга Майстрів



Оксана Марусич
Кантар



Олександр Зікратов
Євромета



Захаренков Роман
Він Буд Трейд



Салій Костянтин
Всеукраїнська Спілка
Виробників Будматеріалів



Боровський Андрій
Хенкель Баутехнік
Україна



ВСЕУКРАЇНСЬКА
СПІЛКА
ВИРОБНИКІВ
БУДМАТЕРІАЛІВ

Prof Build

ОРГАНІЗАТОР

BUDMIX.ORG

ЧЕРНОМОСТАНСЬКА
+38 098 027 92 34
STANBUDMIX.ORG
ІЛАНОВА ВІКТОРІЯ
+38 097 043 77 87
VICTORIAN@BUDMIX.ORG





XII Міжнародна спеціалізована виставка

ЄвробудЕкспо'2023

17–19 жовтня



Генеральний інформаційний партнер:



Генеральний інтернет-партнер:



IEC **МІЖНАРОДНИЙ**
ВИСТАВКОВИЙ ЦЕНТР
м. Київ, Броварський пр-т, 15
станція метро «Лівобережна»

☎ +38 (066) 490-07-57
✉ forum@iec-expo.com.ua
🌐 www.iec-expo.com.ua





ПОЛІМЕРНА КОМПОЗИЦІЯ «КОУТЕКС»



Використання і впровадження всіх типів прорізів на полімерних арматурах робить їх корисні, зручні, полімерно-металева унікальна конструкція ТІІ «Кутекс»

Швидун Катерина Олександрівна

Директор

Україна, 02090, м. Київ
Вул. І. Сербська, 2/3
e-mail: koutex-ukraine@i.ua;
(099) 273-03-28
koutex-ukraine.com.ua

Ми в соціальних мережах:
Instagram: koutexchive, koutexdcor
Facebook: koutexchive

IMPERATYV

ЗАВОД БУДІВЕЛЬНОЇ КОМПОЗИТНОЇ АРМАТУРИ ТА СІТКИ



ПРОМОКОД НА ЗНИЖКУ
IMPERATYV-PB

imperatyv.ua +38 097 0 213 213 +38 050 0 213 213



КОНДРАТЮК
Віктор Васильович
Директор

ЕКОТЕХНІК
Україна

+380 67 223 44 14 victor.kondratyuk@ekotechnik.cz
+380 67 328 28 74 м. Київ, Україна, 02002
Екотехнік Україна вул. Микільсько-Слобідська, 26 оф. 281

www.ekotechnik.in.ua

BARKSTM



ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ
Київського національного університету
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Prof Build
Професійно про
будівництво



Контакти редакції:
+38 (044) 361 92 79
+38 (067) 912 89 29

info@profbuild.in.ua
profbuild.in.ua



КОМЕРЦІЙНИЙ ВІДДІЛ
Прат «АБ СТОЛИЧНИЙ»
+38 (044) 300-29-04

Менеджери
-38 (067) 401-25-58
-38 (067) 621-75-27
-38 (050) 074-11-58

Відділ по роботі з клієнтами
+38 (067) 401-26-50
+38 (067) 243-19-62

Тендерний відділ
+38 (057) 113-31-49

sales@ab-stolichny.com.ua

ab-stolichny.com.ua

ПОЛІМЕРНА КОМПОЗИЦІЯ «КОУТЕКС»




Використання і виробництво всіх типів композитів на епоксидній основі: труби та корди, профіль полімерних матеріалів, ударопрочні виробництва ТМ «Корд»

Швидун Катерина Олександрівна
Директор

Україна, 02090, м. Київ
Вул. І. Сєрєнка, 2/3
e-mail: koutex-ukraine@ukr.net
(099) 273-02-28
koutex-ukraine.com.ua

Ми в соціальних мережах:
Instagram: koutexivcr, koutexdecor
Facebook: koutexivcr


ПрАТ "Дніпрометиз"

Провідний виробник дроту і металовиробів, систем огороження, зварювальних матеріалів, фібри сталеву



49000, Україна, м. Дніпро, пр. Слобожанський, 20

+38 (056) 376-26-62
+38 (067) 642-39-99

sale@dneprometiz.com



Київ,
вул. Новозабарська, 2/б
оф.320
067 372 81 14

IMPERATYV

ЗАВОД БУДІВЕЛЬНОЇ КОМПОЗИТНОЇ АРМАТУРИ ТА СІТКИ



ПРОМОКОД НА ЗНИЖКУ
IMPERATYV-PB

Imperatyv.ua +38 097 0 213 213 +38 050 0 213 213

Котляр Валерій **Valerii Kotliar**
Директор CEO

Україна, 02125, м. Київ, пр-т Визволителів 17 Ukraine, 02125, Kyiv, ave. Vyzvolyteliv 17

+38 (067) 579 15 70 vk@barks.com.ua
+38 (099) 929 39 61 barks.ua

ЕКОТЕХНІК
Україна

КОНДРАТЮК Віктор Васильович
Директор

+380 67 223 44 14 victor.kondratyuk@ekotechnik.cz
+380 67 328 28 74 м. Київ, Україна, 02002
Екотехнік Україна вул. Микільсько-Слобідська, 26 оф. 281

www.ekotechnik.in.ua




e-mail: mail.lino@knuba.edu.ua +380-67-983-43-77
вул. Осаїна, 4, Київ +380-50-740-57-57
+380-44-597-19-77




КОМЕРЦІЙНИЙ ВІДДІЛ
ПрАТ «АБ СТОЛИЧНИЙ»
+38 (044) 300-29-04



Менеджери Відділ по роботі з клієнтами Тендерний відділ

-38 (067) 401-25-68 +38 (067) 401-26-50 +38 (067) 113-31-19
-38 (067) 621-75-27 +38 (067) 243-19-62

sales@ab-stolichny.com.ua ab-stolichny.com.ua

Prof Build
ПРОФЕСІЙНО ЛІЦЬ
БУДІВНИЦТВО



Контакти редакції:
+38 (044) 361 92 79
+38 (067) 912 89 29

info@profbuid.in.ua
profbuid.in.ua



УКРАЇНСЬКІ ПОЛІМЕРНІ ПІДЛОГИ

НАЙКРАЩІ ПРОМИСЛОВІ ПІДЛОГИ:

- ✓ з кварцом;
- ✓ антистатичні;
- ✓ не горючі;
- ✓ мікроцементи (підлога/ стіна).

НЕОБМЕЖЕНІ МОЖЛИВОСТІ В ДИЗАЙНЕРСЬКОМУ РІШЕННІ:

- ✓ Покриття в стилі Loft;
- ✓ Покриття в стилі Terazzo;
- ✓ Акрилові чіпси і флоки;
- ✓ фактура, муар;
- ✓ інші типи та комбінації покриттів.

ПЕРЕВАГИ:

- ✓ стійкість на стирання;
- ✓ високі фізико-механічні показники;
- ✓ довговічність експлуатації покриття;
- ✓ матеріал гігієнічний, не утворює пилу, позбавлений запаху;
- ✓ висока адгезія до основи;
- ✓ легкість в обслуговуванні та ремонті;
- ✓ естетичність та унікальність інтер'єру;
- ✓ наноситься на горизонтальних та вертикальних поверхнях.

Навчаємо працювати з ПК "Коутекс" та поставимо матеріал в необхідній кількості

НАЛИВНІ ПІДЛОГИ:
ТВОЯ НАДІЙНА
ОПОРА НА ДОВГІ
РОКИ!

МИ ГАРАНТУЄМО
ВИСОКУ ЯКІСТЬ
ТА ВІДМІННИЙ
РЕЗУЛЬТАТ!

ПАМ'ЯТАЙМО:
МИ УКРАЇНЦІ,
І МИ НАЙКРАЩІ!



ЕКОТЕХНІК

Проектування **Постачання** Будівництво **УКРАЇНА**



**Сонячні електростанції
для промисловості та бізнесу**

*Сонце Вам рахунок
не виставить!*



ekotechnik.sales@gmail.com

www.ekotechnik.in.ua

+38 067 524-83-36

+38 067 223-43-77

