



БЫСТРОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Украинский рынок БМЗ

Фотосъемка С. Скрыбиной



Участники



Алексей СНИЕТОВ, менеджер проектов БМЗ компании «Руукки Украина»



Андрей ОЗЕЙЧУК, директор направления «проектные продажи» компании «Руукки Украина»



Марина ДОРОВСКАЯ, директор по маркетингу компании «Каркас»



Игорь ПЛИСЕНКО, директор по продажам компании «Каркас»

Технология возведения БМЗ прочно вошла в структуру украинской строительной отрасли. Высокая потребность рынка коммерческой недвижимости в новых торговых, складских и производственных площадях, а также необходимость скорейшего введения объектов в эксплуатацию делают технологию БМЗ наиболее востребованной на рынке коммерческой недвижимости. Операторы ожидают расширения сферы применения БМЗ и интенсивного роста рынка. Но даже при таких радужных перспективах рынку БМЗ присущи некоторые проблемы. Тенденции, особенности и проблемные вопросы обсуждали на круглом столе ведущие производители и операторы украинского рынка БМЗ.

- 1** Охарактеризуйте состояние украинского рынка коммерческого строительства (динамика роста, тенденции, основные операторы, потребление и география БМЗ).
- 2** Какие проблемы существуют в настоящее время на рынке коммерческого строительства (землеотвод, пожаробезопасность, нормативные документы и т. д.)?
- 3** Какие изменения произошли в сегменте БМЗ за последние полгода?
- 4** Появились ли на рынке новые операторы? Кто из производителей вышел из игры?
- 5** Особенности отечественных и зарубежных технологий БМЗ для коммерческого строительства (в том числе производство полнокомплектных БМЗ и некомплектные БМЗ).
- 6** Как влияют сырьевые рынки на производство БМЗ в Украине?
- 7** Как будет развиваться рынок коммерческого строительства в дальнейшем?



Михаил СВИТЛИНЕЦ, генеральный директор компании «Мастер-Профи»



Егор РУСАКОВ, руководитель Киевского филиала компании «Мастер-Профи»



Константин ИВАНОВ, генеральный директор компании «Лентаб»



Игорь ГАВРИЛОВ, менеджер по продажам компании «Лентаб»



Павел БАЛЫКА, менеджер проектов компании «Нинтеко-Холдинг»



Ярослав ДУБИНЕЦ, менеджер проектов ООО «ДКИ Констракшн» (Timo)



Владимир ДЕМ'ЯНЕНКО, менеджер проектов ООО «ДКИ Констракшн» (Timo)



Александр ЗУБКО, генеральный директор компании «Промстан»



Сергей КОРОБКО, главный инженер компании «Промстан»



Дмитрий ЯКУБОВСКИЙ, начальник отдела маркетинга ОАО «Укрсталконструкция»



Игорь ПЛИСЕНКО, директор по продажам компании «КАРКАС»: В 2007 году на украинский рынок коммерческого строительства оказала влияние политическая ситуация. В связи с политизацией бизнеса заказчики задерживают выдачу разрешений относительно выделения земельных участков и оформления разрешительных документов на строительство.

Ведущий: Как это выражается в цифрах?

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: В 2006 году нами было возведено 17 зданий (в 2005 году — 10) площадью около 125 тыс. кв. м.

Ведущий: А каков рост рынка БМЗ в целом?

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Рынок развивается, но сейчас много проектов, которые зависли на этапе проектирования. Компании, представители которых присутствуют на круглом столе, в основном являются участниками процесса производства и реализации, а не проектирования, поэтому для нас более важной является реализация проекта.

Марина ДОРОВСКАЯ, директор по маркетингу компании «КАРКАС»: Важно уточнить, о каком рынке идет речь — коммерческой недвижимости в целом или БМЗ?

Ведущий: Мы говорим о БМЗ. Практика показывает, что этот сегмент является одним из составляющих рынка коммерческой недвижимости. Аспект специально сужен, чтобы обсудить проблемы рынка БМЗ.

Михаил СВИТЛИНЕЦ, генеральный директор компании «МАСТЕР-ПРОФИ»: Спада в коммерческом строительстве, по итогам деятельности своей компании, я не вижу. Только «Эпицентр» построил в этом году 6 супермаркетов, а в 2008-м собирается возвести еще 12. Компания «Мастер-профи» планирует до конца года изготовить 190-210 тыс. кв. м металлоконструкций.

РОСТ ПРОИЗВОДСТВА

Ведущий: Какой рост производства на рынке БМЗ?

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Мы прогнозировали на 2007 год рост рынка примерно 40 %.

Ведущий: Разумная цифра. На отечественном рынке есть компании, которые прогнозируют рост 50-60 %.

Андрей ОЗЕЙЧУК, директор направления «проектные продажи» компании «РУУККИ УКРАИНА»: Давайте сначала определим текущий объем рынка БМЗ, который можно посчитать по косвенным показателям. Мы предлагаем оценивать рынок БМЗ по несущим профилям, которые выпускают все компании. Рынок несущих профилей в 2007 году оценивается нашей компанией примерно в 1,5 млн кв. м. Учитывая показатели «Руукки Украина», мы оцениваем рост продукции примерно на 1/3.

Можно посчитать по-другому: по стенам, которые получают при сооружении БМЗ, — это сэндвич-панели и наборные сэндвичи. По таким подсчетам объем рынка составит более 1 млн кв. м.

Компания «Руукки Украина» прогнозировала рост рынка около 40 %.

Ведущий: Каковы причины замедления роста?

А. ОЗЕЙЧУК, «РУУККИ УКРАИНА»: Есть одна очень важная причина: львиная доля инвестиций, которые сейчас работают в украинской экономике, — деньги внутренние. И на них существенно повлияли выборы.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Возможно, причиной спада продаж в некоторых компаниях послужила активизация мощного отечественного производителя — компании

«Мастер-профи», которая предлагает конкурентоспособную продукцию.

Ярослав ДУБИНЕЦ, менеджер проектов ООО «ДКИ КОНСТРАКШН»: Рынок сэндвич-панелей мы оцениваем в 800 тыс. кв. м.

А. ОЗЕЙЧУК, «РУУККИ УКРАИНА»: Мы не согласны с такой оценкой рынка, она занижена. За первое полугодие текущего года только наша компания завезла 90 тыс. кв. м, к концу года надеемся выйти на 150 тыс. кв. м.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Объемы, декларированные компанией ООО «ДКИ Констракшн», явно занижены, я тоже не согласен с цифрами 800 тыс. кв. м.

Я. ДУБИНЕЦ, ООО «ДКИ КОНСТРАКШН»: Рост объемов компании ООО «ДКИ Констракшн» составляет примерно 25 %. Его нельзя назвать большим. Мы были первыми на рынке сэндвич-панелей в Украине. В 2007 году было представлено ноу-хау от компании Trimo d.o.o.: фасадная система TrimoRaster, не имеющая аналогов в мире. Первым объектом в Украине, в строительстве которого будет использована система TrimoRaster, станет мегастор «Караван» (г. Киев).

Сергей КОРОБКО, главный инженер завода «ПРОМСТАН»: У нас оценки роста — примерно 30 %, но спада мы не ощутили. Возможно, нужно поделить все здания на несколько сегментов. Есть здания, размер которых превышает 100 тыс. кв. м, но есть и другие, до 5 тыс. кв. м. Те, кто делает здания свыше 100 тыс. кв. м, деньги сейчас придержали, потому что они зависят от политики. Спрос на небольшие постройки не изменился.

Александр ЗУБКО, генеральный директор завода «ПРОМСТАН»: Наша компания заняла сегмент небольших промышленных и торговых зданий с пролетом до 24 м из легких металлических конструкций. Спада в этом сегменте не наблюдается.

ОПЕРАТОРЫ РЫНКА

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Я полагаю, всех участников рынка нужно разделить по нескольким направлениям: БМЗ комплектной поставки, БМЗ некомплектной поставки, отечественные и зарубежные производители.

М. ДОРОВСКАЯ, «КАРКАС»: Наша компания оценивает свой сегмент быстромонтируемых зданий из металлоконструкций (за 2006 год) примерно в 300 тыс. кв. м. В 2007 году в сегменте комплектных металлоконструкций предполагается 40-45 % роста. Что касается всех зданий из металлоконструкций, то, по нашей оценке, в 2006 году их объем составил 800-900 тыс. кв. м. В 2007 году планируется прирост не менее 30 %.

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Оценка объема рынка не всегда правильна и часто различается у разных рыночных игроков, потому что иногда продукцию на объект поставляют несколько компаний. Возможно, нужно вести подсчет, руководствуясь примером Госкомстата — по полезной площади. Некоторые операторы предлагают измерять рынок в деньгах, но такой измеритель не покажет ни количества объектов на рынке, ни величину того или иного сегмента рынка по площади.

Дмитрий ЯКУБОВСКИЙ, начальник отдела маркетинга ООО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Деньги — правильный измеритель, но разные бизнесы — разная стоимость квадратного метра.

Ведущий: Возможно, вы как специалисты подскажите, как найти критерий, метод оценки?

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Наше предложение (чтобы не расходиться в цифрах с официальной статистикой) — считать по полезной площади реализованного объекта.

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ООО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Большое значение имеет, что мы измеряем. Не следует забывать о том, что, кроме полностью металлических конструкций, используются также смешанные каркасы из железобетонных колонн и металлических ферм или балок покрытия, а также каркасы из сборного железобетона. Поэтому нужно говорить и об объеме рынка в целом, и об объеме каждого из технологических сегментов. Стоимостные показатели тоже не дают точных данных. Нужно, чтобы статистические данные давала та компания, которая сдает объект в эксплуатацию, — генподрядчик.

М. ДОРОВСКАЯ, «КАРКАС»: В маркетинге существует практика подсчета объема рынка по фактическому удовлетворенному спросу. Некоторые субъекты рынка считают его объем по готовым объектам, другие — по проданным объектам. Здесь есть некая путаница.

Ведущий: Скорее всего, эту путаницу с вашей подачи создали сами СМИ. В каждом издании рынок БМЗ трактуется по-разному.

БМЗ или БВЗ?

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Кроме БМЗ, есть еще БВЗ. Их нельзя смешивать.

Ведущий: Расскажите, в чем разница. Некоторые производители не разделяют БВЗ и БМЗ.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Объекты площадью 2-3 тыс. кв. м из облегченного профиля, где применяется металл до 3 мм, можно изготовить в течение недели и смонтировать за 4-5 недель. Это и есть быстромонтируемые здания, БМЗ. Быстровозводимые здания, БВЗ, предполагают изготовление конструкции на предприятии и вывоз ее на строительную площадку с последующим монтажом.

Ведущий: То есть, главный критерий — время монтажа и ввод здания в эксплуатацию?..

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Быстромонтируемые здания — это здания на механической сборке, а быстровозводимые могут быть и монолитными.

Ведущий: Светловодский завод тоже делает БМЗ, они считают себя родоначальниками отрасли.

М. ДОРОВСКАЯ, «КАРКАС»: При необходимости построить здание заказчик никогда не задается вопросом, что он хочет: БВЗ или БМЗ. Он выбирает определенную технологию строительства, исходя из ее преимуществ. Нет необходимости делать акцент на разграничении понятий.

А. ЗУБКО, «ПРОМСТАН»: Можно провести между этими зданиями черту по сварочным работам. БМЗ монтируются без сварочных работ, а БВЗ — с применением сварки.

Константин ИВАНОВ, генеральный директор компании «ЛЕНТАБ»: Не стоит заострять внимание на самих терминах БМЗ и БВЗ. Компания «Лентаб», предлагая как маленькие, так и большие здания, разделяет свои здания не на БВЗ и БМЗ, а на системные здания, которые изготавливаются из стандартных элементов, и здания по индивидуальным проектам. Как правило, на больших объектах применяются индивидуальные элементы, которые проектируются впервые.

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ООО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Специалисты Западной Европы тоже говорят, что не стоит заострять внимание на терминологии. Потребителю, как правильно заметила Марина Доровская, важен не термин, а конечный результат. С точки зрения потребления — это все коммерческая недвижимость. На мой взгляд, можно использовать какой-то нейтральный термин, например, здание каркасного типа.

ТИПОЛОГИЯ БМЗ

Ведущий: Маркетинговые исследования предлагают типологию БМЗ по потребительским направлениям: торговые центры, склады и логистические центры, производственные цеха.


М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Львиную долю сегмента обеспечивают складские и логистические здания, далее следуют супермаркеты, а потом — промышленные здания.

М. ДОРОВСКАЯ, «КАРКАС»: На наш взгляд, при делении рынка на сегменты необходимо исходить из нужд и запросов потребителя и тех преимуществ, которые предполагает та или иная технология.

Мы делим рынок по принципу: назначение зданий (торговые, складские, производственные и т. д.) и технология строительства (металлоконструкции, здания из бетона, смешанные конструкции).

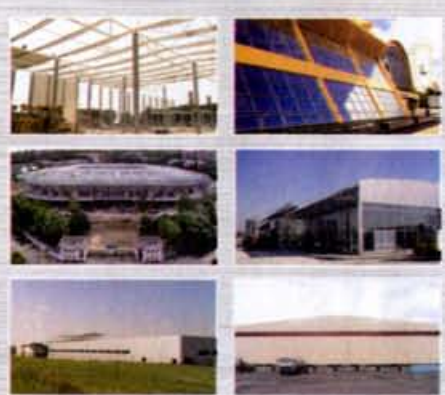
По оценке рынка компанией «Каркас», сейчас строится больше зданий торгового назначения. Если посмотреть на европейский опыт, в частности, польский, то при интенсивном развитии страны первый акцент всегда падает на торговую недвижимость. На следующем этапе обычно развивается складская недвижимость. Специфика этого сегмента заключается в том, что его рост тесно связан с развитием сферы торговли, рынка логистики и дистрибуции. Появляется необходимость не просто в складских ангарах, а в первоклассных логистических комплексах. Этот сегмент в Украине только начинает зарождаться. В цифрах это выглядит так: торговая недвижимость, по





БУДІВЛІ КАРКАСНОГО ТИПУ „ПІД КЛЮЧ“:

- ✓ ЛОГІСТИЧНІ ТА СКЛАДСЬКІ КОМПЛЕКСИ
- ✓ ТОРГІВЕЛЬНІ ОБ'ЄКТИ (ТОРГІВЕЛЬНІ ТА ТОРГІВЕЛЬНО-РОЗВАЖАЛЬНІ ЦЕНТРИ, СУПЕРМАРКЕТИ, АВТОСАЛОНІ ТОЩО)
- ✓ ЦЕХИ ТА КОРПУСИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
- ✓ БУДЬ-ЯКІ ІНШІ, В ТОМУ ЧИСЛІ СПОРТИВНІ ТА ВИДИВИЩНІ СПОРУДИ





нашим подсчетам, вырастет ежегодно на 40-50 %, складская недвижимость растет быстрее — 60-80 %. В процентном отношении рост больше, потому что меньше сегмент.

Через какое-то время начнет развиваться промышленная недвижимость, этот сегмент — очень перспективный.

Ведущий: Ваша компания уже может похвастаться реализованными производственными объектами?

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Да, и не одним.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: В промышленности сейчас идет реконструкция старых зданий. Дешевле реконструировать завод, чем построить новый.

М. ДОРОВСКАЯ, «КАРКАС»: Складские помещения тоже заказываются разные. Если склад строится при производстве, к его конструкции, как правило, предъявляют самые минимальные требования. Совсем другие требования у иностранных девелоперов и логистических компаний, которые строят логистические центры типа А и В. Высокие требования предъявляются не только к конструкциям, но и к компаниям, которые занимаются возведением зданий.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Как можно сделать одну металлоконструкцию лучше, а другую хуже? Учитываются аналогичные нагрузки, комплектующие производятся на одном и том же оборудовании. Качество нашей сварки проверяли специалисты из Института электросварки им. Патона и остались довольны.

М. ДОРОВСКАЯ, «КАРКАС»: Существуют разные устройства кровли, различные ограждающие конструкции, разные требования к теплоизоляции.

С. КОРОБКО, «ПРОМСТАН»: Небольшой склад, построенный из профлиста и профилей, соответствует тем же нормам, что и большой склад. Производить деление на плохие и хорошие склады нельзя.

Ведущий: По итогам деятельности вашей компании, более высокий процент принадлежит направлению производственных зданий и складских помещений?

А. ЗУБКО, «ПРОМСТАН»: Мы ориентируемся на пролет до 26 м, а это производственные и складские здания.

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Торговая недвижимость, независимо от желаний отдельных операторов рынка и их специализации, растет и развивается очень бурно. С точки зрения потребления, на украинском рынке в целом существует определенный дефицит. Кроме того, есть объективный фактор — возврат инвестиций. Торговые здания окупаются быстрее, чем строительство складов и промышленных зданий. Наблюдается экспансия торговых сетей в регионы.

Касательно логистики, рост очень стремительный, потому что «от нуля» все растет быстро. По сравнению с промышленным строительством, логистика бурно развивается еще и потому, что на земельный участок, где было промышленное здание, есть готовые разрешительные документы.

В 2005 году дефицит рынка только в Киевском регионе оценивался примерно в 500 тыс. кв. м и уже на тот момент имел большой потенциал роста. Однако тот факт, что для реализации проекта и запуска объекта в эксплуатацию было (и остается) необходимо собрать 200 подписей, очевидно, сдерживал его стремительное развитие.

ПРОБЛЕМЫ

Ведущий: Какие еще проблемы возникают при использовании технологий быстрого строительства?

С. КОРОБКО, «ПРОМСТАН»: Большая проблема — пожарная безопасность. Многие производители материалов пытаются искусственно завысить свои реальные противопожарные показатели ограждающих и несущих конструкций с целью выйти в другую категорию зданий. Но если внимательно прочитать пожарные требования, то обнаруживается, что сэндвич-панели должны простоять, сопротивляясь огню, 15 минут. Этот показатель подходит для зданий из незащищенных металлоконструкций с несущими ограждающими конструкциями.

А. ЗУБКО, «ПРОМСТАН»: Более высокие требования — это просто вымогательство пожарных служб.

Алексей СИПЕТОВ, менеджер проектов БМЗ «РУУКИ УКРАИНА»: Необходимо, чтобы в ДБН были внесены новые современные материалы.

С. КОРОБКО, «ПРОМСТАН»: Они внесены, нужно сообщать клиенту все требования и нормы, необходимо знать законы.

Павел БАЛЫКА, менеджер проектов компании «ИНТЕКО-ХОЛДИНГ»: Есть еще проблемы землеотводов, согласований. Если работа субподрядных структур и генподрядчика согласована, оптимально спланирована и технологически правильно выстроена, срок монтажа можно значительно уменьшить.

Когда одна компания занимается и металлом (производство и монтаж каркаса), и ограждающими конструкциями, планировать работы легче. Существенно сокращаются риски срыва сроков, если все комплектующие производятся в Украине и могут оперативно заменяться или восстанавливаться.

ОПЕРАТОРЫ РЫНКА

Ведущий: На рынке работают зарубежные и отечественные операторы. Какие преимущества у каждой из сторон?

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Разницы между зарубежной и украинской продукцией нет. Отечественные производители работают на качественном оборудовании, которое сделано за рубежом.

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Можно провести параллели с автомобилестроением. «Шкоду» собирают и в Украине, но почему-то наши модели покупают меньше, хотя они и дешевле.

Я. ДУБИНЕЦ, ООО «ДИК КОНСТРАКШН»: Я могу сказать о своих панелях: у нас используется первоклассный материал, в Украине такого нет.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Скажите, чем отличается металл с полимерным покрытием российского, финского, индийского производства?

С. КОРОБКО, «ПРОМСТАН»: Если продукция отвечает государственным стандартам, то география производства не имеет значения.

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Другими словами, на продукцию влияет качество сырья и материалов, применяемые технологии и оборудование, а также человеческий фактор. Очевидно, что, чем более автоматизировано производство, тем меньше влияние последнего.

Если выдерживаются стандарты, то украинский продукт получается качественный. Наши заводы, в том числе те, что находятся в управлении ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ», производят экспортные поставки в Западную Европу, в частности, в Скандинавию. Вопрос о том, лучше или хуже украинская продукция, просто некорректен.

Отечественные заводы металлоконструкций в большинстве своем, за исключением Житомирского завода ограждаю-



МЕРЕЖА МЕТАЛОБАЗ

КОМЕКС

Центральна металобаза: м. Дніпропетровськ, т. (056) 788-32-29, 788-32-33 т./факс: (056) 788-32-03/05



**Хмельницька металобаза: т. (0382) 62-56-83
Донецька металобаза: т. (062) 386-07-54/53/52/51**

**Луцька металобаза: т. (03322) 4-74-26
Київська металобаза: т. (044) 501-53-76
Одеська металобаза: т. (048) 728-99-57/58
Львівська металобаза: т. (032) 294-41-79/23
Харьківська металобаза: т. (057) 736-07-17
Луганська металобаза: т. (0642) 34-32-26/28/29
Києво-Святошинська металобаза: т. (044) 502-64-86
Сімферопольська металобаза: т. (0652) 66-74-04, 66-80-88**

www.comex.dp.ua



СЕНДВІЧ-ПАНЕЛІ



Гарантія якості!

ВИРОБНИЦТВО:

Панелі сандвіч стінові, покрівельні, холодильні з утеплювачем з пінополіуретану.

ВИКОРИСТАННЯ ПАНЕЛЕЙ:

Спорудження стінових та покрівельних огорожувальних конструкцій; будівництво внутрішніх перегородок; теплоізоляція полу, стін, покрівлі та перекриттів; декоративно-захисне облицювання стін.

ОБЛИЦЮВАЛА ПАНЕЛЕЙ:

Оцинкована сталь з покриттям POLYESTER. На замовлення — нержавіюча сталь, пісокартон, магнезитова плита, фанера пластик, OSB-плита та ін.

Україна, Київ, вул. Народного Ополчення, 1, оф. 218.
Тел./факс: (044) 249-08-09, 249-08-16
e-mail: sale@pantec.com.ua



**Будуємо
Мобільно
Заощадливо**



Завод «ПРОМСТАН»

Миколаїв (0512) 58-17-17

E-mail: zavod@promstan.com.ua
www.promstan.com.ua

Київ (044) 451-58-85

Одеса (048) 728-43-49

Херсон (0552) 32-21-99

Донецьк (062) 345-15-30

Кривий Ріг (0564) 71-87-01

Кіровоград (0522) 35-20-26

Сімферополь (067) 650-84-26

Дніпропетровськ (056) 373-87-60



щих конструкций и Каменец-Подольского ЗМК, изначально были ориентированы на изготовление металлоконструкций для более сложных сооружений, чем складские, торговые, логистические и прочие «простые» здания. Они и сейчас параллельно занимаются изготовлением металлоконструкций для «Арселор Миттал Кривой Рог», в том числе конструкций первой категории ответственности. Если к этим предприятиям нет претензий в отношении качества продукции для тяжелой промышленности, то требования по качеству к складским помещениям она выдерживает априори.

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Это вы сказали только о металлоконструкциях, а здания состоят из ограждающих конструкций и качественно решенных узлов сопряжений и примыканий.

Ведущий: А на что нужно обратить внимание при монтаже? Что говорят монтажники, работая с элементами отечественного и зарубежного производства?

А. ОЗЕЙЧУК, «РУУКИ УКРАИНА»: Тут нельзя ответить однозначно. Вполне вероятны случаи, когда импортная продукция может оказаться некачественной, а отечественная — быть на высоком уровне.

Я. ДУБИНЕЦ, ООО «ДКИ КОНСТРАКШН»: Качество нашей продукции всегда неизменно высоко.

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Что касается ограждающих конструкций и узлов примыкания, то компании, которые выпускают их уже очень давно, имеют более высокий уровень производства, основанный на солидном опыте.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: При монтаже сэндвич-панелей узлы примыкания одинаковы и у нас, и у финнов, и у шведов.

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Монтаж и решения разные.

С. КОРОБКО, «ПРОМСТАЛ»: Монтаж у всех одинаковый.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Все работает по одному принципу, независимо от того, в какой стране изготовлена продукция.

А. ОЗЕЙЧУК, «РУУКИ УКРАИНА»: Но они (отличия) есть.

А. СИПЕТОВ, «РУУКИ УКРАИНА»: Архитектор может придумать какой-то новый узел и внедрить его.

Ведущий: Кто сегодня является ведущими игроками на рынке БМЗ в каждом мини-сегменте?

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Рынок следует разделить на импортеров и отечественных производителей.

Среди импортеров ведущие места занимают компании «Каркас», «Рууки Украина», «Линдаб» и другие. Они поставляют готовые решения комплексов зданий.

Отечественные операторы, которые предоставляют комплексные услуги, — УкрНИИПСК им. Шимановского, «Мастер-Профи», ОАО «Укрстальконструкция».

Проектированием занимаются специализированные проектные институты: «Киевметаллпроект», «Архметаллпроект», региональные подразделения УкрНИИПСК.

Среди изготовителей металлоконструкций для БМЗ можно выделить несколько групп:

1. Заводы металлоконструкций, которые сохранились и возникли с советских времен, в том числе предприятия холдинга, управляющей компанией которого является ОАО «Укрстальконструкция» — ДЗМК имени И. В. Бабушкина, ЗЗМК, ЗМЗ «Металлист», а также Харьковский, Краматорский и Макеевский завод металлоконструкций, ОАО «Конструкция» (Донецкий ЗМК) и др.

2. Новые предприятия, в том числе «Мастер-Профи», «Профилекс».

3. Машиностроительные, металлургические, судостроительные предприятия. Такие заводы изготавливают металлоконструкции в качестве основной или вспомогательной продукции. В первом случае речь идет о переоборудовании производства смежных отраслей (примеры тому — экспериментально-механические заводы).

Монтажом металлоконструкций занимаются специализированные монтажные предприятия, например, «Криворожстальконструкция», «Днепростальконструкция» и другие заводы, сохранившиеся с советских времен. Кроме того, на рынке активно работают строительные и генерально-проектные организации, такие как МСБУД «Современные Технологии Строительства», «Альпис-Холдинг», которые либо осуществляют возведение здания по технологии БМЗ (монтаж), либо предоставляют услуги генерального подрядчика.

ОАО «Укрстальконструкция» старается работать в сегменте комплексных поставок, проектирование производится собственной проектной группой.

ТЕНДЕНЦИИ

Ведущий: По результатам маркетинговых исследований, одна из тенденций на рынке БМЗ — смещение в сторону комплексных поставок. Насколько это наблюдение верно?

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Да, такая тенденция наблюдается, комплексное строительство очень востребовано.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Заказчику удобнее и быстрее работать с одним поставщиком.

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Заказчик готов платить генеральному подрядчику за проектирование, изготовление, поставку, монтаж, а также — дополнительно за то, что это все осуществляется в комплексе.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Сейчас мы занимаемся проектированием металлокаркаса и ограждающих конструкций. В ближайшие полгода собираемся организовать собственное КБ примерно на 300 человек, которое выполняло бы весь комплекс проектных работ с согласованием в любой части Украины. Нанимать субподрядчиков не всегда целесообразно.

Ведущий: Как вы считаете, появятся ли на рынке новые операторы с новой технологией?

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: В ближайшие 5 лет это маловероятно.

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Я думаю, что появятся. Возможно, к нам придут европейские или турецкие производители. Там, где есть спрос, — будут и новые предложения.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

И. ПЛИСЕНКО, «КАРКАС»: Проектное направление стоит еще дороже, чем производственное, потому что весь интеллект ушел в коммерцию.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Сейчас очень мало молодых специалистов-проектировщиков, которые понимали бы все нюансы проектирования и монтажа БМЗ.

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Существует проблема разрыва между старым поколением проектировщиков с мировым именем и совсем молодой порослью,



ШВИДКОМОНТОВАНІ БУДІВЛІ



СКЛАДИ



ВИРОБНИЦТВА



ТОРГІВЛЯ



АВТОСАЛОНИ

КОНСУЛЬТАЦІЇ ПРОЕКТУВАННЯ ПОСТАВКА
МОНТАЖ СЕРВІС

м. Київ, пр-т. Ак. Паладіна, 32, оф. 402
тел./факс: (044) 537-35-01, 451-87-51 www.azbi.com.ua
E-mail: info@azbi.com.ua

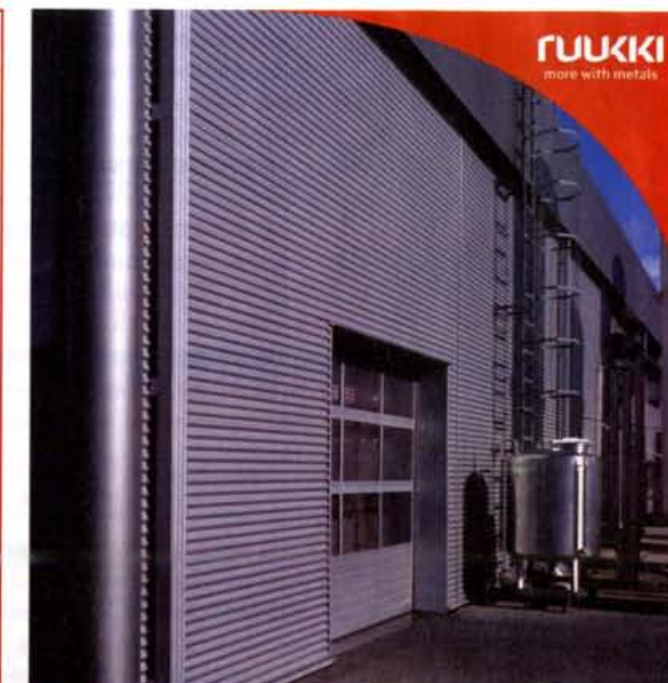
МЕТАЛОКОНСТРУКЦІЇ

для торгових центрів,
супермаркетів, кінотеатрів,
спортивних центрів,
виробничих приміщень, павільонів,
складських приміщень, АЗС



м. Київ, вул. Лебединська, 4
тел.: (044) 537-28-25, 413-65-65
e-mail: karcev@metallist.kiev.ua

Якість, яка робить Ваш бізнес сильнішим!



Комплексні рішення для вимогливих клієнтів.

Ruukki – визнаний експерт у галузі металлоконструкцій. Модульні будівлі від Ruukki дозволяють будувати швидко, надійно та економічно. Ruukki пропонує комплексний пакет послуг: проектування, виготовлення і поставку всіх необхідних матеріалів та комплектуючих, шеф-монтаж.

☎ 201-45-45 • www.ruukki.com

АВТОСАЛОНИ ЕКСПЛУАТАЦІЯ ПРИБОРІВ
СПОРТИВНІ СПОРУДИ ТОРГОВЕЛЬНІ ЦЕНТРИ
АВТОСАЛОНИ ТОРГОВЕЛЬНІ ЦЕНТРИ
СПОРТИВНІ СПОРУДИ
СКЛАДСЬКІ ПРИМІЩЕННЯ
АВТОСАЛОНИ
ТОРГОВЕЛЬНІ ЦЕНТРИ
СПОРТИВНІ СПОРУДИ
СКЛАДСЬКІ ПРИМІЩЕННЯ
АВТОСАЛОНИ
ТОРГОВЕЛЬНІ ЦЕНТРИ
СПОРТИВНІ СПОРУДИ
СКЛАДСЬКІ ПРИМІЩЕННЯ

ПОТРІБНА БУДІВЛЯ?

Лицензия ДКУСА № 10193965 від 3.11.2006

КАРКАС
МОНТАЖНО-ВІДНОВЛЮВАЛЬНИЙ ЦЕНТР



пришедшей сразу после вузов. Сегодняшние проектировщики не всегда включают интеллект, создавая индивидуальное решение, — просто берут с полки готовый типовой вариант и выдают его за новый.

Н. ПУЗЕНКО, «КАРКАС»: Такое происходит довольно часто, но беда в том, что все подробные типовые решения устарели.

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: А о том, чтобы внедрять какие-то новации, снижать металлоемкость силами проектировщиков, если они не работают на саму компанию, речь не идет вообще.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Работая с компанией, которая предоставляет весь комплекс работ (включая проектирование), заказчик может сэкономить на проекте до 1,5 млн грн.

ПРОГНОЗЫ

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Делая прогнозы, нельзя не учитывать «Евро-2012», ведь это дополнительный толчок для развития строительного рынка в сегменте спортивных и зрелищных сооружений.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: Делать какие-то прогнозы заранее нереально. Мы не готовы называть цифры, но спрос такой, что компания планирует запустить еще один завод.

М. ДОРОВСКАЯ, «КАРКАС»: На наш взгляд, рынок коммерческой недвижимости будет увеличиваться. Сегмент торговой недвижимости не насыщен. Наша компания проводила сравнительный анализ по насыщенности торговыми площадями на 1000 жителей между крупными городами Польши и Украины: в Украине торговых площадей в расчете на 1000 жителей меньше в 4 раза, чем в Польше.

В целом, рынок коммерческой недвижимости будет увеличиваться примерно на 40% ежегодно. Рынок быстромонтируемых зданий, возможно, будет расти еще быстрее.

Д. ЯКУБОВСКИЙ, ОАО «УКРСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»: Я не согласен с тем, что Киев отстает от Варшавы в 4 раза, но отставание в 2-3 раза есть однозначно. Еще один индикатор — заполняемость площадей. Заполняемость торговых площадей — свыше 90%, офисных площадей — до 100%, складских — порядка 90%. Спрос очевиден.

Безусловно, нужно разделить рост по сегментам. Рост торговой недвижимости — 35-45%, логистической — 45-55%. Промышленная недвижимость будет расти чуть медленнее. Быстрее, чем мы предполагаем, будут увеличиваться объемы строительства спортивных сооружений — страна готовится к «Евро-2012».

А. ОЗЕРУК, «РУУКИ УКРАИНА»: В следующем году мы предполагаем прирост рынка, как минимум, на 40%.

В 2008 году компания «Рууки Украина» построит новый завод по производству ограждающих конструкций, несущих профилей и сэндвич-панелей. Также компания сейчас строит новый завод по производству сэндвич-панелей в Румынии, который откроется в 2008 году.

К. ИВАНОВ, «ЛЛЕНТАБ»: Рынок БМЗ перспективен: он будет расти примерно на 40% ежегодно. Компания «Ллентаб» прогнозирует рост своих показателей на 30% и более. Наше производство на сегодняшний день достаточно загружено. Мы являемся иностранной компанией, поэтому на нашу деятельность влияет не только украинский рынок, но и европейский. Сейчас в Европе хорошая строительная конъюнктура. Все страны в группе «Ллентаб» показывают ежегодный ус-

пешный рост. Компания планирует расширить свое производство, так как для этого есть все предпосылки в развитии рынка БМЗ в Украине.

Польское подразделение «Ллентаб» увеличило свой объем примерно на 20%, при том, что польский рынок уже довольно насыщен. Шведский рынок показал около 10% роста.

В Украине в 2007 году наша компания добилась роста 20%. Мы построили более 20 объектов за 3,5 года.

А. ЗУБКО, «ПРОМСТАН»: Рынок будет расти, но от таких смелых прогнозов — на 50-60% — я воздержался бы. Полагаем, что рынок вырастет на 20-25%. Сегодня основная цель «Промстана» — организовать проектную группу и обучить людей, как правильно проектировать. Кроме того, в настоящее время мы ведем переговоры с несколькими компаниями относительно приобретения новых линий.

П. БАЛЬКА, «ИНТЕКО-ХОЛДИНГ»: Наша компания тоже прогнозирует рост рынка коммерческой и логистической недвижимости, в частности, объектов логистики площадью свыше 100-150 кв. м. Прогнозы по промышленной недвижимости — достаточно сложный вопрос.

«Интеко-Холдинг» планирует увеличение своих оборотов примерно на 50%. В настоящее время подобран земельный участок и уже ведутся проектные работы: в планах — строительство завода по производству ограждающих конструкций.

Я. ДУБИНЕЦ, «ДИКИ КОНСТРАКШН»: Торговая марка Tigo представлена на украинском рынке 10 лет. Мы построили много объектов, как производственных зданий, так и торговых площадей, пока остался неохваченным только логистический сегмент. В настоящий момент компания Tigo вводит в эксплуатацию завод по производству сэндвич-панелей с полиуретановым наполнителем в Хорватии.

Относительно прогнозов по рынку: он вырастет на 30%.

М. СВИТЛИНЕЦ, «МАСТЕР-ПРОФИ»: К концу этого года компания планирует выйти на уровень 2,5-3 тыс. т металлоконструкций в месяц. Для этого мы закупили еще одну газоплазменную машину и планируем покупку еще двух. Скоро также поставим два новых станка для автоматической обработки балок. Сейчас компания «Мастер-Профи» заключила контракт и покупает оборудование стоимостью около 4 млн у. е. для производства коттеджей. Запуск линии планируется в марте-апреле 2008 года.

ИТОГ

Рынок БМЗ делится по типу назначения зданий — торговые, складские, производственные. Быстрее всего растет торговая недвижимость.

Оценивать объем рынка, не расходясь в цифрах с официальной статистикой, нужно по полезной площади реализованного объекта.

Не стоит заострять внимание на терминах БМЗ и БВЗ.

На производство влияют качество сырья и материалы, применяемые технологии и оборудование, а также человеческий фактор. География производства особого значения не имеет.

Важной проблемой на рынке БМЗ является дефицит опытных проектировщиков.

В 2007 году прогнозируется рост рынка БМЗ на 30-40%.



ЯМСЬКА, 72

КОМПЛЕКСНЕ РІШЕННЯ ПРОТИПОЖЕЖНОГО ЗАХИСТУ

- Системи пожежної сигналізації;
- Системи автоматичного пожежогасіння;
- Системи димовидалення;
- Системи оповіщення про пожежу;
- Системи грозозахисту.

Розробка концепцій протипожежного захисту будівель, проектування, супровід експертиз та погоджень, постачання обладнання, супровід протипожежних заходів будівництва, гарантія, сервіс.

телефон (044) 223-97-27, факс (044) 586-46-47, www.transexpo.com



ШВИДКОМОНТОВАНІ СТАЛІ БУДІВЛІ

ТОВ «Ллентаб», тел.: (044) 391-03-43, факс: (044) 391-03-40, www.llentab.com.ua

5000 БУДІВЕЛЬ У ЄВРОПІ ВИРОБЛЕНО У ШВЕЦІН

КАРКАС®

ІНЖЕНЕРНО-БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ

ДОВІР БУДІВНИЦТВО ЕКСПЕРТАМ

м. Київ, вул. Глибочицька, 44, тел./факс: (044) 492-94-94, www.karkas.ua