

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ВЕНТИЛЬОВАНИХ ФАСАДІВ ПРИ БУДІВНИЦТВІ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ

*Галушка С.А., старший викладач
Кондратенко В.В., магістрант ПЦБ
Сумський національний аграрний університет*

Вентильовані фасади стають все більш актуальними в будівництві житлових будинків завдяки своїм численным перевагам. Такі фасади складаються із зовнішнього шару, який відокремлений від конструкції будівлі, створюючи між ними повітряний прошарок. Конструкція допомагає підвищити енергоефективність, забезпечуючи ізоляцію та зменшуючи теплопередачу, підвищуючи тепловий комфорт для мешканців. Метою використання цих фасадів є підвищення енергоефективності, ефективне управління вологою, захист від атмосферних впливів, покращення естетичного вигляду тощо.

Оцінюючи поточний стан теплоізоляції в індивідуальних житлових будинках, важливо зазначити, що початковий етап підвищення енергоефективності в українському будівництві припав на період з 1992 по 1994 роки. У цей період були значно підвищені нормативні вимоги до опору теплопередачі огорожувальних конструкцій, що призвело до впровадження енергоефективних багат шарових будівельних конструкцій. Також було запроваджено обов'язковий моніторинг енергоспоживання, що дозволило знизити експлуатаційні витрати. Хоча питання, що стосуються фасадних систем мокрого типу з утепленням, значною мірою були вирішені, залишаються проблеми, пов'язані з відсутністю систематизованих методів теплоізоляції та обмеженою інформацією в науковій літературі про сучасні матеріали. Відповідно до змін 2015 року, які стосуються теплоізоляції, вимоги до теплозахисту новозбудованих та реконструйованих житлових будинків значно посилюються.

Починаючи з 2000 року, ринок фасадного утеплення переживає поживлення, особливо після реєстрації технічних умов на системи зовнішнього утеплення з використанням ефективної мінераловатної ізоляції. Ці системи передбачають тонкий шар штукатурки, товщиною від 5 до 7 мм, армований скловолокнистою сіткою для захисту від зовнішніх факторів. Зовнішній шар штукатурки часто виконує декоративну функцію завдяки додаванню барвників.

Хоча в Україні існує більше десяти технічних специфікацій на системи зовнішньої ізоляції та оздоблення, вони переважно іноземного походження, і навіть побіжне ознайомлення з ними дозволяє виявити відмінності у вимогах та методах випробувань. На противагу цьому, в Європі у 2002 році було запроваджено єдиний для всіх європейських країн документ, що визначає вимоги та методи випробувань для зовнішніх теплоізоляційних композитних

систем. Однією з важливих проблем в Україні є недостатнє врахування вимог при розробці систем, що перешкоджає узгодженню з європейськими нормами.

ВИДИ ПАРТНЕРСТВА У БІЗНЕСІ ТА ПАРТНЕРСТВО ЗАСНОВНИКІВ

*Головін О.А., здобувач ступеня доктор філософії
Чуйко М.М., к.т.н., доцент
Українська інженерно-педагогічна академія*

В даній роботі розглянуто сучасні підходи до визначення видів партнерства при здійсненні господарської діяльності. Визначено основні напрями досліджень, що здійснюються у темі партнерства в науковому середовищі України. Запропоновано визначення терміну «партнерство засновників».

Партнерство у бізнесі дозволяє досягнути певного синергетичного ефекту, який є недосяжним для однієї окремої людини чи одного підприємства. Численні дослідження та опитування доводять ефективність партнерства та їх позитивний вплив на результати підприємництва.

Аналіз сучасних наукових досліджень в Україні, присвячених темі партнерства в бізнесі показує, що найчастіше дослідники акцентуються на двох умовних видах партнерства: партнерстві із працівниками та стратегічному партнерстві.

Партнерство із працівниками і його вплив на сталий розвиток підприємства та мотивацію працівників досліджується, зокрема, В. Рябцевим, який до такого партнерства застосовує термін «Корпоративне партнерство» [1]. Ця концепція заслуговує уваги, але потенційно має певні недоліки. Зокрема для реалізації такого виду партнерства потрібне співпадіння інтересів власників підприємства, самого підприємства, та організаційно-правової форми підприємства, яка повинна дозволяти реалізацію такого партнерства.

Питання стратегічного партнерства досліджують значна кількість науковців, зокрема, В. Герасемчук, І. Іполітова, О. Паливода, Н. Решетник, М. Теплюк та інші [2-4]. Дослідження питання стратегічного партнерства доволі часто зводиться до досягнення стратегічних цілей через залучення додаткових ресурсів через пошук відповідних контрагентів, яких називають партнерами. Зокрема згадані автори серед сучасних форм партнерства виділяють: лізинг, факторинг, франчайзинг, венчурне фінансування та субконтракція. Відкритим є питання застосування саме терміну «партнерство» до таких форм співпраці, оскільки в усіх цих формах фактично йдеться не про спільний розвиток підприємства задля досягнення наперед поставлених цілей, а про пошук одним бізнесом шляхів розвитку через залучення додаткових ресурсів і фінансування, в тому числі через оптимізацію витрат, як у випадку з субконтракцією, або отримання необхідних основних засобів через механізм лізингу.