

**ALL ABOUT
CONCRETE**

БЕТОН

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ЖУРНАЛ

ПРО ВИРОБНИЦТВО, ЗАСТОСУВАННЯ, ДЕМОНТАЖ

POLIBEST

ФАРБА PoliBest 911

**УНІВЕРСАЛЬНИЙ ПОЛІМЕРНИЙ МАТЕРІАЛ
ДЛЯ ЗАХИСТУ БЕТОНУ ТА МЕТАЛУ**

- Автомобільні дороги та траси
- Злітно-посадкова полоса
- Підпірні стіни
- Мости і тунелі
- Ангари, склади
- Логістичні центри
- Паркінги, автостоянки
- Промислові підлоги і плити
- Бетонні конструкції
- Металеві конструкції

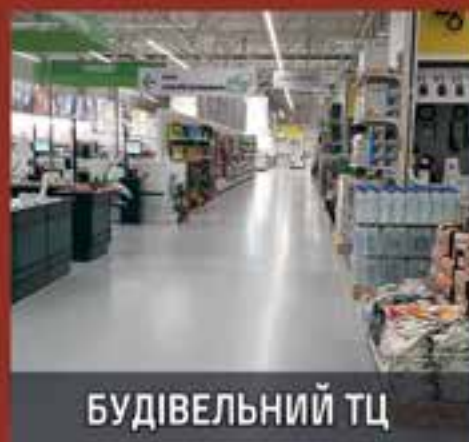


**ВЕДЕ
ВПЕРЕД**

ТОВ ВедеВперед



ФАРБА ТА ГРУНТІВКА



БУДІВЕЛЬНИЙ ТЦ



СТО ДЛЯ ВАНТАЖІВОК

☎ 093-512-58-38

☎ 067-402-11-17



**Скануй, щоб отримати
більше інформації**

**РЕГІОНАЛЬНІ ПРЕДСТАВНИЦТВА
ДЕПАРТАМЕНТУ СЕРВІСУ:**

РСЦ Горішні Плавні
39800, м. Горішні Плавні,
Полтавська обл., Україна
Тел.: +380 (67) 530-38-98
+380 (44) 545-71-35
e-mail: euromash@euromash.com.ua

РСЦ Кривий Ріг
50086, м. Кривий Ріг, вул. Л.Бородини, 31,
Дніпропетровська обл., Україна
Тел.: +380 (67) 530-38-98
+380 (56) 462 04 34
e-mail: euromash@euromash.com.ua

РСЦ Кропивницький
27631, с. Катеринівка, пр-т Гагаріна, буд. 8,
Кіровоградська обл., Кропивницький р-н, Україна
Тел.: +380 (44) 545-71-35
e-mail: euromash@euromash.com.ua

РСЦ Львів
81122, с. Ямпіль, вул. Шевченка, буд. 2 В,
Львівська обл., Львівський р-н, Україна
Тел.: +380 (44) 545-71-35
e-mail: euromash@euromash.com.ua

РСЦ Харків
61204, пр-т Перемоги, буд. 62,
м. Харків, Україна
Тел.: +380 (44) 545-71-35
e-mail: euromash@euromash.com.ua

ЮРОМАШ

КАР'ЄРНЕ ТА БУДІВЕЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ

ТОВ з П «ЮРОМАШ»

ГОЛОВНИЙ ОФІС:

01013, вул. Будіндустрії, 7, літера «Ц»,
м. Київ, Україна
Тел.: +38 (044) 545-71-35
Факс: +38 (044) 545-71-36
e-mail: euromash@euromash.com.ua
website: www.euromash.com.ua

**РЕГІОНАЛЬНЕ ТОРГОВЕ
ПРЕДСТАВНИЦТВО
ДЕПАРТАМЕНТУ ПРОДАЖУ:**

79018, м. Львів, Україна
Тел.: +380 (44) 545-71-35
e-mail: euromash@euromash.com.ua



від офіційного дилера
Xuzhou Construction Machinery Group Imp. & Exp. Co., Ltd. (XCMG)
в Україні - ТОВ з П «ЮРОМАШ»

Асфальтні заводи XCMG | Бетонні заводи XCMG | Автобетононасоси XCMG | Автобетонозмішувачі XCMG





Ветасо Франція
Касетні форми
забезпечують високу продуктивність в приміщеннях з обмеженим простором



КП "Будова" Україна
Гідралічний поворотний стіл
призначений для виробництва збірних залізобетонних конструкцій різної товщини



Casco Totaal Нідерланди
Металоформа для об'ємно-блочних конструкцій
Металоформа для виробництва об'ємно-просторових блоків різних розмірів та призначення



Форма для виготовлення басейнів



Форма ТТ
ПрАТ «ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ №1»

A/O ЕВРОБЕТОН

+380503673088

www.eurobeton.info

ВАША ПЕРЕВАГА У БЕТОНІ



www.simem.su

- Продуктивність 100-500т/г
- Супермобільність
- Час розгортання до 4-х годин
- Точність забезпечує вагове дозування UNI EN 206-1
- Універсальність –здатний випускати широкий спектр бетонів, дорожніх сумішей С1-С7, ШПЦ і холодний асфальт



Змішувач МДС безперервного перемішування
Модель BISON 250, 500, продуктивність від 100 до 500 т/год

www.eurobeton.info
тел. :+380503673088

XX МІЖНАРОДНА
СПЕЦІАЛІЗОВАНА ВИСТАВКА

КомунТех-2023

17–19 ЖОВТНЯ



Комунальна техніка

Спецтехніка



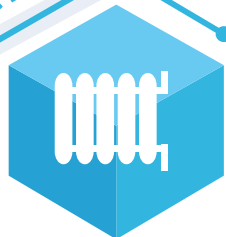
Благоустрій



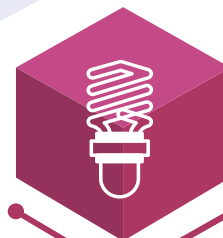
Управління
відходами



Комунальна
теплоенергетика




Енергозбереження
в ЖКГ



Генеральний медіа-партнер:



 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



ВИРОБНИК І ПОСТАЧАЛЬНИК

НЕРУДНИХ БУДМАТЕРІАЛІВ

Продукція компанії -
ключовий елемент у
дорожньому будівництві
та виробництві бетону



МИ ПРОПОНУЄМО

широкий асортимент
сертифікованих будматеріалів

ПІСОК

Пісок щільний, природний,
митий, збагачений

📍 Клесівський кар'єр
нерудних копалин «Технобуд»

ГРАНІТНИЙ ЩЕБІНЬ

КУБОВИДНИЙ, ЩПС, ВІДСІВ

📍 Клесівський кар'єр
нерудних копалин «Технобуд»,
Коціївський гранітний кар'єр

ГРАВІЙ ПРИРОДНИЙ,
ГРАВІЙНИЙ ЩЕБІНЬ, ПГС, ПІСОК

📍 Майдан-Іспаський кар'єр
піщано-гравійної суміші



ПРО НАС

«Технобуд Груп» - найбільший
виробник щебеневої продукції
в Україні з 20 - річним досвідом
на ринку

- Враховуємо індивідуальні запити кожного клієнта
- Здійснюємо оперативну доставку залізницею чи вантажним автотранспортом



+38-044-391-32-07



www.technobudgroup.com



РИНОК ПРИЧІПНОЇ ТЕХНІКИ: НОВІ ВИКЛИКИ — НОВІ РІШЕННЯ

У сучасному світі, де швидкість і ефективність мають вирішальне значення, причіпна техніка стає ключовим інструментом у різних сферах діяльності. Від сільськогосподарського сектора до вантажних перевезень, вона забезпечує необхідну мобільність, розвиток та оптимізацію процесів. А якщо до цього всього додати той, факт, що автоперевезення, в один момент стають основним способом доставки, то можна собі уявити, з якими викликами довелось зіштовхнутись гравцям даного ринку.



■ РИНОК ВАНТАЖІВОК: ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ

Традиційно, при розгляді ринку причіпної техніки ми приділяємо увагу ринку вантажівок. Адже ці два сегменти взаємопов'язані: зміни на одному ринку впливають на інший. 2022 рік став справжнім викликом для всього та всіх: країни, людей, бізнесу.

Перш за все, ринок дуже змінився, як за попитом на виконання техніки, так і за регіональною структурою споживання. Зокрема, із початком повномасштабного вторгнення РФ, завершилось лідерство білоруського МАЗа та російської КАМАЗу на українському ринку вантажівок. А з квітня 2022 року ці представники остаточно покинули групу лідерів. Натомість посилились позиції європейських брендів.

Стосовно об'ємів ринку, то природньо, що в перші місяці повномасштабної війни спостерігалось їх скорочення. Приміром, за даними AUTO-Consulting, ринок вантажівок повною вагою більше 3,5 т у квітні 2022 року скоротився на 67%, у порівнянні з квітнем 2021 року, але був кращим, ніж у березні. Але починаючи з травня ринок поступово оживає і починає набирати оберти. Так, на кінець року дилерам вантажних автомобілів вдалося зберегти позитивну динаміку та втримати ринок, навіть під час блекаутів. За підсумками 2022 року його скорочення не перевищило 35% у порівнянні з показниками 2021 року. Крім того, деякі оператори взагалі фіксували зростання продажів, навіть на фоні 2021 року.

Якщо дивитись на підсумки 2022 року з урахуванням сегментів ринку нових вантажних автомобілів, то найбільш вдалим він був для нових сидельних тягачів. Продажі яких, за цей період, збільшились більше ніж в два рази на фоні загального спаду ринку нових вантажних автомобілів на рівні -35%. На жаль, всі інші сегменти нових вантажних автомобілів продемонстрували зниження продажів. Загалом, за минулий рік в Україні було продано 1,6 тис. нових сидельних тягачів, що склало більше половини ринку всіх нових вантажних автомобілів. Відмітимо, що у 2021 році в нашій країні було продано 781 новий тягач (16,3% ринку).

Через великий попит виник дефіцит техніки. Всі виробники «великої сімки» продемонстрували ріст продажів, деякі в 2 і 3 рази. Лідером по поставках тягачів в Україну в минулому році став MAN, збільшивши продажі сидельних тягачів в 2,4 рази. Ще більшу динаміку продемонстрував Volvo Trucks, збільшивши поставки в 3,2 рази у порівнянні з 2021 роком. Далі з невеликою різницею йдуть Mercedes-Benz та Scania. Завершують ТОП-5 — тягачі DAF Trucks.

Підтверджує популярність брендів на українському ринку й рейтинг моделей, який виглядає так: MAN TGX, Volvo FH, Mercedes-Benz Actros, DAF XF, Scania R.

Як бачимо, паралельно на ринку відбуваються і якісні зміни. Перевізники переходять на більш якісну техніку і це призвело до зміни лідируючої групи брендів, де основні позиції зайняли представники Європейської Сімки виробників

вантажівок. Крім того, почали більш активно працювати на українському ринку азійські виробники, які мають певний успіх у деяких сегментах, де раніше були задіяні МАЗи.

В 2023 рік більшість бізнесів увійшли «адаптованими» до воєнного стану. Ринок нових вантажних автомобілів продавжив набирати оберти і вже в березні було зафіксовано рекордний обсяг поставок вантажних автомобілів клієнтам, якого не фіксували більше 10 років. Тобто ринок вантажівок не тільки відновив довоєнні обсяги, але й рухається до нового рекорду. Загалом, за підсумками 7 місяців ринок вантажної техніки зростав на 70%.

Причини такого стрімкого зростання — нова логістика, побудована на автомобільному транспорті. Цей попит був сформований ще у минулому році, але не всі виробники змогли його тоді швидко реалізувати, тому зараз до клієнтів доходять замовлені вантажівки. Як доказ: за даними Міністерства відновлення та інфраструктури, за минулий рік було доставлено в Україну понад 30 млн тонн імпортованих товарів за, з них майже 11 млн тонн — вантажівками. Тобто третину імпорту товарів в Україну привезли саме автомобільні перевізники.

■ РИНОК ПРИЧІПНОЇ ТЕХНІКИ: ПОПИТ—ПРОПОЗИЦІЯ

Звичайно, ніхто не був готовий до викликів, які принесли 24 лютого 2022 року. Але як і вся країна, так і бізнес робили неможливе. Серед найбільших викликів для ринку причіпної техніки в 2022 році стали бензовози та зерновози. Так, із-за руйнувань нафтобаз та нафтопереробного заводу (м. Кременчук), а також, із зрозумілих причин, повна зупинка постачання із Білорусії та Росії (до слова, до війни на цей канал припадало до 80 % постачання нафтопродуктів), Україну охопила паливна криза. Єдиним джерелом цього важливого продукту стала Європа. Палива потрібно було багато, а возити не було чим. За оцінками експертів ринку, до війни Україна мала приблизно 1500 одиниць бензовозів, тоді як для ситуації, що склалась була потреба в 5000.

Буквально за пару місяців українські оператори викупили в Європі всі вільні бензовози, але це збільшило існуючий парк буквально на 200 одиниць. Безперечно, в Україні є виробники даного виду техніки, але не всі з них виробляють техніку, яку можна експлуатувати у ЄС, де діють доволі жорсткі вимоги до бензовозів.

Крім того, всі розуміли, що це ситуативна потреба і з часом бензовози стануть менш затребуваними, тому чи варто вкладатися у купівлю коштовних бензовозів, теж питання, яке стримувало ринок. Серед рішень, до яких почали вдаватися задля зменшення дефіциту бензовозів, — для перевезення дизелю почали використовувати бітумовози після їх мийки, та навіть спиртовози.

Наступний виклик — доставка зерна в Європу. Знову ж таки, наш ринок зерновозів не був готовий до таких потреб

Структура поставок імпорту за видами транспорту за обсягом, 2022 р., млн тонн.

Джерело: Міністерство відновлення та розвитку інфраструктури



Структура поставок імпорту за видами транспорту за вартістю, 2022 р., млрд дол.

Джерело: Міністерство відновлення та розвитку інфраструктури



в об'ємах перевезення. По-перше, для перевезення зерна в межах України використовувався досить зношений парк зерновозів. Відповідно, багато машин просто не змогли б при потребі пройти технічні огляди, передбачені законодавством європейських країн. Більш того, до початку війни на ринку міжнародних перевезень автомобільним транспортом найбільше використовувались рефрижератори і контейнеровози і лише невелика кількість зерновозів.

Але, як і очікувалось, ринок швидко адаптувався до нових потреб і зерно почали додатково перевозити тентовими автомобілями в біг-бегах. Що, відповідно, викликало додатковий попит на сегмент тентових автомобілів.

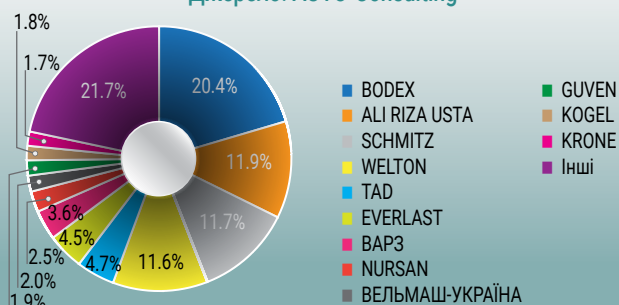
Говорячи про причіпну техніку, хотілось би трохи зупинитись і на сегменті надбудов, які активно використовуються в техніці комунального характеру. Зараз ми бачимо її активне відновлення. При цьому характерним є зростання використання під забудову спецтехніки європейських шасі. Зокрема, популярністю користуються IVECO, Renault, Peugeot, Citroen, Ford, Volkswagen.

Щодо аналітики та показників, через коливання у попиті на різні позиції, ринок показував рекордні поставки. Наприклад, у червні 2022 український ринок причіпної техніки перевершив довоєнні обсяги. Але суттєвий ріст обсягів тоді було зафіксовано у сегменті живих напівпричепів. Тут, за даними AUTO-Consulting, було зростання у 3 рази, у порівнянні з 2021 роком. При цьому, такий попит відкриває нові можливості і українським виробникам — у червні їм вже вдалося зайняти 25% ринку загалом по всіх сегментах.

Лідирували у червні польські виробники Borex та Wielton. Майже впритул до лідерів підібрався Schmitz-Cargobull.

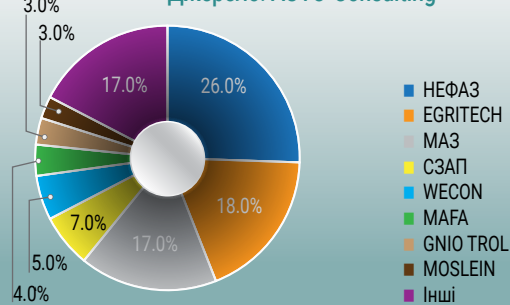
Структура ринку продажів нових напівпричепів в Україні, 2021 р., од., за брендами.

Джерело: AUTO-Consulting

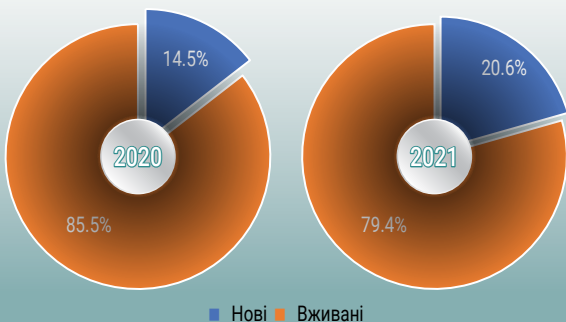


Структура ринку продажів нових причепів в Україні, 2021 р., од., за брендами.

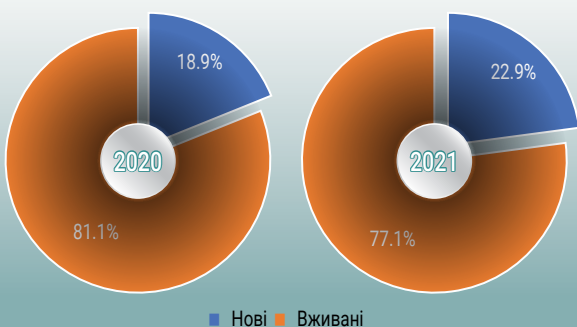
Джерело: AUTO-Consulting



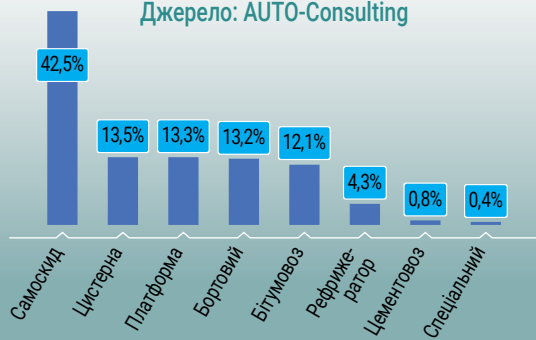
Структура ринку напівпричепів в Україні, од.



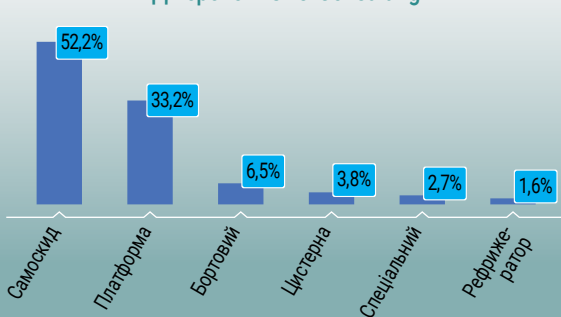
Структура ринку причепів в Україні, од.



Структура ринку продажів нових напівпричепів в Україні, 2021 р., од., за сегментами. Джерело: AUTO-Consulting



Структура ринку продажів нових причепів в Україні, 2021 р., од., за сегментами. Джерело: AUTO-Consulting



Цікаво, що 4-е, 5-е та 6-е місце у червні вже займали українські виробники: ВАРЗ, TAD та Everlast. Їм вдалося випередити всіх інших іноземних виробників та наростити обсяги.

Стосовно 2023 року, то за підсумками 5 місяців кількість продажів нових напівпричепів зросла майже у 3 рази. У травні оператори ринку причепів передали клієнтам на 175% більше техніки, ніж у минулому році. То ж сегмент причіпної техніки зростає шаленими темпами і далі. Цьогорічним лідером українського ринку залишається Schmitz-Cargobull, якому вдалося наростити частку ринку до 22,5% за підсумками 5 місяців. Показники німецького виробника зросли на 367%.

Друге місце у цьому році тримає Vodex, який лише трохи випередив Wielton. Обидва ці виробники значно додали у обсягах продажів і вже реалізували в Україні більше ніж по 200 одиниць кожен.

Драйвером цього року є цистерни, самоскидні-напівпричепи, а також платформи під контейнери та рефрижератори. Головні клієнти — паливні компанії та аграрії, які продовжують нарощувати парк власних напівпричепів.

Тільки нових цистерн для перевезення палива та інших нафтопродуктів український ринок вже придбав 582 одиниці, причому їх поставили 36 брендів. Зараз на українському ринку присутні майже всі європейські та азійські виробники цієї техніки.

А от стосовно рефрижераторів вибір перевізників був напроцуд однотайний — попитом користуються лише два виробника: Schmitz-Cargobull та Krone. Так, поставки нових рефрижераторів за 5 місяців зросли майже у 7 разів, у порівнянні з минулим роком.

А от постачання будівельних спеціалізованих напівпричепів напроти знизилися. Було зафіксовано падіння обсягів постачань цементовозів, бітумовозів та т.п.

Як бачимо, співвідношення сил на ринку змінилось. Якщо порівнювати лідируючі позиції 2021 року з теперішнім положенням, то деякі бренди змогли змінити свою присутність на ринку та зайняти місце в списку на декілька пунктів вище. Особливо радує зміна положення вітчизняних виробників, які змогли обійти турецьких та польських представників.

Відносно співвідношення нової та б/у техніки, тут немає чіткої картини. Наприклад, коли потрібно було швидко наростити парк окремих позицій, то «вигрібали» та завозили все, що було. Як результат, в Україну зайшла велика кількість б/у техніки. А от коли ми дивимось на замовлення, про які звітують нафтотрейдери, аграрні холдинги, ритейл, електронна комерція та інші, то розуміємо, що тут мова йде про нові партії техніки. Тому, якщо в 2021 році ми спостерігали збільшення долі нових причепів чи напівпричепів, минулий та поточний рік не можна на 100% вважати показником розвитку ринку, адже зараз йде мова не про оновлення своїх парків бізнесом, а відновлення пошкодженого або втраченого майна та нарощування одиниць техніки для вирішення нових логістичних завдань.

Схожа ситуація і в розподілі сегментів ринку в структурі продажів за призначенням техніки. Так, приміром, якщо в 2021 році на перших позиціях стояли самоскиди, то тепер їх посунули цистерни із зрозумілих для всіх причин.

■ ЩО МАЄМО У ПІДСУМКУ

На жаль, сьогодні ще зберігається дефіцит техніки в багатьох секторах, але при цьому нема пропозицій з доступного фінансування, що ще більше ускладнює ситуацію. Це особливо відчутно у сфері малого підприємництва. Адже багато хто з них просто не мають можливості купувати нову техніку.

Також досі відчувається дисбаланс з попитом. Наприклад, в позиціях для міжнародних перевезень, чи перевезень пального попит трохи впав, то в питанні платформ — ще відчутний.



RTS ПЛЮС



ПЕРЕВЕЗЕННЯ МОСТОВИХ БАЛОК ПО ВСІЙ ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

ПОСЛУГИ

Перевезення вантажів

Перевезення балок

Перевезення ферм

Перевезення мостових конструкцій

Перевезення негабаритів

Якщо вам потрібно транспортувати балки, габаритний вантаж і т.і., єдиний вихід — скористатися спеціальною технікою — балковозом. Компанія "RTS плюс" пропонує послуги оренди балковозів. Це гарантує, що ваш вантаж доставлять цілим у потрібне місце у певні терміни.

Для перевезення негабариту наша фірма використовує власний парк спеціальної техніки, яка оснащена всім необхідним для вирішення складних та незвичайних питань. За потреби надамо машину-супровід.

Ми гарантуємо якість виконаної роботи та оптимальні витрати для клієнтів.

З орендою балковозу ви зможете транспортувати конструкції з великою вагою та довжиною до 70 метрів на різні відстані. Прокат балковозу є найвигіднішим рішенням для перевезення негабаритного вантажу.

Компанія "RTS плюс" — лідер у галузі транспортування різного товару та вантажу по всій території України. Тому будьте впевнені, що прокат балковозу в Києві та Київській області дає можливість не втратити зайві гроші, час та сили для доставки опор ЛЕП, балок, стовпів, труб, колод та інших матеріалів у будь-яку точку.

м. Київ, вул. Будіндустрії 7
+38 (067) 328-75-57
+38 (044) 467 78 87

rtsplus@ukr.net
rtsplus.com.ua



Що стосується основних драйверів росту ринку причіпної техніки в поточному році, гравці ринку виділяють наступні сегменти:

- перевезення продуктів харчування та товарів першої необхідності. Ця категорія продуктів завжди користується стійким попитом, незалежно від економічних умов, і тому є найбільш стабільною. Зростання обсягів цієї категорії буде спричинене збільшенням виробництва та експорту харчових продуктів, а також підвищенням рівня споживчої активності населення;
- перевезення будівельних матеріалів та обладнання. Ми вже сьогодні бачимо поступове відновлення країни, а з часом оберти тільки будуть збільшуватись;
- перевезення вантажів по місту та міський пасажирський транспорт;

- міжнародні перевезення.

Крім того, експерти прогнозують сталий попит на техніку для агропромислового комплексу: самоскиди-зерновози та автопаливозаправники та будь-яку спецтехніку для силових структур (бортові автомобілі, автокрани, автопаливозаправники тощо).

Серед проблем, які поки що не має можливості подолати, — катастрофічна нестача «чоловіків призовного віку», як для виїзду за кордон в ролі водіїв, так і роботи на підприємствах. Наразі в компаніях достатньо гостро відчувають дефіцит висококваліфікованих кадрів, в тому числі зварювальників, автослюсарів, токарів, електриків та інших спеціалістів.

Надія Дударєва

Коментарі від гравців ринку

Подивитися на ситуацію зсередини нам допоможе заочний круглий стіл фахівців галузі.



**Віталій Мельник,
SEO&OWNER TAD**

Віталій Мельник, SEO&OWNER TAD:

— Звісно, якщо дивитись на весь ринок в цілому, то сьогодні ситуація погіршилась відносно довоєнного часу. Хоча ми працюємо, виробництво завантажено, але якщо до війни план замовлень у нас був розписаний практично на 6-8 місяців наперед, то сьогодні він скоротився до двох місяців. Плюс маємо деякі популярні моделі напівпричепів зерновозів на складі. Загалом запитів надходить багато, але не завжди компанії отримують фінансування під купівлю техніки, особливо складно з цим у прифронтових східних регіонах країни.



**Володимир Романенко,
менеджер
з продажу
ТОВ «Бодекс-Україна»**

Також відчутно змінилась структура наших замовників. Наприклад, до війни частка державних замовлень складала 1-2 відсотки. І ми взагалі не розглядали державні закупівлі, як такі що можуть бути цікавими, через бюрократичні волокити і інші відомі труднощі. То сьогодні вона суттєво збільшилась за рахунок того, що в лінійці нашої техніки є багато продуктів, які необхідні для різних силових відомств країни. Крім того, трішки в кращу сторону змінилися умови державних закупівель. Якщо раніше визначним фактором була ціна, а вся філософія нашого виробництва налаштована навколо створення високоякісних продуктів із якісних комплектуючих з відповідним сервісним обслуговуванням, наявністю складів запчастин і іншими необхідними речами, то нам важко було конкурувати з компаніями, що імпортували найдешевші взірці турецького чи іншого автопрому. Зараз, особливо військові, хочуть мати якісну і надійну техніку, яка працює і добре робить свою роботу. Плюс, за потреби, є сервіс, запчастини, консультації інше. І в цьому ми є найпривабливіші в Україні, тому що маємо найкращу комплексну пропозицію.



**Максим Крупський,
ТОВ «Шмітц Каргобул
Україна»**

Що до критеріїв вибору постачальників техніки, то вони які були, такі залишились. Люди хочуть купувати продукт, який відповідає тим коштам, які за нього просять. Є дорожчі бренди, є дешевші — аби гроші відповідали заявленим параметрам. Що радує — до критичної більшості клієнтів прийшло розуміння того, що ми мусимо надавати перевагу продуктам власної економіки, адже купуючи українське ми підтримуємо Україну, створюємо робочі місця, сплачуємо податки та наповнюємо бюджет, за рахунок чого живе і бореться наша країна. Адже допомога світу не безмежна і скоро почне зменшуватись.



**Едуард Комаровський,
ПП «КОМВЕР»
(представництво
в Україні Fliegl
Fahrzeugbau GmbH)**

Також варто звернути увагу на той факт, що значну частку українського довоєнного ринку займала техніка із московії та білорусії. Зараз ця історія зупинилась. Маємо надію, що на довго. Відповідно є необхідність в заміні цього сегменту ринку, який покривав агресор. Тож ми зреагували на це, і, наприклад, зараз маємо багато спільних проєктів із постачальниками вантажівок. Також виготовляємо кузовні надбудови на шасі європейських виробників, які мають замінити москальські КамАЗи і білоруські МАЗи, а також причепа-самоскиди для них.



**Олександр Прібитков,
директор
ТОВ «Шварцмюллер
Україна»**

Стосовно структури ринку, звісно головна зміна це те, що значно виросла кількість замовлень від держави, а точніше — від військових. Відповідно компанії, які змогли знайти себе або модифікували свої продукти під попит військових — змогли отримати замовлення від оборонки. На жаль, досить важка ситуація у прифронтових зонах. Дехто із виробників та гравців ринку опинились в окупації та втратили майже все. Звісно, що у цих компаній по-



**Олег Бойко,
регіональний
представник компанії
«T-Trailer»**

Global Transport and Logistics

DSV

ПРОЄКТНА ЛОГІСТИКА



ТОП-3 СВІТУ

Більше 10 років досвіду в сфері міжнародних негабаритних перевезень

80+ КРАЇН

Об'єднуємо ваш бізнес зі світом, надаючи послуги в будь-якій точці світу

500+ ПРОЄКТІВ

Понад 500 успішних проєктів щорічно з негабаритних перевезень

ВИСОКІ СТАНДАРТИ БЕЗПЕКИ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ DSV

Доставка негабаритних вантажів вимагає залучення спеціальної техніки, розробки способів навантаження та маршрутів слідування.

Висококваліфікована команда DSV спеціалізується на міжнародних та локальних проєктних перевезеннях вантажів стратегічного призначення.

Ми доставляємо вантажі:

- негабаритні
- великовагові
- великогабаритні
- довгомірні
- нестандартні

Високі компетенції в галузях:

- енергетики
- будівництва
- переробної промисловості та
- інженерно-транспортної інфраструктури

ПРОЄКТНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ

03134, Київ, Україна
вул. Дзюби Івана, 7Д

info@ua.dsv.com
www.dsv.com/ua

+38 044 390 51 21
+38 068 664 85 89





переду багато дуже складних викликів, і хочеться надіятись, що після війни вони зможуть отримати якусь державну підтримку аби ми не втратили наших виробників.

Що до нашої компанії, то, напевно, найбільшою проблемою крім ризиків обстрілів, безпеки, мобілізацій я би визначив проблему невизначеності того, що нас чекає завтра. Виробництво — це гра у довгу. Тут горизонт планування набагато довший ніж у інших бізнесів, а чіткого розуміння, що нас чекає завтра немає. Попри це, ми віримо в себе, віримо в Україну, віримо в ЗСУ та продовжуємо розвивати компанію, постійно продукуємо нові розробки, працюємо над покращенням існуючих. Наприклад, розпочали будівництво нових виробничих цехів, віримо, що зможемо завантажити їх внутрішніми і експортними контрактами після війни.

Трішки про нас. Наша компанія спеціалізується на виробництві причепів, напівпричепів для перевезення негабаритних вантажів. Ми є одночасно найбільшим в Україні перевізником із парком у майже 150 різноманітних тралів, в тому числі з вантажопідйомністю у 300 т. В той же час, ми також займаємося виробництвом цієї спецтехніки. В цьому є наша унікальність. Адже ми розуміємо на власному досвіді, що потребує ринок, які тренди, які точки болю у транспортних компаній і відповідно конструюємо і виробляємо техніку вже максимально з урахуванням цих завдань.

Наступна група продуктів — це самоскиди як алюмінієві для аграріїв, та також металеві для перевезення абразивних сипучих вантажів. Маємо дуже гарні відгуки про цей наш продукт. У 2022 році, наприклад, виготовили та продали більш як 160 одиниць. Третя група продуктів — це кузова-надбудови на шасі. Відносно новий для нас продукт, але ми завжди серйозно та глибоко підходимо до вивчення та розробки нових продуктів. Завдяки цьому маємо гарний фідбек від замовників.

Нашою сильною перевагою є те, що ми є тут в Україні. Замовник може приїхати за бажанням до нас на виробництво, обговорити, що саме він хоче бачити в тій техніці, яку хоче замовити, а наші конструктори будуть працювати над

втіленням цих речей в замовлення. Ну і звісно, надважлива складова — це подальша експлуатація техніки, особливо це стосується тралів, так як там використовуються досить складні механізми і конструкції. Наші клієнти мають якісну консультативну та сервісну підтримку після купівлі техніки під брендом TAD.

Бажаю успіхів та розвитку усім учасникам ринку, найшвидшої перемоги України, та миру у наші оселі.

Володимир Романенко, менеджер з продажу ТОВ «Бодекс-Україна»:

— Нині досить активними є запитання на придбання вантажної автомобільної та причіпної техніки в Україні. Основні регіони, які замовляють наші напівпричепи, є Полтавська, Київська, Чернігівська, Тернопільська, Дніпропетровська, Харківська, Одеська та Кіровоградська області.

Якщо відповідати на запитання, які вантажівки та причіпна техніка (за параметрами) найбільш популярні сьогодні серед замовників, то це напівпричепи-самоскиди з алюмінієвим кузовом об'ємом 55 м³, так як дана техніка є найбільш універсальною для всіх видів агропродукції.

Стосовно того, що нині виступає основним критерієм при виборі постачальника даного виду техніки, то тут головне наявність техніки та швидкість її поставки. Також певну роль при виборі відіграє вага напівпричепи, адже чим він легший, тим доцільніше його купувати.

Основний напрямок діяльності компанії «Бодекс-Україна» — продаж вантажних причепів BODEX. Ми пропонуємо надійні високоякісні причепи та напівпричепи різного призначення: самоскидні, тентовані, рефрижераторні, напівпричип-цистерни, а також спеціалізовані транспортні засоби, виготовлені з урахуванням індивідуальних умов їхньої подальшої експлуатації. Вся продукція BODEX сертифікована відповідно до європейських стандартів і вважається найкращим зразком вантажної техніки на вітчизняному ринку. Для тих, хто не має достатньо коштів на купівлю нової техніки, ми пропонуємо альтернативний варіант — вживані причепи у відмінному технічному стані.

Максим Крупський, ТОВ «Шмітц Каргобул Україна»:

— Перед тим, як оцінити поточну активність на ринку і спробувати зробити прогноз на майбутнє, варто пригадати, що з середини 2022 року по середину 2023 року в різний час відбувались неочікувані події, які мали суттєвий вплив на динаміку продажів. Структура при цьому залишалась традиційною: на кожну 1 продану одиницю нової техніки припадало 4-5 одиниць вживаної.

Спочатку Україна стикнулася з проблемою транспортування паливно-мастильних матеріалів і, як наслідок, шаленим попитом на цистерни. Майже одночасно, в результаті блокади портів, з'явилась надпотужна потреба у перевезенні зернових, що спровокувало гігантський попит на зерновози і тентові причепа. Техніка потрібна була «на вчора», тому все, що було доступне у Європі, було реалізовано в перші місяці, далі фокус змістився на придбання нової техніки під замовлення із найближчими термінами виробництва.

Були виконані і певні надважливі кроки з боку держави: покращення податкового клімату (тимчасова відміна ПДВ), програми «нульового» фінансування, скасування системи дозволів для міжнародних перевезень, неперервні потоки гуманітарної допомоги. В результаті об'єми продажів напівпричепів суттєво збільшились у порівнянні із «довоєнним» 2021 роком.

Так, згідно із звітом, наданим інформаційно-аналітичною групою Auto-Consulting, продажі нової техніки за перші 6 місяців 2023 року виросли на 87,66% порівняно з тим самим періодом 2022 року, при цьому повний 2022 рік був на 38,63% успішніший за «до воєнний» 2021.

Завдяки своїй репутації одного з найнадійніших виробників Schmitz Cargobull за перше півріччя 2023 року виправдав очікування існуючих, а також нових клієнтів, вчасно відвантаживши та зайнявши: пр. 60% долі ринку у категорії тентових напівпричепів, пр. 16% — у категорії самоскидних (переважно великого об'єму) напівпричепів, і як безперечний лідер 95,6% долі ринку у категорії рефрижераторних напівпричепів. Загальна кількість за 6 міс. склала 486 одиниць.

З часом ситуація певним чином стабілізувалась, замовлень на послуги перевезення стало менше. Суттєве скорочення обсягів виробництва, особливо на півдні і сході України, призвело до зменшення експорту товарів. Криза в Європі додатково посилила і без того хитке становище. Буквально за якийсь місяць-два ціна перевезень впала в рази. Деякі перевізники почали працювати «в мінус» (враховуючи амортизацію авто), щоб хоч якось закрити питання лізингових платежів і заробітної плати.

Сьогодні прослідковується певний спад попиту у всіх сегментах, спровокований вищевказаними обставинами. Для вирішення ситуації має відбутись цілий комплекс надважливих подій. Звичайно, перемога у війні з РФ буде мати найпотужніший вплив, який сприятиме відновленню, як ВВП, так і збільшенню міжнародних інвестицій, появі комерційних, а також не комерційних міжнародних організацій.

Зараз важко сказати, як швидко буде відновлюватись економіка України, і які ще «неочікувані події» можуть вплинути на це. Schmitz Cargobull як і раніше налаштована оптимістично, готова долучитись до будь-яких проектів, зробивши все можливе для отримання найкращого результату.

Як один з провідних європейських виробників, компанія Schmitz Cargobull постійно працює над вдосконаленням існуючих і створенням нових інженерних рішень, які тестуються в надсучасному випробувальному центрі в м. Альтенберге, що немає аналогів. Дані рішення використовуються для всіх типів напівпричепів, що виробляються на 6 заводах у Німеччині, Англії, Іспанії і Литві, інвестиції в російське виробництво були зупинені, завод більше не належить Schmitz Cargobull AG.

Едуард Комаровський, ПП «КОМБЕР» (представництво в Україні Fliegl Fahrzeugbau GmbH):

— Рік 2022 був дуже складний для представництва заводів Fliegl Trailer GmbH і Fliegl Fahrzeugbau GmbH. Деякі поставки було припинено, але наприкінці року і навесні поточного побільшало замовлень на постачання нової причіпної



IVECO

Компанія ІВЕКО УКРАЇНА працює на українському ринку з 1996 року.

Продуктивність та надійність в екстремальних умовах



IVECO розроблений для виконання будь-якої роботи за будь-яких погодних умов на будь-якому покритті – від ґрунтових доріг до екстремальних умов за повної відсутності доріг. З найвищим рівнем безпеки, комфорту та продуктивності! Завдяки запропонованим характеристикам та широкій лінійці варіантів, IVECO стане саме тим автомобілем що виконає будь-яке завдання.

www.iveco.ua
ТОВ ІВЕКО УКРАЇНА
04112, Україна, м. Київ,
вул. О. Теліги 6, оф. 3 – 102



техніки. Це стосується сегменту комерційного використання, зокрема, тентові напівпричепи і контейнеровози, а також платформи для транспортування дорожніх машин.

При виборі виробника замовник надає перевагу найдешевшій ціні і наявності техніки на складі в Україні, тому покупців німецького виробника не так багато, але хто вже має досвід експлуатації, знову звертається на Flieng.

Сьогодні марно планувати далекоглядні проекти, поки йде гаряча фаза війни, але певні тенденції відновлення ринку залежатимуть від нашої перемоги. Тому ми пропонуємо сучасні, інноваційні напівпричепи малої власної ваги для аграрних і будівельних підприємств, ціна яких відповідає якості і багаторічному використанню. Бажаєте кращого — звертайтеся на Flieng!

**Олександр Прібитков, директор
ТОВ «Шварцмюллер Україна»:**

— Автомобільний ринок, як і всі інші, реагує на обставини, які відбуваються в країні. Під час війни роль автомобільних перевезень збільшується, оскільки відсутні авіа та морські перевезення, а отже основний тягар транспортування вантажів лягає на автомобільну галузь. При цьому характер запитів на придбання вантажної автомобільної техніки дуже змінився у порівнянні з довоєнним періодом. Перевізники намагаються якомога швидше реагувати на потреби ринку. А отже найбільше користується попитом те, що є в наявності або може бути швидко виготовлено. Виникає нагальна потреба в перевезенні палива, дуже швидко потрібні автоцистерни. Виникла потреба перевозити зерно, потрібні зерновози. Але такі потреби в вантажній техніці відносно короткострокові та швидко задовольняються.

Наразі найбільшим попитом у сегменті причіпної техніки користуються тентові платформи для міжнародних на регіональних перевезень, зерновози, трали та автоцистерни. Наша компанія має у своєму портфоліо усі ці типи причепів та напівпричепів.

Питомими критеріями для вибору причіпної техніки компанії «Шварцмюллер» є якість, мала власна вага та функціональність. Все це напряду впливає на вартість володіння, експлуатаційні витрати та фінансовий результат перевізників.

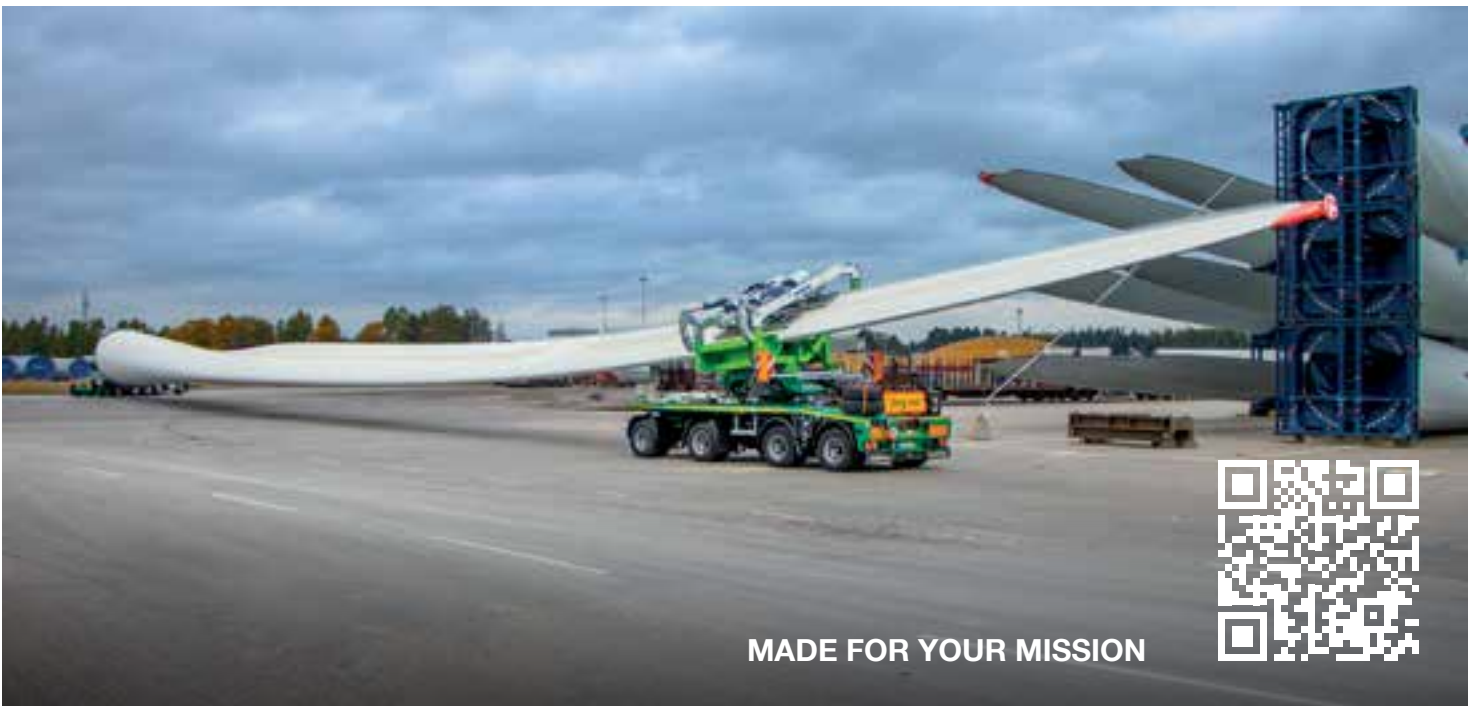
Основною тенденцією розвитку українського ринку причіпної техніки, як і в 2022 році, залишається ситуативне реагування галузі на потреби ринку, які значною мірою формуються під впливом військових дій. Війна розставляє пріоритети та формує більшу частину потреб у перевезеннях.

ТОВ «Шварцмюллер Україна» продовжує свою роботу та забезпечує свої партнерів якісною та надійною причіпною технікою. Відбувається це в першу чергу завдяки збереженню команди підприємства, яка не зважаючи на розтрощений офіс та сервісну станцію, дистанційну роботу третини співробітників, відключення електрики зберегла свою життєздатність та ефективність. Прагнення кожного співробітника бути у будь-яких умовах корисним своїм партнерам є запорукою подальшого розвитку підприємства.

Подальший розвиток галузі, як і розвиток усієї країни, цілком і повністю залежить від закінчення військових дій та початку відбудови країни, в якій вантажна техніка буде відігравати значущу роль.

Причепи та напівпричепи від компанії «Шварцмюллер» втілюють в собі інноваційний розвиток, максимальну ефективність, найвищу зручність та найбільшу економічність, які дозволяють нашим партнерам отримати фінансові переваги від володіння технікою «Шварцмюллер».

Goldhofer



MADE FOR YOUR MISSION

Співпрацюючи з ТОВ «Шварцмюллер Україна», наші партнери отримують найякіснішу причіпну техніку, сервісне обслуговування та забезпечення запасними частинами з заводу-виробника. Ми є комплексним та надійним постачальником рішень у сегменті вантажної причіпної техніки.

Олег Бойко,
регіональний представник компанії «T-Trailer»:

— Стосовно активності запитів на придбання вантажної автомобільної та причіпної техніки від будівельної галузі, тут все просто: озирніться навколо та подивіться чи будуються будинки, нові дороги, як відновлюють те, що зруйновано. Я впевнений, що ви побачите практично повну зупинку житлового будівництва, дороги також практично не будуються. Будуються тільки критично важливі об'єкти. Тобто ринок в цьому напрямку зупинився повністю. А колосальна кількість техніки, яка використовувалась на «Великому будівництві» — просто стоїть і власники в пошуках хоч якоїсь роботи.

Якщо аналізувати той попит що є, то купують самоскидну техніку для будівництва та силосні напівпричепи для транспортування будівельних сумішей (цемент, вуглець, пластикові гранули, вугільна пудра і т.д.). Вона, якщо реалізується, то з небаченим дисконтом, лише для того, щоб вивільнити обігові кошти. Трохи інша картина з платформами для пере-

везення будівельної техніки. Тут замовлення для будівельного сегменту відсутні, але є попит на транспортування техніки і обладнання військового характеру. По параметрам така техніка має бути максимально простою, дешевою та витримувала навантаження мінімум 50 тонн.

Загалом, якщо говорити про найближчу перспективу, то галузь будівництва, де застосовується бетон та асфальт — буде на дні поки триватиме війна. А от із завершення військових дій підуть тендера на відновлення держави. Доволі швидко їх закриють технікою, яка є незадіяна, але її не вистачить і почнуть закуповувати техніку під проекти. Якщо це проектна закупівля, то будуть купувати те, що дешево і доволі швидко себе окупить. Тому, що планувати на перспективу люди не будуть з урахування такого сусіда. Тільки через декілька років після завершення війни, і коли люди почнуть бачити перспективу у далекому майбутньому — почнеться другий етап великих закупівель. Це буде більш дорога техніка, яка матиме більший експлуатаційний ресурс.

Компанія «Т-Трейлер» є офіційним дилером / імпортером провідних іноземних виробників напівпричепів в Україні для звичайного транспортування піддон та для кріогенних і вибухових вантажів.

Ми компанія, яка опікується нашими партнерами / клієнтами — тому що будемо відносини на довгі роки.





Самоскидні напівпричепи MEILLER напівпричепи для важких робіт



MEILLER в Україні

Інновація, яка народилася на основі традицій з 1850 року

Будучи глобальним гравцем, сімейна компанія MEILLER має історію успіху, починаючи з 1850 року. Завдяки історії безперервного зростання, MEILLER постійно розвиває спектр послуг та досвіду, ставши лідером ринку як постачальник у сфері будівництва, управління відходами та промисловість комерційних автомобілів.

Кузови та напівпричепи MEILLER зарекомендували себе в Україні з кращого боку та відрізняються від конкурентів надійністю у роботі. Відмінною рисою MEILLER є принцип «все з одних рук», тому що MEILLER виробляє не тільки кузови, гакові навантажувачі та будівельні напівпричепи, але й власну гідравліку, що полегшує сервісне обслуговування техніки.

Компанія MEILLER зацікавлена у розширенні свого бізнесу та шукає надійного партнера в Україні для розвитку продажу та сервісу будівельних напівпричепів.

Якщо вас зацікавила наша пропозиція, зв'яжіться з нами:



+38 050 358 7 358

ruslan.atamaniv@meiller.com

Руслан Атаманів, торгівельний представник MEILLER в Україні.

Автоматизація виробництва плит перекриття із переднапруженого залізобетону від італійської машинобудівної компанії Nordimpianti

Автоматизація на заводах з виробництва збірного залізобетону на сьогоднішній день відіграє дуже важливу роль – зниження ручної праці, мінімізація впливу так званого «людського фактора» на якість готової продукції та виробничий процес, (на європейських автоматизованих фабриках виробляють 400-450 тис. м² плит за рік; три оператора в 2 зміни по 12 г. знімають не менше 9 доріжок L=150 м) зниження частки браку при виробництві та зниження собівартості готової продукції.

В арсеналі компанії Nordimpianti існує безліч рішень, які допомагають автоматизувати виробництво задалегідь напружених залізобетонних виробів на довгих стендах, наприклад 150-190 м.

Розглянемо виробничий процес виготовлення пустотної плити із самого початку.



Підготовка стенду. При підготовці стенду рівень автоматизації невисокий – так чи інакше потрібна присутність оператора, який керує багатофункціональною машиною, розподіляє та фіксує арматуру. Однак сама по собі машина – це вже значний крок у прискоренні виробництва та зниженні кількості ручної праці: використовуючи цю машину оператор може чистити стенд від залишків виробництва, наносити рівномірним шаром розпалубне мастило на стенд і розкладати арматуру вздовж стенду. Nordimpianti пропонує автоматизовану машину працюючу за датчиками підлоги.



Формування виробів. Для виробництва, залежно від конфігурації та типу виробу, можуть застосовуватись різні машини – екструдер, сліпформер або машина вібролиття. На сьогоднішній день екструдер (застосовується для виробництва пустотних плит перекриття або пустотних стінових панелей) є найбільш автоматизованою машиною. Завдяки об'ємному методу формування виробів та примусовому способу створення тиску при ущільненні бетону ця машина вимагає найменшої уваги оператора. Екструдер підключається до тролей розподільчого мосту.



Подання бетонної суміші. Важливою стадією у виробничому ланцюжку є подача бетонної суміші від бетонозмішувального вузла до формувальної машини. Для автоматизації цього виробничого процесу в арсеналі компанії існують системи адресної подачі та розподілу бетону. Оператору формувальної машини, отримавши виробниче завдання і знаючи попередньо необхідну кількість бетону (виходячи з геометрії виробу), достатньо лише повідомити оператора БСУ потрібну кількість бетону та його марку.

Розмітка виробів. Розмітка та маркування виробів – операція необхідна для їх правильного різання (залежно від замовлення) та подальшої ідентифікації. Як правило, це робиться однією людиною - вручну вимірюється необхідна довжина і вказується позначка місця порізки кожного виробу. Після порізки на виробі наноситься маркувальний напис фарбою, що містить інформацію про вид виробу, дату виготовлення, партію та виробника. Всі ці операції може виконувати одна машина, виготовляючи їх по свіжоукладеному бетону - плоттер. Також, плоттер виконує перфорацію плит для зимового будівництва.



Термоволога обробка виробів. Після закінчення процесу формування та розмітки виробу піддаються термовологій обробці. Сьогодні цей процес також автоматизований та керує ним система управління та контролю прогріву. Вона являє собою групу термодатчиків, систему насосів та засувок і керуючу електричну шафу з PLC всередині. Оператору достатньо лише запустити програму виконання на початку формування стенду, решту буде зроблено автоматично. Система по черзі вмикає/вимикає насоси та відкриває/закриває засувки залежно від заданої програми термовологій обробки та поточної температури стенду.

Порізка виробів. Після набору достатньої міцності заформований бетонний масив підлягає порізці на готові вироби. Порізка здійснюється пилюкою, якою керує оператор. Однак і цей процес може бути автоматизований і такі рішення є у компанії Nordimpianti. Пила оснащується двома дублюючими пристроями вимірювання довжини – лазерним далекомірком та декодером, встановленим на колесо, для найбільш точного контролю, а також додатковим модулем до PLC. У пилюку задається програма порізки – довжина, кут різі та порядок розташування кожного виробу на виробничому стенді. Далі оператору достатньо лише вказати позначку нуля на початку стенду і лише періодично контролювати процес різання. Ця система дозволяє заощадити до 80% робочого часу оператора пили. Крім оптимізації робочого часу це дозволяє оператору перебувати поза зоною підвищеного шуму, створюваного диском при різанні залізобетонних виробів.



Всі вищеописані системи автоматизації в комплексі створюють високотехнологічне підприємство, на якому перш за все приємно і комфортно працювати його співробітникам, підприємство здатне масово випускати високоякісний продукт, не схильний до впливу зовнішніх факторів, підприємство яке дійсно приносить прибуток і розраховане на роботу в довгостроковій перспективі. Кінцева мета компанії Nordimpianti – це допомога своїм партнерам у створенні такого підприємства і комфортного бізнесу.

А/О ЕВРОБЕТОН

www.eurobeton.info

+38 050 367 30 88

Офіційний представник
Nordimpianti в Україні

nordimpianti

www.nordimpianti.com



Повна версія статті



Серед фундаментальних аспектів будівництва та інфраструктурного розвитку промислові підлоги посідають важливе місце. Їх роль не обмежується лише функціональністю — вони впливають на безпеку, ефективність та довговічність підприємств із різних галузей. Від заводів до складських приміщень, від комерційних об'єктів до виробничих цехів — обрана концепція промислової підлоги може вирішально вплинути на результативність діяльності підприємства. Як сьогодні розвивається та на що орієнтується вітчизняний ринок промислових підлог — читайте у статті.

РИНОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДЛОГ: ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

Ринок нежитлової нерухомості — один з драйверів ринку промпідлог

З урахуванням того, що ринок промислових підлог безпосередньо пов'язаний із ситуацією в сегменті комерційної нерухомості, було б правильно подивитися на загальну картину в цьому сегменті.

Перш за все давайте трохи повернемося у часі і поглянемо на показники нежитлової нерухомості 2020-2021 років.

Так, у 2020 році будівництво було одним із небагатьох видів економічної діяльності, що показали позитивні темпи зростання. При цьому нове будівництво становило 36,1% від загального обсягу виробленої будівельної продукції та робіт, ремонт (капітальний та поточний) — 36,9%, реконструкція і технічне переоснащення — 27%.

Зниження обсягів нежитлового будівництва становило 2,7%. Такий результат за підсумками кризового 2020 року можна вважати непоганим. Показники сегмента почали знижуватися з березня 2020 року через введений карантин.

Якщо подивитися на пайове співвідношення у категорії «нежитлові будівлі», то за підсумками 2020 року будівлі публічних виступів, медицини та освіти змогли наростити 5% у загальній структурі прийнятих в експлуатацію нежитлових будівель. Для порівняння, промислові будівлі та склади за 2020 рік «просіли» на 8%, а торговельні будівлі — на 4%. Трохи (не більше 1-2%) додали офіси, будівлі транспорту та зв'язку.

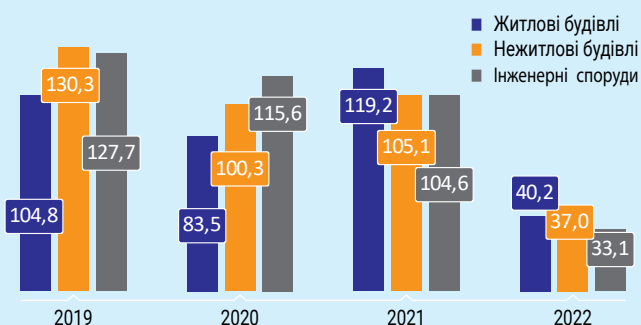
Натомість 2021 рік показав неоднорідність ситуації. Приміром, у сегменті нового будівництва та реконструкції спостерігалось падіння обсягів порівняно з 2020 роком. А от показники капітального та поточного ремонтів зросли з 36,9 до 45,1%.

У 2021 році також є відмінності і в загальній картині категорій нежитлового будівництва. Тут усі, без винятку, категорії показали зростання. Особливо «швидко» збільшили свої квадратні метри торговельні і промислові будівлі та склади.

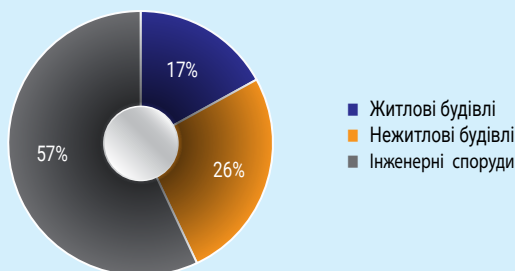
Звичайно, що з початком повномасштабної війни всі майданчики у 2022 році закрились. І лише через кілька місяців після 24 лютого частина бізнесу почала відновлювати свою діяльність. Як результат — падіння показників за всіма складниками будівельного ринку порівняно з попереднім роком. Так, інженерні споруди «просіли» на 67,1%, нежитлове будівництво — на 63,6%, житлове — 60,3%. А якщо до цих показників додати руйнування, які



Індекси будівельної продукції за видами у 2019-2022 рр., у % до попереднього року. Джерело: Держстат України

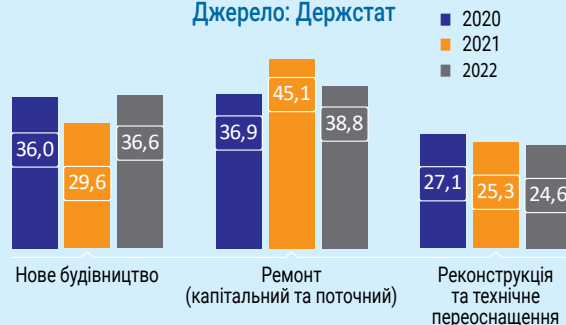


Співвідношення обсягів виробленої будівельної продукції за видами, 2022 рр., млн.грн. Джерело: Держстат України



Розподіл обсягів виробленої будівельної продукції за характером будівництва, 2020-2022 рр., %.

Джерело: Держстат



вже зафіксовані, то масштаби падіння ринку будуть ще більш вражаючі.

Наприклад, за даними Інституту Київської школи економіки (KSE Institute), за підсумками червня 2023 року загальна сума прямих задокументованих збитків, завданих інфраструктурі України через повномасштабне вторгнення росії, оцінюється у \$150,5 млрд (за вартістю заміщення). Ця оцінка враховує також обрахунки експертів проекту «Росія заплатить» щодо збитків інфраструктури України, які спричинив підрив рф Каховської ГЕС у червні 2023 року. У загальному обсязі прямих збитків найбільшу частку стано-

влять втрати житлового фонду – \$55,9 млрд, враховуючи збитки приблизно \$1 млрд від затоплень та руйнувань житлових будинків унаслідок підриву ГЕС.

На другому місці за сумою збитків – сфера інфраструктури (транспортна інфраструктура, дорожнє господарство, залізнична інфраструктура, а також авіаційна галузь та портова галузь) – \$36,6 млрд. З початку бойових дій в Україні було пошкоджено 19 аеропортів і цивільних аеродромів, щонайменше 126 залізничних вокзалів і станцій. Наслідком підриву Каховської ГЕС стали також пошкодження портових терміналів, розміщених на правому та

РЕКЛАМА

ТОВ «ВедеВперед» український виробник матеріалів TM PoliBest
Фарби, емалі, лаки, ґрунтівки для захисту бетону та металевих конструкцій

TM POLIBEST®
PoliBest 911

УНІВЕРСАЛЬНИЙ ПОЛІМЕРНИЙ МАТЕРІАЛ
 ДЛЯ ЗАХИСТУ БЕТОНУ ТА МЕТАЛУ

- Автомобільні дороги та траси
- Злітно-посадкова полоса
- Підпірні стіни
- Мости і тунелі
- Ангари, склади
- Логістичні центри
- Паркінги, автостоянки
- Промислові підлоги і плитки
- Бетонні конструкції
- Металеві конструкції

ТОВ «ВедеВперед»

☎ (093) 512-58-38
 ☎ (067) 402-11-17

Скануй, щоб отримати
 більше інформації



лівому берегах Дніпра і затоплення доріг Херсонської області.

Втрати активів бізнесу оцінюють на рівні \$11,4 млрд. Від початку війни пошкоджено або зруйновано щонайменше 426 великих і середніх приватних підприємств та держкомпаній. Кількість зруйнованих підприємств може бути суттєво вищою, оскільки наразі немає інформації про об'єкти на тимчасово окупованих територіях. Підрив Каховської ГЕС призвів до обмежених руйнувань бізнесу через попередній значний вплив бойових дій, який змусив бізнес релокуватись чи згорнути операції на постраждалій території.

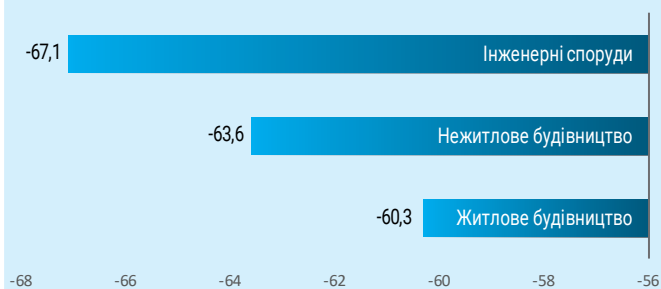
Однією з найбільш постраждалих сфер також залишається освіта: прямі задокументовані збитки від руйнувань закладів освіти становлять \$9,7 млрд. Загалом унаслідок бойових дій уже пошкоджено майже 3,4 тис. закладів освіти. Найбільші збитки від руйнувань та пошкоджень закладів освіти — у Харківській, Донецькій, Чернігівській, Запорізькій та Київській областях.

Станом на червень 2023 року прямі збитки, завдані інфраструктурі української енергетики, за попередніми оцінками, становлять \$8,8 млрд, з яких \$638 млн — прямі збитки сфери від підриву ГЕС. Ще \$8,7 млрд становлять прямі втрати аграрного сектору внаслідок війни. Загальна сума збитків від руйнувань та пошкоджень закладів соціальної сфери, науки та охорони здоров'я, культурних споруд, спортивних об'єктів та адміністративних будівель становить близько \$5,9 млрд.

Але навіть попри обстріли та військовий стан, ринок продовжує працювати. Ми бачимо активне відновлення за-

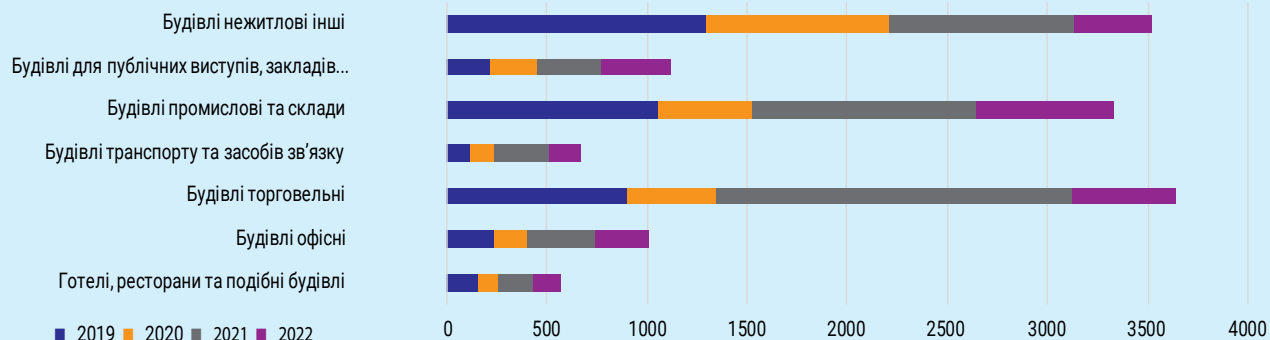
кладів освіти та об'єктів соціального призначення. Також є зрушення в сегменті комерційної нерухомості. Наприклад, у 2022 році було введено в експлуатацію нові ТРЦ та ТЦ: Lake Plaza (Київ), Pannonia (Ужгород), Fabrik (Львів), «Майдан» (Червоноград), «Дім інтер'єру» (с. Скнилів), «Епіцентр» (Львів), ЛАЗ-695 (Львів), «Прут» (Коломия), Harry Mall (Рівне). Більше того, вже анонсовано відкриття 9 нових об'єктів. Звичайно, швидше за все, це буде перенесено на 2024 рік, але навіть такі дії свідчать про розвиток ринку.

Показники падіння складників будівельного ринку у 2022р., % до попереднього року.
Джерело: Держстат України



Загальна площа прийнятих в експлуатацію нежитлових будівель (нове будівництво), 2019-2022 рр., тис. м².

Джерело: Держстат України



Швидкими темпами рухається і сегмент складської нерухомості. На прикладі Києва та області можемо говорити про позитивну динаміку. Так, за оцінками CBRE Ukraine, у 2023 році очікується введення в експлуатацію близько 160 000 м² нових складських площ. При цьому приблизно 71% нової пропозиції буде представлено проектами, які будуються під власні потреби власників (owner-occupied). Додатково до кінця року ринок очікує відбудову майже 120 000 м² складських площ, які постраждали від обстрілів у 2022-му.

Інформація з перших рук

Отже, вже навіть на основі згаданої вище інформації є чітке бачення того, що для ринку промислових підлог є робота та обсяги. Стосовно конкуренції та тенденцій ми запитали гравців ринку.



**Володимир Гаврилов,
генеральний директор
компанії «ВедеВперед»:**

— Для багатьох цей період став переломним. Хтось заклав бізнес, а хтось почав розвиватися швидкими темпами, як моя компанія «ВедеВперед». Гравці на ринку промислових бетонних підлог майже не змінилися. Відбулася трансформація на ринку полімерних покриттів та захисту бетонних поверхонь. А вже під час воєнного стану закрилося багато підприємств. Замовники почали економічно витрачати грошові ресурси. Тож почали шукати альтернативу економічним, але надійним полімерним підлогам. Вийшли на нас! Ну а ми змогли запропонувати те, що їм було потрібно, і це PoliBest 911 (полімерний матеріал для захисту бетону й металу). Це економічний, ефективний та екологічний матеріал нового покоління.

Нині більш затребуваний саме ремонт промислової підлоги. По-перше, багатьом промисловим підлогам більше 5 років. Частина почала руйнуватися. Як відомо, для якісного ведення бізнесу необхідне знепилене та міцне покриття. Тому виникає потреба у його ремонті. Цим і займається моя компанія, яка виробляє матеріали для захисту бетонних підлог від механічного та хімічного впливу під торговою маркою TM PoliBest.

Якщо ж відповідати на питання щодо найбільш популярного на сьогодні серед замовників виду промислової підлоги, не можна виділити щось одне. Є різні види технічного завдання на підлогу. Виходячи з цього, ми обираємо покриття за узгодженням із замовником. Якщо говорити про популярність торгової марки, то, звісно, це TM PoliBest і матеріал PoliBest 911.

ДЕТАЛЬНІШЕ ПРО ПРОДУКТ

Компанія «ВедеВперед» виготовляє інноваційне полімерне покриття на основі епоксиду під TM PoliBest, яке оптимально підходить для облаштування підлоги на складах, у логістичних, торгових та будівельних центрах, у виробничих приміщеннях, СТО, паркінгах, гаражах, офісах, сільськогосподарських приміщеннях та хімічних виробництвах.

Основні переваги PoliBest 911:

- **PoliBest 911**, зносостійке покриття. Має відмінну якість всотуватися в пори бетону, укріплювати його і створювати монолітний захист всієї поверхні від стирання та руйнації.
- **PoliBest 911**, хімістійке покриття. Сстійке до масел та бензину. Сстійке до хімічного впливу. Миється різними хімічними засобами.
- **PoliBest 911**, морозостійке та стійке до ультрафіолету покриття. Рекомендовано для використання в морозильних камерах та на відкритих майданчиках.
- **PoliBest 911**, паропроникне покриття. Рекомендовано для використання в приміщеннях з підвищеною вологістю для підлог без гідроізоляції.
- **PoliBest 911**, екологічне покриття. Не має в складі розчинників і без різкого запаху. Це велика перевага в закритих приміщеннях.
- **PoliBest 911**, економічне покриття. Для влаштування захисту підлоги потрібна кількість матеріалу від 0,1 кг/м.кв до 0,4 кг/м.кв (в залежності від міцності підлоги).
- **PoliBest 911**, зручний у використанні. Легко змішується та вкладається. Час життя в змішаному стані до 2 годин, що дозволяє майстру якісно укласти матеріал.
- Простота нанесення **PoliBest 911** дозволяє нашим клієнтам самостійно виконувати роботи та заощаджувати на цьому.
- **PoliBest 911**, ламає стереотипи дорогих полімерних підлог та відкриває нове бачення економічних, екологічних і ефективних підлог вітчизняного виробництва.

Основним критерієм вибору постачальника є ім'я компанії, досвід роботи, якісний матеріал, професійність працівників компанії, порядність власника компанії. А от щодо нових тенденцій на ринку, то це «зроби сам». Замовники самі почали виконувати роботи з улаштування захисту та ремонту бетонних підлог. Приміром, придбавши у нас матеріал PoliBest 911 із технологією виконання, клієнти заощаджують кошти на роботі і водночас отримують якісний результат. Наші матеріали без розчинників, тому не мають неприємного запаху. І з ними можуть працювати навіть ті, хто не розуміється на будівництві.

Загалом компанії з креативним підходом «виживуть» у будь-яких критичних ситуаціях. Навіть у такий тяжкий для країни час ми працюємо і знаходимо нові ніші для роботи. Наразі актуальними є бомбосховища, укриття, об'єкти військових частин. Цього року моя компанія стала спонсором улаштування полімерного покриття в укритті Бориспільського професійного ліцею на суму 90 тис. грн. Тепер учні можуть пересиджувати повітряні тривоги в укритті, не дихаючи пилом, як було раніше.

Стосовно прогнозів, то за інших говорити не буду, скажу про свій продукт. Ми зростаємо, зростає і ціна на PoliBest 911. Багато наших партнерів вклали свої інвестиції в PoliBest 911 і за рік отримали понад 50% прибутку. Ось так працює наш ринок. Ми – український виробник будівельних фарб, емалей, лаків, ґрунтівок для захисту бетону та металевих конструкцій. Нами укладено близько 1 млн м² полімерних і промислових підлог. Наш матеріал має всі дозволені документи для застосування як в Україні, так і за кордоном. Маємо широку кольорову гамму матеріалів та 17-річний досвід у цій сфері. Ми створюємо те, що інші не можуть, не вміють, не хочуть.



Іван Середа,
керівник відділу збуту
компанії «ДІФ»:

– Сьогодні можна говорити про невелике пожвавлення на ринку промислових підлог у зв'язку з активною фазою будівельного сезону. При цьому основними замовниками є профільні будівельні організації. Стосовно географії, то більш активними є західні і центральні регіони країни.

Якщо визначати, яка послуга наразі більш затребувана на ринку – облаштування чи ремонт, то, за оцінками споживання

нашої продукції, ми схильні вважати, що це облаштування. Тому що все більше замовників впевнюються в перевазі сучасних матеріалів для армування бетону.

Щодо популярності промислових підлог з точки зору різновидів, сьогодні найбільш поширеними серед наших замовників є промпідлоги з верхнім зміцнювальним шаром – топінги. Адже завдяки додаванню в бетон, зокрема, нашої продукції збільшується рівномірність розподілу навантажень на покриття, що запобігає виникненню усадкових тріщин тощо.

Як і завжди, основними критеріями під час вибору матеріалів є якість і ціна. Хоча сьогодні додався ще один новий критерій – оперативність виробництва і наявність продукції, з чим ТОВ «ДІФ», як один із найвідоміших виробників, успішно справляється.

Окрім цього, на сьогодні у більшості випадків зменшився час реалізації проєктів, тобто збільшилась оперативність замовлення і виконання робіт.

Окремо хотілось би зупинитися на питанні вартості продукції для облаштування/ремонті промислових підлог. Насамперед динаміка цін безпосередньо залежить від цін на сировину та енергоносії, а також від інших загальноекономічних факторів. Будемо сподіватись, що до кінця року основні показники будуть незмінними, також впевнений, що більшість виробників уже налагодили логістичні процеси і мають певний запас «міцності» щодо наявності сировини і готової продукції.

Стосовно прогнозів, ми всі сподіваємось на велику перспективу відновлення і розвитку, тому однозначно буде стрімкий попит на ринку товарів та послуг для облаштування/ремонті промислових підлог.

Основна спеціалізація ТОВ «ДІФ»: виробництво мікро- та макроволокон під ТМ Fiber (MicroArm, PoliArm, X Mesh) для армування бетонних сумішей у будівництві. Сучасна технологія армування поліпропіленовими волокнами має низку переваг, зокрема воно значно підвищує характеристики будівельних сумішей. Це аксіома та доведений факт. Тому його зараз широко використовують як у промисловому будівництві, так і в індивідуальному, як професійні будівельники, так і домашні майстри. Переваги ж співпраці з нами зумовлені багаторічним досвідом виробництва, високою якістю виготовленої продукції, надійністю і своєчасністю отримання замовлень.

Вадим Яворський



ASTOR SFT



БЕТОННІ ПІДЛОГИ
БЕЗ ШВІВ

ГЛАДКИЙ ШЛЯХ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ
ДЛЯ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ

ОТРИМАТИ КОНСУЛЬТАЦІЮ:
+380 67 000 20 41



СПІЛЬНО З  MAPEI



ДЕМОНТАЖ ТА ПЕРЕРОБКА: МОЖЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ГРАВЦІВ

Питання переробки будівельних відходів наразі є надзвичайно важливим та актуальним. Адже з початку повномасштабної війни росіяни зруйнували майже 60 тис. об'єктів, із яких 48 тис. — житлова забудова. Однак, за оцінками експертів, у процесі відбудови серйозною проблемою будуть не тільки колосальні обсяги зруйнованих об'єктів різного призначення, а й відсутність у достатній кількості профільної спецтехніки — дробарок, подрібнювачів, грохотів, обладнання та техніки для демонтажу.

Важливість та нагальність питання

За оцінками Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України, обсяг відходів руйнації в Україні через військову агресію РФ на початку 2023 року вже можна порівняти з кількістю твердих побутових відходів, що в середньому утворюються в країні за рік. А це близько 10-12 млн тонн. Хоча, звичайно, остаточні цифри можна буде назвати лише після звільнення всіх наших земель від окупантів. Чималою проблемою є великі обсяги будівельного сміття.

Наразі Уряд уже встановив чіткий алгоритм, що і як робити з такими відходами. Зокрема, Порядок поводження з відходами, що утворились у зв'язку з пошкодженням (руйнуванням) будівель та споруд внаслідок бойових дій, терористичних актів, диверсій або проведенням робіт з ліквідації їх наслідків (постанова КМУ від 27 вересня 2022 р. №1073) встановлює алгоритм дій органів місцевого самоврядування щодо:

- виявлення та обліку відходів від руйнувань;
- організації операцій поводження з відходами — розчищення територій, виконання демонтажних робіт, збирання відходів від руйнувань, їх облік та сортування (за можливості за місцем утворення);
- організації місць тимчасового зберігання відходів від руйнувань, що не є небезпечними відходами, та подальше їх оброблення (перероблення) й утилізація компонентів відходів, що можуть бути використані повторно, зокрема під час відбудови пошкодженої інфраструктури населених пунктів.

Також Порядком передбачено перелік основних та супутніх компонентів відходів від руйнувань — відповідно до сучасних європейських підходів, а також можливі шляхи їх повторного використання в екологічно безпечний спосіб.

Згідно із законодавством протягом одного року з дня припинення або скасування воєнного стану передбачається оброблення відходів від руйнувань та рекультивация земель, що використовувалися для розміщення місць тимчасового зберігання таких відходів.



Наприклад, на Київщині вже облаштовано 62 тимчасових майданчики для складування таких відходів. Тут уже розміщено 144 тис. тонн відходів війни.

Тобто механізм працює так: громади звозять відходи руйнації у місця тимчасового складування, де далі відбувається їх сортування, виокремлюються небезпечні, будівельні відходи тощо. Будівельні відходи подрібнюють для повторного використання.

До слова, європейська спільнота ще з 2008 року ініціювала діалог щодо варіантів екологічної утилізації відходів будівництва та знесення (CDW). Саме тоді набрала чинності Рамкова директива про відходи, у тому числі правила для CDW. За 10 років, у 2018 році введено Протокол і рекомендації щодо відходів будівництва та знесення.

Основні цілі цього протоколу: створити повністю екологічно безпечне управління CDW та повне використання потенціалу CDW, що сприятиме переходу до циркулярної економіки.

За даними низки досліджень, відходи будівництва та знесення становлять більше третини всіх відходів, що утворюються в ЄС. Ця категорія містить широкий спектр матеріалів, таких як бетон, цегла, дерево, скло, метали та пластик. Сюди входять усі відходи, утворені будівництвом і знесенням будівель та інфраструктури, а також плануванням і обслуговуванням доріг.

Як відомо, компоненти CDW мають різну ресурсну цінність, і не всі підлягають переробці чи, навпаки, повній утилізації. При цьому технологія розділення та утилізації CDW у розви-

нених країнах добре налагоджена, легкодоступна і загалом недорога. Попри потенціал, рівень вторинної переробки та утилізації CDW в ЄС неоднорідний і коливається в межах від 10 до 90%.

З огляду на руйнування, які принесло повномасштабне вторгнення, для України питання утилізації CDW є вкрай нагальним, а його кількість створює суттєві виклики для української будівельної індустрії та процесу відбудови загалом.

Проблемні місця

На жаль, на українському ринку таким критеріям, як суворе дотримання технологічної послідовності демонтажу, що забезпечує безпечні умови виконання робіт, і максимальне збереження матеріалів від розбирання, а також конструкцій, суміжних із тими, що розбираються, відповідає близько десяти компаній, що спеціалізуються на промисловому демонтажі. Адже щоб забезпечити весь цей процес правильно, потрібно мати необхідний парк техніки та сертифікований персонал для виконання демонтажних робіт. Наявність великого парку техніки ще не говорить про те, що в підсумку буде якісний результат. Сила не тільки в техніці, а й насамперед у грамотному плануванні робіт керівниками, відповідальному виконанні кваліфікованими операторами, виконавцями. Але загалом ринок послуг демонтажу сьогодні вже не монополізований, як понад 10 років тому, коли були 2-3 великі демонтажні компанії.

РЕКЛАМА



Rammer

SANDVIK

Повний спектр обладнання для демонтажу, дроблення та переробки від лідера ринку

Rock Service

ПРОДАЖ ТА СЕРВІС

Офіційний представник Sandvik

ten: +38 (044) 498 31 55
+38 (067) 657 37 11

office@rock-service.com
www.rock-service.com



РЕКЛАМА

Rock Service

ПРОДАЖ ТА СЕРВІС

тел: +38 (044) 498 31 55
+38 (067) 657 37 11
office@rock-service.com
www.rock-service.com

Офіційний дистриб'ютор ALLU

Стосовно технічного питання, приміром, якщо брати одну з основних базових одиниць для механізованого руйнування будівель, а саме демонтажний екскаватор (Demolition), то в Україні найчастіше використовують його модифіковану версію. Тобто достатньо обладнати екскаватор подовженою стрілою та мати комплект навісних механізмів, щоб здійснювати знесення будівель та споруд. На вітчизняному ринку найбільш поширені екскаватори Caterpillar та Doosan. Але в роботі використовують інші бренди. Усе залежить від особистих переваг компанії та активності дилерів техніки. Загалом використання екскаваторів із подовженими стрілами дає змогу розбирати високі будівлі з набагато більшим ступенем безпеки, ніж при розбиранні людьми з ручним інструментом, з використанням вибуху або із застосуванням звичайних екскаваторів, доставлених на верхні поверхи. Подовжене робоче обладнання дозволяє машині та оператору перебувати на безпечній відстані від будівлі, що руйнується, і при цьому ефективно, без втрат часу виконувати роботу. Тут досить важливим є правильно вибрана машина. Вона має підтримувати правильне навісне обладнання для виконання завдання. Адже якщо, наприклад, використовувати екскаватор із подовженою стрілою тільки як демолитор, то це, як мінімум, нерационально. А завдяки цілій гамі змінного навісного обладнання екскаватор для зносу може виконувати не тільки первинне, а і вторинне руйнування, тобто дробити і сортувати бетонні уламки, що залишилися після руйнування, різати металеві конструкції та арматуру. Більшість виробників передбачають можливість заміни спеціальної подовженої стріли на звичайну «землерийну», щоб можна було використовувати екскаватор як звичайний будівельний, вантажити відходи в самоскиди, відкопувати старий фундамент тощо.

Щодо дробарно-сортувального обладнання, то компаній, які мають власні установки, не так багато. Зважаючи на те, що це досить дороге обладнання і його доцільно використовувати у разі значних обсягів демонтажу, більшість гравців ринку залучають підрядну організацію, що спеціалізується на таких послугах. Наприклад, фірми, які продають це обладнання і паралельно виконують роботи з дроблен-



ДРОБАРКА ДЛЯ ВАШОГО ЕКСКАВАТОРА

Щокова дробарка. Встановлена на Вашій робочій машині, перетворює відходи на якісний матеріал, готовий до повторного використання.



ДЛЯ ЕКСКАВАТОРІВ, ЕКСКАВАТОРІВ-
НАВАНТАЖУВАЧІВ, НАВАНТАЖУВАЧІВ
ТА МІНІ-НАВАНТАЖУВАЧІВ

4,5 - 100 тонн



» ЗМЕНШУЙ
» ВИКОРИСТОВУЙ ПОВТОРНО
» ПЕРЕРОБЛЮЙ

РЕКЛАМА

НАВІСНЕ УСТАТКУВАННЯ З ФІНЛЯНДІЇ



ГІДРОМОЛОТИ



ПОДРІБНЮВАЧІ

НОЖИЦІ ДЛЯ
МЕТАЛОБРУХТУ

МУЛЬТИПРОЦЕСОРИ



Heinolan Vanhatie 24
15170 Lahti
Finland

Benjami Pitkäsalo
+358 45 697 1644
bp@greenattachments.com

www.greenattachments.com.ua

ня. При цьому чималу частку на ринку займає техніка, що привозиться на замовлення з Європи. Частково вагома присутність уживаної техніки на ринку зумовлена високою вартістю кредитних грошей. Тому, доки не з'явиться лізинг будівельного обладнання зі ставкою до 10%, демонтажна галузь працюватиме на старій та б/в техніці з Європи.

Говорячи про оснащеність, не можна оминати питання стану ринку оренди. Він є, але не в тих масштабах, як, наприклад, у Європі. Орендою займаються два типи компаній: для одних це основний бізнес, для інших — допоміжний. У другому випадку йдеться про компанії, які займаються будівництвом та демонтажем: якщо є техніка та обладнання, яке не залучене в роботі — його пропонують в оренду. Коли ж йдеться про таке обладнання, як дробарка, то через те, що воно дороге і досить складне, багато компаній беруть його для себе і дуже рідко здають в оренду. Адаже жодна оренда не перекриє його ремонт.

Також не варто забувати і про будівельні компанії, які не займаються цим на постійній основі, але у них є своя техніка, і вони виконують самостійно цей фронт робіт. Особливо це характерно для Києва, тому що тут найбільш активно розвивається будівництво, зокрема житлове.

На ринку багато замовників усе ще намагаються заощадити, замовляючи послуги не в спеціалізованій компанії. Тут економічна складова ставиться у пріоритет порівняно зі швидкістю та безпекою. У результаті тендер виграє компанія, яка не має на балансі нічого, крім старого крана, але запропонувала ціну, втричі нижчу від початкової. Є випадки, коли компанії виконують демонтаж самостійно, тим самим збільшуючи ймовірність нещасних випадків на виробництві.

Іноді наявність одного-двох екскаваторів дає підстави багатьом фірмам позиціонувати себе як професійну демонтажну компанію, здатну займатися промисловим руйнуванням. Звичайно, це глибока і дуже небезпечна помилка. Адаже процес демонтажних робіт передбачає детальне знання понять процесів демонтажу, а не просто фактичну наявність техніки, особливо коли йдеться про знесення мостів, дамб, промислових баз, великих залізобетонних масивів тощо. А задоволення у своїй роботі лише теоретичними чи малими практичними знаннями нерідко призводить до того (і таких прикладів багато), що цілі будівлі обвалюються незаплановано та/або падають не в той бік, завдаючи і замовнику, і виконавцю, і навколишньому простору чималі збитки, інколи пов'язані і з ризиком для людського життя.

Підсумовуючи, учасників ринку демонтажу можна умовно поділити на 4 категорії:

- Великі будівельні компанії. Знесення — один із напрямів діяльності.
- Фахівці. Вузькоспеціалізовані компанії з демонтажу будівель.
- Фахівці + компанії, сферою діяльності яких є знесення будівель та рекультивация земель.
- Малі компанії. Суб'єкти малого підприємництва, які мають у своєму розпорядженні будівельну техніку, що дає змогу здійснювати простий демонтаж.

Друга поширена помилка на ринку — неправильний вибір способу демонтажу. Наприклад, там, де можна розібрати за допомогою обладнання, а потім переробити матеріал і отримати додаткову вигоду у вигляді подрібненого бетону тощо,

СПЕЦТЕХНІКА ДЛЯ РОБІТ ПО ДЕМОНТАЖУ НА БАЗІ ЕКСКАВАТОРІВ **DEVELON**



ПЕРЕВАНТАЖУВАЧІ МАТЕРІАЛІВ:

EX 180W MH
 EX 210W MH
 EX 180 MH
 EX 225 MH
 EX 300 MH
 EX 360 MH
 EX 450 MH
 EX 530 MH
 EX 600 MH
 EX 1000 MH

РУЙНІВНИКИ:

EX 300 DM
 EX 360 DM
 EX 450 DM
 EX 530 DM
 EX 600 DM
 EX 1000 DM

НАВІСНЕ ОБЛАДАННЯ:



ПОДРІБНЮВАЧІ



ОБЕРТАЛЬНІ
ДРОБАРКИ



МУЛЬТИ-
ПРОЦЕСОРИ



ГРЕЙФЕРИ ТИПУ
«АПЕЛЬСИН»



ГРЕЙФЕРНІ
КОВШІ



МУЛЬТИ-
ГРЕЙФЕРИ



ГІДРАВЛІЧНІ
МОЛОТИ



0 800 218 008
WWW.IND-GROUP.COM.UA
WWW.DEVELON.COM.UA

СПЕЦТЕХНІКА ВІД ОФІЦІЙНОГО ДИСТРИБ'ЮТОРА HD HYUNDAI INFRASORE В УКРАЇНІ:

ФРОНТАЛЬНІ
НАВАНТАЖУВАЧІ



ГУСЕНИЧНІ
ЕКСКАВАТОРИ



КОЛІСНІ
ЕКСКАВАТОРИ



МІНІ
ЕКСКАВАТОРИ



КАР'ЕРНІ
САМОСКИДИ



ПРЯМА ЛОПАТА,
АМФІБІЙ ТА ІН.



просто руйнують споруду і вивозять залишки на звалище. Залучаючи спеціалізовану компанію для демонтажу та зносу будівлі, замовник реально може заощадити на матеріалах. Іноді бувають такі об'єкти, де за умови правильного демонтажу, переробки будівельного брухту та використання матеріалів замовник може перекрити вартість робіт підрядника.

Якщо ж подивитись на вже задекларовані обсяги руйнувань та зіставити їх з можливостями вітчизняних компаній, задіяних у бізнесі демонтажу та переробки, то одразу стане зрозуміло, що наявні потужності не зможуть задовольнити потреби. Як результат, в Україну почнуть заходити іноземні компанії зі своєю спецтехнікою та брати активну участь у відбудові. Але, як то кажуть, час ще є. Українському бізнесу, щоб бути конкурентним на цьому ринку, потрібно завчасно готуватись, у тому числі в частині наявності відповідної техніки для переробки.

Надія Дударева

Коментар від спеціаліста

Радим Белобородов, директор компанії «Техбудмеханіка-Демонтаж»:

— Основними замовниками техніки та обладнання для демонтажних робіт сьогодні є підрядники. Говорити про якийсь пожвавлення на ринку поки зарано. Після війни воно, однозначно, буде, але поки триває війна, всі просто намагаються вижити та втриматись «на плаву». Наразі головне — зберегти техніку і персонал.

Стосовно того, хто, за нашими прогнозами, буде замовником на виконання демонтажних робіт на найближчі кілька років, тут усе залежить від того, чи зможе держава отримати довіру міжнародних інвесторів. Якщо так, то будуть великі обсяги демонтажних робіт на відновленні. Якщо ні — буде звичайний розпил державних коштів через «свої» компанії на відновлювальних роботах. Але то будуть незначні обсяги.

Компанія «Техбудмеханіка-Демонтаж» надає своїм клієнтам повний спектр послуг. Зокрема, це консалтингові послуги, професійний демонтаж, переробка будівельних відходів, оренда техніки та ін.

Наші фахівці мають більш ніж 20-річний досвід роботи зі спецтехнікою, а парк техніки складається з надійних машин перевірених світових виробників. Усі агрегати для демонтажу — в чудовому стані і готові до роботи в будь-який момент. Демонтаж споруд ми виконуємо за допомогою гідравлічних гусеничних екскаваторів із різноманітним навісним обладнанням — гідроножницями, гідромолотами та ін. Рециклінг здійснюється мобільними дробарками, грохотами, дробильними ковшами. Професіоналізм і чітке дотримання встановлених термінів — невід'ємні ланки нашої діяльності.



НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ АРМУВАННЯ БЛОКІВ ГАЗОБЕТОНУ ТА БУДІВНИЦТВО БУДИНКІВ

Schnell
REINFORCEMENT PROCESSING



Довгомірні панелі AAC використовуються при виробництві перекриття і верхнього покриття зовнішніх стін і міжкімнатних перегородок будівель. Історично збір посиленних каркасів панелей AAC завжди проводився вручну. Компанія Schnell розробила технологію збирання об'ємного каркаса, що складається з двох сітчастих панелей, закріплених спеціальними дистанційними елементами що визначають глибину занурення сітчастих панелей в блок AAC.

MAG (машина збору об'ємного каркаса) та STRIP (машина для арматурних сіток)

Комплекс машин автоматичного складання об'ємних каркасів для довгомірних газоблоків і виробництва простих і складних арматурних сіток дрібними і великими партіями з холоднокатаного і гарячекатаного матеріалів.



MAG STRIP



www.schnellgroup.com

Компанія Structurama пропонує нові можливості швидкого і економного будівництва модульних будинків з газоблоків.

Процес будівництва модульного будинку виконується з попередньо зібраних панелей. Придбати які можна на фабриці або в будівельному маркеті, аналогічно як пропонують блоки меблі в магазині IKEA.

Клієнт сам приймає рішення по площі і конфігурації будинку, покупці готових панелей на фабриці або в маркеті, доставці панелей і збірці будинку.



Модульні панелі зібрані на фабриці з газоблоків. З дверними і віконними прорізами, елементами перевезення і складання.

Клієнт має можливість зібрати будинок самостійно, що здешевлює проект.

Основні аспекти будівництва блочного будинку з газоблоків:

- виконуємо суха збірка;
- структура будинку не має стяжок, тільки шпаклівка стін і нівелювання полу;
- в конструкції панелей використовують блоки покриті карбоновою ниткою, при цьому статичне навантаження на газоблок збільшується до 20 разів.
- купівля такого будинку в Італії під ключ не перевищує 200 євро / м².



Офіційний представник в Україні А/Т Євробетон.
Тел.: +380503673088 info@eurobeton.info
www.eurobeton.info



STRUCTURAMA
www.structuredrama.com