Prof Build

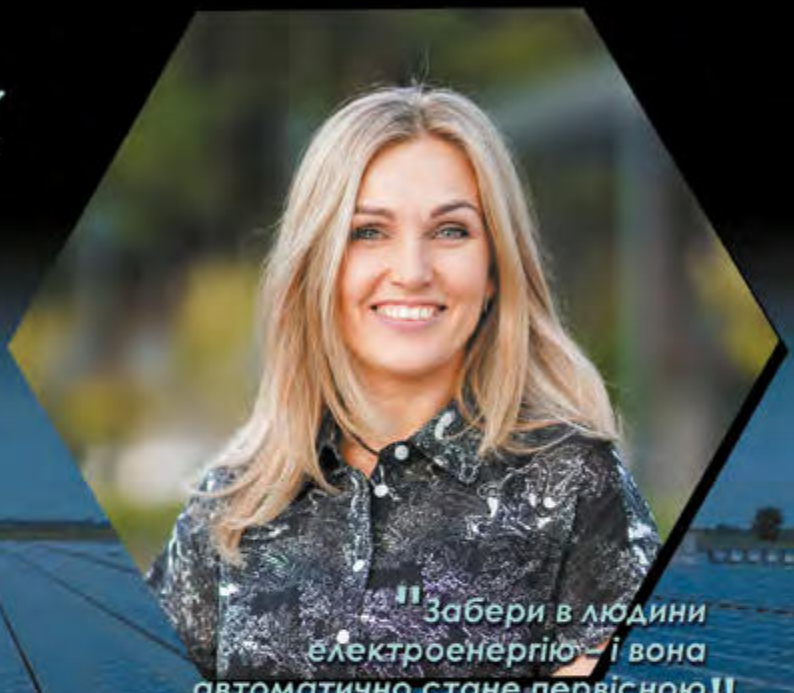
ПРОФЕСІЙНО ПРО БУДІВНИЦТВО

Prof Build №2 (44) 2025

ВАЛЕРІЙ КОТЛЯР:

«Наша місія – підготувати фахівців для відновлення країни»

ISO COMPANY
електроенергія від сонця



З 1999 року
на будівельному ринку України
З 2014 року
у сфері сонячної енергетики

Будь-якої потужності
Для будь-яких потреб
На будь-якій локації

"Забери в людини електроенергію – і вона автоматично стане первісною"
Ірена Брик

СОНЯЧНІ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

позбавте себе залежності від тарифів

26 років досвіду
у енергоефективному проєктуванні та будівництві

300+
задоволених клієнтів в сонячній сфері

500+
діючих високоефективних СЕС різних типів

50+
розумних систем накопичення та живлення різної потужності

Переможець премії
Ukrainian Business Award 2023

Ukrainian Business Award

BUSINESS OF THE YEAR 2023

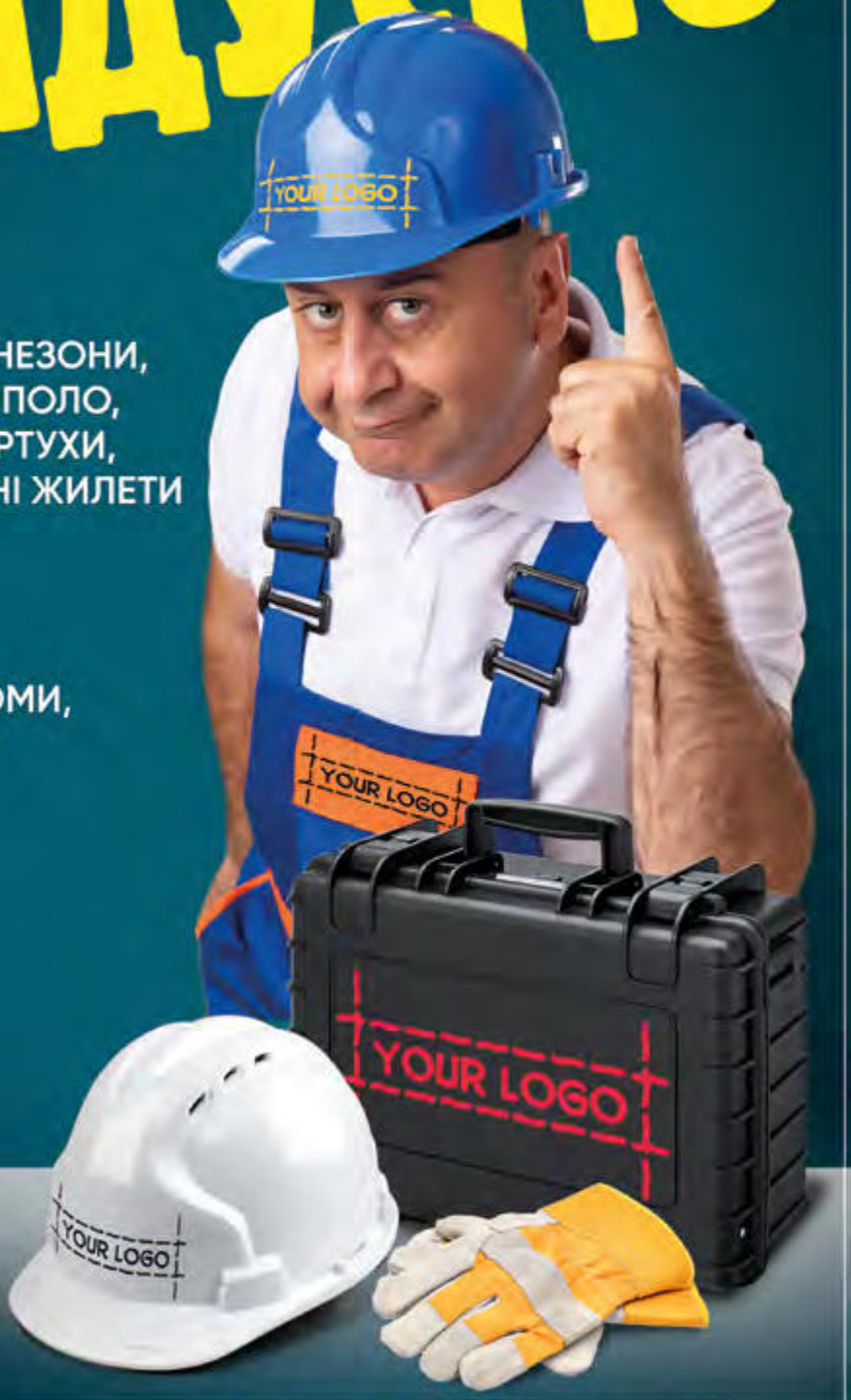
+380 966 256 488
+380 966 256 688

Київ, Дорогожицька, 3
(Інноваційний парк UNIT.City)

Рекорд центр

КОМПАНІЯ УСПІШНИХ ПРОЄКТІВ

БРЕНДУЄМО



КУРТКИ, КОМБІНЕЗОНИ, ТЕПЛІ ЖИЛЕТИ, ПОЛО, ФУТБОЛКИ, ФАРТУХИ, СВІТЛОВІДБИВНІ ЖИЛЕТИ

ЗАХИСНІ ШОЛОМИ, КЕПКИ, ХУСТКИ

м. Біла Церква
вул. Героїв Небесної Сотні, буд. 36, оф. 1-3

050 520 13 07
098 520 13 07
073 520 13 07

info@record-centr.in.ua

ВІТАЮ ВАС — СИЛЬНІ, НЕЗЛАМНІ УКРАЇНЦІ!

Попри постійні атаки, наша країна продовжує жити, працювати і відновлюватися. Будівельна галузь — одна з тих, що не зупиняється ні на мить. У цьому русі важливе кожне зусилля: проєкт, технологія, виробництво, навчання.

Редакція Prof Build також не зупиняється. Ми працюємо задля підтримки галузі — інформуємо, надихаємо, об'єднуємо професійну спільноту. Тож важливо не просто тримати руку на пульсі, а й бути проактивними, створювати бачення майбутнього. Саме з цією метою ми створюємо так званий інформаційний вісник галузі, який ознайомлює вас із найважливішим. Цей номер не є винятком, адже розкриває такі теми:

- інновації у фасадних системах;
- європейські практики та міжнародні проєкти;
- цифрові рішення для інфраструктури;
- розвиток ринку залізобетону та індустріальних технологій будівництва;
- аналітика програм підтримки житла;
- роль освіти та професійної підготовки у зміцненні галузі.

Ми переконані: знання, досвід і взаємопідтримка — це той фундамент, на якому тримається будівництво в умовах сьогодення. Дякуємо всім, хто не втрачає фокусу, вірить у силу справи і будує, навіть коли складно.

Ми разом з вами — у професійному контексті та в національному масштабі.

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

Генеральний партнер: BARKS™

Журнал «Prof Build»
Засновник: Світлана Шах
Періодичність: 6 разів на рік.
Тираж: 3000 примірників.
Зареєстрований Державною реєстраційною службою України.
Свідоцтво про реєстрацію КВ №19931-9731Р
Ідентифікатор медіа: R30-05122
Prof Build №2 (44) 2025
Підписано до друку: 20.03.2025

Головна редакторка
Світлана Шах

Дизайн та верстка
Надія Грицишина

Адреса редакції:
м. Київ,
вул. Освіти, 4
Контакти редакції:
+38 (044) 361 92 79
+38 (067) 912 89 29
info@profbuild.in.ua
profbuild.in.ua

Видруковано:
підрядник: ФОП Козаченко А.М.
на типографії
ТОВ «АРТ СТУДІЯ ДРУКУ»
Тел.: +38 (067) 460-07-25
www.artprintstudio.com.ua

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

КБУ Конфедерація Будівельників України
Будівельна палата України
Національний експертно-будівельний альянс України
Інститут інноваційної освіти Київського національного університету будівництва і архітектури
КНУБА

Інтерв'ю

6. 30 років розвитку: Олексій Кулагін про шлях девелоперської компанії «ОМОКС»

8. Валерій Котляр: «Наша місія – підготувати фахівців для відновлення країни»

11. Новий формат навчання на допомогу будівельникам і освітянам

12. Цифрова трансформація та сучасні інформаційні інструменти

Актуально

14. Як єОселя впливає на ринок нерухомості України

15. Як підготуватися до обмежень карткових переказів: рекомендації банкіра

16. BUSINESS DAY КБУ: тенденції та перспективи будівельного ринку України

20. Девелопмент-2025: нові правила та можливості

26. Розширене засідання Ради директорів Конфедерації будівельників України: про стратегію відбудови та залучення інвестицій

Матеріали і технології

28. Конференція «Залізобетон та інновації: нові горизонти індустріальних технологій»

36. Сонячна енергетика: показники ринку

Освіта

42. Як освіта виходить за межі аудиторій і впливає на життя людей: досвід КНУБА

44. Навчальний семінар із навісних вентильованих фасадів від BarkS

46. Семінар у Черкасах

Архітектура і дизайн

48. Кваліфікаційна робота магістра

Події

50. Виставкові заходи як інструмент представлення компанії і налагодження ділових зв'язків

52. Відзначили найкращих із найкращих у будівельній галузі!

54. Провідна професійна виставка будівництва та архітектури KYIVBUILD UKRAINE 2025

56. II Український інвестиційний конгрес – Invest in Ukraine + UkraineAgro

30 РОКІВ РОЗВИТКУ: ОЛЕКСІЙ КУЛАГІН
ПРО ШЛЯХ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ КОМПАНІЇ «ОМОКС»

Як змінюються міста? Як народжуються житлові комплекси, що стають комфортним середовищем для життя? Девелоперська компанія «ОМОКС» відзначила 30-річчя – три десятиліття амбітних проєктів, стратегічних рішень і безперервного розвитку. Про цей шлях, виклики, досягнення та майбутнє компанії ми говоримо з її керуючим власником Олексієм Кулагіним.

✓ **Олексію Володимировичу, 30 років для девелоперської компанії — це ціла епоха. Як Ви оцінюєте цей період?**

— Кожен рік діяльності компанії відзначений створенням реальних активів — комфортних житлових просторів, інженерної, соціальної, транспортної та безпекової інфраструктури, існування якої буде корисним для громадян України далеко за межами життя кожного з нас — тих, хто створив ці активи для майбутніх поколінь.

✓ **Проєкт житлового комплексу «Чайка» вже 20 років є візитівкою компанії «ОМОКС». Що робить його унікальним?**

— Проєкт житлового комплексу «Чайка» розрахований на 30 000 мешканців. У 2005 році ЖК «Чайка» був найбільшим в Україні проєктом житлової забудови, що реалізовувався приватною компанією. Проєкт передбачає будівництво 52 багатоквартирних будинків із повним комплексом об'єктів інженерної, транспортної та соціальної інфраструктури. Загалом це будівництво 800 000 м^2 нерухомості, що відбувається у п'ять черг.

✓ **Ваші проєкти інженерної інфраструктури стали проривними для Київщини. У чому їхня користь для розвитку територій?**

— Будівництво нової сучасної інженерної інфраструктури Київщини, здатної обслуговувати місто з населенням до 300 000 осіб, створило можливості для будівництва 7 000 000 м^2 житла, що є значною перспективою розвитку передмістя Києва.

У складі проєкту було збудовано:

- централізовані системи водопостачання, госпфекальне каналізування, потужністю 36 000 м^3 на добу, та зливове каналізування на 15 000 м^3 за годину, що забезпечило Київщину якісною питною водою й ефективним відведенням госпфекальних та стічних вод і тим самим суттєво поліпшило екологічну безпеку передмістя Києва;
- газорозподільчі мережі: 6 газорозподільчих пунктів середнього тиску та 14 км газових мереж, які гарантують стабільне постачання та розподіл природного газу;
- електропостачання: 17 км кабельних мереж 110*10 кВт, 12 трансформаторних підстанцій потужністю 1,3 МВт кожна, що забезпечують постачання та розподіл 15 МВт електроенергії для потреб житлового комплексу «Чайка».

Розуміючи важливість надійного енергопостачання для розвитку регіону, «ОМОКС» безоплатно надав державній установі НЕК «УКРЕНЕРГО» свої земельні ділянки для будівництва електропідстанції «330 Західна» потужністю 400 МВт. Ці потужності забезпечать подальший розвиток південно-західного напрямку Київщини і дозволили нашій компанії збільшити власну електричну потужність на 30 МВт, за рахунок якої ми продовжимо реалізацію нових проєктів.

✓ **Ви також інвестували у створення централізованих теплових мереж та сучасної котельні. Що спонукало до цього рішення?**

— Котельня потужністю 27 Гкал стабільно забезпечує теплом житлові будинки, соціальні об'єкти і підприємства в с. Чайки та частину об'єктів м. Києва. Це не бізнес-проєкт, а стратегічна необхідність для енергетичної безпеки ЖК «Чайка» та житлових кварталів м. Києва.

✓ **Безпека у ЖК «Чайка» — окремий фокус компанії. Як Вам вдалося її забезпечити?**

— Найвищою цінністю житлових просторів завжди є безпека. Уже на етапі проєктування нами була передбачена наявність у житловому комплексі безпекових підрозділів. Окрім інфраструктури для охорони ЖК «Чайка», девелоперська компанія «ОМОКС» за власний кошт збудувала та обладнала відділення Національної поліції України на 80 співробітників, яке було безоплатно передано на баланс

Головного управління Національної поліції в Київській області. Крім того, на території житлового комплексу «Чайка» компанія збудувала та передала офіс площею 800 м^2 для розміщення Центру авіаційного забезпечення Національної поліції України, базою підготовки якого є аеродром «Чайка». Будівництво такої безпекової інфраструктури значно підвищило рівень безпеки мешканців ЖК «Чайка» та територіальної громади, зміцнивши довіру жителів громади до правоохоронних органів та місцевої влади, що стало, безперечно, значним стабілізуючим фактором під час гарячої фази оборони Києва в березні та квітні 2022 року.

✓ **Соціальна інфраструктура — ще один важливий аспект. Чому для Вас це пріоритет?**

— Бізнес не може існувати у відриві від суспільства. Розуміючи важливість якісної освіти, «ОМОКС» інвестував у будівництво дошкільних та шкільних закладів. У 2008 році компанія здала в експлуатацію перший дитячий садок площею 1 760 м^2, створивши комфортні умови для дітей віком від 3 до 7 років. У 2013 році було зведено ще один сучасний дитячий садок, який було облаштовано та безоплатно передано у комунальну власність Петропавлівсько-Борщагівської сільської ради. У 2008 році компанія збудувала школу I-III ступенів площею 2 995 м^2 для учнів 1-12 класів, а у 2015 році — початкову школу площею 1 500 м^2 для учнів 1-4 класів, яку теж було обладнано та безкоштовно передано на баланс місцевої громади. Компанія втричі перевищила рівень передбаченого на той час законодавством України соціального внеску в розвиток територіальної інфраструктури громади села.

✓ **Ви активно підтримуєте розвиток спорту та здорового способу життя. Які проєкти реалізовані в цьому напрямку?**

— ТОВ «ОМОКС» активно сприяє популяризації здорового способу життя, створюючи сучасні спортивні об'єкти. На території житлового комплексу «Чайка» збудовано фітнес-центр, баскетбольні та мініфутбольні майданчики, криті тенісні корти. Щорічно тут проводяться всеукраїнські дитячі змагання з футзалу та тенісу, об'єднуючи спортсменів з усієї країни.

✓ **Що для Вас означає 30-річний ювілей компанії?**

— Компанія «ОМОКС» відома своїм внеском у створення інфраструктури для розвитку південно-західного передмістя Києва, що є свідченням державницького, високосуспільного стилю компанії в професійному середовищі. Я дякую співробітникам і всім партнерам ТОВ «ОМОКС» за небайдужість і відданість спільній місії з розвитку України. Сподіваюся, що попереду нас чекає десятиліття відбудови України.

✓ **Які плани на майбутнє?**

— Ми розраховуємо на активну участь в реалізації проєктів, що потребують міждержавного партнерства. Розуміючи, що світовий сучасний девелопмент неможливий без створення нових економічних моделей, а розробка таких моделей можлива лише за умови міждержавної інтеграції, центром якої, я сподіваюся, у найближчі десять років може стати Україна, то саме в цьому напрямку ми плануємо рухатися в майбутнє.

ВАЛЕРІЙ КОТЛЯР: «НАША МІСІЯ – ПІДГОТУВАТИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ КРАЇНИ»

Компанія BarkS добре відома на будівельному ринку своїми інноваційними рішеннями для навісних вентильованих фасадів і систем скління. Про виклики на ринку, сучасні технології, соціальну відповідальність бізнесу та гуртування однодумців розповів в інтерв'ю Prof Build Валерій Котляр, засновник і CEO BarkS.

✓ **Пане Валерію, розкажіть, як виникла ідея створення BarkS і що вдалося втілити у життя?**

– Компанія BarkS була заснована у 2015 році. На той момент у мене виникло чітке усвідомлення, що український ринок систем для навісних вентильованих фасадів (НВФ) – недосконалий, йому не вистачає якісних і технологічно розвинених рішень. Десять років тому представлені на ринку системи були або дорогі, або неефективні, або незручні.

Тому у мене з однодумцями виникла ідея створити системи, які задовольняли би потреби монтажних організацій та інсталяторів, відповідали найвищим європейським стандартам. Ця ідея була своєчасною ще й тому, що на ринку намітилася тенденція щодо застосування у будівництві енергоефективних рішень.

Спочатку ми лише розробляли системи, а згодом почали виготовляти енергоефективні алюмінієві рішення для будівництва НВФ, захисних світлопрозорих конструкцій, суцільноскляних перегородок, сонцезахисних ламелів і вентиляційних решіток.

Ми стартували з невеликої команди ентузіастів і виросли у великий колектив професіоналів. Ми досконало вивчили тему, розуміємо проблематику та орієнтуємося у потребах ринку, відслідковуємо та впроваджуємо інновації, вдосконалюємо технології та робимо все, щоб будівлі ставали енергоефективнішими й довговічнішими.

Нині BARKS – це вже визнаний бренд, а наші рішення використовують у житловому, комерційному та промисловому будівництві по всій Україні.

✓ **Розкажіть, що означає назва компанії?**

– Назва нашої компанії BARKS має цікаву історію. Спочатку вона задумувалася як BARK, що означає «кора дерева». Це була пряма аналогія з фасадом будівлі, який, як і кора, захищає основну конструкцію.

Згодом назва трансформувалася в BARK SYSTEMS, що підкреслювало розвиток компанії та розширення наших рішень у сфері фасадних технологій. А з часом вона скоротилася до BARKS, ставши лаконічним, звучним і легко впізнаваним брендом.

Таким чином, у нашій назві закладена ідея надійного захисту, довговічності та природної гармонії, що повністю відповідає філософії компанії та нашим продуктам.

✓ **Будівельний ринок – дуже чутливий до багатьох зовнішніх чинників. Які основні виклики зараз стоять перед сегментом НВФ і алюмінієвих конструкцій?**

– Головний виклик – це непроста геополітична ситуація. Вона впливає на економічну складову країни, призводить до нестабільності на будівельному ринку і його сегментів, потребує постійної адаптації.

Вентильовані фасади є рішенням з сегменту «середній плюс»». Враховуючи ситуацію в країні та економіці, можна зрозуміти, чому люди вмикають режим економії. Але якщо таке рішення ухвалюється без оцінки довгострокових перспектив розвитку, то це призводить до негативних наслідків.

Водночас варто відмітити тенденцію щодо зростання попиту на якісні фасадні системи, адже все більше забудовників і архітекторів орієнтуються на довговічні та енергоефективні рішення.

Ще один виклик – дефіцит кваліфікованих кадрів. У сегменті вентильованих фасадів ця проблема виникла задовго до повномасштабного вторгнення росії в Україну. Ми завжди відчували кадровий голод на фахівців, які здатні навчати й готувати нове покоління спеціалістів. Адже будівельні матеріали можна купити – ринок насичений ними у достатній кількості, а у період відбудови за потреби наростити виробництво, проте трудових ресурсів стовідсотково не вистачатиме. Саме тому ми активно працюємо над стратегією розвитку нового напряму діяльності: навчаємо та готуємо спеціалістів для галузі.

Компанія BarkS

10 років на будівельному ринку

Географія постачання продукції компанії – **усі регіони України і країни Європи**

Відзнака у номінації **«Виробник будівельних матеріалів 2022»**

Понад 8 тисяч успішних реалізованих систем, комплектуючих та конструкцій

Гарантія якісних вентильованих фасадів BarkS – **50 років**

Відзнака у номінації **«Виробник будівельних матеріалів 2024»**

✓ **Як змінювалися запити на вашу продукцію? Та як велика війна вплинула на ці зміни?**

– На ринку НВФ існують свої тренди. Наприклад, раніше найбільшою популярністю користувалися алюмінієві композитні касети та металокасети. Зараз усе частіше застосовують керамограніт. Звісно, є замовлення НВФ фіброцементних панелей, HPL панелей, алюмінієвих композитних панелей, граніту, клінкеру, керамічних панелей та інших оздоблювальних матеріалів, але їхні частки у загальній кількості замовлень – невеликі.

Наразі найбільшим попитом користуються алюмінієві підконструкції для вентильованих фасадів завдяки простоті застосування, поєднанню довговічності, легкості монтажу, корозійній стійкості та високій стійкості до навантажень.

Також змінився перелік об'єктів, де активно використовуються вентильовані фасади. Якщо раніше їх замовляли здебільшого для встановлення на об'єктах комерційної нерухомості, то зараз цю технологію застосовують у житлових багатоповерхівках, об'єктах соціальної інфраструктури та приватних будинках як під час будівництва, так і реновації.

Але ми знову повертаємося до проблеми дефіциту кваліфікованих монтажників, яка загострилася через активну фазу російсько-української війни в Україні. Цей чинник спонукає нас постійно удосконалювати продукти й шукати рішення, які оптимізують і мінімізують залучення людських ресурсів. Водночас ми займаємося розробкою рішень, які дозволять пришвидшити будівництво, мінімізувати витрати часу на інсталяцію систем утеплення. Оптимізація процесів є не лише відповіддю на запити ринку, а й відповідатиме на виклики під час відновлення країни та будівництва нових об'єктів у майбутньому.

Також серед архітекторів і забудовників поширюється тенденція щодо застосування систем, які дозволяють мінімізувати складність монтажу і скоротити терміни робіт. Ми пропонуємо рішення, які легко адаптуються до різних типів будівель та не потребують високої кваліфікації персоналу. Це дозволяє швидко та якісно реалізовувати проєкти навіть у складних умовах.

✓ **Що вже вдалося зробити у сфері навчання спеціалістів та підвищення кваліфікації?**

– За нашими прогнозами, у наступні 5-10 років будівельний ринок відчуватиме гостру потребу у кваліфікованих фахівцях. Ми розуміємо, що вже зараз потрібно активно готувати кадри. Тому, незважаючи на зовнішні чинники, інвестуємо в навчальні програми, проводимо тренінги, майстер-класи, лекції та сертифікаційні курси для монтажників, архітекторів і проєктувальників.

Також ми активно співпрацюємо з навчальними закладами, які готують фахівців для будівельної галузі. Фахівці компанії багато їздять по різних регіонах, навчають і спілкуються зі студентами професійних технічних училищ. Таким чином ми популяризуємо рішення, які розробляє наша компанія, і моніторимо настрої та плани студентів, їхню готовність застосовувати нові технології.

Відверто кажучи, я раніше скептично ставився до ідеї навчання. Але згодом переконався у тому, що молоді люди готові навчатися, їм цікаві інновації і вони дійсно хочуть освоювати ремесло. Переконавшись у перспективності цього напряму діяльності, ми почали активно допомагати навчальним закладам оновлювати програми, надаємо сучасні матеріали, а також надаємо менторську підтримку студентам, які прагнуть здобути сучасні практичні навички для роботи у сфері вентильованих фасадів. Такий підхід дає можливість 17-19-річній молоді швидко інтегруватися в професію та зі старту застосовувати в роботі сучасні технології.

✓ **27 березня відбудеться третя галузева конференція ProfVentFasad, яку організовує журнал Prof Build спільно з вашою компанією BarkS. Чому ви вирішили проводити івенти? Які ключові питання плануєте обговорювати цього разу?**

– Я займаюся вентильованими фасадами з 2011 року і відчував велику потребу у створенні майданчика, який міг би об'єднати всіх учасники ринку – від інвесторів до спеціалістів з монтажу, щоб разом розвивати цей сегмент

будівельного ринку. У партнерстві із журналом Prof Build нам вдалося втілити ідею у життя.

Цього року основні акценти на конференції будуть сфокусовані на стандартизації, якості та енергоефективності фасадних рішень. Ми запросили на захід провідних експертів галузі, щоб обговорити, як створювати сучасні вентильовані фасади, що відповідають найвищим вимогам безпеки та довговічності. Також торкнемося питань сертифікації матеріалів, нових тенденцій у фасадній архітектурі та реальних кейсів впровадження ефективних рішень на українському ринку.

Окремо плануємо порушити проблему нестачі кваліфікованих кадрів у сфері фасадних конструкцій. Також обговоримо можливі шляхи вирішення проблеми: як ефективніше залучати молодих спеціалістів, як покращувати навчальні програми та які практичні ініціативи можуть запровадити компанії для підготовки фахівців.

✓ **Ви подали на обговорення професійний стандарт монтажника НВФ. Чому це важливо?**

– В Україні кожен третій квадратний метр облицювання фасадів будівель і утеплення монтується вентильованим способом. А у нас донині не існувало професії монтажника НВФ, жоден заклад не готував таких фахівців. Тому ми взяли на себе цю місію, у партнерстві з Профспілкою будівельників та Інститутом професійної освіти НАПН України підготувавши професійний стандарт монтажника навісних вентильованих фасадів.

Професійний стандарт – це крок до підвищення якості робіт і матеріалів у галузі. Його впровадження дасть змогу чітко визначити вимоги до кваліфікації монтажників, проєктувальників і виробників. Це важливо не лише для ринку, а й для кінцевого споживача, адже стандартизація зменшить ризики використання неякісних матеріалів і неправильного монтажу. Ми прагнемо зробити галузь більш прозорою, конкурентною та орієнтованою на якість.

На початку березня Національна агенція кваліфікації затвердила професійний стандарт. Наступні кроки – освітній стандарт для викладачів професійних техучилищ, розроблення навчальних програм. Для нас важливо ще на етапі навчання прищеплювати молодим спеціалістам культуру використання сучасних енергоефективних рішень, вчити мислити категоріями довговічності, енергоефективності та екологічності.

✓ **Що б Ви порадили архітекторам, забудовникам та дизайнерам, які прагнуть використовувати сучасні енергоефективні рішення у своїх проєктах?**

– Перше і головне – не боятися застосовувати інновації. Я зустрічаюся та спілкуюся з багатьма фахівцями, і у мене склалося враження, що багато хто не застосовує нові технології через те, що не знає, хто може це зробити, або на стадії реалізації стикаються з тим, що реалізувати плани не можливо через відсутність кваліфікованих кадрів.

Ринок фасадних систем стрімко розвивається, з'являються нові технології, які дозволяють зробити будівлі не тільки красивими, а й максимально енергоефективними та екологічними.

Є компанії, зокрема наша, які можуть об'єднати різні компанії для надання послуги «під ключ» від монтажних організацій до постачальників облицювальних матеріалів і реалізувати без зайвих накладних витрат. Уже все відпрацьовано.

Друге – співпрацювати з професіоналами. Консультація з експертами ще на етапі проєктування дозволяє уникнути помилок і зекономити кошти в довгостроковій перспективі.

Третє – обирати якісні сертифіковані рішення. Довговічність будівлі безпосередньо залежить від того, наскільки правильно підібрані матеріали та системи.

Окремо хочу наголосити: варто максимально орієнтуватися на українських виробників. Вітчизняні компанії вже пропонують якісні та технологічні рішення, які не поступаються європейським аналогам. Це не лише гарантія відповідності нашим будівельним нормам, а й підтримка економіки країни, що зараз особливо важливо.

НОВИЙ ФОРМАТ НАВЧАННЯ
НА ДОПОМОГУ БУДІВЕЛЬНИКАМ І ОСВІТЯНАМ

У будівельній галузі останніми роками відчувається гострий дефіцит кваліфікованих кадрів. Щоб заповнювати цю прогалину, Профспілка будівельників України започаткувала безкоштовні короткотермінові курси з неформального професійного навчання мікронавичкам у будівельному секторі. Перші такі курси, які тривають зазвичай до двох тижнів, провели ще наприкінці 2022 року. Навчання на курсах відбувається під керівництвом майстрів або за участю практиків із будівельних компаній. Двері для безоплатного навчання відкриті для всіх охочих: і для тих, хто шукає нову професію, незалежно від віку людини; і для тих, хто працює в галузі і хоче підвищити кваліфікацію; і для освітян, які передадуть отримані знання своїм учням. Також у навчанні розраховують на ветеранів, які повертаються у цивільне життя.

У місті Києві з 27 січня по 7 лютого 2025 року на базі Навчально-практичного центру неформального професійного навчання мікронавичкам у будівельній галузі Профспілки будівельників України проводився курс із підготовки монтажників навісних вентильованих фасадів.

Навчання спільно організували компанія BarkS і Профспілка будівельників України. Інформаційним партнером виступив журнал Prof Build. «Так працює модель соціального партнерства, коли ми спільно намагаємося і ринок будівельний врятувати, і знайти можливість поповнення будівельними кадрами, і вирішити питання їхньої кваліфікації», — пояснює Олег Борисов, заступник голови Профспілки будівельників України.

«За останні п'ять років ми зрозуміли, що, по-перше, немає єдиних стандартизованих курсів з навчання цій технології, на державному рівні таке навчання відсутнє. А по-друге, немає культури монтажу. Тому завдяки Профбуду ми почали роботу з навчання та підвищення такої культури», — розповідає засновник і власник компанії BarkS Валерій Котляр. За два тижні слухачі курсу набули нових навичок за професію «Монтажник навісних вентильованих фасадів». Навчання включало в себе 20 % теорії і 80 % практики. Для відпрацювання навичок на практиці облаштували мобільні стенди, на які слухачі курсу під керівництвом практиків монтували всі елементи навісного вентильованого фасаду.

Курс був підготовлений з урахуванням покрокового алгоритму монтажу навісних вентильованих фасадів, а саме:

- точна розмітка стін для установки несучих кронштейнів, які підтримуватимуть конструкцію фасаду;
- підготовка поверхонь;
- монтаж теплоізоляції та закріплення мембрани, що захищає утеплювач від води і вітру;
- монтаж профілю, який кріпиться до несучих кронштейнів;
- кріплення елементів облицювання.

Фахівці ознайомили учасників курсу з питаннями проєктування, геодезичної зйомки, навичками монтажу, умовами проведення монтажних робіт із дотриманням чинних будівельних норм і законодавства. У процесі навчання було зазначено, що основними складовими вентильованого фасаду є утеплювач, панелі облицювання, дюбеля і монтажні елементи. Монтаж таких фасадів вимагає суворого контролю якості робіт і використання найкращих матеріалів, таких як керамограніт, фіброцементні або композитні панелі. Технологія монтажу вентильованого фасаду включає в себе кілька етапів, починаючи від підготовки стіни і закінчуючи установкою облицювальних панелей. Кожен крок має свої особливості і вимагає певних знань і навичок.

Валерій Котляр пояснює: «Протягом курсу ми поступово розбираємо кожен нюанс, кожен матеріал, кожне кріплення і складову. Потім практично монтуємо, виявляємо похибки, так випрацьовуємо алгоритм роботи».

Таким чином, на курсі йшлося про:

- матеріали (композитні касети, фіброцементні плити, облицювальне скло, керамічний граніт, HPL панелі, клінкер, навісна цегла, металева, оцинкована і алюмінієва система);
- конструкцію вентильованого фасаду (облицювальний матеріал, підсистема, вітрозахист, термоізоляційний шар, вентиляційний проміжок);
- кріплення для вентильованого фасаду (анкерна техніка, заклепки, хімічні анкери та ін.);
- технології монтажу вентильованого фасаду на клей герметик;
- необхідні для монтажу будівельні інструменти.

Монтаж вентильованого фасаду — це важливий етап будівництва або реконструкції, який дозволяє підвищити енергоефективність споруди, захистити стіни від вологи та надати будівлі естетичного вигляду. Однак, незважаючи на всі переваги вентильованих фасадів, їхня установка може бути складною, а тому вимагає професійного підходу. При монтажі необхідно враховувати безліч факторів, таких як конструктивні особливості будівлі, кліматичні умови та вибір матеріалів для забезпечення надійності й довговічності всієї системи.

Безкоштовний курс тривав 10 днів. Після його проходження всі учасники отримали сертифікати, які в подальшому сприятимуть їм у працевлаштуванні. І що особливо важливо: такі навчальні курси — це рух у бік технологій, а отже, удосконалення і пришвидшення роботи під час відновлення України.

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ

Богдан Стасюк,
заступник директора ДП «НІРІ»

Усі фахівці сфери сучасних технологій обміну інформацією очікують переходу до індустрії ери 5.0, коли зв'язок між машинним та людським світом буде на якісно іншому рівні, передусім — на більших швидкостях і в значно більших об'ємах. Звучить як фантастика, але цей напрямок дуже стрімко розвивається і розширює горизонти. Докладніше про впровадження цифрових інновацій і практичні приклади цифровізації — у свіжому інтерв'ю з Богданом Стасюком, заступником директора ДП «Національний інститут розвитку інфраструктури», доктором філософії з економіки, членом-кореспондентом Транспортної Академії України.

✓ **Попереднє інтерв'ю із заступником директора з наукової роботи ДП «НІРІ» Володимиром Каськівим ми завершували на темі розвитку цифрових технологій та сучасних рішень для автоматизації процесів. Для Вас як для заступника директора тема цифровізації близька? Які напрямки роботи в ДП «НІРІ» Ви куруєте?**

— Так, для мене теми цифровізації, діджиталізації і в цілому цифрової трансформації — ключові. У сфері моєї відповідальності ведення єдиної інформаційної політики підприємства, комунікація та взаємодія із засобами масової інформації, громадським сектором, впровадження новацій в управлінні та розвитку підприємства, визначення стратегічного напрямку розвитку галузі та шляхів цифровізації у галузі розвитку та відновлення інфраструктури, організація та проведення наукових, науково-технічних та інших публічних заходів підприємства для підвищення рівня професійної компетентності фахівців дорожнього господарства та спеціалістів Інституту.

Також, оскільки в мене профільна саме економічна освіта, за мною закріплено кураторство напрямку економічних досліджень у дорожній царині та фінансово-економічної діяльності нашого Інституту. Якщо вам треба оцінити проєкт на предмет його інвестиційної привабливості з розрахунком ключових індикаторів (BCR, ENPV або NPV, IRR, DPP тощо) або оцінити економічну чи соціальну ефективність від впровадження сучасних інноваційних рішень для доведення замовнику доцільності їх урахування у поточному проєкті — ласкаво просимо, ми маємо колосальний досвід із цих питань. Наш колектив є співавтором Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг; розробником оновленої Методики визначення обсягів фінансування автомобільних доріг та Методики визначення соціально-економічних втрат від ДТП, тому ми допоможемо щодо економічних досліджень на вищому фаховому рівні.

Ну і крім цього, усі внутрішні процеси документообігу, придбання, обліку та списання основних засобів, транспортне забезпечення, відеонагляд за приміщеннями та інші господарські питання також координуються мною. Працюю в ДП «Національний інститут розвитку інфраструктури» вже 15-й рік, тому знаю і розумію всі внутрішні процеси підприємства, оперативно коригуючи організаційні моменти.

Щодо сучасних цифрових проєктів — я є керівником комунікаційних проєктів «Платформа інновацій» та «Портал інновацій» (про них поговоримо дещо пізніше), автором піар-стратегії Інституту та організатором усіх науково-технічних заходів.

✓ **Цікаво, як Ви розділяєте поняття цифровізації та цифрової трансформації? Чому це різні речі?**

— Цифрова трансформація — це наразі ключовий етап розвитку всього людства, я відчуваю, що ми стоїмо на порозі нових цікавих відкриттів у сфері сучасних технологій. Сьогодні ми активно взаємодіємо з технологіями індустрії 4.0: 3D-друк, хмарні середовища, обчислення та платформи в цілому, Інтернет речей, 5G-зв'язок, доповнена реальність, блокчейн, цифрові двійники, штучний інтелект, http (+аналоги) протокол, BigData, машинний «погляд», безпілотний транспорт, квантові обчислення, кібербезпека, моделювання, автономні та кооперативні роботи та ще багато інших технологій.

Усі фахівці сфери сучасних технологій обміну інформацією очікують переходу до індустрії ери 5.0, коли зв'язок між машинним та людським світом буде на якісно іншому рівні, організований через підтримування обміну інформацією на більших швидкостях та об'ємі. Звучить як фантастика, але багато технологій, які я перераховував вище, — уже працюють, у ДП «НІРІ» зокрема. Скажу більше, багатьом вище перерахованим технологіям уже по 30, 40, 50 років, тобто їх складно назвати «новими», цей напрямок дуже швидко розвивається, створює нові стандарти та розширює горизонти.

Отже, цифрова трансформація — це новий менталітет організації роботи та трудових процесів, який складається із цілісних структурних механізмів автоматичного та напівавтоматичного (скриптового) оброблення даних, постійна самооптимізація за підтримки штучного інтелекту, зменшення необхідності втручання людини у машинне оброблення інформації та надання можливостей

зосередження людини на ухваленні ключових якісних рішень. Тобто це фінальний крок для індустрії 4.0 та перший — для нової ери 5.0.

Цифровій трансформації передують два важливих окремих етапи, перший із який — оцифровування, який означає процес перетворення аналогової, сканованої та інших типів інформації в цифрову, тобто таку, яка може бути оброблена іншими програмами, датчиками, механізмами, людьми тощо. Коли процеси оцифровування налагоджені, у дію вступає другий етап, який називається діджиталізація (або ще його називають цифровізація), що має на меті процес створення окремих правил збору, обробляння, взаємодії, впливу та інтерпретації інформації, налаштування скриптових алгоритмів тощо.

✓ **Цікава позиція, дійсно, світ змінюється наразі дуже стрімко і ми маємо встигати за цим. Як ДП «НІРІ» справляється із цим нестримним рухом вперед?**

— Ураховуючи місію нашого підприємства — впровадження інновацій для розвитку інфраструктури України, — наведу кілька практичних прикладів цифровізації, над якими працює команда ДП «Національний інститут розвитку інфраструктури».

I. Портал інновацій

Унікальний проєкт, який не має аналогів. Ми власноруч створювали такий комунікаційний майданчик, де кожен охочий зможе завантажити інформацію про свою інноваційну технологію чи матеріал, а зацікавлені фахівці — матимуть безперешкодний доступ до актуальної та важливої інформації. Сьогодні в проєкті беруть участь 379 учасників із 243 різних компаній, яким доступні 66 публікацій про новації в дорожній сфері. Працювати на Порталі інновацій дуже просто, достатньо перейти за посиланням https://roadinnovation.org.ua/uk, зареєструватися, відповівши на 6 простих питань, і далі можна абсолютно безкоштовно переглядати інформацію. Колегам, які хочуть опублікувати свою інформацію, по суті нічого додаткового робити не треба, ми створили унікальну систему для внесення та організування великої кількості інформації через особистий кабінет користувача, що дозволяє легко та самостійно створювати публікації для публічного ознайомлення. Звичайно, усі публікації і в цілому реєстрація нових учасників на Порталі інновацій проходять активну модерацію, яку я здійснюю особисто, тому на Порталі тільки перевірена та актуальна інформація. Сподіваюся, що після цього інтерв'ю нашим Порталом інновацій зацікавляться колеги зі сфери будівництва, це для нас відносно новий після автомобільних доріг напрямок, ми чекаємо на долучення нових колег.

II. Платформа інновацій

Іноді публікування інформації в онлайн-середовищі недостатньо і наші колеги потребують більше інтерактиву. Для таких активних постачальників ми пропонуємо також по своїй суті унікальний формат співпраці та комунікації — мінісемінар щодо одного конкретного питання: представлення матеріалу або технології. При цьому будь-який постачальник може презентувати свої матеріали або технології, які є новими для України, абсолютно безкоштовно, усі організаційні витрати щодо реєстрації, анонсування та організації онлайн-заходу ДП «НІРІ» бере на себе. Формат заходу доволі цікавий: один випуск триває до години — перші 30 хв доступні для виступу та презентації в будь-якому сучасному форматі (усні коментарі, слайди, фото, відео), після чого ще 30 хв надається для обговорення з авдиторією. При цьому на наші заходи зазвичай збирається близько сотні учасників: замовники, підрядники, проєктувальники, інженери та громадськість, тобто ми створюємо Платформу прямого обміну інформацією між постачальником новацій та їхніми безпосередніми користувачами. Також на кожному випуску чергує команда профільних експертів щодо даного питання з ДП «НІРІ». По завершенню випуску ми монтуємо відеозапис та розміщуємо його у відповідному списку відтворення на Інститутському каналі у ютубі, тобто навіть після етеру ви можете ознайомлюватися з матеріалами та контактувати з представником компанії (в описі до відео завжди лишаємо контакти спікера). І все це абсолютно безкоштовно після реєстрації тут https://bit.ly/pri_Registration. Завдяки участі у черговому випуску Платформи ви отримуєте можливість представити ключовим фахівцям свій інноваційний продукт, налагодити ділові контакти, намітити шляхи впровадження свого інноваційного продукту та виявити можливі перепони і ризики.

III. Корисні лінки

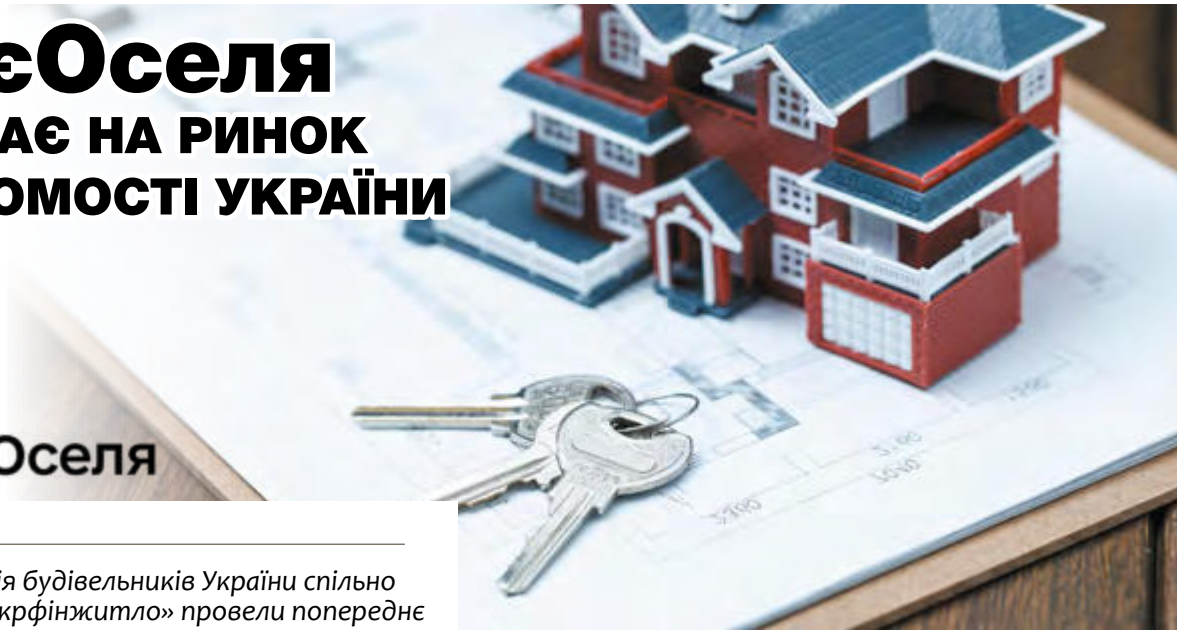
Дуже важливий інформаційний ресурс, де зібрані всі корисні лінки, які можуть знадобитися у повсякденній роботі. Вони завжди доступні за посиланням: https://bit.ly/useful_links_dndi. Тут максимально повна добірка всіх корисних покликань як на нашому каналі в ютубі, так і всі наші профільні чати, сайт, інстаграм та фейсбук, лінкедін та інші соціальні мережі, та що не менш важливо — посібники для саморозвитку та роботи в безкоштовному доступі.

Звичайно, наш колектив може похвалитися також й іншими здобутками, такими як АЕСУМ, База даних ДТП та Геокалькулятор КМ+, але в умовах воєнного стану відкритий доступ до цих баз даних неможливий.

Ми є офіційним дилером інформаційно-довідкової системи Будстандарт, яка налічує більше 60 тисяч різноманітних нормативних, технічних та інших рекомендаційних документів, ДБН-ів та ГБН-ів, нормативно-правових актів та інших документів. Що не менш важливо, сьогодні є унікальна можливість користуватися такою базою даних в онлайн-форматі з будь-якого пристрою, тільки маючи підключення до інтернет-мережі, за посиланням: https://online.budstandart.com/ua/.

І на завершення цього питання не можу не згадати про Базу даних цін за посиланням https://prices.restoration.gov.ua/, яка юридично належить Державному агентству відновлення та розвитку інфраструктури, але наш колектив є технічним розробником цієї бази і наразі продовжує здійснювати відповідне технічне адміністрування цієї системи.

ЯК єОселя
ВПЛИВАЄ НА РИНОК НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ



Оселя

Конфедерація будівельників України спільно з компанією «Укрфінжитло» провели попереднє опитування бізнесу стосовно впливу програми єОселя на будівельну галузь України.

Так, за оцінками девелоперів, протягом другого півріччя 2024 року частка продажів за програмою єОселя склала 25-30 % від загальних звернень. Крім того, середньомісячні показники іпотеки зросли в 3,5 рази у порівнянні з довоєнним періодом.

Головними чинниками зростання популярності програми єОселя вважають низьку відсоткову ставку, довгостроковий період погашення, доступність продукту завдяки якісному онлайн-процесу подачі заявки через портал Дія та накопичену потребу в житлі, зокрема для внутрішньо переміщених осіб.

Девелопери зазначили, що програма дозволяє залучати нові соціальні сегменти споживачів, які раніше не могли собі дозволити якісне нове житло. Велика кількість військових, медиків та вчителів купують нове помешкання за програмою єОселя.

Компанії наголосили, що важливо, аби пріоритет надавався фінансуванню саме житла, що будується. Це допоможе стимулювати економіку, створювати робочі місця та давати старт новим проєктам, а також заохочує забудовників, незважаючи на кризу, продовжувати будувати. Адже наразі готових квартир, які в основному фінансувалися на старті програми, майже немає.

Респонденти зазначили, що завдяки програмі єОселя продажі житла зросли: майже 15 тисяч родин уже отримали пільгові кредити на вигідних умовах. Наразі частка кредитування нерухомості від девелоперів складає до 40 %, що є більшим показником, порівняно з довоєнним періодом. Це пов'язано з тим, що раніше розвивався продаж житла через посередників та в розстрочку на тривалі терміни. Нині механізми продажу стають прозорішими, що створює хороші умови для кредитування.

Крім того, девелопери спостерігають зростання рівня попиту споживачів та відзначають, що у порівнянні з початком воєнних дій наприкінці 2024 року приріст склав 15-20 %, зокрема за рахунок споживачів, які раніше не мали можливості придбати житло у зв'язку з відсутністю коштів чи можливості виплачувати комерційну ставку іпотечного кредиту.

Також через нестабільність обсягів фінансування державних програм і обмеження щодо акредитації продажі за програмою єОселя більше впливають на добудову наявних об'єктів, аніж на початок будівництва нових.

Забудовники зазначили, що акредитація об'єктів на стадії будівництва допомагає збільшувати продажі квартир, однак основною перешкодою є тривалі строки акредитації, які зазвичай складають близько пів року.

За даними Міністерства економіки України, завдяки програмі єОселя виробництво будівельних матеріалів у першому півріччі 2024 року зросло на 37,1 %. Компанії пояснюють такі цифри зростанням попиту українців на нове житло, що стимулює забудовників до збільшення кількості новобудов та призводить до автоматичного підвищення потреби у будівельних матеріалах.

Високий попит на матеріали, такі як цемент, цегла, металоконструкції, утеплювачі, сприяє збільшенню обсягів їхнього виробництва саме вітчизняними підприємствами. Це знижує залежність від імпорту та підтримує місцеву економіку. Разом із житловими комплексами часто будуються супутні об'єкти інфраструктури — школи, дитячі садки, дороги. Це також вимагає значних обсягів будівельних матеріалів.

До того ж збільшення обсягів будівництва та виробництва матеріалів стимулює ринок праці: з'являються нові робочі місця на будівельних майданчиках і в промисловості. Підвищення конкуренції та попиту змушує виробників впроваджувати сучасні технології та розробляти енергоефективні матеріали, що відповідають екологічним стандартам.

За даними Міністерства економіки України, кількість сплачених забудовниками податків за перше півріччя 2024 року є у 2,2 рази більшою, ніж за аналогічний період 2023 року. Девелопери зазначають, що програма єОселя стимулює до використання прозорих схем фінансування будівництва та продажу житла, і називають таке збільшення надзвичайно важливим показником, що свідчить не лише про відновлення економічної активності в умовах повномасштабної війни, але й про значну роль будівельної галузі як бюджетоутворювального сектору.

Пресслужба КБУ

ЯК ПІДГОТУВАТИСЯ ДО ОБМЕЖЕНЬ КАРТКОВИХ ПЕРЕКАЗІВ: РЕКОМЕНДАЦІЇ БАНКІРА

З початку дії нових правил щодо карткових переказів (з 1 лютого 2025 року) комерційні банки спостерігають певні зміни в динаміці переказів. Зокрема, щоб уникнути лімітів, клієнти часто намагаються відкривати рахунки в різних банках та більше використовують перекази на IBAN. Однак є частина клієнтів, які, щоб уберегтися від непотрібних ризиків, почали більш ретельно ставитися до таких банальних і часто невимушених транзакцій, як «скидання грошей на картку» родичам чи знайомим. Про це розповіла ***Анна Довгальська,*** *заступниця голови правління ГЛОБУС БАНКУ.*

На початку лютого 2025 року спостерігалося зниження кількості карткових переказів — у межах 12 %, а їхній обсяг скоротився в середньому на 18 %. Однак уже ближче до середини місяця ситуація вирівнялася з незначною проєкцією-очікуванням до зростання у березні-квітні — у межах 1-3 %.

Ми відстежуємо тенденції та аналізуємо вплив нових правил на поведінку клієнтів. Зазвичай «початковий період» після будь-яких нововведень потребує певної адаптації, для якої характерні коливання в обсягах переказів, але протягом 2-3 місяців ситуація має стабілізуватися. Адже нові правила спрямовані саме на захист добросовісних користувачів банківських послуг і запобігання використанню фінансової системи з незаконною метою.

Більшість провідних банків уже тривалий час застосовують ризик-орієнтований підхід до аналізу клієнтської бази, тож із 1 лютого суттєвих змін у кількості клієнтів високого рівня ризику через нові правила карткових переказів не спостерігається.

Наприкінці 2024 року та на початку 2025-го комерційні банки провели детальну сегментацію клієнтської бази, враховуючи такі важливі чинники, як соціальний статус, інформація чи її відсутність про доходи та низку інших.

Кожен банк застосовує власні критерії оцінювання ризику під час відкриття рахунку та подальшого обслуговування клієнта. Звичайно, прогнози вказують на можливе зменшення кількості клієнтів із високим рівнем ризику через жорсткіші вимоги до фінансової прозорості. Водночас аналіз клієнтської бази довів, що в середньому по ринку частка клієнтів високого ризику не перевищує 5-7 % в одному банку, що саме по собі свідчить про прийнятний стан прозорості ринку.

Варто звернути увагу на те, що ефективність дії Меморандуму про забезпечення прозорості функціонування ринку платіжних послуг, згідно з яким банки посилили контроль за операціями та запровадили більш жорсткі правила карткових переказів, залежатиме від зв'язки з іншими видами контролю та запобігання протизаконній діяльності, серед них:

- виявлення та блокування шахрайських операцій;
- моніторинг транзакцій, пов'язаних із гемблінгом;
- протидія використанню «дропів» (підставних осіб) тощо.

Комплексний підхід до контролю дає змогу ефективніше захищати фінансову систему від зловживань, при цьому зберігаючи всі зручності для добросовісних клієнтів. Саме цієї стратегії дотримуються банки-підписанти Меморандуму про забезпечення прозорості функціонування ринку платіжних послуг.

Нагадаю, які зміни плануються з 1 червня 2025 року в «режимі» карткових переказів. Рівень ліміту на карткові перекази для клієнтів середнього та низького рівня ризиків знизиться до 100 тис. грн/міс., хоча для клієнтів високого рівня ризику ліміт залишиться на теперішньому рівні — 50 тис. грн/міс.

Для уникнення незручностей, пов'язаних із майбутніми картковими обмеженнями, клієнтам варто дотримуватися таких рекомендацій:

1. Завчасно подбати про документальне підтвердження доходів (довідки ОК5 та ОК7, податкову декларацію, зарплатні відомості, підтвердження зарахувань від державних органів, підтверджені доходи членів родин, підтвердження волонтерської діяльності або ж інші документи, що підтверджують законність отриманих доходів). Адже в разі нагальної потреби банк може піти на зустріч клієнтові та збільшити ліміт.
2. Оптимізувати кількість рахунків (не варто відкривати надмірну кількість рахунків, щоб уникнути застосування лімітів, натомість варто подбати про закриття «порожніх» / непрацюючих рахунків).
3. Налаштувати автоматичні платежі в мобільних застосунках, в особистих кабінетах (наприклад, при сплаті комунальних послуг, підписках на електронні послуги, як, приміром, на онлайн-медіа).
4. Використовувати цифрові інструменти оплати (застосунок Дія, електронний кабінет платника податків тощо).

Завчасна підготовка необхідної документації стане запорукою комфортного користування банківськими послугами в нових умовах. Тому закликаємо клієнтів своєчасно підготуватися до змін, що плануються з 1 червня 2025 року, а банківські експерти готові надати вичерпні консультації. Ми впевнені, що ці нововведення зміцнять довіру людей до банківської системи України.

BUSINESS DAY КБУ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БУДІВЕЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Питання регуляції та стану ринку будівельної продукції, тенденції на ринку та державні програми в сфері девелопменту, важливі події та зміни в галузі обговорили під час Business Day КБУ 11 березня 2025 року.

Єврогармонізація ринку будівельної продукції в Україні: стан впровадження та нововведення

Захід зібрав понад 200 учасників, які мали можливість подискутувати, обмінятися інформацією та отримати важливі інсайти.

Перший блок був присвячений обговоренню єврогармонізації ринку будівельної продукції в Україні: стану впровадження та нововведенням. Модератором виступив Олександр Червак, виконавчий директор КБУ.

Пан Олександр анонсував Recovery Construction Forum Ukraine 2.0, який відбудеться 16 квітня 2025 року. У рамках заходу передбачено три блоки, зокрема, будуть розглянуті теми:

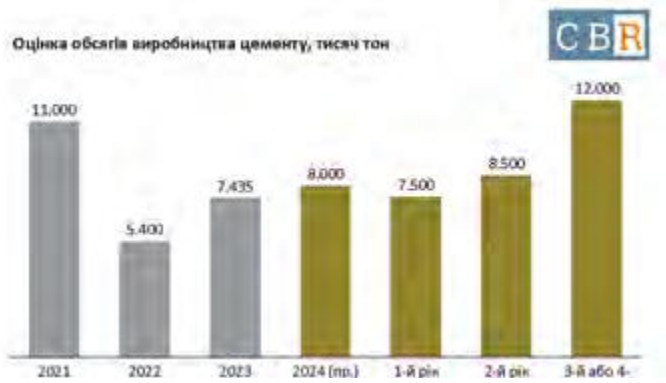
- відновлення житлового фонду: як збалансувати потреби держави, громад та бізнесу;
- відбудова критичної та соціальної інфраструктури: від комфорту до безпеки;
- інвестиції у відновлення: потенціал для громад та бізнесу.

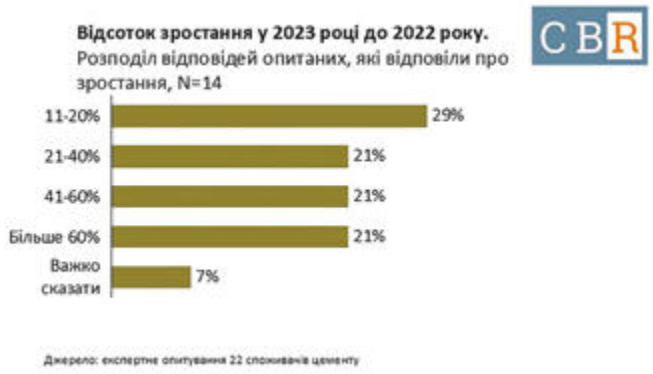
Олександр Червак запросив усіх охочих долучитися до Recovery Construction Forum Ukraine 2.0 та стати частиною дискусії щодо відбудови України.

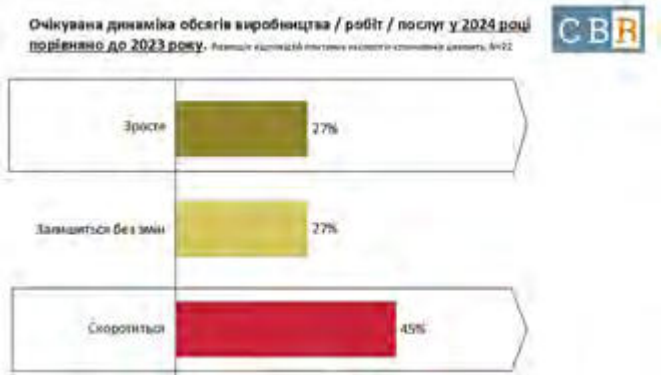
Наступний виступ був присвячений проведеному на замовлення Конфедерації будівельників України дослідженню щодо визначення потреби у цементі в Україні та формування прогнозу розвитку ринку цементу у 2023-2027 роках.. Доповідачкою була **Тетяна Ситник,** керівниця відділу B2B і стратегічних досліджень компанії CBR. Так, пані Тетяна зазначила, що, на думку експертів галузі, потреба у цементі після закінчення війни складатиме в середньому 10 млн тонн на рік. В окремі роки можливий вихід на максимальне значення 12 млн тонн на рік. За словами доповідачки, впровадження державного ринкового нагляду за будівельною продукцією та реалізація Регламенту (ЄС) 305/2011 мають забезпечити недопущення на ринок фальсифікованого цементу та неякісного імпорту.

Далі кілька цікавих тез із дослідження.

Звертаючись до динаміки ринку цементу протягом останніх років, можна помітити декілька тенденцій. Зокрема, у 2022 році відбулося різке скорочення обсягів будівництва







і, відповідно, попиту на цемент. Для компенсації втрат виробники збільшували експорт.

У 2023-2024 роках попит відновлювався, зокрема, завдяки програмі єОселя та будівництву укриттів, але попереднього рівня не досягнув. Попит істотно залежить від коливань державного фінансування, відповідно зменшення обсягів державного фінансування у 2024 році призвело до уповільнення зростання ринку цементу.

Головним чинником, який визначає базову тенденцію попиту на бетон і бетонні вироби, а відповідно і попит на цемент, є житлове будівництво. Окремі проєкти з інфраструктурного і нежитлового будівництва можуть створювати «сплески» попиту, але не забезпечують його стабільності.

Щодо підвищення цін на цемент і реакцію споживачів, близько 20 % опитаних споживачів цементу зазнали прямого впливу війни (були втрачені або суттєво пошкоджені потужності). Серед інших поширених проблем були названі невизначеність, брак кадрів та зростання витрат.

Для більшості споживачів цемент — надзвичайно критична сировина, без якої зупиниться їхній бізнес та яка не має замінників. Адже місткість цементу у складі різних будівельних матеріалів коливається від 30 % до 60 % в об'ємній масі.

У разі постійного зростання ціни споживачі не будуть зменшувати обсяги його закупівлі. Натомість найбільш поширеною стратегією адаптації до підвищення ціни є перенесення приросту ціни на кінцевого споживача.

Одним із виходів могло б стати використання імпортного цементу, але тут також є перешкоди:

- необхідність налаштування власної технології під імпортний цемент, проведення випробувань;
- дорога логістика;
- невпевненість у якості.

Деякі компанії також розглядають можливість використання стратегії зміни технології: перехід на дешевшу марку цементу, відмова від безшлакового цементу чи перегляд рецептури.

Ще однією значною проблемою, пов'язаною із складнощами у закупівлі цементу, є питання логістики.

Залізниця є головним засобом транспортування цементу, який забезпечує перевезення на великі відстані. Автомобільні перевезення можливі на невеликі відстані (до 150-200 км). При цьому перевезення залізницею потребує тяги, пропускної здатності залізниці, вагонів, а також майданчиків для розвантаження або складів із підведеними залізничними коліями на боці споживача.

Цікава тенденція спостерігається у розвитку логістичних потужностей — конкуренція між виробниками цементу за східний регіон, де очікується найбільший масштаб відбудови.

Коментуючи питання щодо факторів вибору постачальників, споживачі не назвали ціну, яка є приблизно однаковою у всіх виробників. Натомість більше значення має вартість логістики, яка залежить від територіального розташування і можливості доставки залізничним транспортом.

Споживачі цінують можливість працювати напряму з виробником, без дилерів, оскільки це дозволяє уникнути дилерської націнки та домовлятися про поставку необхідних обсягів цементу. Послугами дилерів користуються ті споживачі цементу, які не мають власних логістичних потужностей (розвантаження, складування).

До чинників, що стимулюють розширення потужностей і вхід на ринок, належать:

- перспективи відбудови і зростання попиту на цемент;
- доступність родовищ і можливості для їхнього прозорого придбання;
- можливості для проєктів «браунфілд».

Натомість є такі бар'єри входження на ринок:

- поточна пропозиція цементу перевищує попит;
- присутні гравці на ринку мають потужності, щоб задовольнити попит на потреби відбудови, а також у разі необхідності готові розширювати власні потужності (проте у разі різкого зростання попиту на відбудову цементні заводи не зможуть швидко розширити потужності — потрібно не менше року на запуск нової печі);
- консервативна оцінка масштабів відбудови.

Одним із можливих напрямків розвитку цементної галузі є використання цементобетонної технології для відбудови і побудови нових доріг в Україні. Станом на сьогодні в Україні переважає використання асфальтобетонної технології, яка потребує бітуму. Але цей матеріал повністю імпортується — українського виробництва немає. З початком повномасштабного вторгнення його вартість значно виросла, що робить дорожчим і використання асфальтобетонної технології.

У разі переходу на цементобетонну технологію є можливість локалізувати виробництво необхідних будматеріалів, а відповідно збільшити виробництво і збут продукції цементних заводів в Україні.

Перевагою цементобетонних доріг є довший термін експлуатації. Водночас перешкодою для впровадження цементобетонної технології є брак у підрядників спеціальної техніки, технології та підготовленого персоналу. Купівля техніки вимагає інвестицій, а навчання персоналу — часу.

Уряд України розглядає сектор будівництва і будівельних матеріалів як один із пріоритетних для залучення інвестицій та підтримки інвесторів.

Вирішальний вплив на довгостроковий розвиток ринку цементу має державна політика, зокрема розробка стра-

тегії і стандартів відбудови. А також розвиток будівельних стандартів, встановлення державного ринкового нагляду за дотриманням стандартів, залучення інвестицій.

Квета Кабатнікова, делегована національна експертка, Генеральний директорат з питань внутрішнього ринку, промисловості, підприємництва та МСП Єврокомісії (DG GROW), розповіла про нову регуляцію будівельної продукції ЄС. Так, на заміну чинному Регламенту (ЄС) № 305/2011 було ухвалено новий Регламент (ЄС) 2024/3110. Загалом принципи цих двох Регламентів є фактично однаковими, однак з'явилися певні нові елементи.

Зокрема, до нововведень Регламенту (ЄС) 2024/3110 належать нові аспекти регулювання, серед яких — обов'язкова Декларація екологічних характеристик. Ці характеристики будуть зазначатися у спеціальному паспорті, де також будуть вказуватися зобов'язання суб'єктів господарювання, які включають і онлайн-ринки.

Крім того, до нових елементів регулювання належать:

- гармонізовані стандарти, засновані на показниках ефективності, вимоги до продукції (DA), інформація про продукцію (Додаток IV);
- обов'язкова декларація екологічних характеристик;
- аналіз життєвого циклу відповідно до EN 15804;
- перевірка нотифікованим органом у системі 3+;
- декларація характеристик, яка може надаватися в цифровому форматі, а в майбутньому стане обов'язковим використання цифрового паспорта продукції, який буде запроваджено;
- уточнені зобов'язання економічних операторів, зокрема онлайн-маркетплейсів.

«Важливо розуміти, що буде доволі тривалий період співіснування цих двох Регламентів і вони будуть функціонувати паралельно», — повідомила пані Квета.

Також Квета Кабатнікова поділилася посиланнями з корисними рекомендаціями для бізнесу.

Олена Воскобійник, директорка Департаменту технічного регулювання у будівництві Міністерства розвитку громад та територій України, поінформувала про стан впровадження Регламенту (ЄС) № 305/2011 в Україні.

Так, на сьогодні в Україні Регламент (ЄС) № 305/2011 імплементований Законом України «Про надання будівельної продукції на ринку», національна рамка якого включає всі основні документи, які передбачені європейським регулюванням.

Стосовно фактичного стану впровадження на сьогодні, пані Олена зазначила, що законодавством передбачено 531 національний стандарт з ідентичним ступенем відповідності європейським гармонізованим стандартам щодо будівельної продукції.

Одним із важливих аспектів імплементації положень нового Регламенту є можливість українським виробникам користуватися регламентними технічними специфікаціями.

Олена Воскобійник підкреслила, що станом на січень 2025 року в Єдиній державній електронній системі у сфері будівництва (ЄДЕССБ) вже зареєстровано 200 декларацій показників будівельної продукції.

Доповідачка навела динаміку наповнення системи. Так, починаючи з 2023 року відбувається постійне зростання заповнення декларацій, і наразі Міністерство розвитку громад і територій України працює над удосконаленням функціоналу ЄДЕССБ, аби ці декларації можна було заповнювати, використовуючи програмні засоби.

Євген Доільніцин, заступник начальника Управління стандартизації, аналізу та міжнародного співробітництва — начальник відділу аналізу та політики стандартизації Департаменту технічного регулювання Міністерства економіки України, зазначив, що на сьогодні роботи з національної стандартизації у сфері будівельних матеріалів та будівництва є одними з найактивніших завдяки експертам та бізнесу, який бере участь у цих роботах.

«На сьогодні Європейською комісією здійснюється перегляд Регламенту (ЄС) 1025/2012 щодо європейської стандартизації. Тобто Міністерство економіки України очікує зміни в європейському законодавстві, і в тому числі після цього буде здійснено аналіз нашого національного законодавства з метою внесення змін та приведення його у відповідність до європейського законодавства», — зауважив доповідач.

Пан Євген додав, що вагому роль у напрямку євроінтеграції у сфері стандартизації відіграє саме бізнес і закликав представників спільноти брати участь у роботі технічних комітетів стандартизації, адже це надає можливість суб'єктам господарювання ознайомлюватися з майбутніми правилами гри ще в процесі підготовки.

Валентина Янович, начальниця Управління технічних регламентів та оцінки відповідності Департаменту технічного регулювання Міністерства економіки України, зазначила, що у процесі введення в дію нового Регламенту до сфери відповідальності Міністерства економіки України належить створення інфраструктури органів з оцінки відповідності.

«І вже лише в цій частині імплементації у нас виникало дуже багато питань. Це пов'язано з тим, що неналежною є необхідна кількість призначених органів з оцінки відповідності, є певні прогалини. Потрібно було шукати вихід. Поки що ми разом з Міністерством розвитку громад та територій України плануємо, що це буде враховано в законопроєкті, який уже поданий до Верховної Ради України. Ми пропонуємо цю проблему вирішувати, скажу чесно, не найкращим шляхом, але поки що іншого не знайдено. Ми пропонуємо визнавати результати оцінки відповідності продукції, яка буде проведена в європейських нотифікованих органах для тих сфер, де в Україні будуть відсутні призначені органи з оцінки відповідності», — зазначила пані Валентина.

Наталія Дюжилова, заступниця голови Державної інспекції архітектури та містобудування України, розповіла про особливості ринкового нагляду за будівельною продукцією.

Так, ринковий нагляд і державний контроль здійснюються у виробників і розповсюджувачів будівельної продукції.

Перевірка характеристик будівельної продукції здійснюється у таких місцях:

- у торговельних та складських приміщеннях суб'єктів господарювання;
- у місцях введення продукції в експлуатацію;
- за місцем проведення ярмарку, виставки, показу або демонстрації продукції в інший спосіб;
- у місцях зберігання під митним контролем продукції, митне оформлення якої призупинено за результатами контролю продукції;
- за місцезнаходженням органу ринкового нагляду.

Пані Наталія наголосила на важливості уважного маркування продукції знаком відповідності, який вказує на відповідність продукції задекларованим показникам та усім застосовним вимогам.

Павло Качур, голова Асоціації виробників цементу України «Укрцемент», зауважив, що кількість цементу на відбудову України буде достатньою. «Минулого року українська цементна промисловість експортувала 1 млн 700 тис. тонн цементу в ЄС, тобто це той цемент, який дуже легко повертається на ринок України, якщо буде така потреба», — зазначив пан Павло.

Людмила Кріпка, виконавча директорка Асоціації «Укрцемент», поділилася досвідом впровадження технічних регламентів та директив ЄС виробниками цементу України.

Вона повідомила, що виробники цементу мають усі перекладені європейські гармонізовані стандарти і наразі ведеться робота над маркуванням продукції і донесенням споживачам інформації про цільове застосування.

«Хочу зазначити, що, окрім Регламенту (ЄС) № 305/2011, у нас діє ще одна європейська директива. Це Технічний регламент щодо безпечності хімічної продукції (REACH)», — зауважила пані Людмила.

Геннадій Фаренюк, директор ДП «Державний науково-дослідний інститут будівельних конструкцій», зазначив, що впровадження нових інноваційних технологій має відповідати певним правилам.

Зокрема, нова інноваційна технологія має забезпечувати вимоги безпеки, які існують до будівель і споруд. Ці вимоги встановлюються відповідними законами, нормами та стандартами.

Також Геннадій Фаренюк розповів про процедуру оцінювання прийнятності продукції. Зокрема, орган з оцінювання відповідності та орган з визначення технічної прийнятності опрацьовують запит, надають виробнику відповідні документи, після чого складається декларація виробника будівельної продукції згідно з вимогами законодавства.

Володимир Каськів, заступник директора з наукової роботи ДП «Національний інститут розвитку інфраструктури», розповів про впровадження інновацій у сфері відновлення інфраструктури в контексті технічного Регламенту (ЄС) № 305/2011.

Він підкреслив, що в Україні велика кількість стандартів не відповідають європейському законодавству, і звернувся до Міністерства розвитку громад та територій України з проханням переглянути чинні стандарти.

Також пан Володимир зазначив, що впровадження інновацій в будівництво можна прискорити завдяки активній комунікації (через Портал та Платформу інновацій), нормативному регулюванню (створенню нормативної бази для впровадження інновацій) та науково-технічному супроводу.

ДЕВЕЛОПМЕНТ-2025: НОВІ ПРАВИЛА ТА МОЖЛИВОСТІ

Економічна, політична та військова ситуація в країні має сильний вплив на ринок нерухомості: призводить до появи нових тенденцій і спонукає до пошуку відповідей на виклики. Які зміни відбулися у сегментах житлової та офісної нерухомості; які перспективи і можливості для девелоперів у контексті впровадження соціального орендного житла; актуальні питання оподаткування операцій з майбутніми об'єктами нерухомості – ці та інші теми учасники ринку обговорили під час другого блоку Business Day, який модерував виконавчий директор КБУ Олександр Червак.

Житлова «первинка»

Минулий рік став одним із найбільш турбулентних років на первинному ринку нерухомості. Сам сегмент продемонстрував непрогнозованість і несистемність, а також більшу залежність від зовнішніх чинників, ніж від рішень і дій девелоперів. Після падіння у 2022 році продажів у 10 разів через повномасштабне вторгнення рф у наступні роки ринок почав поступово відновлюватися. Так, у 2023 році продажі на первинному ринку відновилися на 20 % від показника 2021 року.

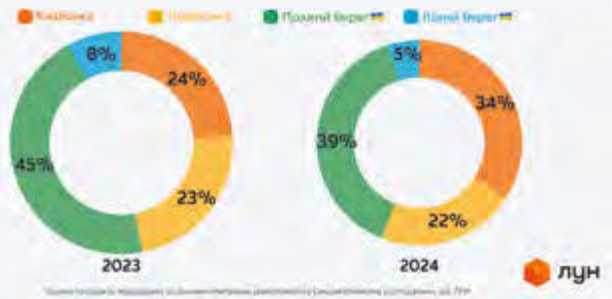
Навесні 2024-го ринок почав пожвавлюватися, але вже влітку попит на житло різко знизився у всіх регіонах — навіть у Львові, який завжди показував позитивну динаміку. Падіння попиту пов'язане з низкою причин: системним погіршенням соціально-економічних показників життя, зниженням ділових очікувань і зменшенням індексу споживчих настроїв, відключенням електроенергії, зростанням тарифів і невтішними новинами з фронту. Окрім цього, стресу для ринку додали значні затримки з фінансуванням державної іпотечної програми єОселя.

Зникнення покупців стало для девелоперів несподіванкою, адже на цей період прогнозувалося зростання активності на 10-15 %. Просідання попиту спричинило зменшення кількості продажів у новобудовах на 15 % порівняно з попереднім роком. Такими даними поділилася директорка з розвитку ЛУН **Олена Унаньян.**

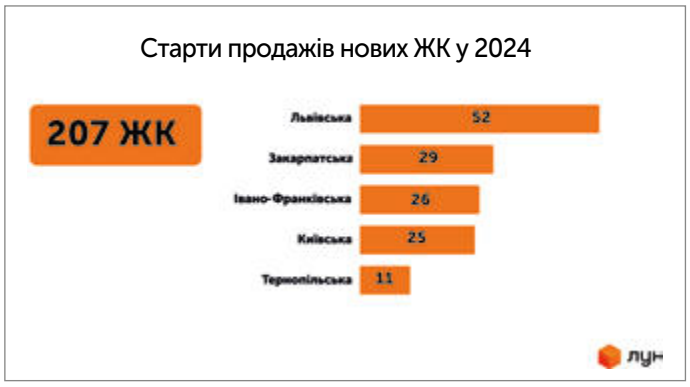
Експертка додала, що більше половини нового житла в Україні продається у двох регіонах: Києві та Київщині, Львові та Львівщині. Згідно з даними ЛУН, у 2023 році 24 % і 23 % всіх угод з купівлі-продажу квартир були укладені відповідно у Києві та області, Львові та області. Частка правобережних регіонів у продажах квартир в новобудовах склала 45 %, а на лівобережні припало 8 %.

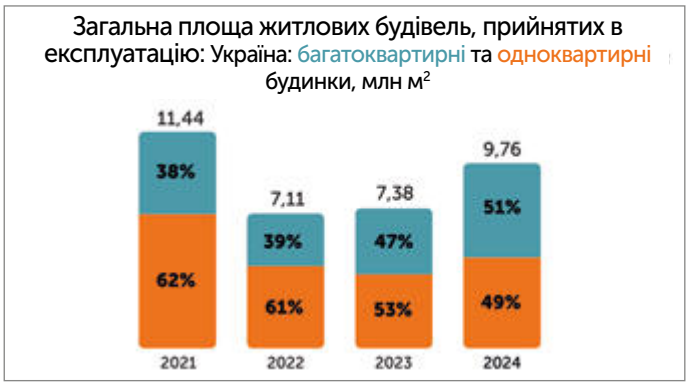
Торік відбувся перерозподіл: у Києві та області було продано третину всіх квартир у новобудовах.

Частка угод на первинці за 2024 та 2023 рік по регіонам



Топ-5 міст з найбільшим ростом ціни у $ за м²: 03.2025 vs 03.202





«Збільшення частки відбулося завдяки позитивній динаміці у Київському регіоні: тут запустили в експлуатацію вдвічі більше, ніж у столиці, житлових комплексів та збільшили кількість продажів. При цьому квадратні метри у передмісті коштували на 30 % дешевше, ніж у столиці», — зауважила пані Олена.

Столиця і передмістя разом зі Львовом і Львівською областю торік продали 56 % всього житла в Україні. Водночас зменшилися частки правобережних регіонів — до 39 % і лівобережних — до 5 %.

Минулого року стартували продажі квартир у 207 нових житлових комплексах. Чверть житлових комплексів розташовані у Львівській області, частки комплексів у Закарпатській, Івано-Франківській та Київській області — у межах 25-29 %, на Тернопільщині розташований кожен десятий житловий комплекс.

Усього в Україні до продажу відкриті 1523 житлових комплекси, що на 14 % менше, ніж було у 2021 році. Найбільше житла зводиться у Києві та області, Львові та області, Одесі, Івано-Франківську і Хмельницькому.

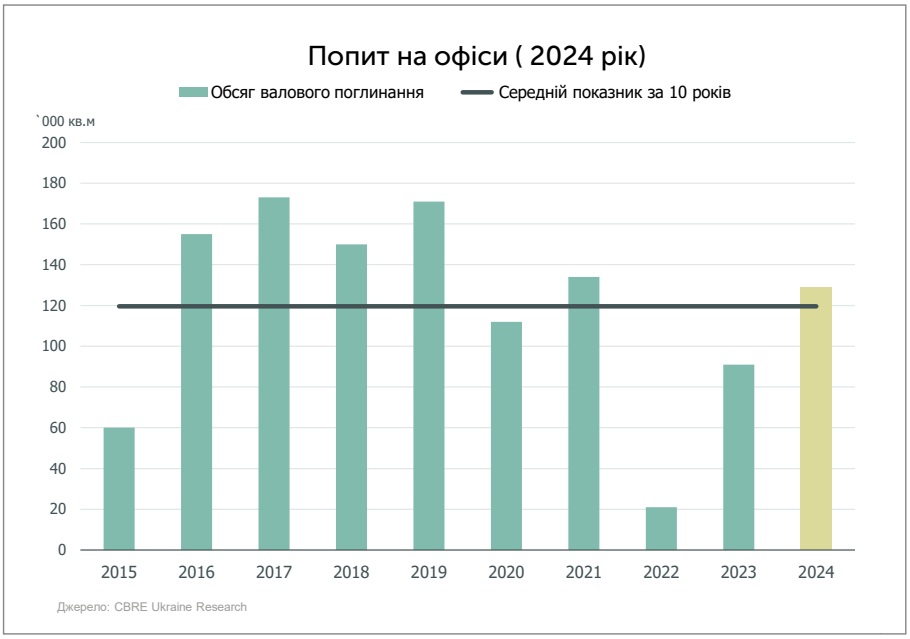
Згідно з даними Держстату, торік було введено в експлуатацію 9,76 млн кв. м житла (багатоквартирні будинки — 49 % та одноквартирні— 51 %) — це найкращий показник із початку повномасштабного вторгнення. При чому загальна площа багатоквартирних будинків, прийнятих в експлуатацію, була на 23 % більша за показник 2023 року.

Попри те, що ринок первинної нерухомості житла продемонстрував падіння попиту, на цінах на квадратні метри у нових житлових комплексах це не позначилося: вони або тримаються на рівні, або помірно зростають через подорожчання будівництва. У порівнянні з січнем 2022 року найбільше ціна виросла в Івано-Франківську (+63 %), на 44 % — в Ужгороді, на 40 % — у Львові та Рівному, 33 % — у Чернівцях.

Офісна нерухомість

Офісний ринок Києва у 2024 році, попри поточні виклики та безпекові ризики, продовжує демонструвати ознаки відновлення та генерує нові тренди. Більшість компаній-орендарів почали замислюватися над майбутнім розширенням приміщень, а в договорах зникла згадка про закінчення війни. Про підсумки трьох років повномасштабної війни і динаміку ринку в цьому сегменті комерційної нерухомості розповіла **Анастасія Качан,** старша консультантка з офісної нерухомості компанії CBRE Ukraine.

«Житлова і комерційна нерухомість мають різну специфіку, різну швидкість і динаміку реакції як на падіння, так і на відновлення попиту. Якщо у житловій нерухомості реакція ринку відбувається досить швидко, то комерційна нерухомість, зокрема офісна, реагує на всі економічні та політичні події по-іншому», — зауважила пані Анастасія.



Попит на офіси демонстрував позитивне зростання у 2024 році та навіть перевищив середнє десятирічне значення рівня орендної активності. За даними CBRE Ukraine, середня вакантність на ринку офісної нерухомості столиці становить 22 %, що на 8 % більше у порівнянні з показниками до повномасштабної війни. Орендна активність поступово стабілізується, проте поки не впливає на рівень ставок і вакантності, оскільки попит на офіси залишається чутливим до економічних і політичних умов.

Ще один показник, який демонструє відновлення сегменту офісної нерухомості, — обсяг валового поглинання, який склав 120 000 кв. м. Обсяг поглинання у 2024 році відповідає рівню 2020 року і є лише на 4 % нижчим за показник 2021-го. Утім, цей показник вказує швидше на відновлення ринку, аніж на дуже активний ріст.

Окрім того, минулого року нова пропозиція зросла вдвічі, склавши 34 000 кв. м, і бізнес-центри класу А склали 39 % в структурі нової пропозиції. Ефективна прайм-ставка зафіксувалася на рівні 19 доларів ще на початку звітного року і стабільно тримається впродовж звітного періоду.

Джерело: CBRE Ukraine, Асоціація Коворкінгів України, «Коворкінги під час війни»

Шість трендів

Ринок офісної нерухомості постійно еволюціонує під впливом низки чинників, що вимагає від операторів тримати руку на пульсі, займати проактивну позицію та працювати на випередження. Зокрема, йдеться про визначення нових тенденцій, що має першорядне значення для ухвалення обґрунтованих рішень і коригування стратегій розвитку.

Наразі CBRE Ukraine виділила шість трендів:

1. Тренд щодо скорочення / оптимізації площ пішов на спад, що підтверджується позитивним показником чистого валового поглинання на рівні 86 000 кв. м.

«Якщо минулі роки відбувалося скорочення площі у багатьох орендарів, то зараз такої динаміки не спостерігається. Ба більше — у компаніях почали обговорювати можливе розширення площі для діяльності після закінчення війни», — додала Анастасія Качан.

2. Під час повномасштабної фази війни сформувався попит на офіси площею 200-500 кв. м, наразі такий формат є найбільш популярним для оренди.

3. Орендарі фокусуються на якісних і безпечних об'єктах з облаштованими укриттями для безперебійної роботи. Це не новий, але вже чітко сформований тренд, що згадується у переліку найактуальніших вимог клієнтів.

4. Динаміка орендних ставок залежить не лише від ринкової ситуації, а й від рівня заповнюваності в окремому об'єкті. Це у свою чергу створює різницю між запитуваними та ефективними ставками: у деяких бізнес-центрах ставки починають зростати, тоді як в інших залишаються на нижньому порозі.

5. Об'єкти, що зберегли орендарів, залишаються найбільш стабільними. Проте їхні ефективні орендні ставки для поточних орендарів є переважно нижчими, ніж ті, які декларуються на ринок для нових орендарів.

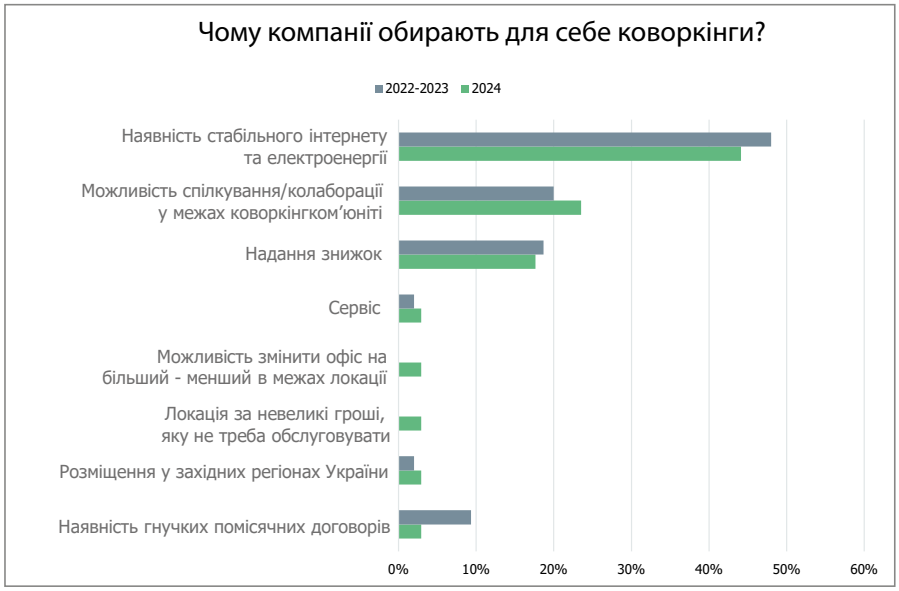
6. На відміну від перших двох років повномасштабної війни, коли у договорах строки оренди прив'язували до «закінчення воєнного стану», нині документи містять переважно стандартні формулювання — 3-5-річні терміни оренди з гнучкими умовами та опціями дострокового виходу з договору.

Хто і де орендує офіси в Києві

Найбільш активним орендарем, як і раніше, є сектор IT і телекомунікацій. Проте за останні два роки його частка від загальної кількості угод знизилася, згодом вона вирівнялася і залишається на рівні 25 %.

Останнім часом сформувався новий тренд — оренда офісів представниками публічного сектору та недержавних організацій (НДО), які сформували майже 20 % попиту на ринку. У 2024 році їхня частка зменшилася до 15 %. Спрогнозувати динаміку на найближчі місяці — досить складно, оскільки на неї вплине скорочення фінансування роботи міжнародних донорів.

Продовжують демонструвати активність стандартні корпоративні орендарі — ті, що надають бізнес-послуги, пов'язані з медициною, військовою діяльністю тощо.



Найбільшу частку попиту зафіксовано на периферії правобережжя Києва — здебільшого завдяки переїзду орендарів із непрофесійних об'єктів у професійні. Поточні ринкові умови, за словами Анастасії Качан, сприяли компаніям, які раніше не були представлені в професійних офісних приміщеннях, переїхати в об'єкти А та В класу. Водночас у центральних районах фіксують найменший відсоток вакантності.

Плани та прогнози

У 2025 році планується ввести в експлуатацію близько 56 000 кв. м у трьох бізнес-центрах. Експертка зауважила, що нові пропозиції — це бізнес-центри, які

довго будувалися і завершили будівництво минулого року. У поточному році заплановано роботи у БЦ-довгобудах, введення яких в експлуатацію переносилося з різних причин. Частина об'єктів перебуває на завершальному етапі будівництва, інші — готові до відновлення будівництва на умовах попередньої оренди.

Пані Анастасія звернула увагу на те, що майбутня пропозиція офісів залишається обмеженою, а темпи будівництва наявних проєктів уповільнилися. Водночас збільшився попит на коворкінги, особливо в умовах відключень електроенергії. Вона також звернула увагу на постійний попит на оренду коворкінгів і високий рівень заповнюваності просторів перед повномасштабною війною та під час активної фази війни. Окрім традиційного зростання попиту взимку і пасивності у теплий період через фактор сезонності і потреби в спільноті, у CBRE Ukraine відмічають кореляцію між збільшенням попиту на коворкінги та частотою відключень світла та блекаутів.Основними факторами для продовження чи початку роботи у коворкінгу для компаній-резидентів залишаються наявність стабільного інтернету та електроенергії, можливість спілкування і колаборації у межах коворкінг-ком'юніті, знижки та сервіс, можливість змінити офіс на більший чи менший у межах локації, невисока вартість.

Утім, коворкінг не може конкурувати з іншими форматами офісної нерухомості через портрет клієнта. Адже коворкінгами найбільше користуються представники таких сфер, як IT та технології, логістика, державний сектор, охорона здоров'я і фармацевтика, маркетинг і реклама, ритейл і торгівля, некомерційні та громадські організації, банкінг та фінанси, бізнес-послуги тощо.

Натомість традиційний бізнес, як і раніше, орієнтується виключно на класичні офіси. Хоча останнім часом підвищився інтерес до гнучких форматів оренди. Попит як в офісах, так і в коворкінгах створюють одні й ті ж сфери, а з початку активної фази війни зростає частка дипломатичних місій, НГО, енергетики, медицини та агросектору. Традиційні офіси продовжують залишатися оптимальним вибором для компаній, особливо з корпоративного сектору, де вимагається необхідний рівень контролю безпеки, конфіденційність операційних процесів та висуваються вимоги щодо корпоративної культури.

Соціальне орендне житло

Великою проблемою для держави залишається необхідність забезпечити житлом вимушених переселенців. Наразі кількість зареєстрованих внутрішньо переміщених осіб в Україні становить понад 4,9 млн осіб, ще 7,7 млн українців перебувають за кордоном. Цю проблему можна частково вирішити, збудувавши соціальне орендне житло.

У своєму виступі **Володимир Анушкевич,** секторальний проєктний менеджер Команди підтримки реформ Міністерства розвитку громад та територій України, поінформував щодо розробки концепції законопроєкту «Про соціальне житло». Робоча група, до складу якої включено представників різних міжнародних організацій, напрацювала та передала до Верховної Ради законопроєкт про основні засади житлової політики.

Наразі фахівці працюють над проєктом закону «Про соціальне житло». Згідно з планом Ukraine Facility, документ буде ухвалено у четвертому кварталі 2026 року. Ключові завдання майбутнього законопроєкту полягають у наступному: створенні реєстру соціального житла; створенні реєстру осіб, які його потребують (як альтернатива сучасних квартирних черг), і створенні реєстру операторів, що будуть будувати та управляти таким житлом.

Окрім цього, заплановано переглянути критерії осіб, які можуть забезпечуватися соціальним житлом. Зокрема, це можуть бути: майновий критерій (особи, які не мають житла для проживання, або їхнє житло пошкоджено, зруйновано чи знаходиться на тимчасово окупованій території) та фінансовий критерій (сукупний щомісячний дохід сім'ї не дозволяє придбати житло за ринковою вартістю). Для вирішення цього питання потрібно зберегти баланс між доступністю орендної плати для населення та її достатністю для покриття витрат операторів на управління житлом, й одночасно передбачити субсидії для сімей із низьким доходом.

Щодо удосконалення прав створення і функціонування соціального житла, то експерт відмітив необхідність сприяти розвитку нового будівництва високої якості й залучення позабюджетного фінансування, і головне — досягнення самоокупності діяльності операторів за рахунок 100 % сплати платежів.

Пан Володимир також наголосив на необхідності цифровізувати всі процеси та реєстри в Єдиній інформаційно-аналітичній житловій системі.

Наразі модель співпраці з приватними операторами,— зокрема забудовниками і управителями, а також механізми та варіанти фінансування лише обговорюються. Очікується, що незабаром буде представлено концепцію майбутнього законопроєкту та можна буде перейти до обговорення з усіма зацікавленими сторонами, зокрема вітчизняним бізнесом і потенційними інвесторами у розвиток соціального житла в Україні.

«Робота триває, ми відкриті до пропозицій та обговорень з бізнесом. Я сподіваюся, що завдяки підтримці партнерів ця реформа буде успішно реалізована», — підсумував Володимир Анушкевич.

Міжнародний досвід

Ініціатива запровадження соціального орендного житла є надзвичайно важливою, адже лише близько чверті ВПО підпадають під необхідні критерії для участі у програмі єОселя. На цьому наголосила у своєму виступі **Анна Лаєвська,** комерційна директорка компанії «Інтергал-Буд», голова комітету КБУ з питань девелопменту.

«Велика частина людей не може скористатися іпотечними програмами, тому питання дефіциту доступного житла, зокрема завдяки доступній оренді житла, потребує вирішення», — зазначила вона.

Пані Анна описала досвід Німеччини з функціонування подібних ініціатив — соціального орендного житла. Також у Німеччині реалізована модель партнерства, дуже схожа на концепт ідеї в Україні. Експертка представила на розгляд три можливих сценарії розвитку соціального орендного житла.

Перший сценарій. Земельна ділянка перебуває у муніципальній власності або належить девелоперу, проведено зонінг і сформовано цільове призначення під житлову

забудову. Муніципалітет домовляється з девелопером про викуп певного відсотку квадратних метрів у проєкті за ціною, яка включає собівартість будівництва та мінімальну маржу девелопера. Таким чином орган місцевого самоврядування отримує у власність і управління певний пул квартир залежно від затвердженого плану громади, самостійно формує базу бенефіціарів і здає в оренду це житло.

«Чим такий сценарій цікавий і перспективний для України? Орган викуповує певну кількість квартир. Девелопер отримує гарантію наявності оборотного капіталу на старті, коли найважче, а решту квадратних метрів він може продати», — пояснила Анна Лаєвська.

Другий сценарій — надання субсидії. Девелопер залишає певний відсоток квартир у проєкті під соціальну оренду та отримує від держави компенсацію обумовленої частки вартості квадратного метра. Це дає можливість девелоперу вивільнити додаткові кошти і зменшити фінансове навантаження при будівництві об'єкта. У відповідь девелопер зобов'язаний залишити в орендному пулі профінансовані державою квартири і здавати пільговим категоріям населення за фіксованою вартістю оренди, яка доступна для них.

Третій сценарій. Його реалізація можлива завдяки активному, як у Німеччині, ринку інституційних інвесторів, які викуповують житло, здане в соціальну оренду. Відповідно девелопер може згодом відступити пул квартир, зданих в оренду, — продати ці права за ближчою до ринкової вартістю інституційному інвестору і отримати частину своїх коштів, вкладених у будівництво.

Експертка також наголосила на кількох питаннях, які потребуватимуть урегулювання: визначення джерела фінансування для будівництва соціального орендного житла, наявність доступного кредиту від банку, врегулювання орендної ставки та розробка територіальних планів розвитку громад, зміна призначення земельних ділянок, отримання дозвільної документації, а також ініціативність і активність органів місцевого самоврядування тощо.

«Тема амбітна і широка, викликає багато запитань. Але вона дуже перспективна, оскільки по закінченню війни з'являться інвестори, які інвестуватимуть у такі проєкти», — підсумувала Анна Лаєвська.

Створити підґрунтя

Учасники ринку — відкриті до ініціативи, але з однією умовою: суттєво допрацювати всі нюанси від створення законодавчої бази до відшліфування механізму реалізації.

У своєму виступі **Анатолій Беркута,** віцепрезидент КБУ, наголосив на необхідності розробити комплексні плани розвитку територій територіальних громад. Однак для цього необхідно мати індикативні показники, кошти, фахівців і час.

Пан Анатолій підкреслив необхідність створення законодавчого та нормативного підґрунтя для будівництва соціального орендного житла. Зокрема, потрібно розробити проєктну документацію для пілотного проєкту, на основі якої підготувати пропозиції щодо нормативної бази, яку потім можна буде трансформувати у державні будівельні норми.

Проблематика МОН

У наш час не всі громадяни можуть дозволити собі купити чи орендувати житло. Рятувальним колом для такої категорії населення може стати оренда житла з викупом. Цій темі був присвячений виступ **Ольги Сидорчук,** голови комітету КБУ з питань нормативної та законопроєктної діяльності, керівниці юридичної компанії SEMPRA LAW.

Оренда житла з викупом — це можливість стати власником житла, не маючи великого початкового капіталу. Орендар отримує житло у користування, сплачує щомісячні платежі, що складаються з двох основних частин — винагороди орендодавцю за користування житлом і накопичувального платежу, що дозволяє накопичувати кошти на майбутній викуп квартири. Після повної виплати вартості житло переходить у власність орендаря.

Як наголосила пані Ольга, важливою перевагою для користувачів є фіксація ціни житла під час укладання договору, яка визначається експертною оцінкою на момент підписання договору, і можливість дострокового викупу, а також пільги для певних категорій (ВПО, учасники бойових дій тощо), нижчі ринкових орендні ставки. Для девелоперів і фінансових установ такий підхід також має привабливу перспективу — зокрема, можливість збільшити кількість продажів, адже за рахунок збільшення частки квартир для оренди з викупом можна залучити нових клієнтів, отримати стабільний дохід від орендних платежів і створити довгострокові відносини з клієнтами.

Наразі на ринку оренди з викупом в Україні пропонується два варіанти: програми оренди з викупом від забудовників і Міська програма оренди з викупом для киян Київської міської ради.

Столична ініціатива «DOMIVKA+ Орендуй та купуй», яку ініціювала КП «Фінансова компанія "Житло-Інвест"» (КМДА), має свої особливості. Компанія, що розпочала проєкт, передає в оренду обрані у певних житлових комплексах квартири, які належать громаді, у подальшому ці квартири можуть бути викуплені. Відповідно до умов програми, стартовий внесок складає близько 5 % від оціночної вартості житла, а строк оренди — до 10 років, з можливістю дострокового викупу.

Загалом експерти прогнозують подальший розвиток ринку оренди з викупом, очікують зміни в законодавстві та програмах підтримки, створенні сприятливих умов для інвесторів та фінансових установ у сфері оренди з викупом.

Окрім того, Ольга Сидорчук підсумувала результати оп-

рацювань пропозицій до законопроєкту «Про соціальне житло», які девелопери надали КБУ. Зокрема, вони стосуються покращення правового регулювання відносин оренди житла з викупом. Як зазначила спікерка, робота виключно з вразливими категоріями орендарів може призвести до збитковості та необхідності повного субсидіювання оператора соціального житла.

Також йшлося про необхідність внести такі зміни в законодавство:

- у статтях 810-1 та 820 проєкту Закону «Про соціальне житло»;
- у Цивільному кодексі України термін «підприємство-орендодавець» замінити на термін «юридична особа — орендодавець»;
- у ч. 9 ст. 5 Закону України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» включити припис, який чітко визначить, що оренда житла з викупом не є фінансовою послугою та не потребує ліцензування;
- включити право оренди житла з викупом до переліку речових прав, які підлягають реєстрації згідно із Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень»;
- врегулювати процедуру реєстрації права власності за результатами виконання умов договору оренди житла з викупом.

Також було запропоновано використовувати префаб-технології у будівництві соціального житла, що дозволить пришвидшити зведення житлового будинку та зменшити потреби в робочій силі, впровадити енергоефективні рішення та заощадити ресурси.

Проблема оподаткування МОН

Актуальні питання оподаткування операцій з майбутніми правами на нерухоме майно (МОН) розкрив у своєму виступі **Дмитро Михайленко,** голова наглядової ради Crowe Mikhailenko.

Однією з проблем, що виникає при оцінці МОН у разі його продажу (відступлення), є визначення ПДФО. Як зазначив пан Дмитро, зокрема, база, що містить інформацію про оцінку об'єкта, не враховує його ступінь завершеності, а також обмежує можливість поліпшити оцінку через залучення професійного оцінювача, оскільки встановлює 25-відсотковий діапазон, за межі якого не можна виходити.

Визначення доходу від продажу майбутнього об'єкта нерухомості передбачено за алгоритмом, аналогічним для решти об'єктів нерухомого майна, а саме — виходячи з ціни, зазначеної в договорі купівлі-продажу, але не нижче:

- оціночної вартості такого об'єкта, розрахованої модулем електронного визначення оціночної вартості Єдиної бази даних звітів про оцінку (далі — Єдина база);
- ринкової вартості такого об'єкта, визначеної суб'єктом оціночної діяльності (оцінювачем) відповідно до законодавства та зазначеної у звіті про оцінку, зареєстрованому в Єдиній базі даних звітів про оцінку.

У разі, якщо визначена у звіті про оцінку ринкова вартість об'єкта нерухомості, неподільного об'єкта незавершеного будівництва / майбутнього об'єкта нерухомості виходить за межі допустимого 25-відсоткового цінового діапазону, Єдина база автоматично відмовляє в реєстрації такого звіту. У такому разі особа, яка використовує звіт про оцінку, або суб'єкт оціночної діяльності (оцінювач) має право протягом п'яти робочих днів із дня відмови у реєстрації звіту про оцінку звернутися через Єдину базу або письмово до Фонду державного майна України.

Експерт зазначив, що паралельно виникає питання щодо ПДВ на рівні першого продажу від девелопера, де також при встановленні ціни необхідно враховувати ступінь готовності МОН:

- відповідно до п/п. 188.1 ПКУ база оподаткування ПДВ операцій з постачання самостійно виготовлених товарів / послуг не може бути нижчою звичайної ціни;
- відповідно до п. 14.1.71 ПКУ: «Звичайна ціна — ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено цим Кодексом. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін»;
- відповідно до п/п. 14.1.219 ПКУ: «Ринкова ціна — ціна, за якою товари (роботи, послуги) передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати на добровільній основі, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності — однорідних) товарів (робіт, послуг) у подібних економічних (комерційних) умовах».

Ще один аспект, на якому зупинився Дмитро Михайленко, — податок на прибуток / звільнення ІСІ:

- 141.6. Особливості оподаткування інститутів спільного інвестування та суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення;
- 141.6.1. Звільняються від оподаткування кошти спільного інвестування, а саме: кошти, внесені засновниками корпоративного фонду, кошти та інші активи, залучені від учасників інституту спільного інвестування, доходи від здійснення операцій з активами інституту спільного інвестування, доходи, нараховані за активами інституту спільного інвестування, та інші доходи від діяльності інституту спільного інвестування (відсотки за позиками, орендні (лізингові) платежі, роялті тощо).

Для цілей цього підпункту під активами інституту спільного інвестування розуміється сформована (оплачена) за рахунок коштів спільного інвестування сукупність майна, корпоративних прав, нерухомості (в тому числі у вигляді неподільного об'єкта незавершеного будівництва / майбутнього об'єкта нерухомості та/або подільного об'єкта незавершеного будівництва), майнових прав, вимог та інших активів, передбачених законами та нормативно-правовими актами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

«Нам потрібно враховувати всі ці застереження у моделюванні нашої роботи з продажем майбутніх об'єктів нерухомості споживачам через інститути спільного інвестування. Наразі залишається чимало питань, які потребують відповідей. Тому запрошую всіх до обговорення та внесення пропозицій, щоб напрацювати найефективніші рішення», — резюмував Дмитро Михайленко.

Наприкінці заходу учасники мали змогу подискутувати на актуальні теми та обмінялися думками щодо актуальних проблем девелопменту.

РОЗШИРЕНЕ ЗАСІДАННЯ РАДИ ДИРЕКТОРІВ КОНФЕДЕРАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИКІВ УКРАЇНИ: ПРО СТРАТЕГІЮ ВІДБУДОВИ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Представники бізнес-спільноти, міжнародних організацій та іноземних партнерів обговорили поточні виклики галузі й ефективну координацію зусиль щодо майбутньої відбудови України.

Лев Парцхаладзе, президент КБУ, зазначив, що Конфедерація активно комунікує з міжнародними партнерами і постійно розширює зв'язки задля якісної відбудови України. Він поінформував про заходи, проведені КБУ останнім часом, та анонсував найближчі події, зокрема Recovery Construction Forum Ukraine 2.0. Також пан Лев подякував членам Конфедерації за активну залученість до благодійної ініціативи «Конфедерація дронів». Наразі спільними зусиллями члени КБУ надали допомогу військовим на понад 1,5 млн грн. «Ми також хочемо розробити платформу для якісної співпраці українського та іноземного бізнесу, де учасники зможуть знайти партнерів для спільної роботи над інвестиційними проєктами», — додав пан Лев.

Євген Мецгер, голова правління ПрАТ «Укрфінжитло», розповів про результати роботи та плани розвитку програми єОселя на 2025 рік. Так, за 2024 рік майже 16 тисяч українських родин придбали власне житло за програмою єОселя на загальну суму близько 26 млрд грн. «Пам'ятаю, був певний спротив, коли впроваджували нові правила для забудовників за програмою єОселя. Але сьогодні, завдяки вашій відкритості, прозорості, готовності сплачувати податки, 95 компаній-забудовників уже долучилися до програми, тобто прийняли правила, які встановлені в програмі, і надали на акредитацію 220 будівельних проєктів, і ця кількість зростає. Тому, на мою думку, ми рухаємося у правильному напрямку», — зауважив пан Євген. Він підкреслив, що з моменту внесення змін до єОселі у листопаді 2024 року щодо зменшення віку житла та фокусування на первинному ринку майже 56 % коштів від програми були спрямовані на первинний ринок. І це вагомий результат, для порівняння — раніше ця частка складала 25-30 %.

Віктор Дорошенко, ключовий експерт по Україні, програма EU4Ukraine Advisory, що впроваджується Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), розповів про діяльність Банку в Україні, зокрема про плани на найближче майбутнє. Він зазначив, що Європейський Союз продовжує демонструвати незмінну підтримку України не лише декларативно, а й реалізуючи конкретні інвестиційні проєкти.

Окрім безпосередніх інвестиційних проєктів у різних галузях, ЄІБ також здійснює консультаційну підтримку України, зокрема методологічну на шляху до членства в ЄС. «Тут використовується досвід набутий самим Європейським Союзом протягом минулих десятиліть у країнах Західних, а також Східних Балкан, які відносно нещодавно стали членами ЄС. Але усі розуміють, що ситуація України унікальна і таких масштабів збройних конфліктів і руйнувань інфраструктури із часів Другої світової війни на Європейському континенті не було», — підкреслив пан Віктор. Він повідомив, що на форумі ЄІБ в Люксембурзі було оголошено підписання гарантій для України на 2 млрд євро в рамках програми Ukraine Facility. Саме ці гарантії забезпечують можливість відкриття нових проєктів, зокрема інфраструктурних.

Роман Ващук, бізнес-омбудсмен, зазначив, що існує низка суттєвих проблем, які гальмують процес відбудови та ускладнюють залучення інвестицій в Україну. Зокрема, за його словами, однією з таких проблем для бізнесу є державні замовлення, а саме те, що правила деяких процедур доволі складні. Він розповів про звіт «Проблеми захисту та відновлення критичної інфраструктури із залученням приватного сектору» і анонсував майбутній звіт щодо побоювань міжнародних компаній, які планують зайти на український ринок. Ці звіти можуть бути дуже корисними для українського бізнесу. Пан Роман також нагадав про важливість зміни методики розрахунку мінімального розміру кошторисної заробітної плати і наголосив на необхідності вирішення цього питання на державному рівні.

Павло Качур, голова Асоціації виробників цементу України «Укрцемент», поінформував про ситуацію на ринку цементу України і підкреслив, що на період відбудови в Україні вистачить якісного цементу. Він повідомив, що найважчим у цей період буде питання логістики. Цементна галузь наразі намагається створити логістичні центри продажу цементу. Це дасть змогу реалізовувати цемент у пікові періоди, зокрема, коли здійснюється експорт зерна.

Павло Качур наголосив, що розвиток українського виробництва є значно вигіднішим для всіх стейкхолдерів, ніж імпорт з-за кордону, і матиме значний позитивний вплив на економіку. «Період відбудови — це шанс додану вартість максимально залишити на території України. І максимально працювати в партнерстві, щоб жодна ланка не була втраченою», — підкреслив пан Павло.

Юрій Баланюк, голова Національного агентства кваліфікацій, прокоментував проблему дефіциту кадрів та зазначив, що з 2022 року Агентство почало акредитувати кваліфікаційні центри, які присвоюють професійну кваліфікацію на базі неформальної та інформальної освіти. У таких центрах значну частину складають будівельні професії. Пан Юрій наголосив, що присвоєння професійної кваліфікації може бути одним зі способів вирішення проблеми дефіциту кадрів, адже це дає змогу присвоїти кваліфікацію людині з певними навичками у стислий термін. Найбільший потенціал мають ветерани, які здобули кваліфікацію в надважких умовах і можуть застосовувати її у цивільному житті.

Микола Марчук, голова правління Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву», розповів про діяльність організації та співпрацю з міжнародними партнерами. Так, на сьогодні діяльність фонду спрямована на пільгові категорії громадян, зокрема молодь, науково-педагогічних працівників, учасників бойових дій. Особливий акцент у своїй роботі команда робить на наданні допомоги внутрішньо переміщеним особам.

Пан Микола поінформував щодо умов програм, які пропонує «Держмолодьжитло», зокрема зазначивши, що вони включають об'єкти, вік яких не більше 50 років з моменту їхнього введення в експлуатацію. «Особливу увагу сьогодні ми приділяємо нашій міжнародній співпраці. Разом із Німецькою кредитною установою для відбудови KfW, що є одним із провідних державних банків Німеччини, ми реалізуємо проєкт "Житло для ВПО", — розповів Микола Марчук. — У цій програмі ми ведемо відкриті реєстри. Процедура реєстрації є абсолютно доступною та може бути здійснена через портал Дія. Також ми використовуємо рандомний вибір переможців із числа зареєстрованих кандидатів та даємо їм таку можливість. Сьогодні ми маємо величезний попит на участь у цій програмі».

До дискусії також долучився Микола Ільїнов, фінансовий директор Державної установи «Фонд енергоефективності».

Також враженнями від участі у міжнародних заходах та виставках поділилися учасники делегації КБУ. Зокрема вони розповіли про участь у виставці World of Concrete та NAHB International Builders' Show 2025, що відбулися у Лас-Вегасі, США.

Від імені Конфедерації будівельників України в рамках розширеного засідання Ради директорів КБУ Лев Парцхаладзе привітав девелоперську компанію «ОМОКС», члена Ради директорів КБУ, з 30-річним ювілеєм та вручив пам'ятну подяку від КБУ за плідну співпрацю.

Також було вручено сертифікат фінансовому партнеру Business Day КБУ — Глобус Банку.

Традиційно під час засідання Ради директорів КБУ відбулося офіційне прийняття нових членів Конфедерації будівельників України, яких представив Олександр Ротов, голова Ради директорів КБУ.

Наприкінці заходу учасники мали змогу подискутувати на актуальні теми та отримати відповіді на питання.

КОНФЕРЕНЦІЯ «ЗАЛІЗОБЕТОН ТА ІННОВАЦІЇ: НОВІ ГОРИЗОНТИ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

20 лютого 2025 року в рамках виставки KyivBuild відбулася бізнес-зустріч експертів ринку бетону та залізобетону на тему «Залізобетон та інновації: нові горизонти індустріальних технологій». Це щорічний захід, який традиційно організовує редакція журналу Prof Build за підтримки команди KyivBuild та бізнес-спільнот галузі.

З кожним роком бізнес-зустріч залучає все більше провідних експертів, будівельних компаній, виробників матеріалів та представників влади, щоб разом знайти найкращі рішення для швидкої, якісної та стійкої відбудови країни. Попри три роки повномасштабної війни гравці будівельного ринку знаходять час та можливість зустрічатися для обговорення перспектив, технологій і стратегій.

Цьогоріч конференцію «Залізобетон та інновації: нові горизонти індустріальних технологій» змогли відвідати понад 150 учасників. Програма заходу передбачала різні формати спілкування: від доповідей та дискусій до особистих зустрічей.

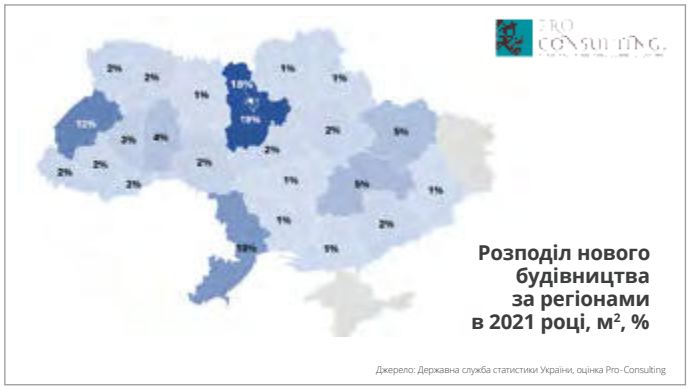
Відкрила бізнес-зустріч **Світлана Шах,** засновниця та головна редакторка журналу Prof Build, привітавши всіх учасників та подякувавши за цікавість до заходу. Вона зазначила, що сьогодні надзвичайно важливо продовжувати працювати та підтримувати економіку країни: «В умовах викликів, які переживає наша країна, особливо важливо говорити про сталі технології, ефективні будівельні рішення та індустріалізацію процесів. Саме ці теми сьогодні стануть предметом наших обговорень, дискусій та професійного обміну думками. Також хочу подякувати нашим партнерам, офіційним спонсорам — компаніям «Пейкко Україна», Well-being ConTech і «Роял Хауз», а також генеральному партнеру журналу компанії «Баркс» — це виробник кріплення для вентильованих фасадів, медіапартнерам та іншим партнерам».

До вітального слова долучився **Ярослав Ященко,** директор виставки KyivBuild Ukraine та Rebuild Ukraine. Він подякував присутнім за увагу до заходу, побажав плідної праці та звернув увагу, що на виставці представлено багато обладнання та рішень щодо бетону та залізобетону.

Олександр Ротов, голова Ради директорів Конфедерації будівельників України, також привітав усіх присутніх і наголосив, що сьогодні питання індустріального будівництва стоїть гостро, адже для того, щоб якнайшвидше відбудувати та якнайменше задіяти людей у цьому процесі і досягти максимально якісного результату — потрібно використовувати доступні, надійні та перевірені рішення. Зі свого боку учасники КБУ активно працюють над пошуком рішень та готові до співпраці.

Олег Борисов, заступник голови Профспілки будівельників України, зауважив, що головне питання, яке наразі досить болюче для профспілки — це збереження галузі підприємств залізобетонних конструкцій. При цьому мобілізація — це перший виклик, бо потрібно буде відновлювати трудовий потенціал. По-друге — це питання оподаткування. І найголовніше, він висловив сподівання, що ті інновації, про які йшлося на зустрічі, будуть впроваджуватися і збережуть галузь.

Олександр Ковальчук, проректор із наукової роботи та інноваційного розвитку КНУБА, приєднався до привітань та запевнив, що КНУБА як провідний заклад освіти робить усе можливе, аби імплементувати інноваційні технології в освітній процес, і готовий долучатися до запровадження нових дисциплін, йти за ринком і давати здобувачам освіти те, чого потребує ринок.



Нові правила на будівельному ринку та аналітика

Перша частина конференції стосувалася нових рішень, технологій, змін та показників ринку. У ролі модератора виступив Євген Царьов, CEO Logistruct, архітектор, інженер.

Ярослав Куліковський, аналітик компанії Pro-Consulting, ознайомив присутніх із показниками ринку бетону та залізобетону в Україні у воєнний період. Так, серед основних викликів, з якими стикаються українські будівельники на ринку, такі:

- падіння купівельної спроможності як з боку приватних інвесторів, бізнесу, так і скорочення обсягів державних замовлень, що становлять суттєву частку будівельного ринку;
- скорочення попиту;
- зменшення чисельності населення;
- постійне зростання цін;
- девальвація та інфляційні процеси;
- нестача персоналу;
- скорочення державних видатків, особливо на інфраструктуру;
- ситуація в енергетичному секторі теж складна, оскільки гострим залишається питання не тільки постачання електроенергії, а й підвищення цін для промисловості, що є одним з основних факторів зростання цін на будівельні матеріали та загалом здорожчання будівництва.

Якщо говорити про загальні показники, до 2022 року основним драйвером у будівництві виступало комерційне та житлове будівництво, де головним інвестором був приватний бізнес або саме населення. Сьогодні основним драйвером є державні видатки або міжнародні програми, які допомагають відновлювати зруйновану інфраструктуру і розвивати нові можливості для бізнесу, особливо на заході України.

Щодо географії будівельних робіт, то у 2021 році до 40 % всього будівництва припадало на Київ та Київську область. Далі йшли Львівська, Одеська, Харківська та Дніпропетровська області. Натомість за підсумками 2023-2024 років лідером за кількістю квадратних метрів є західні області України, зокрема Львівська.

Повертаючись до ринку бетону, бачимо його стрімке зростання у 2021 році (+38 %) та ще більш стрімке падіння у 2022 році, яке склало -76 %. У 2023 та 2024 роках обсяги становили менше третини від довоєнного рівня, що засвідчує проблеми у будівельному секторі.

Ситуація та ринку залізобетону є більш-менш аналогічною як до загальних обсягів будівництва, так і до обсягів споживання бетону в країні. Динаміка практично така ж.

Основними виробами із залізобетону, які користуються попитом, залишаються плити перекриття, прогони та мостові балки. Однак війна створила попит і на нові види залізобетону, як-то: захисний залізобетон для фортифікацій, захисних споруд, залізобетонні тетрайди для побудови нових ліній оборони на сході, півночі та півдні країни та інші.

До основних проблем та ризиків під час війни, які відзначають оператори ринку, належать:

- падіння збуту;
- брак обігових коштів;
- мобілізація та проблеми з персоналом;
- зростання собівартості;
- проблеми з електроенергію;
- руйнування через війну та інше.

Основними тенденціями як на будівельному ринку, так і на ринку залізобетону є:

- замороження частини об'єктів;
- акцент на відновленні пошкоджених будівель та об'єктів інфраструктури;
- тренд на швидке будівництво — відхід від довготри-

валих проєктів;
- переорієнтація в безпечні регіони;
- розширення будівництва логістичних центрів та складської інфраструктури на кордоні з ЄС;
- утеплення та модернізація наявних будівель;
- потреба в укриттях;
- поява на ринку нових гравців у вигляді міжнародних донорів та організацій;
- поступове наближення до європейських норм та стандартів.

Наявні тенденції та попит на будівельному ринку зумовлені змінами у споживчому попиті, а саме:
- продовження економії — низький попит;
- безпечність регіону;
- зацікавленість об'єктами на фінальній стадії будівництва;
- безпечність будівлі;
- зростання попиту на вторинне житло;
- автономність та енергоефективність будівель.

На завершення виступу Ярослав Куліковський назвав декілька пунктів, які б окреслили перспективи ринку бетону та залізобетону, зокрема:
- залежність від політичної та економічної ситуації;
- відбудова інфраструктури;
- відкладений попит;
- зростання попиту на стінові залізобетонні панелі;
- зростання попиту на захисний залізобетон;
- попит на високоміцні бетони з додаванням різних домішок;
- мінімізація шкідливих викидів під час виробництва.

Наталія Дюжилова, заступниця голови Державної інспекції архітектури та містобудування (ДІАМ), розповіла про відновлення ринкового нагляду. Так, 27 грудня 2024 року вийшла постанова Кабінету Міністрів України, яка відновлює планові і позапланові заходи державного ринкового нагляду. Зараз у ДІАМ повністю відновлена робота, яка була заблокована. Також усіх збентежив новий Регламент ЄС № 3110, через який виникає багато запитань. Але варто пам'ятати, що передусім ми керуємося українським законодавством, тобто Законом України «Про надання на ринок будівельної продукції» і будемо далі працювати за цим Законом, для того щоб еволюціонувати і мати новий європейський регламент, але як наступний крок.

Перше, на що треба звернути увагу, — це відійти від поняття «сертифікат відповідності» на будівельну продукцію, тому що нам потрібно мати декларацію на будівельну продукцію. Також варто враховувати, що секторальний план на перевірки будівельної продукції формується залежно від класу ризиків, від наслідків, які несе будівельна продукція. Так як вироби із залізобетону — це конструкційні вироби, то вони були включені в секторальний план.

«Сьогодні хочеться розказати про складання декларації показників будівельної продукції та розвіяти деякі міфи. Тож, декларація складається відповідно до Закону України «Про надання на ринок будівельної продукції», якщо будівельна продукція охоплюється національним стандартом або відповідає висновку про технічну прийнятність, виданому щодо неї, виробник складає декларацію показників при введенні такої продукції в обіг.

Декларація складається виробником щодо кожної будівельної продукції (відповідного типу) під час введення продукції в обіг із використанням Єдиної державної електронної системи у сфері будівництва. Відповідно до застосування продукції обов'язково потрібно визначити систему, до якої буде відноситися саме та продукція, на яку складається декларація.

Щодо органів з оцінки відповідності та де їх шукати, то вони знаходяться на сайті Мінекономіки, де працює Реєстр органів з оцінки відповідності та органів з визначення технічної прийнятності. Відповідно до автоматизованої системи треба вибрати технічний регламент — це або Закон України «Про надання на ринок будівельної продукції», або 1764 щодо того, за яким регламентом введено в обіг будівельну продукцію, і у випадаючому списку показано всі наявні органи з оцінки відповідності.

У разі коли виробник декларує якісь спеціальні показники або застосовує їх при розповсюдженні своєї продукції, то також має це задекларувати та підтвердити відповідними протоколами.

Достовірність даних, зазначених у декларації, підтверджується виробником шляхом накладення кваліфікованого електронного підпису, що базується на кваліфікованому сертифікаті електронного підпису керівника або уповноваженої ним особи.

Як бачимо, в принципі нічого складного, тому ми пропонуємо всім почати більш активно рухатися в цьому напрямку, тому що перевірки проводимо у розповсюджувачів будівельної продукції відповідно до чинного законодавства. Відповідно по ланцюгу далі, якщо виявлені невідповідності, відбувається перевірка виробника. Щодо нового Регламенту, якщо не почнемо працювати за законом, то далі буде працювати ще складніше, бо впроваджуються ІПД декларації, які набагато складніші і акцент робиться на екологічні характеристики, сталий розвиток. І щодо електронної комерції — вводиться більше регулювання електронної торгівлі. Однак багато положень по-

чинають діяти з 2026 року, деякі ще пізніше. Тому наразі є час осягнути базову сходинку», — наголосила Наталія Дюжилова.

Рішення та інноваційні підходи

Друга частина конференції стосувалася рішень від гравців вітчизняного ринку, які здатні пришвидшити процес будівництва та створити економічний ефект. Приміром, **Олександр Лесников,** CEO, Well-being ConTech, Budova, свій виступ присвятив темі префаб-технології та її можливостям в питанні оптимізації будівельних процесів. Зокрема, він нагадав, що сьогодні є усталене поняття «панельки», які вже як морально, так і технічно застарілі. Свого часу будівництво пішло в цеглу, а потім у залізобетонну монолітну конструкцію. Конструктивний залізобетон в основному знайшов використання у виробничих або індустріальних будівлях. Натомість на заході активного розвитку зазнали префаб-технології, які в середньому займають близько 30 % від загального обсягу будівництва. Тому що такий процес будівництва має високі екологічні стандарти, високі вимоги до охорони праці та умов праці на будівельних майданчиках тощо.

Проводячи аналіз, стає зрозуміло, що префаб-технологія має набути широкого застосування та стати пріоритетною під час відбудови. Адже ця технологія здатна оминати проблеми традиційного будівництва за рахунок своїх переваг, серед яких:

- прискорене будівництво: здача об'єкта на 40 % швидша завдяки швидкому монтажу, оптимізованій логістиці та паралельному виробництву деталей;
- енергоефективність із заводу: комплекс готових рішень, що гарантує високу якість незалежно від класу;
- цифровий контроль: детальний моніторинг витрат, кошторисів та процесів; фіксована вартість проєкту, нульова толерантність до корупції; контроль на рівнях майданчика, виробництва та будівництва;
- пріоритет безпеки: забезпечення сейсмостійкості, пожежостійкості та зниження акустичного шуму;
- архітектурна виразність: різноманітний дизайн навіть у серійних проєктах завдяки склофібробетону;
- ефективність ресурсів: задіяно до 4 разів менше робітників для будівництва;
- чистий майданчик: мінімум обладнання, матеріалів та відходів завдяки заводському виробництву.

Олександр Космінський, комерційний директор «Пейкко Україна», представив рішення PEIKKO для міської та індустріальної забудови. Зокрема, вони дозволять не перебудовувати, а переплановувати приміщення, змінюючи їхнє призначення через п'ять та більше років. Компанії «Пейкко Україна» трохи більше року. Увесь цей час вона намагається забезпечувати сервіс і втілювати рішення, які є за кордоном, принести досвід та ним ділитися, допомагати.

«Цього року ми плануємо втілювати багато програм, але основне — відкриємо завод з виробництва продукції української якості за європейськими стандартами. Кожен продукт матиме сертифікацію. Далі ми плануємо влаштовувати зустрічі, навчання для проєктних організацій, конструкторів тощо.

Загалом рішень досить багато. Вони можуть бути як індивідуальними, так і загальними. Усе залежить від потреб проєкту.

Стосовно компанії PEIKKO — це фінська сімейна компанія, якій уже 60 років і яка має 30 представництв по світу, 12 заводів і 13-й буде в Україні цього року. Серед цінностей: прагнемо бути кращими, бути ближчими до клієнтів і надавати підтримку, яку від нас очікують.

Робимо багато речей, які дозволяють пришвидшити будівництво, мінімізувати затрати часу, робочої сили, і це говорить про те, що ми можемо гарантувати додаткові рішення, де буде поєднано всі затрати, які є на виробництві та будівництві», — зазначив Олександр Космінський.

Також на прикладі DELTABEAM — композитної балки, виготовленої зі сталі та заповненої бетоном, — спікер показав поєднання тонких перекриттів із міцністю до сейсміки і збільшення просторових рішень. Таке рішення можна використовувати в комерційній та житловій нерухомості, соціальній інфраструктурі тощо. Окрім цього, присутні детально ознайомилися з іншими пропозиціями від компанії, які мають пришвидшити процеси будівництва, без втрати якості та надійності.

До виступів приєднався і модератор конференції **Євген Царьов,** CEO Logistruct, й коротко розповів про компанію та її можливості, а також про застосування збірних конструкцій в промисловому будівництві та реконструкції.

«Наша компанія займається проєктуванням будівель і споруд. При цьому близько 70 % будівель, які ми проєктуємо, — це будівлі промислового та виробничого характеру, пов'язані з переробкою, легкою промисловістю, зберіганням, логістикою тощо. Для такого типу будівель дуже зручно користуватися збірним залізобетоном, або префаб-бетоном, або фабрикованим. Збірний залізобетон не є ноу-хау і придуманий не зараз. Такого типу конструкції мають поширення і сьогодні. На ринку достатньо таких виробів, які можна застосовувати при проєктуванні. Це конструкції різноманітних балок та плит. Також з'явилося багато збірних спеціальних конструкцій — це конструкції укриттів, а також конструкції збірних силосів, резервуарів, підземних резервуарів.

Використання збірних залізобетонних конструкцій є комфортним і безпечним в усіх сферах будівництва. Адже з погляду проєктування є всі інструменти, детальна нормативна база, потужна наукова школа тощо. Також є сотні типових серій, які активно застосовуються. Усе це дозволяє активно впроваджувати залізобетонні технології в будівництво споруд різного призначення, що підтверджується досвідом нашої компанії.

Підсумовуючи, хочу ще раз підкреслити, що збірний (префаб) залізобетон має низку ключових переваг перед монолітними чи металевими конструкціями, а саме: швидкість монтажу, висока якість поверхонь, контрольована витрата бетону і арматури.

По-друге, поширення збірних (префаб) конструкцій уже сьогодні дозволяє вирішувати складні завдання проєктування архітектурних об'єктів різних галузей. Також нормативна база та досвід наукових шкіл достатні для пошуку оптимальних рішень та застосування нових технологій у процесі будівництва. Тож, сукупність переваг та нормативного матеріального забезпечення можуть відігравати ключову роль у відбудові та розбудові промислового та цивільного фонду», — підсумував Євген Царьов.

Продовжуючи тему використання збірного залізобетону в будівництві, **Михайло Хомандяк,** провідний архітектор AVR Development, представив проєкт, де повною мірою було використано індустріальний метод будівництва — будівництво об'єктів для внутрішньо переміщених осіб та екосистеми «Незламні» у Львові. Так, екосистема UNBROKENA передбачає використання різних технологій, у тому числі збірних. Проєкт мав бути реалізований в стислі терміни, тож за рахунок комбінованих схем створили гнучку схему планувань, де врахували всі необхідні складові, а саме: наявність укриття, інклюзивність і безбар'єрність для людей, які максимально цього потребують.

Перший будинок збудований за комбінованою конструктивною схемою з використанням монолітного каркасу та енергоефективних збірних залізобетонних елементів. Загалом триває будівництво 8 житлових будинків, які планують звести до першого кварталу 2026 року. Під час проєктування використовувалися сучасні технології BIM-моделювання, що прискорило темпи проєктування. Це дозволило будівельній компанії одночасно виконувати монолітні роботи та роботи з виготовлення фасадів та галерей.

Як показала практика, комбінована конструктивна схема дає можливість для:

- гнучких планувальних рішень;
- реалізації стилобату (паркінги, комерція, технічні приміщення) з можливостю проїзду пожежної машини та спецтехніки;
- безпеки – СПП (укриття);
- інклюзивності та безбар'єрності.

Олександр Шуваєв, керівник із виробництва залізобетону компанії EFE, на прикладі досвіду виготовлення мостових балок для відновлення мосту через р. Ірпінь розповів про автоматизацію процесів на виробництві залізобетонних конструкцій.

«Автоматизація — це не опція, а необхідність через низку причин, таких як:

- брак робочої сили;
- висока конкуренція;
- потреба в зменшенні собівартості за рахунок зменшення відходів та масовості виробництва;
- терміни зведення об'єктів стають більш стислими.

З початку повномасштабної війни компанія інвестувала понад 34 млн доларів у розширення, модернізацію та автоматизацію виробництва, 12 млн доларів — у напрямок залізобетону. За цей час побудували дві лінії виготовлення мостових балок, лінію з виготовлення залізобетонних виробів методом віброформування, лінію з виготовлення аеродромних плит.

Отже, потрібна автоматизація, і це чітко видно на прикладі відновлення мосту через річку Ірпінь. Так, для зведення нового мосту компанія EFE виготовила 64 мостові

балки, з яких: 32 мостові балки довжиною 24 м, висотою 1,1 м і вагою 21,5 т кожна; та 32 мостові балки довжиною 33 м, висотою 1,5 м і вагою 36 т кожна. Для цього використали попередньо напружені канати, арматуру різних діаметрів і бетон класу В40.

У процесі виконання робіт стикнулися з тим, що дуже багато гнутих деталей. Армування для цих 64 деталей вручну потребувало 6 сімох людей та 5,5 місяців роботи. Тож ухвалили рішення придбати 3D-станок SCHNELL, що дозволило задіяти лише одного працівника та витратити на виконання завдання два робочих тижні. Продуктивність даного станка становить 8 тонн на день, також з його допомогою можна робити петлі, пояси на колони і багато іншого.

Після успішного відновлення мосту продовжуємо нарощувати цей напрямок. На сьогодні потужності мостових балок сягають 200 м. п. на тиждень. Далі хочемо закуповувати станки різного призначення та розширювати цей напрямок», — зазначив Олександр Шуваєв.

Олеся Романенко, керуюча партнерка OLSTEN PARTNERS LAW COMPANY, порушила тему законодавчих змін та нових правил для будівельного бізнесу у 2025 році. Зокрема, вона детально зупинилася на знятті мораторію на перевірки бізнесу, нових правилах бронювання, посиленні контролю за публічними закупівлями з боку Держаудитслужби, скасуванні господарського кодексу та інших змінах законопроєкту 6013 й інших питаннях.

При цьому доповідачка звернула увагу присутніх, що до 30 червня 2026 року всі державні та комунальні підприємства, єдиним засновником (учасником) якого є держава або територіальна громада, зобов'язані здійснити перетворення на акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю.

Процедура перетворення не миттєва і потребує часу не тільки на сам процес перетворення, але й проведення всіх необхідних змін, пов'язаних із перетворенням. Для бізнесу, який працює з державними або комунальними підприємствами, це може означати паузу в діяльності, затримки з виплатами та виконанням зобов'язань.

Олег Калмиков, к.т.н., доцент кафедри будівельних конструкцій ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, розкрив тему нових горизонтів у проєктуванні та виробництві оптимальних залізобетонних конструкцій із використанням технологій 3D-друку: «В аспекті оптимального проєктування залізобетонних конструкцій хочеться розкрити концепцію «Монофанта» (монолітна фантазія) і розказати про цю систему. Основна ідея полягає в тому, що знаходимо оптимальні форми пружних елементів залізобетонних конструкцій, але робимо це таким чином, аби елемент мав зовні просту форму. Натомість наша задача полягає в пошуку форми цієї порожнини, яка буде знаходитися всередині пружного елемента та забезпечить мінімальну витрату матеріалу. Це достатньо фундаментальне дослідження, яке проводилося в Харко-

ві. При цьому система підтвердилася не тільки в теорії, а й на практиці. Здебільшого це монолітне виробництво, але є практичні кейси та ціла низка об'єктів у Харкові, які зведено саме з використанням цієї системи і з наявністю вкладишів пустотоутворювачів складної форми. Зараз ми застосовуємо ці алгоритми для пошуку оптимальних форм саме для ребристих конструкцій. Ми розуміємо, що всі ці ребристі системи вимагають значних трудовитрат, фінансових витрат, але з появою технології 3D-друку дивимося в майбутнє з позитивом». Далі **Інна Фурман,** власниця компанії UTU, на прикладі реального кейсу, а саме будинку в Ірпені, показала всі переваги застосування цієї технології. «Ми перша компанія в Україні, яка виробляє будівельні 3D-принтери та надрукувала перший в Україні 3D-будинок. Він знаходиться в Ірпені, має 130 кв. м загальної площі, де є кімната подвійного призначення з підвищеним рівнем безпеки. При цьому на друк зовнішніх і внутрішніх стін будинку було витрачено 58 мотогодин. Також варто зауважити, що погонний метр нашої стіни витримує навантаження в 64 тонни. Це підтверджено лабораторними дослідженнями Національного університету «Львівська політехніка». Це означає, що у нас несуча конструкція.

Звичайно, сьогодні маємо певні виклики, і саме 3D-технологія багато з них може вирішити. Наприклад, для роботи на нашому 3D-принтері під час зведення стін потрібні лише один оператор і два помічники. При цьому оператором може стати будь-хто після короткого курсу ознайомлення, адже принтер дуже легкий в управлінні. Ним може управляти жінка, чоловік, людина з інвалідністю, студент. Також приємно здивують вартість та характеристики будівництва. Так, це нові технології, але ми маємо реалізований проєкт будинку з енергоефективністю класу Б. Хоча, якби ми поставили тепловий насос, то автоматично би стали класом А. Україна, на мою думку, стане лідером, який покаже, як саме 3D-технології розвиваються на світовій арені», — відзначила Інна Фурман.

Дискусійна панель

Тема цьогорічної дискусійної панелі в рамках конференції «Залізобетон та інновації: нові горизонти індустріальних технологій» — пошук відповіді на таке питання: чи може префабрикація стати пріоритетною технологією відбудови і що стоїть на заваді її поширенню в Україні?

До обговорення долучилися:

Марк Кестельбойм, CEO Well-being ConTech, Budova;

Антон Черкашин, архітектор, CEO büro A24D;

Юрій Тромса, керівник компанії «Пейкко Україна»;

Артем Мочульський, керівник виробничого підприємства «Роял Хауз»;

Владислав Гоц, генеральний директор ТОВ «ЦЕНТРБУДПРОЄКТ» корпорації «ДБК-Житлобуд»;

Інна Фурман, власниця компанії UTU.

З урахуванням того, що тема дійсно наболіла, запрошені експерти не тільки наводили реальні випадки з робочих моментів, але й ділилися думками, як і що варто змінювати, аби префабрикація дійсно стала в нагоді під час відбудови України в майбуцтньому. Приміром, Марк Кестельбойм зауважив, що частка префабу в Швеції лише 30 %, у Польщі — 4 %, в Америці — 10 %. На жаль, існує поняття інерції галузі. В Україні процес інновацій проходить не так швидко, як би нам хотілося.

Антон Черкашин продовжив тему поширення префабу та відзначив, що замовнику головне довести економічну вигоду префабу, але і це не є ключовим, щоб переконати його обрати саме цю технологію.

Натомість Юрій Тромса навів оцінки будівельників щодо префабрикації, зокрема озвучив, що багато хто з них вважає, що це буде «дорожче»; також на ринку не достатньо компаній та спеціалістів, які б активно запроваджували цю технологію, оскільки не знають, як із нею працювати; більшість великих будівельних компаній налагодили свої процеси і не готові їх змінювати тощо. Але він певен, що ситуація змінюватиметься, адже сьогодні Україна стоїть перед новими викликами.

Владислав Гоц підтримав колег та погодився, що на ринку, на жаль, навіть серед спеціалістів є застаріле уявлення про індустріальні методи будівництва. Сьогодні технологія префабрикації пропонує інноваційний підхід та відкриває нові можливості. А з урахуванням «кадрового голоду» — Україна змушена буде розглядати нові підходи, зокрема і префабрикацію.

Артем Мочульський звернув увагу присутніх, що технологія префабрикації в Україні використовується давно. Наразі більшість компаній враховують якість при будівництві, а використання сучасних методів будівництва пришвидшує процес. Адже саме швидкість будівництва у поєднанні з якістю — одна з переваг, яка стане ключовою у майбутньому.

Підсумовуючи, зауважимо, що такі зустрічі важливі та потрібні. Вони надихають і згуртовують. Тож редакція дякує всім учасникам і компаніям, які підтримали захід, та чекаємо на нові зустрічі.

Організатори форуму:

КБУ Конфедерація Будівельників України

PREMIER EXPO

За підтримки:

FIEC

RECOVERY CONSTRUCTION UKRAINE 2.0

16 КВІТНЯ 2025

HILTON KYIV | УКРАЇНА

RECOVERYFORUM.IN.UA

СОНЯЧНА ЕНЕРГЕТИКА: ПОКАЗНИКИ РИНКУ

У 2024 році обсяг електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел (СЕС, ВЕС, біо та МГЕС) в Україні, зріс на 6,4 % у порівнянні з 2023 роком – до 11 млн МВт-год. Загалом частка ВДЕ у балансі склала майже 11 %. При цьому, за оцінками Асоціації сонячної енергетики України, потужність сонячних електростанцій зросла орієнтовно на 850 МВт, переважна більшість з яких інстальовані бізнесом для самоспоживання та домогосподарствами.

Загальна картина на ринку

Європа. Перш ніж перейти до аналізу ситуації на ринку відновлюваних джерел енергії (далі — ВДЕ) України, давайте подивимося на показники країн Європейського Союзу. Так, відповідно до Директиви про ВДЕ, ЄС збільшив свою ціль щодо відновлюваних джерел енергії до 2030 року з 32 % до 42,5 %. У 2024 році сонячна енергія залишалася найбільш швидкозростаючим джерелом енергії в ЄС, уперше випередивши вугільну. Так, за минулий рік сонячна енергія виробила 11 % електроенергії в ЄС, обігнавши викопне паливо, частка якого впала нижче 10 %.

Минулого року парк сонячних електростанцій ЄС збільшився на 66 ГВт, що еквівалентно додаванню понад 450 тис. панелей на день. Це дозволило досягти рекордного річного приросту сонячної генерації — на 22 відсотки порівняно з 2023 роком.

На щастя, ця «зелена» тенденція є широко розповсюдженою. За даними Ember, сонячна енергетика зростає в кожній країні ЄС і більш ніж у половині з них вугільна енергетика або взагалі відсутня, або її частка становить менше п'яти відсотків у структурі енергобалансу.

У 2024 році 16 країн ЄС виробляли понад 10 відсотків електроенергії з енергії Сонця, що на три країни більше, ніж роком раніше.

Трійка країн-лідерів за часткою сонячної енергетики минулого року була такою: Угорщина (25 %), Греція (22 %) та Іспанія (21 %). Аналітики відзначають, що в пікові години виробництва сонячна енергетика наближається до перевищення попиту в країнах-лідерах сонячної енергетики. У Нідерландах та Угорщині понад 70 днів у 2024 році сонячна енергетика задовольняла більше 80 % загального попиту країни в години пікового виробництва.

ЄС прагне стати першим у світі кліматично нейтральним континентом до 2050 року в рамках Європейського зеленого курсу. Використання ВДЕ допомагає скоротити викиди парникових газів, диверсифікувати постачання енергії та зменшити залежність від ринків викопного палива. Зростання відновлюваних джерел енергії також може стимулювати зайнятість в ЄС за рахунок створення робочих місць у нових «зелених» технологіях.

Україна. Повномасштабне вторгнення росії суттєво вплинуло на сектор відновлюваної енергетики України. На початок 2022 року загальна встановлена потужність об'єктів, що працювали за «зеленим» тарифом, перевищувала 9,5 ГВт (з урахуванням окупованих до 24 лютого територій — 10,1 ГВт), а загальні інвестиції в галузь складали понад 12 млрд доларів США.

Унаслідок бойових дій та окупації близько 25 % цих потужностей опинилися під контролем ворога. Особливо постраждала вітрова енергетика: 75 % встановлених вітрових електростанцій (приблизно 1,25 ГВт) розташовані на окупованих територіях Херсонської та Запорізької областей. Також близько 14 % сонячних електростанцій (понад 0,6 ГВт) опинилися в окупації.

Попри складну ситуацію, частка відновлюваних джерел у загальному енергобалансі України залишається значною. У 2023 році близько 10 % електроенергії було

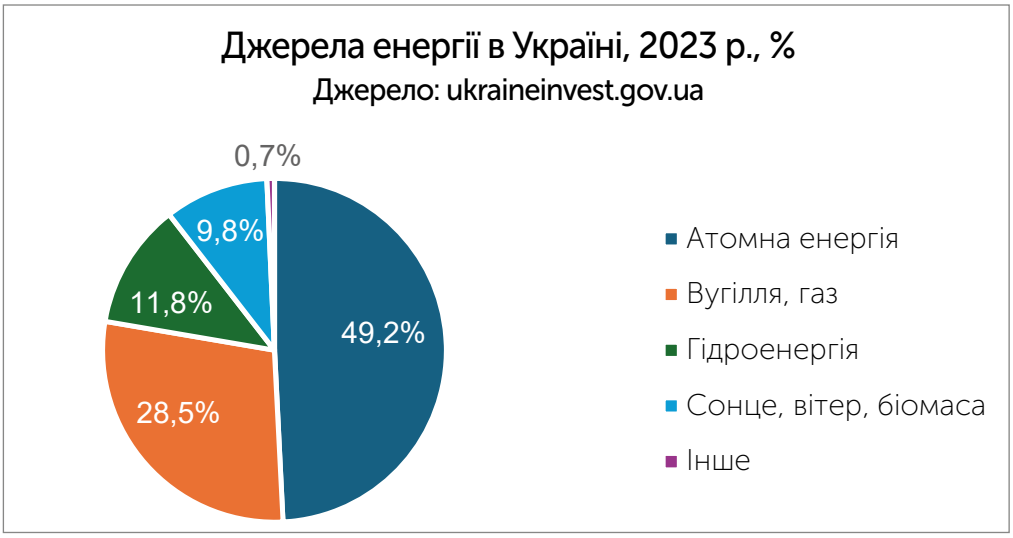


foto by freepik.com

вироблено за допомогою сонячних і вітрових станцій. З урахуванням великих гідроелектростанцій цей показник перевищив 20 %.

Протягом 2022-2023 років в Україні було введено в експлуатацію понад 650 МВт нових об'єктів відновлюваної енергетики, зокрема:

371 МВт — сонячні електростанції (з них 287 МВт — встановлені приватними домогосподарствами);

27 МВт — вітрові електростанції;

50 МВт — біоенергетичні об'єкти (біомаса та біогаз);

1 МВт — малі гідроелектростанції.

Також в останні два роки запроваджено нову ринкову модель стимулювання розвитку відновлюваної енергетики. Замість фіксованих платежів за «зеленим» тарифом (feed-in tariff) були впроваджені:

- модель ринкової премії (feed-in premium) — дозволяє виробникам самостійно продавати електроенергію на ринку, отримуючи доплату від Гарантованого Покупця за різницю між «зеленим» тарифом або аукціонною ціною та ринковою ціною;
- модель контрактів на різницю (contract for difference) — застосовується для майбутніх переможців аукціонів і дає змогу виробникам електроенергії ефективніше управляти своїми доходами та мінімізувати фінансові ризики.

Впровадження цих механізмів сприяє подальшому розвитку відновлюваної енергетики навіть в умовах війни, підвищуючи її гнучкість та конкурентоспроможність.

Щодо такого сегменту, як сонячна енергетика, то, за оцінками експертів, в Україні даний сегмент має великий потенціал. Інсоляція в Україні варіюється від 1100 до 1500 кВт год/кв. м, що робить всю територію країни придатною для розміщення сонячних електростанцій. Згідно з даними реєстру НКРЕКП, близько половини всіх сонячних електростанцій розташовані у 6 областях: Івано-Франківській (142), Дніпропетровській (134), Вінницькій (122), Хмельницькій та Київській (по 107 станцій), Миколаївській (92). Найменше — у Луганській та Донецькій (по 2 станції), Сумській (5) та Полтавській (7).

При цьому варто відзначити, що частина СЕС розташовані на тимчасово окупованих територіях Херсонської, Запорізької, Донецької та Луганської областей. Такі електростанції наразі не працюють у складі ОЕС України.

Останніми роками Україна мала одні з найвищих темпів розвитку сонячної енергетики в Європі. Так, з 2018 по 2020 роки потужності сонячної енергії зросли майже в п'ять разів. Але війна з рф спричинила значні збитки галузі — постраждали найсприятливіші для освоєння сонячної енергії південні регіони України, де сьогодні зосереджено понад 60 % промислових СЕС. За різними оцінками, понад 30 % сонячних електростанцій на окупованих територіях, а це приблизно 1120-1500 МВт встановленої потужності, зазнали руйнувань. Крім того, зруйновано більше 25 % непромислових (приватних) СЕС.

У галузі відновлюваної електроенергетики України сонячні електростанції є найпоширенішим типом електрогенерації (близько 75 %). За даними реєстру НКРЕКП, станом на 24 квітня 2024 року в Україні нараховується 1369 сонячних електростанцій, що належать 931 ліцензіату.

Загалом на підконтрольній Україні території розміщено близько 5900 МВт промислових СЕС та понад 1200 МВт домашніх малих СЕС, які також зазнають істотних втрат внаслідок бойових дій.

Як вже згадувалося, за оцінками Асоціації сонячної енергетики України, потужність сонячних електростанцій у 2024 році зросла орієнтовно на 850 МВт, переважна більшість з яких інстальовані бізнесом для самоспоживання та домогосподарствами. Цьому частково сприяли скасовані влітку ПДВ та мито на імпорт сонячних панелей та іншого обладнання.

Варто зауважити, що встановлення сонячних електростанції разом із системами накопичення для власних потреб (для роботи офісів, енергозабезпечення виробничих об'єктів тощо) спостерігається в різних

сферах. Серед активних — агрокомпанії, будівельні та дорожньо-будівельні компанії, ритейлери та інші.

З одного боку, встановлення СЕС розглядається бізнесом як необхідність для тих, хто знаходиться далеко від електропідстанцій або яким необхідно прокладати лінію електропередач. Тобто в таких випадках економічна доцільність є рушієм питання. З іншого боку, це енергетична незалежність та підвищення самоокупності. Яскравий приклад — новий підхід при облаштуванні нових «Епіцентрів».

Серед основних джерел фінансування відкриття нових проєктів залишаються кошти приватних інвесторів. Далі іде пільгове кредитування. Наразі підтримку надають Фонд декарбонізації України та державні банки. При цьому для встановлення СЕС на об'єктах критичної та соціальної інфраструктури активно використовуються грантові кошти від міжнародних неурядових громадських організацій.

Змінився і характер проєктів на ринку: замість великих промислових електростанцій зараз масово будують менші автономні установки, які не потребують реєстрації.

Стосовно прогнозів на поточний рік, у 2025 році очікується подальше зростання встановлених бізнесом нових потужностей СЕС, в першу чергу із системами накопичення для власних потреб. За оцінками Асоціації сонячної енергетики України, у другій половині 2025 року передбачається збільшення кількості проєктів із будівництва промислових сонячних станцій. Деякі з них були анонсовані у 2024 році. Як зазначає голова правління АСЕУ, цього року також очікується більше «проникнення» сонячної енергетики в агросектор. І, можливо, початок розвитку класичної агровольтаїки, якої в Україні наразі дуже мало: коли сонячні панелі встановлені на полі на висоті 6-7 метрів і техніка може працювати на ділянці.

Не менш амбітними є сподівання на розвиток розподіленої генерації, в тому числі на основі сонячних електростанцій із системами енергонакопичення. Реалізації цих цілей сприятимуть відносно невисокі ціни на сонячні панелі, впровадження механізму страхування військових ризиків для інвесторів (зараз дуже активно обговорюється це питання), пільгове кредитування, грантові програми.

Також очікується активніше застосування такого юридичного механізму, як корпоративний PPA для врегулювання відносин між інвесторами та підприємцями, які мають бажання встановити СЕС. Даний механізм застосовується у всіх країнах Європи і Америки.

Серед довгострокових планів — збільшення частки відновлюваних джерел енергії у валовому кінцевому споживанні енергії країни. 13 серпня 2024 року Кабінет Міністрів України затвердив Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2030 року та план заходів із його виконання. Так, частка відновлюваних джерел енергії у валовому кінцевому споживанні енергії у 2030 році становитиме 27 %:

- у системах теплопостачання та холодопостачання — 33 %;
- у виробництві електроенергії — 29 %;
- у транспортному секторі — 17 %.

Як бачимо, сонячна енергія залишається стратегічно важливим напрямом розвитку відновлюваної енергетики в Україні, однак через вплив воєнних дій розвиток сонячної енергетики потребує трансформації, зокрема щодо географічного розташування об'єктів.

Щоб отримати повну картину по ринку ми запитали гравців та попросили дати оцінку ситуації, в якій сьогодні перебуває вітчизняний сегмент сонячної енергетики, чи є зараз перспективи для «зеленої» енергетики, які є болючі питання та як можна сприяти їхньому вирішенню.

Як Ви можете охарактеризувати ситуацію на вітчизняному ринку сонячної енергетики у 2023-2024 роках і поточному році — які основні тенденції? Які сегменти на сьогодні є основними споживачами обладнання для СЕС?

Ірена Брик:

— Попри складну ситуацію в Україні, ринок сонячної енергетики продовжує рости і останні два роки активно відновлюється після серйозних втрат, спричинених війною. За різними оцінками, загалом на сьогодні через окупацію південних регіонів та бойові дії Україна втратила від 30 % до 40 % промислових сонячних електростанцій — це близько 1 500 МВт встановлених потужностей і близько 280 МВт потужності домашніх СЕС. Однак точна кількість зруйнованих і пошкоджених СЕС наразі невідома через обмежений доступ до інформації в зонах бойових дій та на окупованих територіях.

Якщо говорити про тенденції коротко, то сьогодні ми спостерігаємо перехід від великих промислових СЕС до розподіленої генерації — це комерційні СЕС для підприємств та приватні СЕС для домогосподарств. Компанії різного типу і розміру, фермерські господарства та виробництва встановлюють «Сонце», часто комбінуючи його з іншими генеруючими установками, а приватні домоволодіння продовжують встановлювати СЕС під «зелений» тариф, який все ще вигідний, хоча фокус змістився з продажу електроенергії на самозабезпечення та зосередження на власній автономії. Муніципалітети встановлюють СЕС для лікарень, шкіл та водоканалів.

Тарифи стрімко «лізуть» вгору і спинятися поки не збираються — це автоматично спонукає бізнес масово інвестувати у сонячну енергетику для зменшення залежності від традиційного електропостачання, встановлюючи СЕС різних типів на власне споживання та компенсацію витрат на електроенергію; а також спонукає турбуватися про власну, хоча б часткову автономію, запасаючись акумуляторним обладнанням.

Віктор Кондратюк:

— Зростання тарифів на електроенергію, обмеження в споживанні підприємств, тимчасові відключення — це основні фактори, які вплинули на новий виток у розвитку сонячної енергетики в Україні. Підприємства хочуть бути енергонезалежними та не залежати від зростаючих тарифів та обмежень енергопостачальних компаній. Як вихід — це встановлення власних сонячних електростанцій.

Основними замовниками сонячних станцій є підприємства, які рахують кошти та не хочуть переплачувати за завищеними тарифами на електроенергію. А також ті, хто хоче бути енергонезалежним.

Наскільки змінилася в останні роки сама структура українського ринку сонячної енергетики?

Ірена Брик:

— До 2022 року ринок був переважно орієнтований на системи, які заробляють, — це промислові СЕС, тобто великі станції, які продавали електроенергію за «зеленим» тарифом, але війна змінила правила гри. Фактично, ринок перейшов від масштабних комерційних станцій до локальних автономних рішень для корпоративних та приватних клієнтів.

З частими відключеннями світла активно розвивається ринок сторіджів, і ми спостерігаємо справжній бум на гібридні СЕС, який, до речі, не лише в Україні — це в принципі глобальний світовий тренд. Гібридні системи з накопичувачами вже стають стандартом, дозволяючи працювати автономно та вирішуючи проблеми з блекаутами.

Стрімко злітає вгору тренд на сторіджі, енергетичні острови та локальну автономію. Розумні системи накопичення та живлення у вигляді контейнерних рішень різних потужностей для будь-якого клієнта є мастхев сьогодні на ринку. Щодня з'являються нові продукти — сонячні фасади, тини, черепиця, гнучкі рішення тощо. «Сонце» в принципі у своєму розвитку спинятися не збирається, оскільки це найдешевша і найдоступніша технологія сьогодні.

Віктор Кондратюк:

— Якщо раніше ринок сонячної енергетики був орієнтований на отримання прибутку від продажу електроенергії за завищеним тарифом, то зараз ринок направлений на будівництво сонячних електростанцій для власного споживання. На продаж поступає тільки частина електроенергії, яку підприємство не може спожити або акумулювати в УЗЕ.

Хто наразі є лідером у цьому сегменті серед виробників та постачальників обладнання?

Ірена Брик:

— Поки нікого нового — лідер, звичайно, Китай. Китайські компанії давно на сонячному ринку посіли перші позиції в усіх рейтингах. Їхні технології щороку оновлюються і клонуються в геометричній прогресії. Сьогодні вони заходять в різні технологічні колаборації і, здається, що наздогнати Китай уже неможливо.

Якщо говорити про конкретних виробників основного обладнання, то п'ятірка топових фотомодулів у світовому рейтингу — це, звичайно, китайці: JinkoSolar, LONGi Green Energy, JA Solar, Trina Solar, Tongwei Solar.

Інверторне обладнання: тут лише перші дві сходинки належать Китаю, це виробники переважно промислової лінійки інверторів — Huawei та Sungrow, далі — SMA Solar Technology (Німеччина), Fronius (Австрія) та експертний фаворит з ефективності — SolarEdge (Ізраїль).

Ну і акумуляторне обладнання: тут лідери світові з лідерами в Україні не збігаються. Якщо у світі популярні виробники систем накопичення для «Сонця» — CATL (Китай), Tesla (США), LG (Південна Корея), EVE Energy (Китай), Pylontec (Китай), то українці люблять із цієї п'ятірки найбільше останнього виробника — Pylontec — це, до речі, мій фаворит в принципі з випробуваних нами. Вони ідеальні в роботі і мають потужну різновидну лінійку від гаджета для дому до промислових контейнерних рішень. Також ми свої системи комплектуємо «китайцем» Deye, який в Україні один з топових, Dyness, SolaX.

Віктор Кондратюк:

— Лідерами є виробники якісного сегменту обладнання для сонячних станцій. Лідера визначає співвідношення ціна / якість обладнання. Український споживач не завжди обирає невідомі бренди, а віддає перевагу перевіреним роками виробникам, які можуть гарантувати якість своєї продукції та довготривалий період експлуатації.

З якими проблемами сьогодні доводиться стикатися операторам вітчизняного ринку сонячної енергетики?

Ірена Брик:

— Базова і найважливіша — енергетична нестабільність. Пошкодження енергетичної інфраструктури через війну, які не припиняються, впливають не лише на операторів ринку, а в принципі на кожного.

Попри збільшення малої генерації, є безкінечна потреба у стабільному енергопостачанні. Іноземні інвестори обережні через ризики війни, та і як такі відсутні масштабні інвестори, а державна підтримка обмежена. Банки надають кредити, однак занадто високі відсоткові ставки. А часті проблеми з логістикою та поставками впливають на доступність якісного обладнання. Ну і, звичайно, дефіцит кваліфікованих спеціалістів — через виїзд кадрів за кордон.

Віктор Кондратюк:

— Є певні процедури, які є обов'язковими, коли ви плануєте продавати електроенергію на вітчизняному ринку. Не можу назвати це проблемами,

foto by freepik.com

скоріше це виконання вимог оператора для дотримання балансу енергосистеми або виконання вимог ОСР щодо облаштування обліку.

Які регіони країни сьогодні найбільш активні в закупівлях та встановленні СЕС?

Ірена Брик:

— Усі потроху, крім, звичайно, сходу і, частково, півдня із зрозумілих причин. Якщо дивитися, де клієнтів найбільше у нас, — то це центральна Україна: Київська, Вінницька, Черкаська області; західна частина: Івано-Франківська, Чернівецька, Львівська області; південь України: улюблений Одеський регіон, Кіровоградська та Дніпропетровська області. Часто маємо запити на деокуповані території Херсонської і Запорізької областей, і зараз до десятка СЕС в роботі. Не так часто, та все ж є клієнти і з півночі — Житомирський край та Чернігівщина і Сумщина.

В цілому західна та центральна Україна — найактивніші регіони через відносно стабільну ситуацію та високий попит.

Віктор Кондратюк:

— Активними є всі регіони України. Зараз ми завершили будівництво сонячної станції потужністю майже 400 кВт у Великій Писарівці (Сумська обл., 10 км до лінії кордону), маємо замовлення у Дніпропетровській, Запорізькій областях. Але з міркувань безпеки найбільша активність спостерігається у центральних та західних регіонах України.

Прокоментуйте, будь ласка, цінову динаміку на ринку СЕС. Як змінилися ціни за останні декілька років у порівнянні з 2021 роком?

Ірена Брик:

— Щодо цінової політики, в цілому сьогодні вартість СЕС дуже різна і вона залежить від багатьох чинників — виду, типу СЕС, запиту, стану підприємства і необхідних додаткових робіт з інтеграції СЕС, наявності накопичувачів і їхньої ємності і т.д.

Якщо пробігтися по позиціях, то фотомодулі здешевшали наполовину в порівнянні з 2021 роком, акумулятори також трохи впали в ціні, несуттєво здорожчало інверторне обладнання, потужне та якісне часто в дефіциті. Сонячний кабель постійно «суне» вгору у зв'язку зі здорожчанням міді. Уся електрична частина та автоматика піднялися в ціні, і скоріш за все ця тенденція збережеться. Ну і, звичайно, здорожчали роботи у зв'язку з дефіцитом робочої сили. У сонячній ніші на об'єктах працюють 100 % чоловіки, а сьогодні — це надцінність.

Свої системи ми комплектуємо із топового обладнання світових виробників і все ж намагаємося тримати ціни максимально в мінімальних цінниках, бо маємо перевагу — є прямими імпортерами основного обладнання та сонячного кабелю. Та не ми і не наші колеги і партнери диктуємо цінову політику в сонячній ніші, на це впливають глобальні світові процеси.

Віктор Кондратюк:

— Ціна на обладнання для сонячних станцій знизилася на 15-20 %. Крім того, обладнання для сонячних станцій звільнене від сплати ПДВ при ввезенні на митну територію України. Це є ще одним аргументом для розвитку сонячної енергетики в Україні.

Ваші прогнози щодо того, на які обсяги вийде ринок у 2025 році? Як розвиватиметься ринок у найближчому майбутньому?

Ірена Брик:

— 100 % буде зростання встановлених потужностей, бо глобальні тренди лише про «альтернативку». Енергетика сьогодні № 1 на порядку денному планети, не те що України. Багато світових угод, пов'язаних із кліматичними проблемами, дефіцитом викопних ресурсів та збройними конфліктами, спонукають переходити на альтернативні джерела, і «Сонце» тут грає одну із перших скрипок.

Головними драйверами розвитку ринку «Сонця» буде збільшення попиту і розвиток накопичувачів енергії, автономних та гібридних рішень через нестабільність централізованих мереж. Очікується збільшення кількості мікро-СЕС — основний приріст буде за рахунок комерційних та приватних систем.

Загалом ринок сонячної енергетики продовжить зростати і темпи залежатимуть від воєнної та економічної ситуації в країні.

Віктор Кондратюк:

— Важко спрогнозувати обсяги ринку у 2025 році, але, думаю, що він перевершить попередні роки. З січня поточного року ми активно ведемо будівництво сонячних станцій. Є багато проєктів, які передбачають поетапну реалізацію в поточному році та у 2026 році. Наскільки я знаю, наші партнери теж мають досить багато замовлень. Підсумки стосовно їхньої реалізації будемо підбивати в кінці року. Як розвиватиметься ринок у найближчому майбутньому? У найближчому майбутньому будуть активно розвиватися установки зберігання електроенергії (УЗЕ), які дозволять підприємствам працювати в автономному режимі та не залежати від відключень зовнішнього електропостачання. УЗЕ потужністю 1-2 МВт/год два роки назад здавалося фантастикою, а у 2025 році це стало реальністю. Навіть невеликі підприємства розглядають варіанти встановлення УЗЕ від 400 кВт/год і більше.

foto by freepik.com

РОЗПОДІЛЕНА ГЕНЕРАЦІЯ
GREEN:EXPO
АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

9-10 | 04 | 2025

ЕНЕРГІЯ ЗМІН – РУХАЄМОСЬ У МАЙБУТНЄ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Місце проведення:
м. Київ, ВЦ «Акко Інтернешнл»,
пр-т Берестейський, 40-Б

www.greenexpo.com.ua

Реєстрація відвідувачів

ЯК ОСВІТА ВИХОДИТЬ ЗА МЕЖІ АУДИТОРІЙ І ВПЛИВАЄ НА ЖИТТЯ ЛЮДЕЙ: ДОСВІД КНУБА

Сучасний університет – це не лише місце, де студенти отримують знання в аудиторіях, лабораторіях і майстернях. Це потужний центр змін, який формує майбутнє, впливаючи на суспільство, економіку та міське середовище. Освіта виходить за межі навчальних корпусів, стаючи рушієм прогресу, інновацій та сталого розвитку. Київський національний університет будівництва і архітектури (КНУБА) яскраво демонструє цей підхід, реалізуючи проєкти, що змінюють міста та громади, зберігають культурну спадщину та створюють комфортний простір для життя. Це освіта, що формує реальність навколо нас.

Від аудиторій до реальних змін у громадах

КНУБА активно долучається до процесу відбудови українських населених пунктів. Викладачі та студенти університету розробляють концепції розвитку громад, поєднуючи соціальні, екологічні та історичні аспекти під час створення проєктів. Завдяки цьому майбутні архітектори не лише отримують практичний досвід, а й роблять реальний внесок у покращення життєвого простору.

Одним із найяскравіших прикладів такої діяльності є співпраця КНУБА з Медвинською громадою на Київщині. У межах проєкту викладачі та студенти розробляють концепцію розвитку території громади. Проєкт включає понад 60 об'єктів — від громадських просторів до медичних закладів та культурних центрів. Така співпраця дозволяє студентам отримати досвід роботи з реальними кейсами, а громаді — якісні рішення, що враховують її історичну спадщину та сучасні потреби.

Збереження культурної спадщини

Університет відіграє важливу роль у збереженні архітектурної спадщини України. У КНУБА діє Науково-дослідний центр захисту та реставрації історико-культурної спадщини. Налагоджено тісні зв'язки з багатьма національними та державними заповідниками, серед яких «Софія Київська», «Києво-Печерська лавра», «Гетьманська столиця» (Батурин), «Чернігів стародавній» та інші. Системна співпраця, постійний обмін думками та обговорення потреб і проблем заповідників дає насамперед розуміння, як підвищувати якість освіти спеціалістів зі збереження та відновлення пам'яток.

Водночас університет прагне залучати студентів до участі у реальних проєктах, результати яких матимуть користь — і в контексті отримання досвіду, і в контексті виконання важливих для громади і суспільства завдань. Зокрема, розвиваючи співпрацю з Національним історико-етнографічним заповідником «Переяслав», викладачі та науковці університету під час семінару ухвалили рішення надавати консультативну підтримку щодо реставрації Вознесенського собору XVII століття, збудованого коштом Івана Мазепи і відомого завдяки малюнкам Тараса Шевченка. Експерти КНУБА працюватимуть над цифровим моделюванням історичної пам'ятки спільно зі студентами, які при цьому матимуть практику, безпосередньо долучаючись до збереження культурного надбання.

Також із залученням студентів нещодавно був створений проєкт реконструкції первинного вигляду собору Різдва Богородиці у Білопіллі Сумської області. Роботу виконали студенти під керівництвом викладачів кафедри основ архітектури та архітектурного проєктування КНУБА.

Модернізація КНУБА: як студенти бачать майбутнє університету

Студенти різних факультетів залучені до організації та осучаснення простору, в якому перебувають самі, зокрема до облаштування укриттів у навчальних корпусах, де можна перебувати в безпеці та комфорті тривалий час. У цьому випадку модернізація — це не про оновлення стін. Це процес, що передбачає створення креативного інклюзивного середовища.

Саме таким бачать подальше перетворення своєї альма-матер студенти архітектурного факультету КНУБА. Вони розробили проєкти з модернізації ключових локацій, що стали яскравим прикладом того, як молодь готова впроваджувати інновації у досить консервативні простори.

У межах зимової школи із 3D-будівництва і архітектури студенти презентували концепції, які вражають своєю сміливістю та технологічністю. Центральна бібліотека, укриття архітектурного корпусу та макетна майстерня — ці локації отримали нове життя в проєктах, які не лише відповідають вимогам часу, а й визначають нові стандарти в архітектурі.

Крім того, студенти розробили проєкти житла для тимчасово переміщених осіб, використовуючи інноваційні технології 3D-друку, що дозволяють швидко й ефективно будувати доступне житло в умовах збройної агресії рф проти України.

Громадський простір як лабораторія майбутнього

На базі КНУБА відкрили нову майстерню-лабораторію Ostriv_Lab / Materials, розміщену в укритті одного з університетських гуртожитків. 150 студентів долучилися до масштабного впорядкування підвального приміщення, створивши простір для неформальної культури та креативних практик. Нова майстерня буде сфокусована на роботі з біо- та екоматеріалами в межах проєкту Plastic Fantastic LAB, основний напрям діяльності якого — дослідження екологічних матеріалів та робота із вторинним пластиком. Ця локація стала продовженням науково-мистецької платформи «Острів», яка діє при КНУБА вже кілька років.

Еколокації для миколаївців

Ще один приклад, як освіта може впливати на соціум, — проєкт за участю студентів університетського коледжу в Миколаєві. Учасники проєкту створили дев'ять екологічних локацій, спрямованих на озеленення, благоустрій вулиць та облаштування громадських просторів. У співпраці з Bloomberg Philanthropies вони не тільки отримали знання, а й застосували їх на практиці на благо всіх містян.

Стандартизація екологічного будівництва

Експерти КНУБА беруть участь у розробленні нормативних документів, які визначають майбутні критерії будівництва в Україні, що є прикладом високого рівня відповідальності перед суспільством та професійного внеску в розвиток галузі.

Зокрема, викладачі та науковці університету залучені до процесу створення стандартів екологічного будівництва. Уже почалося обговорення другої редакції стандарту енергоефективного зеленого будівництва «Громадські будівлі. Екологічні критерії та метод оцінювання життєвого циклу на етапах проєктування та будівництва». Документ включає такі пріоритетні аспекти як енергетична ефективність, зменшення негативного впливу на довкілля, повторне використання будівельних матеріалів та підвищення рівня комфорту споруд. Впровадження цих стандартів допоможе зробити українські міста більш екологічними та сучасними, забезпечуючи відповідність міжнародним практикам.

Освіта, що готує до реальних викликів

КНУБА не просто навчає — він формує покоління спеціалістів, здатних змінювати світ навколо себе. Відновлення зруйнованих сіл, реставрація історичних пам'яток, впровадження екологічних проєктів і розроблення сучасних стандартів будівництва — усе це не теоретичні завдання, а реальні кейси, над якими працюють студенти та фахівці університету.

Освіта перестає бути відірваною від реальності. Вона стає інструментом трансформації суспільства, а КНУБА — простором, де формується майбутнє українських міст, селищ і архітектурної культури.

НАВЧАЛЬНИЙ СЕМІНАР
ІЗ НАВІСНИХ ВЕНТИЛЬОВАНИХ ФАСАДІВ ВІД BARKS

16 грудня 2024 року в м. Києві відбувся навчальний семінар для викладачів, майстрів виробничого навчання та студентів закладів професійної (професійно-технічної) освіти, який включав знайомство одразу з кількома прогресивними технологіями в галузі будівництва – навісними вентильованими фасадами та наливними підлогами. Йшлося і про таку актуальну тему, як успішне впровадження будівельних кейсів у проєктах відновлення в умовах воєнного стану та розвиток компаній у секторі B2B. Київський семінар став знаковим для його організаторів, і не тому, що проходив у столиці – особливим є кожен семінар, незалежно від місця його проведення, – а тому, що це був уже 10-й подібний семінар. Ювілейний, коли вже є вагомі напрацювання і водночас ідеї на майбутнє. Захід відбувся в рамках співпраці Профспілки будівельників України, ТОВ «Баркс», ТОВ «Вюрт – Україна», компаній «Коутекс Україна», «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ» та журналу Prof Build.

Семінар у Києві

Учасників навчального семінару гостинно прийняв у своїх аудиторіях Київський фаховий коледж архітектури, будівництва та управління. Це освітній заклад з історією, який бере свій початок ще у повоєнному 1946 році й нині має визнану репутацію завдяки тому, що його студенти отримують освіту від висококваліфікованих викладачів і значна увага тут приділяється практичній підготовці учнівської молоді. Заняття проводяться не лише в аудиторіях, але й на майданчиках, у майстернях та на реальних будівельних об'єктах. Це дозволяє студентам отримувати цінний практичний досвід та навички, які можна застосовувати в майбутній професійній діяльності.

Технології, а також теми, про які йшлося на семінарі, зацікавили викладачів, майстрів виробничого навчання та студентів й інших навчальних закладів столиці. На запрошення взяти участь у семінарі відгукнулися — Київський національний університет будівництва і архітектури (КНУБА), Київський професійний коледж цивільного будівництва, Київський професійний коледж «Лівобережний», Київський професійний будівельний коледж.

Формат навчального семінару із залученням представників провідних вітчизняних компаній у ролі спікерів і широкого кола слухачів дає не тільки цінні знання, а й нові контакти та знайомства. Про це у своєму вітальному слові сказала заступниця директора з навчальної роботи Київського фахового коледжу архітектури, будівництва та управління Тетяна Коса і побажала усім цікавого, насиченого й змістовного навчання та спілкування.

На важливості й цінності таких заходів у наш час наголосив присутній на семінарі доцент кафедри організації та управління будівництвом, кандидат технічних наук Максим Клис, КНУБА: «Організовувати такі заходи — це дуже відповідально, особливо у цей непростий період, коли складно знайти і залучити людей. Тому дякую організаторам. Криза — а війна це дуже складна криза — спонукає до все більших відкриттів і досліджень. І ми зараз знаходимося саме у такій ситуації».

Про стрімкий розвиток будівельної галузі і пов'язані із цим виклики говорила також заступниця директора Київського професійного коледжу цивільного будівництва Тетяна Пронь: «Ми як представники будівельної галузі вважаємо такі заходи дуже необхідними. Дякуємо, що запрошуєте нас. Будівельна галузь зараз так стрімко розвивається, що ми трішки не встигаємо. Тому тренінги та семінари необхідні як для наших викладачів і майстрів виробничого навчання, так і для студентів».

Організатори зі свого боку відмітили злагоджену взаємодію всіх учасників заходу й гарні умови для проведення семінару, подякувавши за сприяння голові Київської міської Професійної спілки працівників будівництва і промисловості будівельних матеріалів України Миколі Осадченку та керівництву Київського фахового коледжу архітектури, будівництва та управління і особисто заступниці директора з навчальної роботи Тетяні Косі.

Слова подяки організатори висловили також представникам масмедіа в особі Світлани Шах, журнал Prof Build. Найяскравіші моменти цього семінару, як і всіх попередніх, закарбовані у світлинах та інформаційних матеріалах на сторінках видання, читацька аудиторія якого постійно зростає, адже журнал видається у двох версіях — українською мовою та англійською, а отже, має читачів і за межами України.

Навчальна програма одноденного семінару, як завжди, була насиченою і супроводжувалася відеопрезентаціями та демонстрацією наочних матеріалів.

Головним доповідачем заходу був Валерій Котляр — директор компанії ТОВ «Баркс», який надав корисну інформацію щодо: технології навісних вентильованих фасадів (НВФ); видів каркасів для НВФ; елементів утеплення; облицювальних матеріалів та монтажних робіт.

Присутні ознайомилися з перевагами вентильованих фасадів, серед яких:

- стійкість фасадної системи до атмосферних впливів;
- можливість використання різних облицювальних матеріалів: цегла, натуральний камінь, дерев'яна фасадна дошка (планки), алюмінієві композитні панелі, керамограніт, рейковий профіль, алюмінієвий лист, азбестоцементні і фіброцементні листи, HPL панелі;
- можливість колірних комбінацій;
- тепло- і звукоізоляційні характеристики системи.

Менеджер із маркетингу ТОВ «Вюрт — Україна» Віктор Жинжер ознайомив аудиторію з питаннями кріплення загального призначення, які використовуються для монтажу навісних вентильованих фасадів. Цікавою була презентація щодо діяльності компанії ТОВ «Вюрт — Україна», яка працює на території України з 1993 року. ТОВ «Вюрт — Україна» є дочірнім підприємством виробничо-торгового холдингу Adolf Würth GmbH & Co. KG зі штаб-квартирою в Німеччині (концерн Adolf Würth GmbH & Co. KG був заснований Адольфом Вюртом у Німеччині в 1945 році). Компанія є не тільки постачальником високоякісних витратних матеріалів та інструментів професійного рівня, але й постачальником комплексних рішень у галузі професійного монтажу, ремонту, обслуговування і виробництва для переробної та добувної промисловості, будівництва, а також автосервісу та автомобілебудування.

Олена Гриб, менеджерка з адміністративної діяльності будівельної компанії «І.Б.К. ДЕВЕЛОПМЕНТ», під час презентації ознайомила учасників з роботою компанії та будівельними проєктами, які вона сьогодні реалізує (проєктні роботи і реконструкція будинків і споруд), та поінформувала про можливість працевлаштування в компанії молодих будівельних спеціалістів, які сьогодні проходять навчання в закладах професійно-технічної освіти.

Любов Дудник, директорка ТОВ «Коутекс Україна», і Дарина Лесковець, помічниця керівника, представили технології наливних підлог «Полімерні композиції ТМ «Коутекс». Під час презентації учасників заходу було ознайомлено з історією компанії, яка здійснює діяльність на території України з 1995 року. Полімерні композиції «Коутекс» використовуються не тільки для виготовлення наливної підлоги та ремонтно-відновлювальних робіт металевих та залізничних конструкцій як клеючий та зміцнюючий матеріал, але й для відтворення неординарних дизайнерських рішень у процесі створення інтер'єру та меблів, виробів зі склопластику.

Навчальний семінар, що відбувся у столиці, мав ознайомчий характер і найперше був покликаний — зацікавити слухачів, щоб вони прониклися його ідеями. Тому такі заходи проходять у невимушеній атмосфері живого спілкування і активного діалогу.

Чекаємо вас на наступних семінарах!
Буде цікаво і корисно!

СЕМІНАР У ЧЕРКАСАХ

Навчальні семінари, які організовує Профспілка працівників будівництва і промисловості будівельних матеріалів України (ПРОФБУД) у співпраці із журналом Prof Build і провідними вітчизняними компаніями будівельної та суміжних галузей, є важливим майданчиком для обміну досвідом, підвищення кваліфікації педагогів й інтеграції сучасних технологій у систему професійної освіти України. У 2025 році такий семінар першим приймало місто Черкаси.

4 березня на базі Державного навчального закладу «Черкаське вище професійне училище будівельних технологій» відбувся навчальний семінар із навісних вентильованих фасадів PROFVENTFASAD від BARKS, застосування мінеральної ізоляції Sweetondale, зварювального обладнання і матеріалів заводу «Патон» та застосування полікарбонату в будівництві.

Захід відбувся напередодні Всесвітнього дня енергоефективності, який відзначається 5 березня, і це стало додатковим приводом ще раз наголосити на важливості впровадження інтегрованих енергоефективних технологій у будівельній галузі.

Черкаське вище професійне училище будівельних технологій — навчальний заклад із понад піввіковою історією. Училище було засноване 1969 року як Черкаське професійно-технічне училище № 15, яке готувало робітників будівельних професій. Пізніше училище стало Черкаським професійним будівельним ліцеєм. У 2017 році ліцей було перетворено на училище, і тоді заклад отримав свою сучасну назву. Спектр професій, яким тут навчають, постійно розширюється. Сьогодні це не лише власне будівельні спеціальності, але й такі затребувані спеціальності, як плодоовочівник-квітникар, перукар, перукар-модельєр, візажист. Тож, пізнавати і впроваджувати нове — для цього навчального закладу постійна практика.

Навчальний семінар, який відбувся 4 березня, був орієнтований на педагогічних працівників закладів освіти та здобувачів професій будівельного напрямку. Його учасниками стали викладачі, майстри виробничого навчання та учні різних навчальних закладів.

Із вітальним словом до учасників семінару звернулися заступник голови ПРОФБУДу Олег Борисов, старший майстер Черкаського вищого професійного училища будівельних технологій Ольга Фурман, заступниця начальника Управління освіти Департаменту освіти та гуманітарної політики Черкаської міської ради Оксана Зубенко.

У своєму привітальному слові Ольга Фурман розповіла про те, що саме мотивує освітян брати участь у різноманітних проєктах, як-то конференції, тренінги, семінари: «Ми прагнемо розвиватися, не стояти на місці. Тому що розуміємо, наскільки важливими будуть робітничі професії у майбутньому. Нашим сьогоднішнім здобувачам освіти зовсім скоро доведеться відроджувати все те, що ми втратили в цій російсько-українській війні. Тому ми дуже вдячні за ось такі навчальні семінари, які дають нам можливість поспілкуватися, почерпнути щось важливе із вашого досвіду, пізнати нове і впровадити його у свою практику. Тому дякую організаторам нинішньої зустрічі, що дали нам таку можливість! Вважаю, що сьогоднішній день буде плідним і раціональним для всіх нас».

Головним доповідачем заходу був Валерій Котляр, засновник та керівник компанії BarkS, який інформативно, доступно і на конкретних прикладах надав найкориснішу інформацію щодо технології навісних вентильованих фасадів, видів каркасів для НВФ, елементів утеплення, облицювальних матеріалів та монтажних робіт.

Програма семінару включала обговорення й інших актуальних технологій у будівництві, серед яких:

- застосування мінеральної ізоляції Sweetondale;
- зварювальне обладнання та матеріали заводу «Патон»;
- використання полікарбонату в будівництві від ТОВ «Оскар Груп».

Навчальний семінар у Черкасах став успішним прикладом співпраці освітян та бізнесу в питанні підготовки затребуваних фахівців.

Рухаємося далі!
Відбудуємо Україну разом!

XIV Міжнародна спеціалізована виставка

ЄвроБудЕкспо'2025

ЗА ПІДТРИМКИ:

Міністерства розвитку громад та територій України

Асоціації міст України

Асоціації малих міст України

Всеукраїнської Асоціації об'єднаних територіальних громад

Національного Експертно-Будівельного Альянсу України

Федерації роботодавців України

14–16 жовтня

Генеральний медіа-партнер:

Генеральний інформаційний партнер:

Генеральний інтернет-партнер:

Місце проведення:
МВЦ, м. Київ,
Броварський пр-т, 15,
станція метро «Лівобережна»

+38 (050) 449-10-77
a.nenko@iec-expo.com.ua
www.iec-expo.com.ua

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

«РЕНОВАЦІЯ ПРОМИСЛОВОГО УТВОРЕННЯ ПІД ПОЛІФУНКЦІОНАЛЬНИЙ КОМПЛЕКС (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОГО ДЕРЕВООБРОБНОГО КОМБІНАТУ)»

ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ·КНУБА

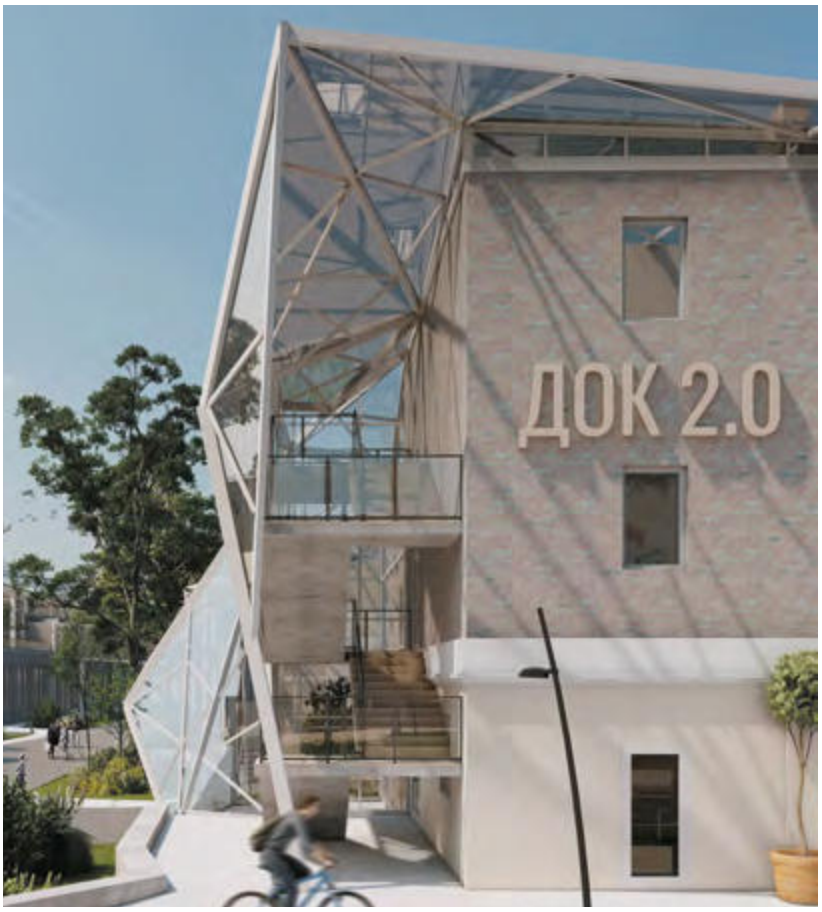
АВТОР ПРОЄКТУ:

Студентка групи а-21-2. (м)
Альона Чиботар

Керівники:

Професор кафедри, кандидат архітектури, доцент
Наталія Авдєєва

Старший викладач кафедри
Сергій Герасимнюк


ДОК 2.0

ВИСТАВКОВІ ЗАХОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРЕДСТАВЛЕННЯ КОМПАНІЇ І НАЛАГОДЖЕННЯ ДІЛОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ

ЄвроБудЕкспо 2024

15—17 жовтня 2024 року на території Міжнародного виставкового центру в м. Києві пройшов комплекс виставок муніципального господарства. Ця масштабна подія включала п'ять виставок. Загальна площа, на якій розташувалися виставкові заходи, понад 18 000 м². Це дало можливість 181 компанії представити свій потенціал і можливості широкому колу фахівців. За три дні роботи виставок павільйони МВЦ відвідали майже вісім тисяч спеціалістів — керівники підприємств, організацій та їхніх структурних підрозділів, технічні спеціалісти й інші фахівці. Такі заходи вкрай необхідні, адже дають поштовх до розвитку бізнес-середовища, налагодження зруйнованих війною контактів і є рушійною силою зростання української економіки.

Організатором події виступив Міжнародний виставковий центр за підтримки: Міністерства розвитку громад та територій України; Державного агентства водних ресурсів України; Федерації роботодавців України; Всеукраїнської асоціації вибухотехніків; Української асоціації гуманітарного розмінування; Всеукраїнської асоціації об'єднаних територіальних громад.

В офіційній церемонії відкриття та роботі заходів взяли участь: заступник голови Комітету Верховної Ради з питань економічного розвитку — Дмитро Кисилевський; керівниця експертної групи з питань Зеленого курсу, довкілля та зміни клімату Урядового офісу координації європейської та євроатлантичної інтеграції Секретаріату Кабінету Міністрів України — Олена Грипич; заступник міністра економіки України — Андрій Телюпа; т.в.о. голови Державного агентства водних ресурсів України — Ігор Гопчак; перша заступниця голови Державного агентства водних ресурсів України — Наталія Латиш; генеральний директор Федерації роботодавців України — Руслан Іллічов; заступник генерального директора ТОВ «Міжнародний виставковий центр» — Іван Ткаченко.

Журнал Prof Build традиційно виступив генеральним інформаційним партнером XIII Міжнародної спеціалізованої виставки «ЄвроБудЕкспо». У рамках заходу редакція Prof Build провела конференцію «Індустріальні технології та залізобетон: новий вектор розвитку», яка стала майданчиком для обміну думками та обговорення перспектив і технологій у відбудові інфраструктури України із застосуванням індустріальних технологій та залізобетону. Захід об'єднав провідних експертів, аби спільно розібратися, яким чином відновлювати країну на засадах сталого розвитку та інновацій.

Представлення власних виставкових стендів — це нагода для компаній максимізувати свої можливості просування продукції та послуг у вигідному середовищі, а також зустрітися з великою кількістю потенційних клієнтів та партнерів, зацікавлених у взаємодії та співпраці.

Цього разу, зокрема, колективною експозицією були представлені фінські компанії, які не просто були учасниками виставки, але й взяли участь у низці заходів та презентували фінські рішення для підтримки України: швидкі, зручні, надійні рішення для залізобетону; швидке, масштабоване, продуктивне та стійке збірне будівництво тощо.

Окрім цього, щоденно на майданчику Open Talk виставки «ЄвроБудЕкспо» проходив майстер-клас «ВІКНА, ДВЕРІ, БЕЗПЕКА». В умовах підвищеної небезпеки, пов'язаної з воєнними діями, багато уваги було приділено вимогам до протипожежних дверей на шляхах евакуації та вимогам до їхнього монтажу, звичайним «побутовим вимогам». Крім того, відбулося обговорення дослідження у напрямку вибухобезпечних вікон та яким чином має і може бути проведена сертифікація протипожежних дверей (сертифікація в Україні та Європі), які вже мають певні первинні підтвердження, та чого варто очікувати від змін у ДБН В.1.1-7:2016 «Пожежна безпека об'єктів будівництва. Загальні вимоги».

На відкритому майданчику всі дні роботи виставки відбувалося шоу-демонстрація «Інноваційне майбутнє ближче, ніж вам здається, — новітня техніка та технології для будівництва від "БаумаГруп"». Відвідувачам демонстрували, зокрема, спеціальне начіпне робоче обладнання та комплектуючі для будівельної техніки.

Загалом учасники виставкових заходів отримали необмежені можливості для реалізації спільних проєктів, налагодження співпраці, обміну досвідом. Адже одночасно проходило декілька заходів, а саме:

XXI Міжнародна спеціалізована виставка «КОМУНТЕХ» (комунальна та спецтехніка, міський транспорт, управління відходами, благоустрій, комунальна теплоенергетика, smart city);

XIV Міжнародна спеціалізована виставка «ДОРТЕХЕКСПО» (матеріали для будівництва доріг, дорожньо-будівельна техніка, запчастини, парковки, придорожній сервіс);

Міжнародна спеціалізована виставка «AgroMachinery Expo» (сільськогосподарська техніка, засоби механізації для малих сільгосппідприємств і фермерських господарств, обладнання для зернопереробки та зберігання зерна, обладнання для гуманітарного розмінування сільськогосподарських земель);

XIII Міжнародна спеціалізована виставка «ЄвроБудЕкспо» (асфальтобетонні заводи, будівельні матеріали та конструкції, енергоефективний будинок, автономні джерела тепла, ліфтове устаткування);

XXI Міжнародна спеціалізована виставка «AQUA UKRAINE» (водопідготовка, водопостачання, водовідведення, насоси, труби та трубопровідна арматура, фільтри).

Тепла атмосфера, корисні знайомства та потужна експертна база — усе це надало події особливого змісту та настрою. Тож не зупиняємося та продовжуємо працювати на користь нашої держави.

Ми все можемо, тому що ми разом!

WÜRTH
СИЛА В ЯКОСТІ

SMART
ЛІЧИЛЬНИКИ ГАЗУ

PENETRON
PENETRON

FUJI

EAST

KARMEL

ВІДЗНАЧИЛИ НАЙКРАЩИХ ІЗ НАЙКРАЩИХ
У БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ!

18 грудня відбувся благодійний вечір UKRAINIAN SPECIAL BUILDING AWARDS IBUILD 2024.

Захід об'єднав понад 250 гостей, представників влади, лідерів будівельної галузі, серед яких близько 100 українських і міжнародних компаній та фондів.

Лев Парцхаладзе, президент Конфедерації будівельників України, підбив підсумки 2024 року та окреслив плани КБУ на наступний 2025 рік.

«Ми активно розширюємо співпрацю з нашими іноземними партнерами, зокрема шляхом проведення спеціальних бізнес-зустрічей. Як результат – понад 2500 компаній, зацікавлених у співпраці чи в інвестиціях в Україну. Це представники фінських, норвезьких, польських, французьких, американських, швейцарських, німецьких, італійських та інших компаній», – підкреслив Лев Парцхаладзе.

У лютому 2024 року КБУ започаткувала ініціативу «Конфедерація дронів», і за цей час всі члени КБУ спільно допомогли військовим на суму понад мільйон гривень. Хтось переказав кошти через Благодійний фонд «Батальйон волонтер», хтось відповідав на конкретні запити військових. Звіти можна знайти в соціальних мережах КБУ.

Під час IBUILD 2024 відзначили тих, хто попри всі перешкоди та випробування вистояв на будівельному ринку, адаптувався до змін і відновлює Україну вже сьогодні. Сотні проєктів реалізуються зараз, та ще більше роботи попереду. Тому необхідно продовжувати працювати, повертати житло усім, хто його втратив, і підтримувати економіку.

Відзначені у номінаціях під час IBUILD 2024:

» СЕЛО ЯГІДНЕ (Українсько-європейська фірма ДІАМАНТ) – ПРОЄКТ ВІДНОВЛЕННЯ ГРОМАДИ 2024
» CEMARK – СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БІЗНЕС 2024
» WELL-BEING CONTECH – ІННОВАЦІЇ ВІДБУДОВИ 2024
» KAN DEVELOPMENT – ДЕВЕЛОПЕР 2024
» ROYAL HOUSE – ЛІДЕР ШВИДКІСНОГО БУДІВНИЦТВА РОКУ
» ARZINGER – ЮРИДИЧНА КОМПАНІЯ У СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ 2024
» КРЕАТОР-БУД – ДЕВЕЛОПЕР 2024
» ЦЕНТР ГІДРОІЗОЛЯЦІЇ І ПОКРІВЛІ – ВІДНОВЛЕННЯ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ 2024
» ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК – ПІДТРИМКА ПРОЦЕСІВ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ 2024
» КНУБА – ПІДТРИМКА ПРОЦЕСІВ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ 2024
» ІНТЕРГАЛ-БУД – ДЕВЕЛОПЕР 2024
» КБ ГЛОБУС – БАНК ПАРТНЕР 2024
» ІГ MOLODIST – БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ 2024
» BARKS – ВИРОБНИК БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ 2024
» КОНТУР БУД ЛТД – ГЕНПІДРЯДНИК В ПРОМИСЛОВОМУ БУДІВНИЦТВІ 2024
» ПЕНЕТРОН УКРАЇНА – НАДІЙНИЙ ПАРТНЕР 2024
» ЖК ВЕРТИКАЛЬ (Балівка девелопмент) – ДОСКОНАЛІСТЬ, ДОВІРА, ДОБРОБУТ 2024
» ЖК RIVER PORT (ВІДВАЖНИХ) – ЖИТЛОВИЙ КОМПЛЕКС БІЛЯ ВОДИ 2024
» SEMPRA LAW – ЮРИДИЧНА КОМПАНІЯ В СФЕРІ БУДІВНИЦТВА 2024
» ЖК ОПРИШІВСЬКА СЛОБОДА (БК ЯРКОВИЦЯ) – ЖИТЛОВИЙ КОМПЛЕКС 2024
» ALLIANCE NOVOBUD – ДЕВЕЛОПЕР 2024
» УВЕКОН – АНАЛІТИК РИНКУ НЕРУХОМОСТІ 2024
» БГ СИНЕРГІЯ – СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БІЗНЕС 2024
» ВГО «ЖИВА ПЛАНЕТА» – ПРОСУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОЇ ЗЕЛЕНОЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ 2024
» BUDGILD – НАДІЙНИЙ ПОСТАЧАЛЬНИК БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ 2024
» НЕСТ – ДЕВЕЛОПЕР З РЕВІТАЛІЗАЦІЇ ІСТОРИЧНОГО СЕРЕДОВИЩА 2024
» БУДИНОК-МУЗЕЙ ГЕНЕРАЛЬНОГО СУДДІ ВАСИЛЯ КОЧУБЕЯ (CAPAROL) – ПРОЄКТ РЕСТАВРАЦІЇ ІСТОРИЧНОЇ СПАДЩИНИ 2024
» ЖИТЛОБУДСЕРВІС – СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БІЗНЕС 2024
» LION HILLS – ІНВЕСТИЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ 2024
» ЖК АТМОСФЕРА (МОНОЛІТ ДЕВЕЛОПМЕНТ) – АТМОСФЕРНИЙ ЖК 2024
» БУДМОЛ – КОМПАНІЯ МОДУЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА 2024
» ТРЕСТ ЖИТЛОБУД-1 – ВІДНОВЛЕННЯ ПОШКОДЖЕНОГО ЖИТЛА ТА ІНФРАСТРУКТУРИ 2024
» ЖК OXFORD (ROYAL HOUSE) – ЖИТЛОВИЙ КОМПЛЕКС 2024
» ХРАМ НА ЧЕСТЬ ЖИВОТВОРЯЩОГО І ЧЕСНОГО ХРЕСТА ГОСПОДНЬОГО (ГРУПА КОМПАНІЙ БАЛІВКА) – СИНЕРГІЯ ЕПОХ 2024
» ЖК GRAVITY PARK (КРЕАТОР БУД) – ЖИТЛОВИЙ КОМПЛЕКС 2024
» БЕТОН ВІД КОНТУР – ВИРОБНИК БЕТОНУ 2024
» ЖК СОУРЕНЖ (ЄВРОХОЛДІНГ) – ЖИТЛОВИЙ КОМПЛЕКС 2024
» ГК СУЧАСНІ МУНІЦИПАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ – КЕРУЮЧА КОМПАНІЯ 2024
» ВІК БУД ТРЕЙД – ВИРОБНИК БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ 2024
» СМАРТ УНІВЕРСАЛ ГРУП – ПІДРЯДНИК 2024
» ЖМ LIZROME (ZEZMAN HOLDING) – ПРОЄКТ ЖИТЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 2024
» КМ OKLAHOMA COTTAGE TOWN – КОТЕДЖНЕ МІСТЕЧКО 2024
» VARTIS – НАДІЙНИЙ СЕРВІС У МЕТАЛОТОРГІВЛІ 2024
» ЛІРА САПР – НАДІЙНИЙ БУДІВЕЛЬНИЙ СОФТ 2024
» ТМ МІНІСТЕРСТВО ДВЕРЕЙ – ІНКЛЮЗИВНІ РІШЕННЯ У ВХІДНИХ ДВЕРЯХ 2024
» MANHATTAN CITY (BudCapital) – ЖК БІЗНЕС КЛАСУ 2024
» GLOBA & GLOBA – ЗАХИСНИК БІЗНЕСУ 2024
» БЕТОН БРУК – СЕРВІС ПІДРЯДНИК 2024
» ЖК СИНЕРГІЯ СІТІ (БГ СИНЕРГІЯ) – ЖИТЛОВИЙ КОМПЛЕКС 2024
» ХНУМГ ім. Бекетова – ПІДТРИМКА ПРОЦЕСІВ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ 2024

Подяк за надійне партнерство та сприяння процесам відбудови України були удостоєні:

» Комітет Верховної Ради України з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування
» МІНІСТЕРСТВО РОЗВИТКУ ГРОМАД ТА ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ
» МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
» ДЕРЖАВНА ІНСПЕКЦІЯ АРХІТЕКТУРИ ТА МІСТОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ
» ДЕРЖАВНА ІНСПЕКЦІЯ АРХІТЕКТУРИ ТА МІСТОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ
» ДСФУ «ДЕРЖАВНИЙ ФОНД СПРИЯННЯ МОЛОДІЖНОМУ
» ЖИТЛОВОМУ БУДІВНИЦТВУ»
» ПрАТ «УКРФІНЖИТЛО»
» ФОНД ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ
» ПРОЄКТ «ПІДТРИМКА ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ»
» PROZORRO
» НАЦІОНАЛЬНЕ АГЕНТСТВО КВАЛІФІКАЦІЙ
» SWISSCONTACT, ПРОЄКТ EDUP
» UKRAINEINVEST
» UNDP UKRAINE/ПРООН В УКРАЇНІ
» ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ
» УКРАЇНСЬКИЙ СОЮЗ ПРОМИСЛОВЦІВ І ПІДПРИЄМЦІВ (УСПП)
» ДП «ДЕРЖАВНИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ»
» PREMIER EXPO
» RETHINK UKRAINE
» БФ «БАТАЛЬЙОН ВОЛОНТЕР»
» EAST OFFICE OF FINNISH INDUSTRIES
» BUSINESS FINLAND
» PROFBUILD
» BUILD PORTAL

Окрім цього, низка компаній отримали окремі спеціальні подяки від 207 окремого батальйону Сил територіальної оборони Збройних Сил України за допомогу військовим та наближення Перемоги України:

» ROYAL HOUSE
» ПЕНЕТРОН УКРАЇНА
» BUDGILD
» PREMIER EXPO
» ЄВРОХОЛДІНГ
» ІНСТИТУТ ПРОЄКТУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ТРАНСПОРТУ

ПРОВІДНА ПРОФЕСІЙНА ВИСТАВКА БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ KYIVBUILD UKRAINE 2025

19–21 лютого 2025 року в м. Києві на території Міжнародного виставкового центру проходила Міжнародна будівельна виставка для професіоналів KyivBuild Ukraine 2025. У ці дні МВЦ став справжнім епіцентром для будівельної галузі: представлення інноваційних продуктів, обговорення та живі дискусії з професіоналами ринку під час тематичних конференцій, майстер-класи для спраглих нових вмінь та знань, а ще – конкурси, щоб позмагатися і зарядитися емоціями. Словом, було що подивитися, обговорити, і що найголовніше – знайти можливості для співпраці.

На виставці був представлений увесь спектр продукції, обладнання, технологій та послуг – від ідеї архітектора до реалізації об'єкта. У події взяли участь 139 експонентів із шістнадцяти країн світу. Окрім українських компаній, були представлені компанії з Європи – Іспанії, Польщі, Німеччини, Норвегії, Фінляндії, Литви, Данії, Чехії, Швейцарії, Великобританії, Угорщини; а також з Азійського континенту – Азербайджану, Казахстану, Китаю, Японії. Серед вітчизняних компаній переважали представники Києва та області – 69 %, відповідно 31 % були представники регіонів.

За три дні роботи виставки на заходи, що проводилися в її рамках, завітали 5987 унікальних відвідувачів! Широке коло зацікавлених включало власників компаній, керівників та їхніх заступників, індивідуальних підприємців, менеджерів, технічних спеціалістів, студентську молодь.

Метою більшості відвідувачів був пошук нових постачальників і партнерів, укладення угод та контрактів, а також зустрічі з партнерами та постачальниками, з якими вже налагоджена співпраця. Була й частка тих, хто завітав на виставку в пошуках певного товару або послуги. Водночас понад дві тисячі осіб відвідали заходи ділової програми.

Виставка KyivBuild традиційно є відображенням ключових напрямів розвитку передових досягнень вітчизняної та світової будівельної індустрії. Цьогоріч експозиція включала всі основні розділи будівельного сектора, серед них такі:

- будівельні матеріали;
- обладнання для виробництва будматеріалів;
- модульне будівництво;
- фасадні системи та ізоляція;
- ландшафтна архітектура;
- лакофарбова продукція;
- інтер'єрні рішення;
- професійний інструмент.

Таким чином, упродовж трьох днів на одній локації був представлений величезний спектр продукції, обладнання, технологій та послуг. Було масштабно, насичено та продуктивно!

Ділова програма

Живе спілкування з обговоренням важливих питань у рамках заходів ділової програми виставки KyivBuild теж було різноплановим та насиченим.

- Форум-практикум «Відбудова в дії 3.0».
- Конференція «PRO ELECTRO».
- Семінар «Протипожежна безпека: організація, відновлення, фінансування».
- Конференція «BUDUYSEBE».
- Конференція «Залізобетон та інновації: нові горизонти індустріальних технологій».
- Конференція «Енергоефективне будівництво в умовах війни та відновлення: виклики, тренди, інновації».
- Семінар «Розвиток громад і захист населення: архітектурна спадщина та сучасні укриття».
- Майстер-класи та розіграші від учасників KyivBuild.

Редакція журналу Prof Build традиційно виступила медіапартнером виставки та співорганізатором конференції, присвяченої залізобетону. Цьогоріч у другий день роботи виставки Prof Build спільно з KyivBuild провели конференцію «Залізобетон та інновації: нові горизонти індустріальних технологій». З фаховими доповідями перед аудиторією виступили дев'ятеро спікерів, усього ж учасниками конференції стали понад 150 відвідувачів.

Такого роду заходи слугують для обміну досвідом та думками, пошуку партнерів і напрацювання найкращих рішень.

Будівельна виставка KyivBuild є лідируючою міжнародною виставкою вже понад 20 років. Вона відображає останні тенденції та досягнення будівельного ринку України і зарубіжжя. Організовує захід міжнародний виставковий оператор Premier Expo. З 2000 року завдяки виставкам Premier Expo тисячі українських компаній налагодили вигідне співробітництво з міжнародним бізнесом та представили на українському ринку сотні нових продуктів і брендів.

Кожен, хто став частиною цієї неймовірної події, отримав своє натхнення для розвитку.

Дякуємо ЗСУ за можливість працювати над створенням нових сміливих будівельних та архітектурних рішень!

II УКРАЇНСЬКИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОНГРЕС – Invest in Ukraine + UkraineAgro

6 березня 2025 року в Києві відбувся II Український інвестиційний конгрес – Invest in Ukraine + UkraineAgro, що став ключовою подією для будівельної та аграрної індустрії. Організатором заходу виступила Медіа група DMNTR – команда, яка вже 3 роки створює масштабні бізнес-івенти, об'єднуючи лідерів ринку, інвесторів та державних діячів задля обговорення стратегічних напрямків розвитку економіки України. Конгрес зібрав понад 6000 учасників, включаючи представників влади, міжнародних інвестиційних фондів, банкірів та фінансистів, забудовників, архітекторів, девелоперів і дизайнерів, а також провідних експертів з різних галузей економіки. Подію висвітлювали понад пів сотні провідних бізнес- та агромедіа. Протягом дня журналісти брали інтерв'ю у ключових спікерів і модераторів, публікували аналітику та підсумки панельних дискусій.

Головні теми Конгресу

Будівельна галузь: інвестиції та євроінтеграція

Однією із центральних дискусій стала тема «Інтеграція європейських директив для залучення інвесторів у розвиток української будівельної галузі». Спікери обговорили, як адаптація до норм ЄС відкриває шлях для міжнародних інвесторів і створює прозорі правила гри на ринку нерухомості.

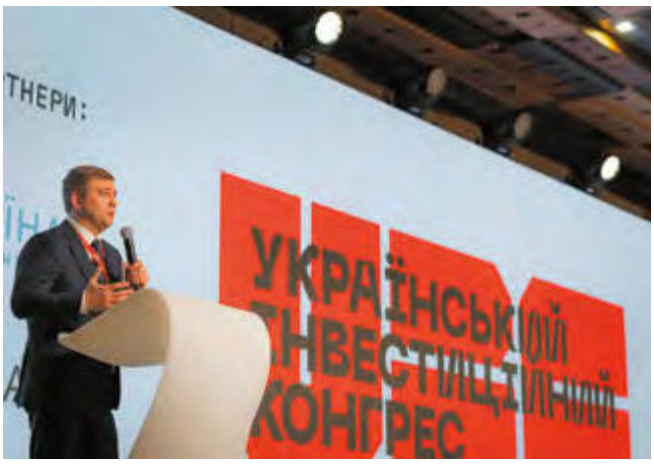
Фінансові ринки та міжнародна співпраця

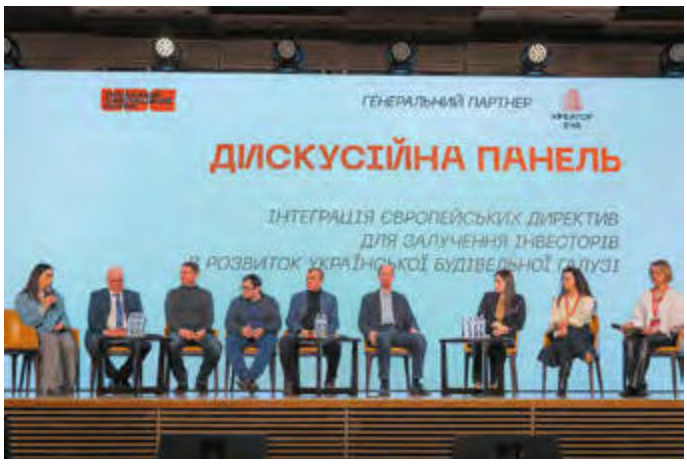
Особливий акцент був зроблений на темі «Економічне відновлення України: роль інвестицій, фінансових ринків та міжнародної співпраці».

Обговорювалися питання залучення іноземного капіталу, співпраці з європейськими фінансовими установами та пошуку ефективних механізмів для відбудови економіки.

Ринок нерухомості: тренди після війни

Важливою частиною програми стала аналітика ЛУН про поточний стан ринку нерухомості та його майбутні





перспективи. Особливу увагу приділили новим форматам житла, які стають актуальними в умовах повоєнного перезавантаження галузі.

Інновації у девелопменті

Відбулися презентації від Dzen Residence та AI Development щодо сучасних архітектурних рішень та цифровізації будівельних процесів. Було продемонстровано, як технології можуть не лише оптимізувати витрати, а й змінити підхід до створення житлових просторів.

Агросектор як рушій економіки

На майданчику UkraineAgro відбулися дискусії щодо розвитку індустріальних парків, інновацій в агросфері та інвестицій у сільське господарство.

Ключовим було питання підвищення конкурентоспроможності українського агробізнесу на міжнародній арені.

II Український інвестиційний конгрес довів, що є не просто майданчиком для обговорень – це реальна можливість для бізнесу, влади та інвесторів знайти спільні рішення та започаткувати нові проєкти. Конгрес став місцем, де відбувалося становлення нових партнерств між будівельними компаніями, фінансовими установами та інвесторами.

У ході неформального нетворкінгу було досягнуто кількох важливих домовленостей щодо запуску інноваційних девелоперських проєктів та інвестицій в агросектор.

За результатами панельних дискусій закладено основи для:

- створення механізмів залучення міжнародних інвестицій у будівельну галузь;
- обговорення нових фінансових інструментів для підтримки інфраструктурних проєктів;
- посилення співпраці між агробізнесом та державними органами для стимулювання експорту.

Учасники Конгресу відзначили, що сьогодні, як ніколи, важливо об'єднувати зусилля бізнесу, влади та міжнародних партнерів. Саме такі події дозволяють вибудовувати прозорі механізми залучення інвестицій, генерувати ідеї та формувати майбутній економічний ландшафт України.

II Український інвестиційний конгрес – Invest in Ukraine + UkraineAgro – це не просто подія.

Це місце, де формуються ідеї, створюються партнерства та запускаються реальні процеси, що наближають Україну до економічного відновлення та інтеграції в європейську бізнес-спільноту.

Цьогорічний Конгрес показав, що:

- інвестиції в будівництво та агросектор – це стратегічний шлях до економічного зростання України;
- інтеграція з ЄС відкриває бізнесу нові можливості для залучення фінансування;
- співпраця між бізнесом, владою та міжнародними партнерами є ключовою для відновлення нашої країни.

Дякуємо всім, хто долучився до цього унікального заходу!
Разом ми будуємо майбутнє України вже сьогодні.

✍ *Пресслужба Українського інвестиційного конгресу*

Business card

SANSTORE

ТОВ ДНІПРОМЕТИЗ ТАС

Провідний виробник дроту і металовиробів,
систем огородження, зварювальних матеріалів, фібри сталевої

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

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

sale@dniprometyz.com

ПОСЛУГИ

Проведення судових експертиз, експертних досліджень, оцінка майна:

- Будівельно-технічна експертиза
- Оціночно-будівельна експертиза
- Оціночно-земельна експертиза
- Економічна експертиза
- Експертиза у сфері інтелектуальної власності
- Інженерно-транспортна експертиза
- Оцінка майна та майнових прав
- Експертиза менеджменту:
- Науково-правове експертне дослідження:
- Експертиза договорів
- Інші види

MOLODIST

INTENT SMART GT

розсувні системи України

з питань продажів фурнітури
для розсувних систем:
+380 (67) 567 64 75
+380 (67) 568 48 60

для загальних питань:
+38 067 55 42 777 Viber
(тільки для повідомлень)

AXOR

axorindustry.com

Екотехнік Україна

КОНДРАТЮК
Віктор Васильович
Директор

+380 67 223 44 14
+380 67 328 28 74
Екотехнік Україна

victor.kondratyuk@ekotechnik.cz
м. Київ, Україна, 02002
вул. Микільсько-Слобідська, 2б оф. 281

www.ekotechnik.in.ua

Котляр Валерій

Директор

Україна, 02125, м. Київ,
пр-т Визволителів 17

+38 (067) 579 15 70
+38 (099) 929 39 61

Valerii Kotliar

CEO

Ukraine, 02125, Kyiv,
ave. Vyzvolyteliv 17

vk@barks.com.ua
barks.ua

МИХАЙЛО СЕМЕНЮК

ДИРЕКТОР

+38 (067) 504 99 69
Україна, м. Київ,
пр. С. Бандери, 6
nvo.systemy@gmail.com

ТОВ «НВО «СЗБК»

СОНЯЧНІ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ

Ірена Брик

Irena Bryk

+38 067 470 38 55

irenabryk@isocompany.com.ua
www.isocompany.com.ua

Prof Build

ПРОФЕСІЙНЕ ПРО БУДІВНИЦТВО

ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ВИДАННЯ ПРО БУДІВНИЦТВО

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

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

Дніпрометиз
TAS GROUP

ПРЯМИЙ ІМПОРТЕР БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

SANSTORE

0 800 400 218
050 440 12 05
sanstore@ukr.net

Україна, м. Київ
вул. Пирогівський шлях, 34
san-store.com.ua

Відділ операцій з нерухомістю
Інвест групи «Молодість»

050/097/093 601 47 77

molodist.investmentgroup@gmail.com

вул. Заріфи Алієвої 66/1, 2 поверх
(офісний центр Mr Corner)

MOLODIST

molodist.life

ДЕРЖАВНА СУДОВА АДМІНІСТРАЦІЯ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО
"ЦЕНТР СУДОВОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ТА ЕКСПЕРТНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ"

Лещинський Віктор Петрович
Радник директора

вул. Глибочицька, 40 Ф, кім. 501, м. Київ, 04052
http://expert.court.gov.ua
e-mail: leshchynskyi@expert.court.gov.ua

тел.: +38 044 391 24 84
+38 050 817 00 00

Екотехнік Україна

КОНДРАТЮК
Віктор Васильович
Директор

+380 67 223 44 14
+380 67 328 28 74
Екотехнік Україна

victor.kondratyuk@ekotechnik.cz
м. Київ, Україна, 02002
вул. Микільсько-Слобідська, 2б оф. 281

www.ekotechnik.in.ua

INTENT SMART GT
розсувні системи України

з питань продажів фурнітури
для розсувних систем:
+380 (67) 567 64 75
+380 (67) 568 48 60

для загальних питань:
+38 067 55 42 777 Viber
(тільки для повідомлень)

AXOR

axorindustry.com

ТОВ «НВО «СЗБК»

НАУКОВО ВИРОБНИЧЕ
ОБ'ЄДНАННЯ

«СИСТЕМИ ЗАХИСТУ
БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ»

ЗАХИСТІТЬ СВІЙ БУДИНОК СЬОГОДНІ І НА МАЙБУТНЄ

BARKS™

Prof Build
професійне будівництво
ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ВИДАННЯ ПРО БУДІВНИЦТВО

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

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

ISO COMPANY

REBUILD UKRAINE

5А МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА | КОНФЕРЕНЦІЯ

CONSTRUCTION & ENERGY

13 - 14 ЛИСТОПАДА 2025

EXPO XXI | ВАРШАВА | ПОЛЬЩА

ПІД ПАТРОНАТОМ:

Міністерство енергетики України

ЗА ПІДТРИМКИ:

МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У ПАРТНЕРСТВІ З:

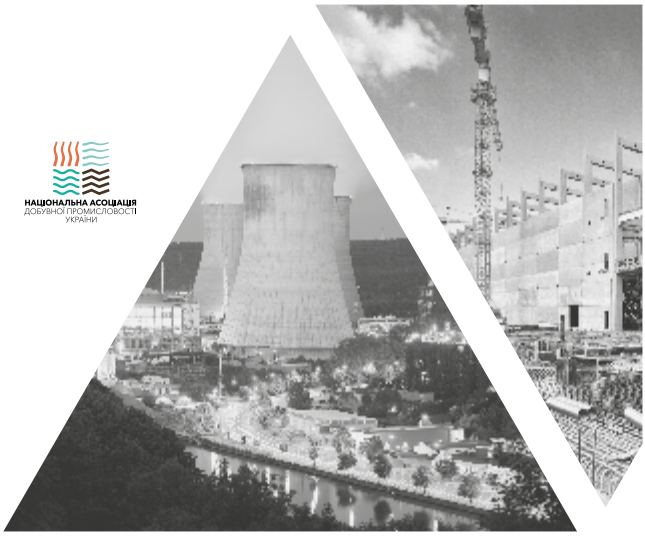
European Commission

КБУ Конфедерація Будівельників України

Асоціація «Укрводоканалекологія»

Асоціація сонячної енергетики України

Національна асоціація добувної промисловості України



REBUILD UKRAINE

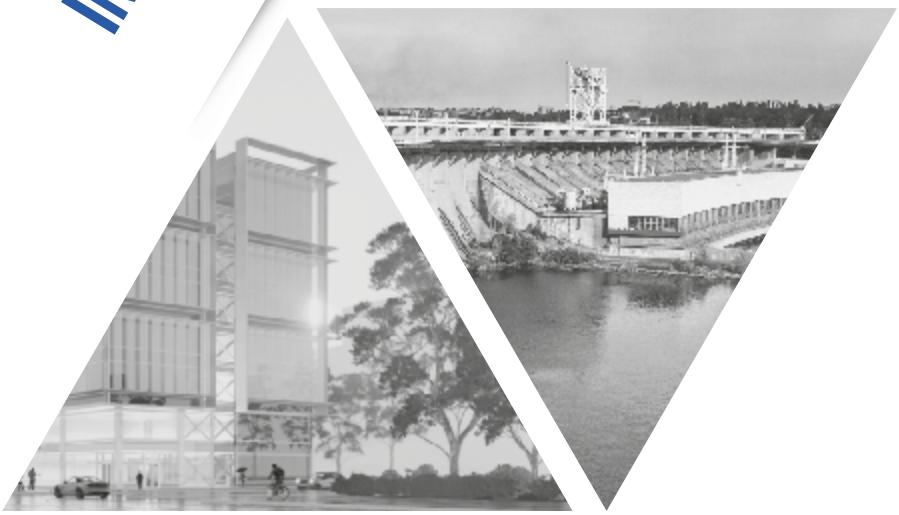
COOPERATE TODAY

INVEST IN TOMORROW

ГОЛОВНИЙ ОРГАНІЗАТОР:

PREMIER EXPO

pe.com.ua



РЕЄСТРУЙСЯ ЗАРАЗ

REBUILDUKRAINE.IN.UA

AXOR®

INTENT » SMART GT

ФУРНІТУРА ДЛЯ РОЗСУВНИХ СИСТЕМ

AXOR Intent Smart Glide Tech ідеально підходить для великих ПВХ конструкцій, оскільки на відміну від підйомно-розсувних систем вам не потрібно піднімати стулку, щоб вона зрушила. Система влаштована таким чином, що при піднятті ручки вгору стулка самостійно відходить від рами на 6 мм, після чого досить легкого поштовху вбік, щоб стулка масою до 200 кг відкрилася плавно. Така фурнітура найкраще підходить для відкритих фасадів і зимових садів, оскільки має високу герметичність і забезпечує легке відкривання великих і важких стулок. Крім того, вона забезпечує високу теплоізоляцію та водонепроникність.

Максимальна вага стулки	Діапазон застосування	
200 кг	по ширині (ШСФ) 700-1790 мм	по висоті (ВСФ) 650-2390 мм

БУДУЙТЕ СУЧАСНЕ – ВИКОРИСТОВУЙТЕ НАЙКРАЩЕ!

AXOR – надійна фурнітура для розсувних систем, що працює на ваш успіх!

ЗРУЧНА

Intent Smart Glide Tech поєднує плавність руху з інтуїтивно зрозумілим керуванням. Завдяки ходовим механізмам (візкам), переміщення навіть великих та важких стулок відбувається надзвичайно плавно й легко. Вбудовані кулькові підшипники мінімізують тертя, що забезпечує легку та надійну роботу системи.

ГЕРМЕТИЧНА

Безперервний контур ущільнення та велика кількість точок притиску гарантують максимальну герметичність системи. Зачинена, система надійно захищає від вуличного шуму, проливного дощу та шквального вітру. Це робить її ідеальною для багатоповерхових будинків, відкритих терас та зимових садів.

БЕЗПЕЧНА

AXOR Intent Smart Glide Tech надійно захищає приміщення від злодіїв. Конструкція, оснащена грибоподібними цапфами в парі з протизламними запірними пластинами, забезпечує стабільно високу зламостійкість вікон та дверей.

instagram.com/axor_live
facebook.com/AxorIndustry
+38 067 55 42 777 Viber
(тільки для повідомлень)

XXIII МІЖНАРОДНИЙ ПРОМИСЛОВИЙ ФОРУМ-2025

МІЖНАРОДНІ СПЕЦІАЛІЗОВАНІ ВИСТАВКИ

- МЕТАЛООБРОБКА
- УКРЗВАРЮВАННЯ
- УКРВТОРТЕХ
- ГІДРАВЛІКА ПНЕВМАТИКА
- ПІДШИПНИКИ
- УКРЛИТВО
- АВТОМАТИЗАЦІЯ І РОБОТОТЕХНІКА
- БЕЗПЕКА ВИРОБНИЦТВА
- ЗРАЗКИ, СТАНДАРТИ ЕТАЛОНИ, ПРИЛАДИ
- ПІДЙОМНО-ТРАНСПОРТНЕ СКЛАДСЬКЕ ОБЛАДНАННЯ
- ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ

27–29 травня

Генеральний інформаційний партнер:

Обладнання та інструмент

KYIV GLOBAL EXPO

Місце проведення:
МВЦ, м. Київ,
Броварський пр-т, 15,
станція метро «Лівобережна»

+38 (095) 268-05-85,
+38 (096) 505-52-66
plast@iec-expo.com.ua
www.iec-expo.com.ua

Prof Build

ПРОФЕСІЙНО ПРО БУДІВНИЦТВО

ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ВИДАННЯ ПРО БУДІВНИЦТВО

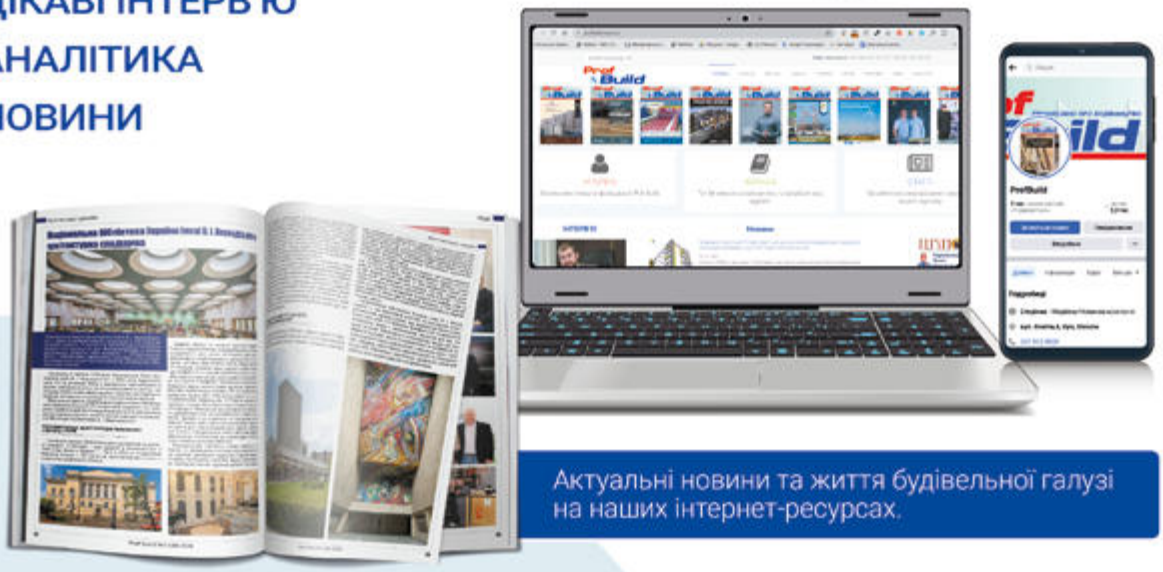
БУДУЄМО МАЙБУТНЄ РАЗОМ!

Prof Build — платформа для публікацій останніх новин і життя будівельної галузі!

Prof Build завжди в центрі будівельних подій!

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

Друк + ОНЛАЙН



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

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ДІЛОВИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ ПРО СУЧАСНЕ БУДІВНИЦТВО

Мета журналу

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

Публікації в Prof Build — це змога в доступному форматі використовувати можливість спілкування зі своєю цільовою аудиторією

Журнал Prof Build входить до:

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

profbuild.in.ua info@profbuild.in.ua +380443619279 +380679128929

ЕКОТЕХНІК УКРАЇНА

Проектування Постачання Будівництво

КОМАНДА ПРОФЕСІОНАЛІВ ЗРОБИТЬ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНИМ

ЯКІСНО ТА В СТИСЛІ ТЕРМІНИ ВИКОНАЄМО:

- ПРОЕКТУВАННЯ
- ПІДБІР ОБЛАДНАННЯ
- БУДІВНИЦТВО СОНЯЧНИХ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ

2002, м.Київ
вул. Микільсько-Слобідська 2б

Ekotechnik.sales@gmail.com

+38 073 37 37 100
+38 067 22 34 414

www.ekotechnik.in.ua

www.ekotechnik.in.ua