Prof Build
ПРОФЕСІЙНО ПРО БУДІВНИЦТВО
Prof Build №4 (46) 2025

# АНТОН Мирончук:

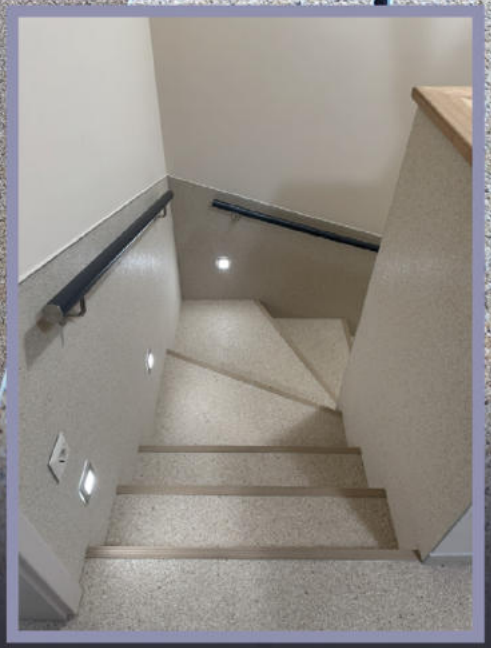
## «Ми створюємо місця, де хочеться жити і ростити дітей»

# ANILO: ПРОВІДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ БРЕНД ВИСОКОПРОДУКТИВНИХ ПОКРИТТІВ ТЕПЕР В УКРАЇНІ!

**ANILO є одним із найсучасніших брендів у сфері кам`яних килимів завдяки повністю автоматизованій виробничій лінії, сировині з Європи та потужній науково-дослідній базі.**

**ANILO – це поєднання естетики, довговічності та сучасних технологій.**

## ТЕПЕР НЕПЕРЕВЕРШЕНА ЯКІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ANILO – І В УКРАЇНСЬКИХ ПРОЄКТАХ!



Переваги *ANILO:*

- 100% аліфатичні, UV-стійкі та надзвичайно гідрофобні системи
- Спеціально розроблений асортимент продукції для зовнішнього та внутрішнього застосування
- Поверхні, що "дихають", не ковзають та легко очищуються
- Багата кольорова палітра з довговічною продуктивністю
- Системи з гарантією 5 років

**Контактна інформація**
**Т.** +30934971383 & +30934971372
**Instagram:** @anilo_ukraine

anilo.com.ua
anilo.ukraine@gmail.com

GREEN PARTS

# ВІТАЮ ВАС — СИЛЬНІ, НЕЗЛАМНІ УКРАЇНЦІ!

У кожному новому випуску ми прагнемо показати не лише об'єкти, а й людей, які стоять за ними — їхні цінності, рішучість, бачення майбутнього. Цей номер — саме про таку силу людей, що не здаються.

Інтерв'ю з Антоном Мирончуком — це історія про відбудову, яка починається з дбайливо продуманого житла для сотень родин. Поруч — матеріал про індустріальні парки, де економічний фундамент відновлення закладається вже сьогодні.

Ще одна важлива тема номера — вентильовані фасади. Сучасні виклики змушують нас переосмислити роль фасаду в архітектурі: від естетики — до енергоефективності, від форми — до змісту. Саме про це ми говорили на щорічній бізнес-зустрічі ProfVentFacade — унікальному майданчику, який об'єднує всіх, хто працює з фасадними системами. Подія вкотре довела: коли об'єднуються фахівці — народжуються рішення.

У номері також аналітика ринку металу та металобрухту, огляд енергетичного сектору та ключові меседжі форуму Recovery, який дав чітке розуміння: відбудова України — це про стратегію, фаховість і синергію.

Війна навчила нас думати стратегічно і діяти негайно. Тому наш журнал — це не лише платформа для контенту, але й простір для професійного діалогу та спільної мети.

Читайте, аналізуйте, діліться — і залишайтеся з нами на хвилі змін.

Будуємо майбутнє разом!

*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 №4 (46) 2025
Підписано до друку: 21.05.2025

**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 Антон Мирончук: «Ми створюємо місця, де хочеться жити і ростити дітей»

## Індустріальні парки

8 Індустріальні парки: де формується економіка майбутнього

14 Індустріальні парки - інструмент відновлення та зростання: як держава підтримує бізнес

## Відбудова

16 Як збалансувати потреби держави, громад та бізнесу для якісної відбудови?

## Матеріали і технології

24 PROFVENTFACADE - професійна бізнес-зустріч

25 Законодавчі зміни: що варто знати?

30 Від теорії до практики

34 Ринок вентильованих фасадів, партнерство та освіта

36 Криза будівельного ринку: кадровий дефіцит

38 Ринок металопродукції України: підсумки 2024 року

44 Виклики та перспективи ринку металоконструкцій

## Слово експерта

46 Через війну Україна завалена брухтом: відмова від експорту металолому коштуватиме країні $100 млн валютних надходжень

## Енергетика

48 Як Україна будує нову енергетику?

## Освіта

52Передові технології переписують правила гри. Навчальний семінар у Білій Церкві

54 Комунікація, що забезпечує прогрес. Навчальний семінар у Кропивницькому

## Події

56 У німецькому місті Мюнхені пройшла найбільша у світі виставка будівельної та гірничої техніки BAUMA 2025

# АНТОН МИРОНЧУК: «МИ СТВОРЮЄМО МІСЦЯ, ДЕ ХОЧЕТЬСЯ ЖИТИ І РОСТИТИ ДІТЕЙ»

**CEO Інвестиційної групи MOLODIST — про нову чергу ЖК «Молодість», силу спільноти та відбудову з людським обличчям**

*Антон Мирончук, CEO Інвестиційної групи MOLODIST, — про те, як попри війну та виклики компанії вдалося реалізувати другу чергу житлового комплексу «Молодість» в Ірпені, чому це більше, ніж просто нерухомість, і як державні програми стали точкою опори для тисяч родин, які втратили дім.*

**✓ Антоне, нещодавно компанія MOLODIST передала ключі майже 500 родинам, які стали мешканцями другої черги ЖК «Молодість». Що для Вас особисто означає ця подія?**

— Це — перемога над сучасними обставинами та станом справ. Сьогодні надзвичайно складно реалізовувати масштабні проєкти — ми постійно стикаємося з дефіцитом кадрів, коштів, матеріалів. Тому ця подія має для нашої компанії особливу цінність.

Це не просто завершення чергового етапу будівництва — це народження нового мікрорайону, який стане домом для сотень українських родин. Місця, де лунатиме дитячий сміх, де виростатимуть діти, де будуть писатися нові сімейні історії. Для мене це момент глибокого змісту — бачити, як люди, які втратили все через війну, знаходять тут опору і починають знову.

**✓ ЖК «Молодість» в Ірпені називають «містом у місті». У чому унікальність цього проєкту?**

— Ми дійсно закладали концепцію «місто у місті» з першого дня. Тут продумано все: від сучасної архітектури до функціональної інфраструктури. Є просторий двір без автомобілів, дитячі і спортивні майданчики, велика кількість зелених зон. Особливу увагу приділили безпеці — закрита територія, домофонія з Face-ID, освітлення. Важливо, що тут передбачена вся необхідна інфраструктура для комфортного життя. Усе — в пішій доступності, щоб жити зручно, не виходячи за межі комплексу і не витрачаючи час на щоденні поїздки. І звісно, унікальне розташування: поряд ліс, річка, набережна, до столиці — 15 хвилин. Але головне — це відчуття спільноти. Тут дійсно хочеться жити.

**✓ Ви згадували, що значна частина мешканців — учасники програм єОселя та єВідновлення. Як Ви оцінюєте роль держави у підтримці таких проєктів?**

— Державні програми, особливо єОселя, стали критично важливими для українців, які втратили житло або прагнули нарешті мати власну квартиру. Ми бачимо на прикладі «Молодості», що це не просто цифри чи кредити — це реальні зміни в житті конкретних людей. Родини з Донеччини, Харківщини, Херсонщини, які втратили все, сьогодні отримують ключі до нового життя. Це те, що мотивує нас будувати ще більше.

Водночас важливо розуміти, що участь у таких програмах потребує від будівельної компанії значних обігових коштів. Адже житло в межах єОселі чи єВідновлення можна було придбати лише в уже зданих будинках. А це означає: спершу ми маємо повністю реалізувати проєкт, а вже потім

отримати кошти. Тим не менш, ми свідомо взяли на себе це зобов'язання — і частка продажів за державними програмами в нас справді суттєва.

✓ **Друга черга була збудована менш ніж за рік. Це дуже швидко. Як вдалося досягти таких темпів?**

— Темпів вдалося досягти завдяки консолідації зусиль. Ми відновили роботу одразу після деокупації Ірпеня. Було складно: зруйноване місто, відсутність кадрів, дефіцит матеріалів. Але завдяки злагодженій роботі, напрацьованим внутрішнім процесам і чіткому розумінню відповідальності — ми змогли зробити це в рекордні строки без втрати якості.

Паралельно ми інвестували у проєктування нових черг і розвиток прилеглої інфраструктури. Це стало можливим завдяки залученню резервного капіталу та тому, що наша компанія має потужну внутрішню базу — ми виконуємо значну частину робіт власними силами, що дозволяє бути гнучкими в кризові моменти. Водночас ми високо цінуємо співпрацю з зовнішніми підрядниками — саме завдяки об'єднанню зусиль із надійними партнерами вдалося досягти таких масштабних результатів у стислі строки.

✓ **У чому, на Вашу думку, полягає конкурентна перевага ЖК «Молодість»?**

— Ми орієнтуємося на якість життя. Це не лише про стіни та квадратні метри, а й про створення сучасної, продуманої екосистеми. Ми працювали з провідними українськими архітекторами, які враховують сучасні вимоги мешканців: функціональність, доступність і естетичність. Крім того, ми розробили комплексну паркувальну зону на 2000 машиномісць, яка розташована окремо від житлових приміщень. Це надзвичайно важливо, адже в дворі є тільки діти, спокій і затишок.

✓ **Які плани у MOLODIST на найближчі роки? Чи зосереджуватиметеся ви й надалі на Ірпені?**

— Ірпінь — для нас особливе місто. Але ми дивимося ширше. Наразі паралельно реалізовуємо проєкти у Вишневому та маємо наміри розвиватися в інших містах. Продовжимо створювати житлові простори, де хочеться жити і ростити дітей. Робимо акцент на сучасних архітектурних рішеннях, енергоефективності, інклюзії та безпеці. Також цифровізуємо сервіси, щоб мешканцям було зручно взаємодіяти з керуючою компанією.

✓ **Що для Вас особисто є показником успішного проєкту?**

— Показником успішного проєкту для мене є, коли він здається вчасно та з високою якістю. Коли мешканці не тільки дякують, але й рекомендують нас своїм друзям і родичам. Коли мами гуляють з дітьми, а сім'ї діляться фото у соцмережах з підписом «Наш дім». Коли люди відчувають, що вони частина спільноти. У такі моменти ти розумієш, що працюєш не даремно. І що справжнє відновлення України починається саме з таких речей — з дому, із двору, з турботи.

✓ **Як дефіцит будівельних матеріалів впливає на процеси будівництва та реалізацію проєктів, зокрема ЖК «Молодість»?**

— Дефіцит будівельних матеріалів та проблеми з логістикою, без сумніву, ускладнюють процеси будівництва. Це призводить до затримок та збільшення витрат на реалізацію проєктів. Однак, завдяки ефективній організації роботи та налагодженим партнерствам із постачальниками, нам вдалося мінімізувати ці негативні наслідки. Ми постійно адаптуємося до нових умов ринку, що дозволяє нам зберігати темпи будівництва на високому рівні.

✓ **Як Ви оцінюєте поточний стан ринку нерухомості в Україні?**

— Ринок нерухомості в Україні наразі перебуває в складній ситуації через економічні виклики та дефіцит будівельних матеріалів. Тим не менше, попит на якісне житло залишається стабільно високим, і це дає нам впевненість у майбутньому. Ми продовжуємо інвестувати в інфраструктуру та розвиток нових черг проєктів, оскільки віримо в перспективи відновлення і зростання цього ринку в довгостроковій перспективі.

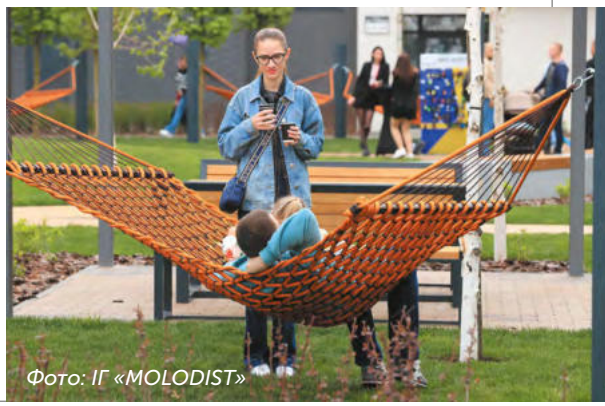


*Фото: ІГ «MOLODIST»*

# ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ:
## ДЕ ФОРМУЄТЬСЯ ЕКОНОМІКА МАЙБУТНЬОГО

*Індустріальні парки — це не просто про виробництво. Це про стратегічне планування, інвестиції, інфраструктуру і, найголовніше, про розвиток регіонів та створення нової якості для українського бізнесу. В умовах повномасштабної війни, перебудови ланцюгів постачання та переорієнтації промисловості індустріальні парки набувають особливого значення. Про те, як працюють індустріальні парки в Україні сьогодні, з якими викликами стикаються інвестори, як налагоджується взаємодія з державою та які перспективи чекають на цю сферу — ми поговорили з Валерієм Кирилком, CEO групи компаній «Індустріальні парки України». Це інтерв'ю — про практику, досвід і бачення майбутнього, яке формується просто зараз.*

✓ **Що б Ви віднесли до основних переваг індустріальних парків? Який найважливіший фактор привабливості того чи іншого індустріального парку?**

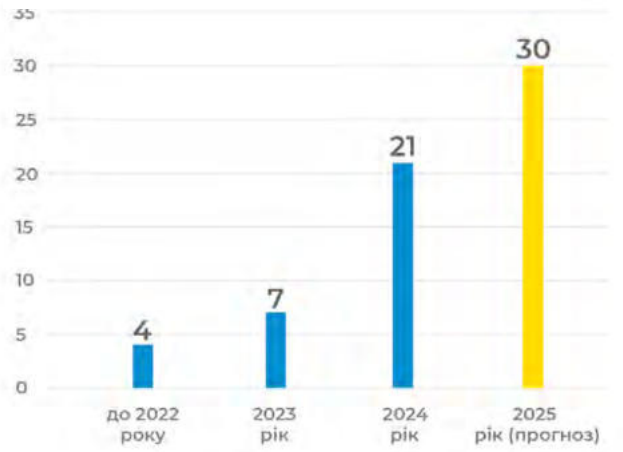
— Для того щоб зрозуміти, які основні переваги індустріальних парків, необхідно розібратися, що це таке. Індустріальні парки — це окрема виділена територія, на якій діють преференції і технічна допомога від держави та податкові пільги, а також це земельна ділянка, підготовлена до прийому промислових та інших підприємств, які згідно із Законом України «Про індустріальні парки» мають право працювати на території індустріального парку. Відповідно, будь-який учасник або організатор індустріального парку отримує низку переваг від участі в такому проєкті. Зокрема, як зазначалося, це отримання пільг, преференцій, технічної та фінансової допомоги від держави. Так, держава фінансово допомагає розвивати індустріальні парки наступним чином: для ініціатора індустріального парку та керуючої компанії, яка займається розвитком індустріального парку держава надає безповоротну фінансову допомогу та часткову компенсацію оплати за приєднання. Ця безповоротна допомога стосується виключно інженерно-транспортної інфраструктури як-то: електрика, газ, вода, каналізація, очисні споруди, дороги та залізничні гілки.

Натомість для учасників, а саме підприємств, які працюють на території індустріального парку, обумовлені наступні преференції: звільнення від податку на прибуток на 10 років, а також звільнення ввізного ПДВ та митного збору на обладнання для учасників, які оформлені на території індустріального парку згідно із чинним законодавством. З погляду розміщення учасників індустріального парку, то вже прораховані вигоди і серед ключових — економія часу. Адже при розміщенні в індустріальному парку будь-яке підприємство економить від 20 до 40 % свого часу на організацію бізнесу, тому що дуже багато речей, які йому потрібно було б робити при організації самому свого підприємства, скорочується за рахунок того, що ділянка вже підготовлена, підведено комунікації та є керуюча компанія, яка може будувати за цього учасника, супроводжувати та проєктувати об'єкт нерухомості. А далі учасник може займатися своїм бізнесом уже не задумуючись про охорону, прибирання та технічне обслуговування комунікацій, які забезпечує керуюча компанія або ініціатор. Друга вигода — це економія грошей, тому що скорочується час реалізації проєкту. Як правило, у керуючої компанії чи ініціатора вже є відпрацьовані під-

**КАРТА ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ УКРАЇНИ**

**КІЛЬКІСТЬ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ ЯКІ РЕЄСТРУЮТЬСЯ**

**КІЛЬКІСТЬ ПРАЦЮЮЧИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ**




рядники, які можуть за досить невеликі гроші, у порівнянні з розрахунками на ринку, побудувати об'єкт промислової нерухомості і, відповідно, учаснику не потрібно витрачати час ні на персонал, ні на організацію тощо. Відповідно при такому підході реальна економія може складати від 30 до 40 %. Також є ще одна із неочевидних вигод, а саме — економія нервів учасника, що є великою перевагою, щоб розміщатися в індустріальному парку.

Відповідаючи на питання про найважливіші фактори привабливості індустріальних парків, досить важко виділити більш вагомий. Привабливість індустріальних парків формується сукупно з різних факторів. Перш за все підприємства цінують місцезнаходження індустріального парку, але в кожного оператора, учасника, який планує розміститися в індустріальному парку, вимоги можуть бути свої. Приміром, місцезнаходження індустріального парку відносно сировини, трудового ресурсу, постачальників, покупців та іншого забезпечення того чи іншого підприємства. Отже, передусім оцінюється місцезнаходження. При цьому не менш важливим показником є логістична складова. Адже певній групі учасників, скажімо, вкрай потрібна залізнична гілка, іншим — міжнародна траса або близькість до порту і т.д. А отже, хоча у кожного учасника свої вимоги, але загальна логістична зручність розміщення індустріального парку оцінюється в першу чергу. Наступний показник — це забезпеченість і готовність індустріального парку до прийняття учасників. Зокрема, це наявність підведених комунікацій або їхня близькість до індустріального парку, але краще — коли комунікації підведені і точки підключення вже підготовлені. Далі — підведені дороги. В ідеалі основні транзитні траси вже проведені територією індустріального парку, і це є велика приваблива складова будь-якого індустріального парку. Наступне — це наявність уже побудованих об'єктів промислової нерухомості. Тому що, як правило, 80 % учасників, які планують заходити в індустріальний парк, очікують, що там уже є об'єкти нерухомості, в які вони можуть зайти. У «старі» чи «нові» — це вторинна історія. Головне, щоб вони були. Серед інших факторів: наявність професійної керуючої компанії, якась синергія з існуючими підприємствами, специфічна екосистема тощо.

✓ **З початку повномасштабної війни в Україні почався бум створення нових парків. Але попри таку активність існує низка проблем, головною з яких є недостатній розвиток інфраструктури. Чи згодні із цим та які проблеми Ви б назвали?**

— Насправді, я завжди під час заходів, на яких виступаю, спочатку розповідаю про те, що розвиток індустріальних парків в Україні можна розділити на два етапи. Перший етап — це до війни, а другий — після її початку, тому що до і після — це зовсім різна динаміка розвитку як за якістю, так і за масштабами.

Чому так сталося? Тому що, як я вже раніше зазначав, індустріальні парки — це насамперед преференції, податкові пільги і спеціально виділена територія. По-перше, до повномасштабної війни жодних преференцій, жодної підтримки з боку держави в Україні для індустріальних парків не існувало.

По-друге, була досить низька відповідна потреба з боку потенційних учасників, тому що для них не мало значення, де розміщуватися — чи просто у старій промисловій зоні, чи придбати собі ділянку, чи розміщуватися в індустріальному парку. Особливих переваг він на той момент не мав.

У 2022 році — не тому що почалася повномасштабна війна, а тому що так збіглося у часі — нарешті був ухвалений пакет документів, який стимулює розвиток індустріальних парків. І з'явилися стимули як для учасників, так і для ініціаторів. По-друге, одночасно з'явилася велика кількість релокованих підприємців, які почали шукати собі землю. Також одночасно з'явився попит майже від 1500 підприємців на підготовлені промислові ділянки в західній та центральній Україні.

Крім того, у 2023 році держава вперше за весь час існування ринку індустріальних парків України ухвалила рішення про фінансове стимулювання розвитку індустріальних парків. У 2024 році, відповідно, було заплановано мільярд гривень на підтримку індустріальних парків. У результаті було виділено трохи більше — і це добре. На 15 індустріальних парків у 2024 році було виділено 1 мільярд 260 мільйонів гривень. І це також стало додатковим стимулом для того, щоб ініціатори індустріальних парків почали розвивати свої парки.

З огляду на зазначені факти у 2024 році було зареєстровано рекордну кількість — 31 індустріальний парк. А загалом за три роки війни було зареєстровано майже 50 індустріальних парків. Це половина всіх індустріальних парків, які наразі внесені до реєстру індустріальних парків України. Нагадаю, на сьогодні це 101 індустріальний парк.

Багато хто почав розвивати три типи індустріальних парків. Перша категорія — це девелопери, які розвивали індустріальні парки. Яскравий приклад — індустріальний парк у Білій Церкві Василя Хмельницького. Друга — це комунальні парки, які, побачивши перспективу, почали реєструвати їх у себе для майбутніх підприємств. Третя велика категорія — це так звані промислові ініціатори, коли сам завод є ініціатором індустріального парку і стає першим підприємством або займає всю територію цього індустріального парку.

Щодо проблем, які, справді, є. Варто зазначити, що неможливо узагальнити проблеми для всіх індустріальних парків — вони дуже різні.

Якщо говорити про одну з ключових проблем розвитку індустріальних парків, то, дійсно, є вже підготовлені ділянки. Йдеться про ділянки, до яких підведені комунікації, прокладені дороги і земельна ділянка готова до прийому майбутніх резидентів. Але треба розуміти, що індустріальні парки технічно створюються на двох типах майданчиків: Greenfield — коли це чисте поле, і Brownfield — стара промислова зона, зазвичай ще радянських часів, на базі якої створюється індустріальний парк.

Так от, щодо другої категорії парків (Brownfield) ситуація з мережами набагато простіша й менш проблемна, ніж у першому випадку. Тому що, як правило, такі промислові зони вже мають, хоч і застарілі, але все ж наявні комунікації, дороги, земельні ділянки. Проблема там радше у якості об'єктів, які розміщені на території таких парків, бо, зазвичай, це дуже зношені, старі, аварійні споруди. Але з комунікаціями там може взагалі не бути проблем.

Проблеми з інфраструктурою стосуються насамперед першої категорії — Greenfield. І це справді виклик. Саме тому держава почала стимулювати вирішення цієї проблеми. Ті 150 мільйонів гривень, які держава дає на один індустріальний парк, спрямовані саме на забезпечення парку інженерно-транспортною інфраструктурою.

Наступна глобальна проблема, яку я б виділив, полягає в тому, що через новизну ринку практично немає сформованих і зрозумілих команд чи спеціалістів, готових розвивати індустріальні парки. Адже розвиток таких парків — комплексна робота. Це і маркетинг, щоб залучати учасників, і фінансування — залучення грантів, інвесторів; проєктування масштабних елементів — як мереж, так і об'єктів для майбутніх резидентів; будівництво, яке треба зробити якісно і з урахуванням потреб майбутніх компаній. І в подальшому — це управління розвитком парку, створення екосистеми, обслуговування резидентів, формування умов для їхнього зростання.

Усього цього треба навчитися, зрозуміти, як це працює, і діяти відповідно, щоб парк став успішним. В Україні, на жаль, лише формується культура створення таких керівних компаній чи команд, які можуть професійно розвивати індустріальні парки. Так, існують окремі компетенції — наприклад, у будівництві чи проєктуванні, але загалом багато хто навіть не розуміє, із чого почати. Зокрема, у сфері маркетингу — усі хочуть залучати учасників, але лише у 20-30 % парків є власний сайт для їхнього просування. Про такі парки майже ніхто не знає, що вони взагалі є у тій чи іншій місцевості.

Також дуже низький рівень обізнаності серед аудиторії, яка могла б бути зацікавлена в індустріальних парках, щодо їхніх переваг і самого факту їхнього існування. Чим більше я виступаю на різних заходах, не лише пов'язаних з індустріальними парками, а й з розвитком промисловості загалом, тим більше дивуюся низькому рівню обізнаності аудиторії, яка вперше чує, що в Україні є така ініціатива.

Тому потрібно, по-перше, просувати цю тему як на загальнонаціональному та міжнародному рівнях, так і на місцевому рівні — як серед підприємств, заводів, так і серед ініціаторів, інвесторів, власників активів у вигляді промислових зон чи земельних ділянок.

По-друге, необхідно формувати культуру та навчати людей, які цим займатимуться: розвивати мережі керуючих компаній, які професійно розвиватимуть індустріальні парки. Також слід покращувати доступ до інвестицій, адже інвестиційна підтримка цього сектору може стати потужним рушієм розвитку.

✓ **На Вашу думку, хто є найбільш активними користувачами індустріальний парків? Чому?**

— Користувач — це дуже широке поняття. Давайте все ж таки розділимо. Як я вже казав, є дві основні категорії суб'єктів, що діють у сфері індустріальних парків. Це ініціатори та керуючі компанії, а також учасники — тобто заводи й підприємства, які користуються територією індустріального парку.

## ЗАВОДИ В ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКАХ

*Джерело – Міністерство економіки України

### Збудовані заводи – 12

**ВІРАСТАРМ**
м. Біла Церква (ІП «Біла Церква»).
Металообробка, виробництво алюмінієвих драбин.

**ІНТІКА СІСТЕМС**
м. Біла Церква (ІП «Біла Церква»).
Виробництво елементів для електроавтомобілів.

**ПРИПРАВКА**
Біла Церква (ІП «Біла Церква»).
Виробництво та фасування харчових спецій (Релокація).

**ДЕЛЬТА ФУД ІНДАСТРІ («ТМ ГУЛЯЙ ПОЛЕ»)**
с. Беризовиця
(ІП «Західноукраїнський промисловий хаб»).
Виробництво харчових соусів та розлив соняшникової олії (Релокація).

**НАША ПТИЦЯ**
с. Беризовиця
(ІП «Західноукраїнський промисловий хаб»).
Виробництво курятини та продуктів харчування.

**М'ЯСОКОМБІНАТ ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ**
с. Беризовиця
(ІП «Західноукраїнський промисловий хаб»).
Виробництво ковбасних виробів та продуктів харчування.

**УХЛК**
м. Коростень (ІП «Коростень»).
Деревообробне підприємство.

**ТОВ «БІДЖЕЙЕС КОМПОНЕНТИ УКРАЇНИ»**
м. Коростень (ІП «Коростень»).
Виробництво меблів.

**«ФРЕНДЛІ ЕНЕРДЖІ СОЛЮШЕНС»**
м. Перечин (ІП «Френдлі віндтехнолоджі»).
Виробництво вітряків та обладнання для ВЕС.

**ТОВ «УЖГОРОДСЬКИЙ БАЛОННИЙ ЗАВОД»**
м. Перечин (ІП «Френдлі віндтехнолоджі»).
Виробництво металообробних машин та металевих конструкцій.

**КРОНОСПАН РІВНЕ**
с. Городок (ІП «Кроноспан Рівне»).
Деревообробка. Виробництво ОСБ та ДСП плит.

**UBC «ГРІН КУЛ»**
м. Вінниця («Вінницький кластер холодильного машинобудування»).
Виробництво холодильного обладнання.

### Будуються заводи – 13

**UNILEVER**
м. Біла Церква (ІП «Біла Церква»).
Виробництво засобів гігієни, шампуні та гелі для душу.

**PEIKKO GROUP CORPORATION**
м. Біла Церква (ІП «Біла Церква»).
Виробництво будматеріалів (бетонні з'єднання, композитніконструкції).

**UNIVEST**
м. Фастів (ІП «Фастіндастрі»).
Виробництво паковання та стаканчиків для фаст-фуд індустрії.

**ФПК**
м. Фастів (ІП «Фастіндастрі»).
Виробництво продукції для фаст-фуд індустрії.

**МДФ2**
с. Батьово (ІП БФ «Термінал»).
Деревообробний завод (плити МДФ, ламінат та паркет).

**ВИРОБНИЦТВО ЛОПАСТЕЙ ДЛЯ ВЕС**
м. Перечин (ІП «Френдлі віндтехнолоджі»).

**USP PANEL**
м. Львів (ІП «Формація»).
Виробництво сендвіч-панелей.

**ТЕРМО ГЛАС**
м. Дрогобич (ІП «Ядро індастрі»).
Обробка скла. Гартування скла та виробництво вікон та дверей.

**СМАРТЛАЙН**
м. Вінниця (ІП «Вініндастрі»).
Виробництво обладнання для порошкового фарбування.

**ВІЗАРДІ**
м. Вінниця (ІП «Вініндастрі»).
Металообробка та виробництво продукції аграрного машинобудування.

**ОЛІЙНИЙ ЗАВОД (ЕПІЦЕНТР К)**
м. Городок (ІП «Вуглецево-нейтральний ЕКО АГРО ХАБ Поділля «Городок»).
Олійноекстракційний завод.

**ВИРОБНИЦТВО БІОЕТАНОЛУ (ЕПІЦЕНТР К)**
м. Городок (ІП «Вуглецево-нейтральний ЕКО АГРО ХАБ Поділля «Городок»).
Виробництво біоетанолу та біометану.

**МА'РИЖАНИ ХЕМП КОМПАНІ**
селище Хорошів (ІП «Ма'Рижани»).
Промислова переробка конопель.

ІПУ ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ УКРАЇНИ

Відповідно у першій категорії найбільшу частку замовників з погляду створення індустріальних парків сьогодні становлять самі промислові підприємства, які створюють парки фактично під себе, під власні заводи та бізнес. Зазвичай вони створюють дві компанії: одна оформлює на себе земельну ділянку, виконує функції ініціатора та реєструє індустріальний парк, а інша — це підприємство, яке стає або якірним резидентом парку, або займає всю територію власними виробничими об'єктами.

За нашими даними, понад 60 % (а можливо, й більше) таких замовників — це саме ті, хто реєструє індустріальні парки під власні виробництва.

Друга категорія — це учасники, і їх можна розділити за спеціалізацією. Передусім це підприємства з виробництва будівельних матеріалів. Попит надходить як від іноземних, так і від українських компаній, адже всі очікують на масштабну відбудову України і вже зараз готуються виготовляти будівельні матеріали в достатньому обсязі.

На другому місці — підприємства харчової промисловості та агропереробки. Сьогодні спостерігається тренд, коли багато агрохолдингів, що займаються вирощуванням сільськогосподарських культур, переходять до переробної галузі, де ці культури трансформуються у продукцію з доданою вартістю. Навколо цього починають формуватися спеціалізовані індустріальні парки.

Третя категорія — це логістичні компанії та складська нерухомість. Незважаючи на те, що логістика та склади формально не є учасниками індустріальних парків і не підпадають під державні преференції, логістичні переваги певних парків приваблюють таких операторів. Вони охоче заходять як інші типи користувачів на територію індустріальних парків.

Також слід згадати підприємства оборонно-промислового комплексу (ВПК). Сьогодні спостерігається дуже високий попит, але ситуація з ними складніша і я наразі утримаюся від коментарів.

Чому учасники обирають розміщення саме в індустріальних парках? Очевидно, через економію коштів, часу, нервів, а також через додаткові переваги, як-от промисловий симбіоз, зручна логістика та інші фактори.

✓ **Як би Ви окреслили перспективи індустріальних парків в Україні?**

— Я б охарактеризував подальший розвиток цієї сфери як перехід до якісного рівня. Кількісне зростання вже відбулося — маємо достатню кількість парків, і це вже формує ринок та підприємства, які зацікавлені у розвитку саме в межах індустріальних парків.

Але наступний етап — це якісні індустріальні парки. По-перше, це перехід у бік екологічності. У чинному Законі України «Про індустріальні парки» вже з'явилося поняття екоіндустріальний парк, і відповідно екологічність стає одним з основних трендів у розвитку індустріальних парків.

По-друге, це кластеризація або галузева спеціалізація окремих парків. Йдеться про створення промислових кластерів — наприклад, харчової промисловості, металообробки, деревообробки, меблевого виробництва тощо. Такі приклади вже є в Україні, і цей тренд продовжує розвиватися.

По-третє, це посилення промислового потенціалу як на рівні держави, так і на рівні окремих учасників парків. Йдеться про активніше просування цієї моделі серед українських й іноземних компаній.

По-четверте, розширення фінансових інструментів для розвитку індустріальних парків: поліпшення доступу до фінансування, гарантій, грантових програм тощо — щоб пришвидшити розвиток цієї галузі.

По-п'яте, вихід на український ринок іноземних інвесторів та учасників індустріальних парків. У міжнародній практиці одним з основних показників ефективного розвитку індустріальних парків є саме наявність і зростання частки іноземних учасників. Тому очікується, що їхня присутність в Україні зростатиме.

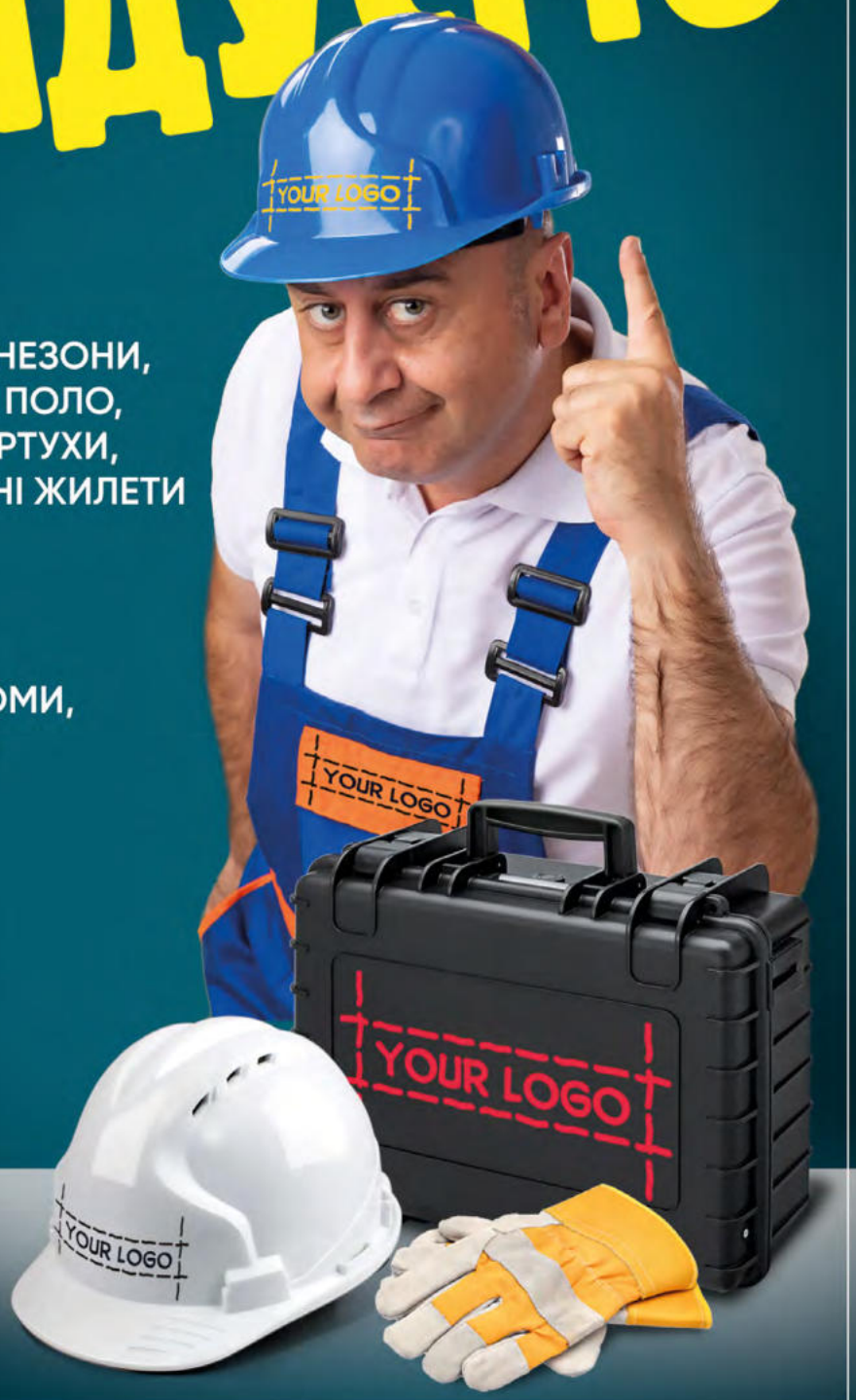
Ще один важливий напрям — збільшення кількості мережевих керуючих компаній, які займатимуться професійним розвитком індустріальних парків. Для них це стане повноцінним бізнесом — девелоперським, будівельним тощо.

І нарешті, консолідація учасників ринку: створення професійних асоціацій, громадських спілок або кластерів індустріальних парків за регіональним чи галузевим принципом.

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

# **ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ** — ІНСТРУМЕНТ ВІДНОВЛЕННЯ ТА ЗРОСТАННЯ: ЯК ДЕРЖАВА ПІДТРИМУЄ БІЗНЕС

*Розвиток індустріальних парків — один із ключових напрямів державної політики економічного відновлення України. У час, коли країна активно працює над створенням сприятливого бізнес-клімату, індустріальні парки стають платформою для інвестицій, локалізації виробництва та створення робочих місць. Які конкретні кроки робить держава для стимулювання створення та розвитку індустріальних парків? Які механізми підтримки вже діють, а які — лише запускаються? Як місцева влада, бізнес і громади можуть скористатися цими можливостями? Про це та більше ми говоримо з Наталією Погребною, заступницею голови Київської обласної державної адміністрації, яка поділилася баченням держави щодо ролі індустріальних парків у відбудові країни та деталями ключових програм підтримки.*

✓ **Розкажіть про новий інструмент підтримки індустріальних парків в рамках Комплексної програми «Конкурентоспроможна Київщина».**

— В усьому світі індустріальні парки сприяють залученню інвестицій в громади та створенню нових виробництв. Нові виробництва — це новостворені робочі місця, впровадження нових технологій та нової продукції, розвиток інфраструктури бізнесу.

В Україні наразі зареєстровано 97 індустріальних парків, у тому числі в Київській області — 13. Нещодавно індустріальний парк E40 Industrial Park в Бучанському районі був виключений з Реєстру індустріальних парків через нездійснення господарської діяльності. Водночас документи двох нових індустріальних парків розглядаються Мінекономіки з метою включення їх у Реєстр індустріальних парків.

Очевидною є позитивна динаміка в кількості створених індустріальних парків на території області. З кількістю індустріальних парків зростають можливості для промислових підприємств розмістити виробничі потужності на заздалегідь підготовлені майданчики з інженерними комунікаціями, адже це зменшує витрати підприємств на виробництво продукції.

Крім того, для учасників індустріальних парків законодавством передбачена низка економічних стимулів, зокрема:

- звільнення від податку на прибуток на 10 років за певним переліком видів діяльності за умови реінвестування не сплачених до бюджету коштів у підприємство;
- звільнення від імпортного ПДВ та мита на обладнання за переліком кодів УКТЗЕД за умови, що таке обладнання буде використовуватися учасником виключно на території індустріального парку без права передачі в оренду та продажу.

Водночас Київська облдержадміністрація сприяє, щоб кількість переросла в якість. На даному етапі розвитку індустріальних парків ми ухвалили рішення підтримати ті парки, які починають свою розбудову.

У березні 2025 року прийнято новий захід в Комплексній програмі «Конкурентоспроможна Київщина», що передбачає компенсацію 50 % витрат на оплату робіт із виготовлення проєктної та проєктно-кошторисної документації, необхідної для облаштування індустріальних (промислових) парків та/або забезпечення будівництва об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури (автомобільних шляхів, ліній зв'язку, засобів тепло-, газо-, водо- та електропостачання, інженерних комунікацій) на загальну суму 10 млн гривень.

Вивільнені за рахунок компенсації витрат кошти будуть використані на фінансування будівельно-монтажних робіт за проєктною документацією, на яку була отримана компенсація.

✓ **Які ще є стимули для пожвавлення розвитку індустріальних парків та наповнення їх новими учасниками?**

— Певні стимули надаються індустріальним паркам та їхнім учасникам на різних рівнях влади: на державному, регіональному та місцевому.

На державному рівні 5 індустріальних парків Київщини минулого року отримали підтримку на загальну суму 321,792 млн грн для облаштування інфраструктури (згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 04.06.2024 № 644), а саме:

1. «Біла Церква» (Київська область) — будівництво внутрішньомайданчикових мереж водопостачання і водовідведення, будівництво електричних мереж, капітальний ремонт дорожнього покриття та інших елементів благоустрою — 77,531 млн грн;
2. «Біла Церква 2» (Київська область) — будівництво мереж водопостачання та водовідведення, будівництво електричних мереж — 65,681 млн грн;
3. «Місто Скла» (Київська область) — будівництво електричних мереж 10 кВ — 26,3 млн грн;
4. «Буча Техно Гарден» (Київська область) — будівництво заїздів-виїздів з автомобільної дороги загального користування державного значення М-07, будівництво доріг на території індустріального парку, будівництво мереж та споруд зовнішнього газопостачання та електропостачання — 150 млн грн;
5. «КИТ» (Київська область) — приєднання до електричних мереж — 2,28 млн грн.

✓ **Що робиться на місцевому рівні — у громадах, на території яких розміщується парк?**

— Рішенням Фастівської міської ради від 20.06.2023 р. № 300-XLIV-VIII) «Про внесення змін та доповнень до рішення Фастівської міської ради № 15-IX-VIII від 15.06.2021 року «Про встановлення плати за землю» встановлюється плата за землю в розмірі 1 % від нормативної грошової оцінки землі за земельні ділянки, що входять до складу території індустріальних парків, включених до Реєстру індустріальних парків, нормативну грошову оцінку яких проведено, що використовуються ініціаторами створення індустріального парку, керуючою компанією індустріального парку та учасниками індустріальних парків, строком на два роки (до 31.12.2025 року).

Білоцерківська міська рада 30.11.2023 р. ухвалила рішення № 4793-47-VIII «Про звільнення від сплати земельного податку», а пізніше і рішення № 6511-65- VIII від 28.11.2024 р., якими були звільнені від сплати земельного податку за земельні ділянки, що входять до складу території індустріальних парків, включених до Реєстру індустріальних парків, нормативну грошову оцінку яких проведено, що використовуються ініціаторами створення індустріального парку, керуючою компанією індустріального парку та учасниками індустріальних парків, що сплачуються на території Білоцерківської міської територіальної громади.

Крім того, з метою впровадження механізмів державного стимулювання на облаштування індустріальних (промислових) парків та забезпечення будівництва об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури (автомобільних шляхів, інженерних комунікацій тощо), необхідних для створення та функціонування індустріальних парків, Білоцерківська міська рада рішенням від 12.09.2024 р. № 6184-60-VIII затвердила Програму стимулювання облаштування та функціонування індустріальних (промислових) парків у Білоцерківській міській територіальній громаді на 2024-2026 роки за рахунок коштів місцевого бюджету. Згідно з цією Програмою у 2024 році було профінансовано роботи з інженерно-транспортної інфраструктури на суму 19,7 млн грн в індустріальному парку «Біла Церква 1».

Петрівська сільська рада 05.11.2024 р. ухвалила рішення надати ініціатору двох індустріальних парків, які розміщені на території громади, пільги за користування землею у розмірі 3 % від нормативної грошової оцінки землі, замість 5 %.

Рішенням Бучанської міської ради від 10.12.2024 р. № 5094-66-VIII затверджено Програму розвитку малого і середнього підприємництва Бучанської міської територіальної громади на 2025-2027 роки, де передбачені заходи щодо стимулювання господарської діяльності учасників індустріальних парків.

Протягом 2022-2024 років ми активно співпрацювали з міжнародними структурами, презентуючи їм разом з ініціаторами парків проєкти розбудови індустріальних парків.

Прикладом тому є залучення корейських компаній до співпраці з ІП «Буча Техно Гарден», ІП «Місто скла» з Березані. Цей етап — залучення інвестицій — також нешвидкий.

У квітні 2025 року в рамках візиту корейської делегації в Україну українська компанія City One Development та багатопрофільна інвестиційна корпорація ITOXI Corp. із Південної Кореї уклали Меморандум про довгострокову співпрацю. Сподіваємося, що невдовзі на території ІП «Місто скла» розпочнеться будівництво заводу з виробництва скла.

Наше завдання — сприяти утворенню стійких партнерств, використовуючи будь-які міжнародні контакти та можливості у діяльності адміністрації, щоб знайти зацікавлених інвесторів та залучити їхні кошти і технології в регіональний бізнес.

Наразі ми маємо певні напрацювання з партнерами з Кореї, Франції, Японії, Фінляндії та інших країн. Саме зараз можна знайти корисні комунікації, які згодом можуть перерости у партнерства, корисні як індустріальному парку в цілому, так і його резидентам.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що в результаті спільних зусиль центральної, регіональної та місцевої влади були створені стимули для індустріальних парків та їхніх учасників, які пожвавили процес створення і розбудови парків, а це у свою чергу приваблює резидентів парку відкривати свої виробництва на території індустріальних парків.

# ЯК ЗБАЛАНСУВАТИ ПОТРЕБИ ДЕРЖАВИ, ГРОМАД ТА БІЗНЕСУ ДЛЯ ЯКІСНОЇ ВІДБУДОВИ?

*Для України, яка вже четвертий рік живе в умовах великої війни, питання відновлення і відбудови є одним із найактуальніших, а отже, потрібна платформа для його обговорення і напрацювання конкретних рішень. Такою платформою став Recovery Construction Forum Ukraine, який ще у жовтні 2022 року вперше зібрав представників влади і будівельну спільноту для обговорення поточних викликів галузі та перспектив відбудови країни. Відтоді форум є традиційним майданчиком для діалогу та ефективної координації зусиль, що мають на меті зробити відбудову України якісною та швидкою. Це не просто галузева подія – це своєрідний маніфест віри у майбутнє. Форум є подією, що демонструє: попри обстріли, економічні виклики та втому Україна планує, формує довгострокове бачення та будує.*

16 квітня 2025 року відбулася чергова зустріч у рамках цього масштабного проєкту – Recovery Construction Forum Ukraine 2.0. Того дня готель Hilton Kyiv у столиці, який приймав у своїх стінах форум, став простором, де ідеї перетворюються на конкретні рішення для відновлення країни. Організаторами події виступили Конфедерація будівельників України та Міжнародний виставковий оператор Premier Expo за підтримки FIEC – Європейської федерації будівельної індустрії.

Форум зібрав близько 350 учасників з усієї країни та став важливою платформою для обговорення практичних рішень у сфері відновлення житла, критичної інфраструктури та залучення інвестицій. У його роботі взяли участь представники державних установ та критичної інфраструктури України; голови та заступники голів громад України; представники галузевих асоціацій та бізнесу; представники міжнародних фінансових установ та фондів; виробники будівельних матеріалів, техніки, обладнання; фахівці юридичних, страхових, будівельних та інжинірингових компаній, архітектурних бюро; інвестори, генеральні підрядники, девелопери.

Протягом насиченого дня учасники отримали цінні інсайти, обмінялися досвідом і обговорили, як спільними зусиллями держави, громад і бізнесу відбудувати нову Україну.

Recovery Construction Forum Ukraine 2.0 відкрив **Олександр Червак,** виконавчий директор Конфедерації будівельників України (КБУ). Говорячи про значення форуму і можливості, які він відкриває, пан Олександр зокрема зазначив: «Наш форум – про потреби та можливості для бізнесу задля пришвидшення відбудови та економічного відновлення громад». Далі слово взяла **Олена Кононенко,** директорка виставки ReBuild і Ukraine Aquatherm, наголосивши на тому, що в наш час форум уже є знаковою подією: «Саме в цій залі у жовтні 2022 року відбувся перший Recovery Construction Forum, який з тих пір став невід'ємною, важливою складовою ReBuild Ukraine».

***Програма Форуму складалася з трьох тематичних частин із виступами спікерів.***

***Перший блок: «Відновлення житлового фонду: як збалансувати потреби держави, громад та бізнесу».***

***Другий блок: «Відбудова критичної та соціальної інфраструктури: від комфорту до безпеки».***

***Третій блок: «Інвестиції у відновлення: потенціал для громад та бізнесу».***

Дискусійні панелі були спрямовані на обмін думками, практиками, конкретними кейсами та пропозиціями.

# ВІДНОВЛЕННЯ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ: ЯК ЗБАЛАНСУВАТИ ПОТРЕБИ ДЕРЖАВИ, ГРОМАД ТА БІЗНЕСУ

*Перший блок стосувався такої чутливої теми, як відбудова житлового фонду, а це – ключове питання для мільйонів українців, які втратили житло. Обговорювалися державні програми єВідновлення і єОселя як дієві інструменти забезпечення житлом та розвиток соціального орендного житла як інструмент для громад. Також йшлося про сучасні технології швидкого капітального будівництва, що відкривають нові можливості для бізнесу. Окрему увагу приділили потенціалу недержавних іпотечних програм в Україні – ще одному важливому елементу стійкої відбудови. Модераторами дискусії виступили президент КБУ Лев Парцхаладзе та виконавчий директор Всеукраїнської асоціації громад Іван Слободяник.*

Президент КБУ і модератор дискусії **Лев Парцхаладзе,** привітавши учасників заходу, у своєму слові охарактеризував як головні виклики, з якими зіткнулася будівельна галузь, так і широкі перспективи, що відкриваються перед нею: «Попри виклики – дефіцит кадрів, складнощі з логістикою, високі ризики – українські будівельники демонструють надзвичайну витривалість, професіоналізм та здатність швидко адаптуватися. Ці риси – наш головний актив. Що ми бачимо в перспективі? Величезний потенціал розвитку інфраструктури, залучення іноземних та внутрішніх інвестицій, широке впровадження енергоефективних та зелених технологій, створення комфортного, безпечного середовища в містах і громадах». Президент КБУ відмітив вагому міжнародну підтримку України і те, що іноземні партнери продовжують підтримувати відновлення громад, зокрема надаючи пожертви на конкретні проєкти. Про сприяння Україні на шляху до сталого миру і європейської інтеграції Лев Парцхаладзе висловився так: «Країни-партнери та міжнародні організації, зокрема ООН, ЄС, Світовий банк, ЄІБ, ЄБРР та МВФ, надають значну фінансову, гуманітарну та технічну допомогу. Йдеться про мільярдні інвестиції у відновлення інфраструктури, розвиток економіки та зміцнення безпеки України».

Лев Парцхаладзе спільно з **Костянтином Ковшевацьким**, головним редактором та видавцем PRAGMATIKA. MEDIA, презентували старт нової ініціативи «Архітектурний навігатор» – каталогу типових проєктів соціальної інфраструктури. Метою ініціативи є забезпечення швидкого, якісного будівництва з ефективною вартістю за сучасними проєктами, що можуть бути масштабовані.

**Іван Слободяник** ознайомив присутніх із діяльністю Всеукраїнської асоціації громад, яка об'єднує 903 органи місцевого самоврядування. «Для нас відновлення – це не тільки будівництво житла, це величезний спектр економічної відбудови, – наголосив пан Іван. – Це і дороги, і економічне становище та багато іншого».

Про реформу житлової політики інформувала **Олена Шуляк,** голова Комітету ВРУ з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування, голова партії «Слуга народу». Пані Олена наголосила на необхідності мати точні дані та статистику для планування подальшої роботи. Адже станом на зараз дані щодо кількості внутрішньо переміщених осіб чи муніципального житла можуть відрізнятися в різних джерелах. Як наголосила спікерка, з планування та даних починається ухвалення правильних управлінських рішень.

Зокрема, у проєкті Закону України «Про основні засади житлової політики» передбачено створення єдиної інформаційно-аналітичної житлової системи. «Уся інформація про житло, усі державні програми, єОселю і єВідновлення, муніципальні програми, соціальне житло, а також інформація про можливості, які є в громад, – усе це акумулюватиметься в одному місці. Основна мета нової житлової політики – зробити так, щоб житло для українців було доступним», – підсумувала Олена Шуляк. Однак є проблеми, які ускладнюють цю роботу і потребують нагального вирішення, про що спікерка також зауважила у своєму виступі.

Про ситуацію з муніципальним житлом в Україні та Європі (а ця ситуація є дуже різною) говорила **Аліна Москаленко,** керівниця Інституту Житла: «Муніципальне житло є основоположним в багатьох країнах Європи, а в Україні немає навіть поняття – комунальний фонд житла».

Згідно з останніми даними досліджень, критичною перешкодою є нестача технічних спроможностей в органів місцевого самоврядування. 59 % громад зазначили, що у них не вистачає кадрів. Крім того, лише 14 % громад мають затверджені житлові програми та лише 7 % передбачили видатки з місцевого бюджету на житлові потреби.

На галузь помітно впливають державні програми іпотеки. Так, єОселя забезпечує 97 % іпотечного ринку. Про це поінформував **Євген Мецгер,** голова правління компанії «Укрфінжитло», зауваживши, що програма, на жаль, не може покрити всі категорії населення, тож це виклики на майбутнє, те, над чим іще потрібно працювати. Про-

те є і позитив, адже із 16,5 тис. кредитів немає жодного проблемного: «Ми можемо розвивати іпотеку і доводити банківській системі, що українців з невеликими статками можна кредитувати і бути спокійними». Іноземні партнери також звертають увагу на єОселю: «Ми вже стоїмо на порозі нових залучень коштів іноземних фінансових інституцій», – повідомив пан Євген. Зокрема, наразі триває робота з МВФ стосовно адаптації стратегії компанії, що дозволить значно масштабувати програму.

**Дмитро Чейчук,** перший заступник міського голови Бучі, зазначив, що місто активно відбудовується. Із майже 4 тис. пошкоджених об'єктів у місті вже відновлено близько 3 тисяч. «На етапі відновлення пріоритети змінюються. Те, що було три роки тому, насправді ми вже перегорнули. Ми маємо зовсім інші виклики і зовсім інші пріоритезуємо об'єкти відбудови. Якщо в перші роки ми більше говорили про житло і наш пріоритет був повернути людей в громаду, то, повернувши людей до своїх домівок, ми зіштовхуємося з постійними проблемами належного надання їм комунальних послуг. Тому для нас зараз більш пріоритетна інфраструктурна історія», – розповів пан Дмитро.

Виконувачка обов'язків Бородянського селищного голови **Ірина Захарченко** докладно зупинилася на основних перевагах громади, яку вона представляла, – це велика кількість незадіяних територій, придатних для розміщення виробництв, зручне географічне та інфраструктурно-логістичне розміщення. Пані Ірина розповіла про розроблені економічні моделі подальшого розвитку Бородянки та як зацікавлений бізнес може взаємовигідно співпрацювати з громадою.

**Олександр Харченко,** віцепрезидент КБУ, керівник представництва КБУ в Харківській області, поінформував, що у порівнянні з довоєнними показниками наразі квартири в Харкові майже не купують, однак доволі великим попитом користується житло за державними програмами єОселя та єВідновлення. Пан Олександр звернув увагу присутніх на чисельність внутрішньо переміщених осіб у Харкові (близько 200 тис. осіб) та на значну кількість порожніх готових квартир, які можуть стати ідеальним рішенням для соціальної оренди. Проте для цього необхідно створити підґрунтя, а саме: державні програми та ініціативи. Спікер також озвучив наявну проблему при відновленні будинків – зі 115 проєктів майже по 100 доводиться здійснювати коригування документації, а це – додаткові витрати бюджетних коштів та зайве зволікання.

В Україні існує колосальний потенціал впровадження швидкого будівництва – про це говорив **Ігор Гуда,** засновник компанії «Креатор-Буд», яка виступила генеральним партнером Recovery Construction Forum Ukraine 2.0. Він поділився стратегією інвестицій у житлове будівництво, зазначивши, що наразі компанія фокусується на об'єктах, які можна швидко реалізувати без втрати якості. Так, зокрема, сьогодні попитом користуються проєкти малоповерхової забудови. Пан Ігор відзначив, що співпраця з державними ініціативами, такими як єОселя, це відповідь на реальні потреби ринку і громад (швидке будівництво, доступна інфраструктура, комфортне життя). У результаті держава отримує швидке та гнучке рішення для відновлення житла, суспільство – якісне житло, адаптоване під потреби, а бізнес – чітку модель зростання і масштабування. Ігор Гуда переконаний, що повоєнна відбудова – це унікальна можливість створити нову якість середовища: «Відбудова України – це не лише про відновлення будівель. Це про створення нового стандарту якості життя».

Про останні тенденції ринку «первинки», ключові проблеми станом на зараз та якими методами можна стимулювати попит і про очікувані до кінця року зміни говорила у своєму виступі **Анна Лаєвська,** комерційна директорка компанії «Інтергал-Буд», стратегічного партнера Recovery Construction Forum Ukraine 2.0, голова комітету КБУ з питань девелопменту. Вона також торкнулася теми соціального орендного житла, озвучивши причини його фактичної відсутності в Україні та потенційну вигоду для девелоперів. Наприклад, пільги на землевідведення та умови кредитування, компенсація собівартості, преференції тощо.

**Олексій Білоконь,** комерційний директор Групи компаній Royal House, стратегічного партнера Recovery Construction Forum Ukraine 2.0, розповів про запатентовану компанією в Україні та Європі технологію швидкого будівництва. Він зазначив, що сьогодні спостерігається активне зростання популярності префаб-технологій, тобто попередньо виготовлених конструкцій у будівництві. Так, виробництво стінових модулів починається на власному заводі одночасно з етапом заливки фундаменту майбутнього будинку. Модулі постачаються на будмайданчик уже з вікнами та дверима, готові до монтажу.

Також учасники мали можливість почути про стратегію активностей Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН) з відновлення житла в Україні та можливості для будівельного сектору. **Євген Трескунов,** радник із житлових питань Агентства ООН у справах біженців, ознайомив з основними напрямками роботи Агентства: швидкі ремонти, поточні ремонти житла, а також ремонт житла для ВПО.

УВКБ ООН координує Кластер з питань житла в Україні, який об'єднує понад 140 партнерів і працює через три регіональні хаби. У 2023–2024 роках допомогу з відновлення житла отримали понад 200 тисяч осіб, при цьому всі учасники впроваджують узгоджені технічні стандарти для якісного ремонту, утеплення та реконструкції. Пан Євген пояснив, як приватний бізнес може долучатися до проєктів та якими є переваги участі.

# ВІДБУДОВА КРИТИЧНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: ВІД КОМФОРТУ ДО БЕЗПЕКИ

*Під час другого блоку Recovery Construction Forum Ukraine учасники панельної дискусії і присутні розглянули й обговорили питання відбудови критичної та соціальної інфраструктури: від комфорту до безпеки. Йшлося про соціально-економічний розвиток регіонів, безпеку об'єктів критичної інфраструктури, швидке відновлення шкіл, садочків, лікарень, а також роль державно-приватного партнерства у впровадженні кращих світових практик для відновлення соціальної інфраструктури швидко, якісно та раціонально. Модератором дискусійної панелі другого блоку форуму виступив Костянтин Ковшевацький, головний редактор та видавець PRAGMATIKA.MEDIA. Окремо в рамках блоку відбувся ексклюзивний діалог, який модерував Олександр Червак, виконавчий директор КБУ.*

**Ігор Кузін,** заступник Міністра охорони здоров'я України, головний державний санітарний лікар України, координатор проєкту HEAL Ukraine, презентував роботу проєкту в сфері зміцнення системи охорони здоров'я та збереження життя. Мета проєкту – забезпечити першочергову допомогу та підтримати довгострокове відновлення через фінансування інфраструктури, обладнання, навчання, розвиток потенціалу та надання ключових медичних послуг. Загальна вартість проєкту становить 500 млн доларів. Зокрема, одним із компонентів є відновлення та модернізація лікарняної допомоги відповідно до напрямків реформ – реконструкція, капітальний ремонт вибраних лікарень, будівництво нових корпусів у складі наявних закладів. «Повномасштабна війна завдала серйозної шкоди системі охорони здоров'я – сотні лікарень, амбулаторій та пунктів надання первинної допомоги були зруйновані або пошкоджені. Внаслідок атак та обстрілів руйнувань зазнали 1984 об'єкти медичних закладів, 301 заклад зруйнований повністю. Уже вдалося відновити майже 600 об'єктів», – такі дані навів Ігор Кузін.

Пан Ігор поінформував учасників щодо поточних проєктів, які реалізуються, зокрема це будівництво кількох медичних закладів, та пояснив, якого алгоритму мають дотримуватися будівельні компанії, котрі бажають долучатися до робіт, брати участь у закупівлях тощо.

Заступник голови Державного агентства відновлення та розвитку інфраструктури України **Юрій Сверба** розповів про особливості роботи центрального органу виконавчої влади, який реалізує державну політику у сфері відновлення і розвитку інфраструктури. Зокрема, він ознайомив присутніх з особливостями нової структури Агентства відновлення.

Станом на сьогодні до стратегічних напрямків роботи Агентства належать:

- великі інфраструктурні проєкти (захист енергетичних об'єктів, будівництво водогонів);
- будівництво муніципального житла;
- прифронтова інфраструктура (евакуаційні маршрути, забезпечення потреб фронту);
- логістика та пункти пропуску через державний кордон;
- відновлення пошкоджених або зруйнованих населених пунктів та соціальної інфраструктури;
- підвищення енергоефективності громад.

Зокрема, наразі триває експериментальний проєкт від-

будови 5 населених пунктів, який передбачає комплексне відновлення населених пунктів (житло, адмінбудівлі, заклади культури, освіти та медицини, дороги, центри безпеки).

Особливостями технічної підтримки Програми розвитку ООН (ПРООН) в рамках реалізації субпроєктів Надзвичайної кредитної програми для відновлення України (НКПВУ) та Програми з відновлення України (ПВУ) поділилася **Катерина Ярошенко,** експертка з фінансових питань ГТП ПРООН.

У межах першого відбору проєктів Програми відновлення України III, який здійснювався через екосистему DREAM, було визначено перелік ініціатив, що фінансуватимуться на безповоротній основі у формі субвенції. Відібрані проєкти охоплюють кілька ключових напрямів:

- будівництво та розміщення газопоршневих і газотурбінних установок, зокрема когенераційних, а також блочно-модульних котелень (37 проєктів на суму 1,1 млрд грн);
- будівництво, реконструкцію та капітальний ремонт об'єктів комунального житла (5 проєктів на 0,3 млрд грн);
- модернізацію систем водопостачання та водовідведення (68 проєктів на 2 млрд грн);
- реконструкцію медичних закладів (21 проєкт на 1,1 млрд грн).

Пані Катерина назвала ключові особливі вимоги до процесу реалізації субпроєктів ПВУ III, до яких належать обмеження щодо кошторисної вартості кв.м., особливі вимоги до тендерної документації, наявність досвіду виконання аналогічного договору та фінансової спроможності. Поділившись алгоритмом реалізації відібраних для фінансування проєктів ПВУ III, експертка також пояснила, як приватний бізнес може брати участь в проєктах.

**Тетяна Коротка,** заступниця бізнес-омбудсмена, поінформувала щодо залучення приватного сектору у відновлення, як цей процес здійснюється та з якими проблемами стикаються компанії. Уже сьогодні є потреба у проєктах, щоб якнайшвидше відновлювати системи життєзабезпечення. Пані Тетяна пояснила, якими є недоліки поточних процедур, що створюють низку труднощів у роботі бізнесу над відновленням критичної інфраструктури, та як вони могли б бути вирішені.

**Дмитро Новицький,** президент Асоціації «Укрводоканалекологія», наголосив на основному пріоритеті при відбудові водної інфраструктури України – безпеці людей. Із 589 пошкоджених об'єктів уже вдалося відновити 228, проте потреби залишаються величезними. Також понад 830 км мереж потребують заміни.

Пан Дмитро нагадав учасникам, якими є нові вимоги до стандартів водопостачання та вказав на ключові виклики у сфері. Серед них, зокрема, є ризики від забудови: будівництво без врахування потужностей та перевантаження мереж.

Про те, яких результатів вдалося досягти в Ірпені завдяки синергії громади і бізнесу, розповіла **Анжела Макеєва,** виконувачка обов'язків голови, секретар Ірпінської міської ради. Так, було пошкоджено 70 % соціальної інфраструктури. І лише завдяки співпраці влади, бізнесу, громади і міжнародних партнерів вдалося реалізувати великі, потужні проєкти. Загалом на відбудову соціальної та критичної інфраструктури було залучено 1 149,77 млн гривень. З них обласні програми охопили 4,35 %, державні – 30,34 %, благодійні програми – 65,32 %.

Радниця Харківського міського голови **Тетяна Столяренко** поінформувала учасників щодо швидкого відновлення соціальної інфраструктури для комфорту і безпеки. Усього в Харкові налічується 4 480 пошкоджених багатоквартирних житлових будинків, і ця цифра зростає. Пані Тетяна наголосила, що відбудова є критично важливою для повернення жителів і створення належних умов життя для ВПО. Вона окреслила концепцію відновлення мікрорайонів Харкова та поділилася інформацією щодо можливостей участі бізнесу, архітекторів, будівельників у конкурсах, які проводить Харківська міська рада задля відбудови міста.

**Олексій Попов,** головний архітектор компанії «Енвітек», стратегічного партнера Recovery Construction Forum Ukraine 2.0, поділився баченням комплексного підходу, який уможливлює розбудову країни. Даний підхід передбачає поєднання традиційних і сучасних форм, сучасних інженерних рішень та енергозберігаючих технологій. Окремо пан Олексій підкреслив безпекову складову. Він також поділився досвідом розробки різних за масштабом і складом концептуальних проєктів для міста Тростянець на Сумщині.

# ІНВЕСТИЦІЇ У ВІДНОВЛЕННЯ: ПОТЕНЦІАЛ ДЛЯ ГРОМАД ТА БІЗНЕСУ

*Дискусія третього блоку Recovery Construction Forum Ukraine була присвячена темі інвестицій у відновлення. Експерти окреслили шляхи залучення капіталу, наявні державні й приватні програми підтримки, а також поділилися баченням того, як уже сьогодні підвищити інвестиційну привабливість України. Інвестиції в нашу країну – це не лише допомога у відновленні, а й вихід на перспективний ринок зі значним потенціалом. Модераторами виступили Віталій Верещагін, генеральний директор «Капарол Україна», та Павло Козирєв, голова Асоціації малих міст України.*

Наявні програми підтримки бізнесу представила **Наталія Перехейда,** заступниця начальника управління індустріальних парків та супроводу інвестицій Міністерства економіки України. Зокрема, пані Наталія детально описала механізм державної підтримки інвестиційних проєктів, який зокрема передбачає:

- звільнення від сплати окремих податків та зборів;
- звільнення від оподаткування ввізним митом нового устаткування та обладнання;
- забезпечення переважного права землекористування;
- компенсація витрат інвестора на підключення;
- компенсація збудованих заявником або інвестором об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури;
- звільнення від відшкодування втрат лісогосподарського виробництва.

Загальна вартість такої підтримки може сягати 30 % капітальних вкладень (CAPEX). На 2025 рік в бюджеті передбачено 500 млн на реалізацію цієї програми.

Спікерка пояснила, як працюють індустріальні парки. Після чого докладно розповіла, які пільги та підтримку надають для учасників та в чому полягають переваги для громад, на території яких працюють індустріальні парки. На сьогодні у різних регіонах України налічується близько 100 індустріальних парків.

**Валерій Кирилко,** CEO ГК «Індустріальні парки України», пояснив, яку роль відіграють індустріальні парки у відновленні економіки України: «Це по суті вільна економічна зона в мініатюрі. Це виділена територія, де діють відповідні державні або податкові стимули тощо».

Пан Валерій висвітлив поточні тенденції у сфері, зокрема, появу спеціалізованих кластерних промислових парків та тренд на екологічність. Він також зупинився на перевагах для громад, як-то: створення робочих місць, податкові надходження тощо.

**Олександр Мельниченко,** виконувач обов'язків виконавчого директора UkraineInvest, описав систему захисту та супроводу інвестора, яка діє сьогодні в Україні та законодавчо забезпечується Законом України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» («Про значні інвестиції»), зазначивши, що система охоплює майже всі галузі економіки. Так, у разі інвестиції у сумі 12 млн євро без ПДВ пільги та компенсації становлять близько 3,6 млн євро. «За цей рік вдалося створити режим довіри. Це те ключове слово, без якого інвестиція неможлива», – зазначив пан Олександр.

**Геннадій Чижиков,** президент Торгово-промислової палати України, наголосив на необхідності говорити про перспективи і можливості України вже зараз, поширювати інформацію, щоб залучати інвесторів та партнерів. Для цього потрібно створювати канали зв'язку, досліджувати ситуацію в інших країнах, розвиватися самим уже сьогодні, в умовах війни, поки до України прикута увага всього світу.

Про екосистемний підхід інвестицій у регіони поінформував **Сергій Войцеховський,** член Ради директорів BGV Group Management. Він поділився досвідом інвестицій у низку проєктів, серед яких видобуток, девелопмент, освіта, спорт, благодійність, наголосивши на важливості створення цілісної економічної екосистеми в регіонах. Пан Сергій окремо зупинився на перспективах сфери розвідки та видобутку критичних матеріалів (CRM) та її важливій ролі у відновленні України, внеску в економіку та експортному потенціалі.

Щодо перспектив стратегічних інвестицій у складську та промислову нерухомість поінформував **Ярослав Горбушко,** директор департаменту ринків капіталу CBRE Ukraine, відзначивши, що локальні та іноземні компанії вже активно інвестують у купівлю наявних складів та виробничих при-

міщень, земельних ділянок та пошкоджених об'єктів. Пан Ярослав навів дані, згідно з якими 2024 рік продемонстрував рекордний рівень спекулятивної пропозиції – 93 тис. кв.м нових площ, а у 2025 році планується майже 210 тис. кв.м нових площ.

Учасники мали можливість дізнатися, що стимулює ріст попиту на земельні ділянки, хто виступає покупцем та які ділянки викликають найбільше зацікавлення у покупців.

**Наталія Грищенко,** заступниця голови Правління Німецько-Української промислово-торговельної палати, керівниця Команди відбудови України, детально описала поточні тенденції залучення німецького бізнесу та міжнародних партнерів як інвесторів. Так, іноземний бізнес зацікавлений в інформації щодо поточної ситуації, а також можливостей ведення діяльності в Україні.

Пані Наталія поділилася з учасниками низкою програм, за якими український бізнес чи громади можуть отримати фінансування, гранти, пільги, підтримку, долучитися до тендерів тощо. Так, Федеральне міністерство економічного співробітництва та розвитку Німеччини в рамках Програми DeveloPPP надає фінансування українському та німецькому бізнесу під інвестиційні проєкти.

**Павло Козирєв,** голова Асоціації малих міст України, співмодератор дискусії, звернув увагу присутніх на систему міжурядових комісій із майже кожною країною світу, яка могла б бути джерелом інформації для українського бізнесу щодо потреб, зацікавленостей інших країн і потенційних напрямків співпраці на міжнародному рівні.

«На відміну від іноземних інвесторів, ми тут і ми не можемо відкласти наше життя на потім, після завершення війни. Ми вже тут і маємо робити своє домашнє завдання», – підсумував гендиректор «Капарол Україна», співмодератор дискусії **Віталій Верещагін.**

Організатори форуму переконані, що презентовані у ході його роботи ідеї трансформуються в чіткі та структуровані рішення, надзвичайно важливі для відновлення, відбудови і модернізації України.

# 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 «Укрводоканалеколіф»

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

*У самому центрі Києва в конгрес-центрі Mercure Kyiv Congress 27 березня зібралися понад 100 учасників на щорічній конференції ProfVentFacade. Це більше, ніж конференція, — це платформа для діалогу, обміну досвідом і формування майбутнього фасадної індустрії. Організаторами заходу виступили редакція Prof Build та компанія BarkS, генеральним партнером — компанія «Вюрт-Україна».*

Захід відкрила Світлана Шах, CEO та головна редакторка журналу Prof Build. У своєму виступі вона подякувала партнерам, учасникам, а також Збройним Силам України за можливість проведення таких професійних зустрічей навіть у непростий час. Окремо пані Світлана відзначила, що саме 27 березня 2013 року побачив світ перший номер журналу Prof Build. За 12 років видання не лише зберегло регулярність виходу друком, а й розширило формат, запустивши англомовну версію, збільшивши кількість випусків і залишаючись єдиним активним профільним журналом для будівельної галузі, який виходить на постійній основі. Вона підкреслила, що Prof Build став потужною комунікаційною платформою для професійної спільноти та важливим голосом ринку. Також Світлана Шах звернула увагу гостей на нову складову цьогорічної програми — ярмарок вакансій, де заклади освіти представили свої навчальні програми та можливості для співпраці з бізнесом.

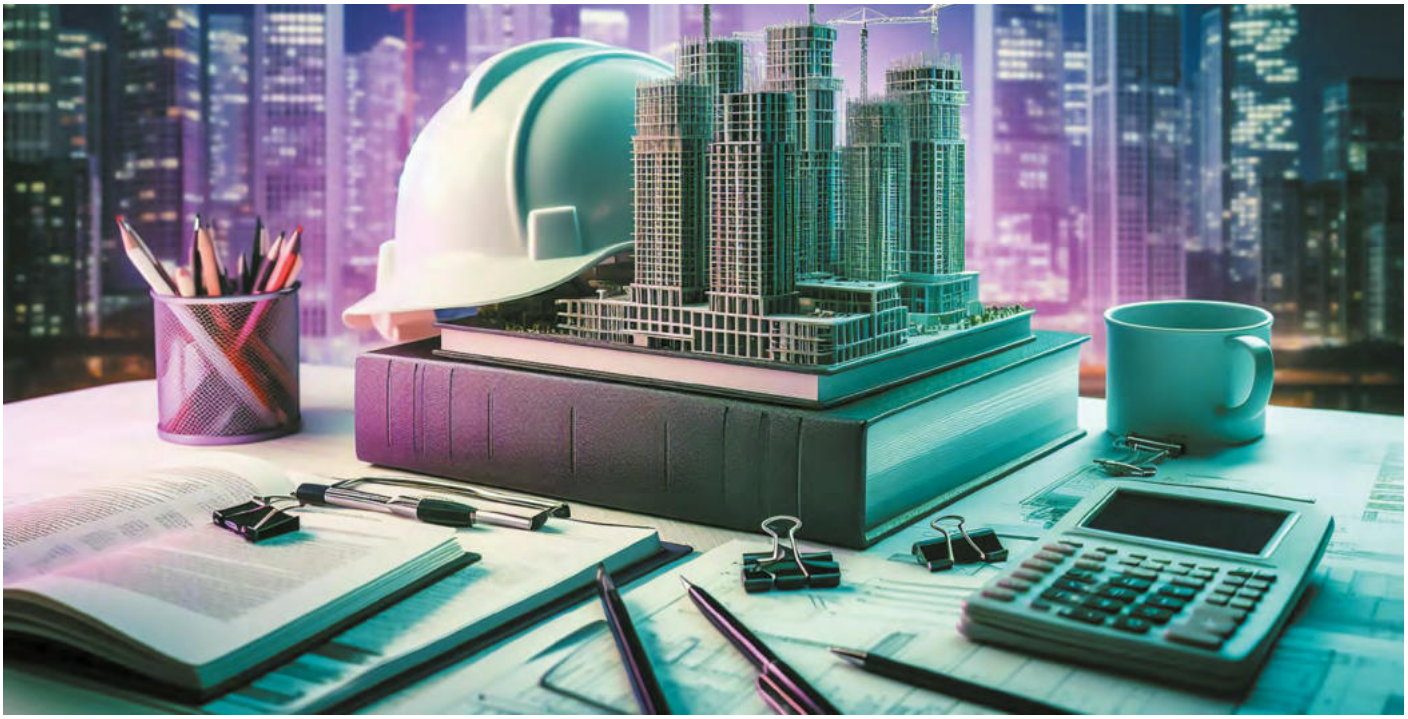
Далі учасників привітав Анатолій Беркута, віцепрезидент Конфедерації будівельників України, який у своєму слові подякував за запрошення та побажав плідної праці. Пан Анатолій звернув увагу присутніх на важливість таких заходів, особливо коли до розгляду беруться предметні питання з урахуванням майбутньої відбудови. Зокрема серед порушених тем — питання про навчання, розмір заробітної плати та технічне регулювання. Окремо пан Анатолій привітав редакцію журналу Prof Build із черговою річницею з дня виходу друком першого номера видання та вручив головній редакторці Світлані Шах подяку від Конфедерації будівельників України.

До вітань доєднався Юрій Сіденьков, директор компанії «Юнівер», відзначивши роботу редакції, зокрема всебічне висвітлення подій будівельної галузі, зауваживши, що Prof Build — це єдине на сьогодні видання, яке висвітлює актуальні проблеми та тісно співпрацює з усіма гравцями ринку.

У свою чергу співорганізатор заходу Валерій Котляр, CEO та керівник компанії BarkS, подякував присутнім за цікавість до заходу та запросив до активної співпраці, щоб зробити дану платформу інформативною та потрібною ринку. Пан Валерій також привітав редакцію з днем народження, відмітивши налагоджену співпрацю, та запевнив у підтримці в подальшому.

Олег Борисов, заступник голови Профспілки будівельників України, висловив слова подяки організаторам заходу за таку вузькоспеціалізовану зустріч та привітав Prof Build з 12-річчям виходу у світ першого номера журналу, вручивши подяку від Профспілки будівельників України. Присутнім гостям пан Олег висловив вдячність за те, що вони знайшли час для зустрічі.

# **ЗАКОНОДАВЧІ ЗМІНИ:** ЩО ВАРТО ЗНАТИ?



*Цьогорічна програма ProfVentFacade містила виступи фахівців, декілька панельних дискусій та презентацію нового посібника з монтажу. Так, більше 20 спікерів поділилися знаннями, досвідом та баченням майбутнього галузі.*

Перший блок виступів розпочала **Олеся Романенко,** керуюча партнерка OLSTEN PARTNERS LAW COMPANY. Головною темою виступу стали 5 найважливіших законодавчих змін для будівельного бізнесу у 2025 році.

Маючи багаторічний досвід роботи в юридичній сфері, пані Олеся звернула увагу присутніх, що цього року майже всі законодавчі зміни для бізнесу спрямовані на максимальне виведення його із «тіні». При цьому не варто очікувати «послаблень». Тому вже зараз потрібно бути готовими до перевірок та вміти довести свою правомірність. Також, за словами доповідачки, бізнесу в Україні варто звернути увагу на дивіденди. Наразі у нас в країні одні з найбільш вигідних умов для їхнього отримання. Просто потрібно знати, як правильно користуватись цією інформацією.

Щодо змін 2025 року, то відбувається поступове зняття мораторію на перевірки бізнесу. А враховуючи попередні періоди, в середньому для перевірки беруться останні 7 років. Тобто починаючи з 1 січня 2018 року.

Не менш важливим наразі є питання бронювання працівників. Так, Мінрозвитку наказом від 31.12.2024 № 1506 затвердило Критерії визначення підприємств, які мають важливе значення для національної економіки у галузях будівництва, енергоефективності та житлово-комунального господарства в особливий період. На жаль, нові правила не убезпечили ті компанії, які працюють за приватним замовленням. Адже, згідно з нововведеннями, до критеріїв належать такі умови — якщо компанія:

1. здійснює за рішенням Кабінету Міністрів України реалізацію програм із підвищення енергоефективності у житловому секторі, а також програм, пов'язаних із відновленням будівель, зруйнованих та/або пошкоджених внаслідок збройної агресії Російської Федерації проти України;
2. включена до переліку експертних організацій, що здійснюють експертизу проєктів будівництва.

Але не варто забувати про додаткові регіональні критерії для бронювання, які застосовуються для визначення критичності з метою бронювання.

З 21.01.2025 року Держаудитслужба посилює контроль за публічними закупівлями. Зокрема, серед маркерів:

- виникнення обґрунтованої потреби в документальній і фактичній перевірці встановлених фактів: поділу предмета закупівлі на частини з метою уникнення проведення відкритих торгів / спрощених закупівель у визначеному законодавством порядку;
- придбання товару за укладеним договором (договорами), що не локалізовано відповідно до законодавства;
- придбання товарів без використання електронного каталогу та/або укладення договорів, якими передбачено оплату товарів без використання електронного каталогу, у разі коли його застосування є обов'язковим відповідно до законодавства.

Щодо відповідальності у сфері публічних закупівель, то тут основною є ст. 191 Кримінального кодексу України. Також Держаудитслужба притягує до відшкодування збитків завданих державі за результатами аудиторських висновків. Антимонопольний комітет України — у випадку виявлення узгоджених дій (штраф у розмірі 30 % від суми).

Не менш вартим уваги є факт скасування Господарського кодексу та запровадження законопроєкту 6013. Перш за все це заборона працювати в таких організаційно-правових формах та зобов'язання провести реорганізацію:

- державне унітарне підприємство (державне комерційне підприємство, державне некомерційне підприємство, казенне підприємство);
- комунальне підприємство (комунальне комерційне підприємство, комунальне некомерційне підприємство);
- спільне комунальне підприємство;
- приватне підприємство;
- дочірнє підприємство;
- іноземне підприємство;
- підприємство об'єднання громадян (релігійної організації, професійної спілки);
- підприємство споживчої кооперації.

Тут варто врахувати, що, приміром, якщо перехід із приватного підприємства на ТОВ може тривати до 1 червня 2028 року, то 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 до 30 червня 2026 року.

Оскільки процедура перетворення не миттєва та займе час 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.

Також у 2025 році було доповнено ст. 611 ЦК, зміни до якої наберуть чинності у 2026 році. Так, у разі порушення зобов'язання настають правові наслідки, встановлені договором або законом, зокрема:

- відмова від оплати за зобов'язанням, яке виконано неналежним чином або достроково виконано боржником без згоди другої сторони.

Що це означає? Ризики для постачальників товарів та послуг по рахунках-фактурам без договорів (поставка будівельних матеріалів, транспортні послуги, послуги оренди будівельної техніки тощо).

Ще серед нового — Кабмін затвердив Порядок проведення комплексу заходів з оцінювання ризиків у сфері економіки. Зокрема, проводить БЕБ не рідше, ніж раз на три роки, але збирання відомостей йде постійне. Метою проведення комплексу заходів є визначення ризиків, вплив яких призводить до тінізації економіки та послаблення економічної безпеки держави. Джерелами є: довідки учасників; відповіді учасників на запитальники, результати вибіркового аналізу судових рішень у кримінальних провадженнях, результати наукових досліджень, результати моніторингу громадської думки.

І, звичайно, пані Олеся не оминула питання ліцензій, адже це особливий «біль» для бізнесу. Ліцензії на здійснення господарської діяльності у сфері будівництва не видають з квітня 2020 року. Натомість декларації, які видають на період воєнного стану, не дають права участі в тендері.

**Ірина Лагунова,** старша проєктна менеджерка за напрямом будівництво Команди підтримки відновлення та реформ при Мінрозвитку, продовжила тему нововведень та присвятила свій виступ питанню надання на ринок України будівельної продукції відповідно до вимог Регламенту (ЄС) №305/2011. Пані Ірина нагадала присутнім, що відповідно до прийнятих термінів, протягом трьох років (з 2023 по 2026 рр.) виробник може обирати, за яким регламентом декларувати продукцію. Це може бути або Технічний регламент будівельних виробів (продукції), розроблений на основі Директиви Ради Європи 89/106/ЄЕС (діє до 31.12.2025), або Закон України «Про надання будівельної продукції на ринку», який імплементував Регламент (ЄС) № 305/2011 (CPR). Але починаючи з 1 січня

2026 року будівельна продукція повинна декларуватися виключно відповідно до Закону. При цьому продукція, яка підпадає під регламентні технічні специфікації, має бути в обов'язковому порядку задекларована та нанесені відповідні маркування.

На сьогодні вже прийнято 531 національний стандарт для цілей застосування Закону, що є ідентичними відповідним гармонізованим європейським стандартам hEN — ДСТУ EN та 371 європейський документ із визначення прийнятності — EAD.

Щодо кроків надання будпродукції на ринок, є декілька кроків:

1. Встановлюємо, чи підпадає будпродукція під дію ЗУ «Про надання будівельної продукції на ринку». Тут варто знати, що вимоги ЗУ «Про надання будівельної продукції на ринку» застосовується у разі, якщо будпродукція: встановлюється (вбудовується / вмонтовується) у будівлю / споруду стаціонарно; належить до однієї з категорій, визначених постановою КМУ, та хоча б одна з її суттєвих характеристик пов'язана з основними вимогами до споруд (ст.7-2 ЗУ «Про будівельні норми»).
2. Обираємо регламентну технічну специфікацію: • національні стандарти, що є ідентичними відповідним гармонізованим європейським стандартам ДСТУ EN; • європейські документи з визначення прийнятності EAD / ETAG; • національні документи України з визначення прийнятності.
3. Визначаємо систему / системи оцінки та перевірки стабільності показників будпродукції: для оцінки та перевірки стабільності показників будпродукції виробник застосовує систему оцінки, що визначена у відповідній технічній специфікації (ДСТУ EN, EAD/ETAG, національному документі України з визначення прийнятності); процедури, що застосовуються відповідно до встановленої системи оцінки та перевірки стабільності показників, визначені постановою КМУ.

На жаль, серед проблемних залишається питання наявності органів з оцінки відповідності та лабораторій. Так, згідно з інформацією Національного агентства акредитації України, на сьогодні в Україні діє 6 органів з оцінки відповідності, 22 випробувальні лабораторії та 2 органи з визначення технічної прийнятності.

4 крок — складаємо декларацію показників. Декларація показників складається в електронному кабінеті виробника в Єдиній державній електронній системі у сфері будівництва. Форма декларації показників та інструкція щодо її заповнення затверджені постановою КМУ.

Останній крок — це маркування. Знак відповідності застосовується згідно із загальними принципами маркування таким знаком, встановленими ЗУ «Про технічні регламенти та оцінку відповідності».

Виробник наносить знак відповідності на будівельну продукцію або на етикетку, що кріпиться до неї, таким чином, щоб він був видимим, розбірливим та незмивним. У разі якщо це неможливо або невиправдано через характер продукції, знак відповідності наноситься на упаковку або на супровідні документи.

При цьому варто враховувати, що Знак відповідності супроводжується:

- двома останніми цифрами року, у якому його вперше нанесено;
- найменуванням та місцезнаходженням виробника або ідентифікаційним знаком, що дає змогу легко та недвозначно встановити найменування та місцезнаходження виробника;
- унікальним ідентифікаційним кодом типу продукції;
- реєстраційним номером декларації показників у Єдиній державній електронній системі у сфері будівництва;
- рівнем або класом показників, що декларуються;
- позначенням застосованої регламентної технічної специфікації;
- ідентифікаційним номером призначеного органу з оцінки відповідності у разі його залучення;

- інформацією про передбачене використання, визначене у застосованій регламентній технічній специфікації.

Відповідно, після проходження всіх попередніх кроків виробник надає продукцію на ринок.

Додатково пані Ірина зупинилася на обов'язках, які покладаються на різні категорії, зокрема, виробник будівельної продукції складає декларацію показників будівельної продукції; зберігає технічну документацію та декларацію показників протягом 10 років після введення в обіг відповідної будівельної продукції; забезпечує проведення процедур, що гарантують, що задекларовані показники будівельної продукції підтримуються під час серійного виробництва; наносить на будівельну продукцію позначення типу, партії або серійного номера чи будь-якого іншого елемента, що дає змогу ідентифікувати таку продукцію; зазначає на будівельній продукції або упаковці чи в супровідному документі своє найменування, зареєстровані комерційне найменування або ТМ та контактну поштову адресу; забезпечує її супроводження інструкціями та/або інформацією про безпечність.

До обов'язків уповноважених представників (на підставі письмового доручення) входить: виконання завдання, які визначені у дорученні, окрім обов'язку щодо складання технічної документації; зберігання декларації показників і технічної документації для надання їх на запит органу державного ринкового нагляду протягом строку; на запит органу державного ринкового нагляду надає інформацію та документацію, необхідні для демонстрування відповідності будівельної продукції декларації показників та іншим застосовним вимогам цього Закону; співпрацює з органом державного ринкового нагляду щодо вжиття заходів для усунення ризику, що становить будівельна продукція, на яку поширюється дія доручення, наданого уповноваженому представнику.

Обов'язки імпортерів: вводить в обіг лише будівельну продукцію, що відповідає застосовним вимогам ЗУ «Про надання будівельної продукції на ринку»; пересвідчується в тому, що:

- виробник здійснив оцінку та перевірку стабільності її показників;
- виробник склав технічну документацію та декларацію показників;
- на будівельну продукцію нанесено знак відповідності технічним регламентам;
- продукція супроводжується необхідними документами;
- на продукцію нанесені позначення типу, партії або серійного номера чи будь-якого іншого елемента, що дає змогу ідентифікувати таку продукцію, а також є найменування, зареєстровані комерційне найменування чи ТМ та контактна поштова адреса.

Зазначає на будівельній продукції або її упаковці чи супровідному документі своє найменування, зареєстровані комерційне найменування чи ТМ та контактну поштову адресу; забезпечує її супроводження легко зрозумілими для користувачів інструкціями та інформацією про безпечність; забезпечує, щоб умови зберігання чи транспортування будівельної продукції, доки вона перебуває під його відповідальністю, не ставили під загрозу її відповідність декларації показників; проводить випробування зразків будівельної продукції, яка вводиться в обіг або надається на ринку, розглядає скарги та (за потреби) веде облік скарг, невідповідної продукції та її відкликань, а також інформує розповсюджувачів будівельної продукції про поточні результати такого моніторингу (у разі визнання доцільності підтвердження точності, надійності та стабільності задекларованих показників будівельної продукції).

**Наталія Дюжилова,** заступниця голови ДІАМ, більш детально зупинилася на питанні відновлення ринкового нагляду. Так, за словами спікерки, такий інструмент в ЄС працює дуже давно, для них це не новина. Серед ключових аспектів, на які звернула увагу пані Наталія, це підготовка до підписан-

## ЗНАК ВІДПОВІДНОСТІ ТЕХНІЧНИМ РЕГЛАМЕНТАМ

Державна інспекція архітектури та містобудування України

ШЛЯХОМ НАНЕСЕННЯ ЗНАКА ВІДПОВІДНОСТІ ВИРОБНИК ВКАЗУЄ НА ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЗАДЕКЛАРОВАНИМ ПОКАЗНИКАМ ТА УСІМ ЗАСТОСОВНИМ ВИМОГАМ

ня Угоди ACAA (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods), що забезпечить наше визнання та створить повноцінний безбар'єрний простір для ринку та економіки.

Стосовно того, де здійснюється ринковий нагляд і державний контроль будівельної продукції — у виробників та розповсюджувачів будівельної продукції на ринку України. Зокрема, у торговельних та складських приміщеннях суб'єктів господарювання; у місцях введення продукції в експлуатацію (якщо відповідність продукції певним встановленим вимогам може бути визначена лише під час введення її 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 місцем знаходження органу ринкового нагляду.

Таким чином, основні планові заходи щодо контролю будівельної продукції будуть здійснюватися у розповсюджувачів. А в разі виявлення невідповідності з вини виробника — йде його перевірка. До заходів ринкового нагляду при виявленні невідповідності входить:

- перевірка характеристик продукції, у тому числі відбір зразків продукції та їхня експертиза згідно із секторальним планом перевірки;
- обмежувальні (корегувальні) заходи, які включають:
  - d. обмеження надання продукції на ринку (приведення продукції у відповідність та тимчасову заборону);
  - e. заборону надання продукції на ринку;
  - f. вилучення продукції з обігу;
  - g. відкликання продукції.
- контроль стану виконання рішень про вжиття обмежувальних (корегувальних) заходів (аналіз повідомлень суб'єктів господарювання, перевірка стану виконання рішень, моніторинг результативності вжитих заходів);
- попередження органами ринкового нагляду споживачів (користувачів) про виявлену цими органами небезпеку, яку становить продукція.

При цьому нове законодавство вимагає обов'язкової наявності уповноваженого представника на території України.

Підставами ж для планової перевірки розповсюджувачів може бути секторальний план ДІАМ, а позапланових перевірок розповсюджувачів та виробників:

- за зверненнями споживачів (користувачів) відповідної продукції, а також органів виконавчої влади, виконавчих органів місцевих рад, правоохоронних органів, громадських організацій споживачів (об'єднань споживачів), об'єднань суб'єктів господарювання;
- за ланцюгом постачання, якщо за результатами перевірки характеристик продукції є підстави вважати, що продукція є небезпечною, становить ризик та/або не відповідає встановленим вимогам внаслідок дій чи бездіяльності виробника такої продукції або будь-якого іншого суб'єкта в ланцюгу постачання.

Тут варто врахувати, що у разі проведення експертизи (випробування) зразків продукції, відібраних під час перевірки, на час її проведення перебіг строку проведення перевірки характеристик продукції призупиняється до одержання органом ринкового нагляду результатів експертизи (випробування).

У разі здійснення перекладу документів, необхідних для здійснення ринкового нагляду, перебіг строку проведення перевірки характеристик продукції призупиняється до моменту одержання органом ринкового нагляду перекладених документів і матеріалів, але не більше ніж на 30 робочих днів.

Також пані Наталія звернула увагу на новий документ, який має бути обов'язковим — екологічна декларація продукту (Environmental Product Declaration, EPD). Це перевірена та придатна до порівняння кількісно виражена інформація про вплив одиниці продукції на довкілля протягом усього життєвого циклу (B2B, проєкти сталого і зеленого будівництва), де оцінюється 16 типів впливу.

# ВІД ТЕОРІЇ ДО ПРАКТИКИ

*У сучасному будівництві навісні вентильовані фасади (НВФ) стали не лише трендом, а й ефективним рішенням для енергоефективності, довговічності та візуальної привабливості будівель. Вони забезпечують оптимальний мікроклімат, захищають конструкцію від зовнішніх впливів і відкривають широкі можливості для архітектурного дизайну. Однак разом із потенціалом НВФ зростає і ризик припуститися критичних помилок на етапі проєктування чи монтажу. Під час другого блоку виступів на щорічній конференції ProfVentFacade учасники почули коментарі від експертів провідних компаній, які поділилися практичним досвідом, вказали на поширені помилки та дали поради, як реалізувати систему НВФ правильно — з першого разу.*

Другий блок виступів розпочав **Михайло Орленко,** виконавчий директор Асоціації «Українські виробники світлопрозорих конструкцій», презентацією нового посібника з монтажу та навчально-практичного центру для професіоналів галузі.

Серед проблем, які озвучив пан Михайло під час виступу, — дефіцит кваліфікованих спеціалістів для виконання монтажних робіт зі встановлення вікон. Одна з причин — ніхто системно не підходив до питання навчання монтажників світлопрозорих конструкцій. Звичайно, деякі компанії мають власні центри для навчання своїх спеціалістів, але це не дозволяє закрити питання в загальному контексті ринку. До того ж часто монтажниками світлопрозорих конструкцій стають люди, які прийшли в будівельну галузь як прості різнороби, а з часом стали виконувати цей вид робіт. Тому досить звичним є той факт, що лише близько 5 % монтажників можуть одразу правильно вказати точки кріплень для конструкції. На жаль, ця статистика підтверджує факт відсутності у більшості відповідної кваліфікації. Якщо говорити про нормативну базу, то в Україні діє ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010, який є настановою щодо проєктування і улаштування вікон та дверей.

Тож, з огляду на загальну картину на ринку, Асоціація «Українські виробники світлопрозорих конструкцій» ухвалила рішення надати вітчизняному ринку посібник, який би став тим джерелом знань, що дозволить уникнути помилок при роботі зі світлопрозорими конструкціями. За основу було взято посібник з проєктування та виконання монтажу вікон і вхідних дверей для новобудов і ре-

# ВИПРОБУВАННЯ КРІПЛЕНЬ ДЛЯ НВФ
## КЛИНОВІ ТА ХІМІЧНІ АНКЕРИ

WÜRTH

конструкцій, який багато років використовують спеціалісти Німеччини, його перекладено чотирма мовами і нині він є в україномовному варіанті.

Це 30-річний досвід практичного виконання монтажу світлопрозорих конструкцій, який дає повну картину процесу. Нині, завдяки партнерам Асоціації, посібник розповсюджується в Україні.

Крім того, у рамках Асоціації ведеться активна робота над запровадженням не тільки професійних стандартів, а й освітніх, щоб в подальшому запровадити освітні програми для навчальних закладів різного рівня та навчально-практичних центрів при закладах профосвіти. До слова, робота вже почалася.

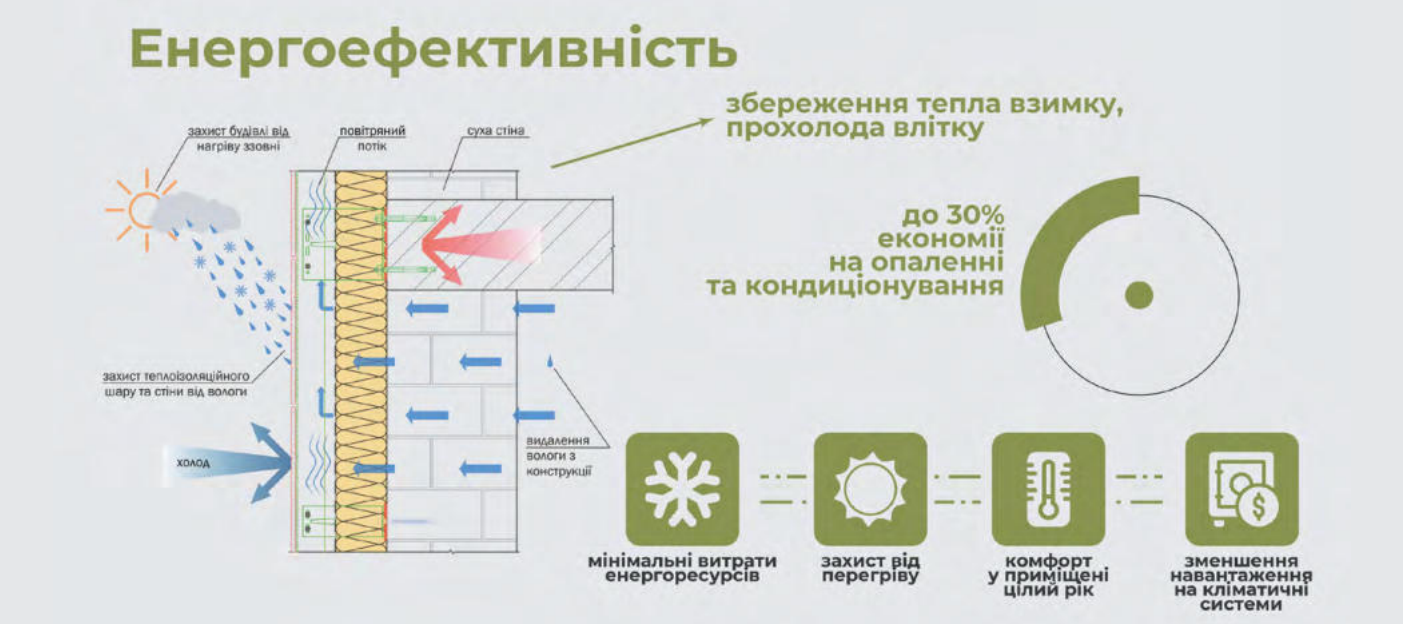
Наступним практичним кейсом стала презентація **Віктора Жинжера,** менеджера з маркетингу «Вюрт-Україна», який розповів про особливості кріплення для підсистем вентильованих фасадів та ознайомив присутніх з основними напрямками діяльності компанії. Так, на сьогодні до складу групи компаній Würth Group входять понад 400 компаній з більш ніж 80 країн.

Würth є світовим лідером в постачанні професійного інструменту (ручного, монтажного, електричного, абразивного, слюсарного, пневматичного і т.д.), широкого ряду технічної хімії, захисних засобів, інструментів і матеріалів для авторемонтних, електромонтажних та зварювальних робіт тощо. Загалом асортимент налічує понад 125 000 артикулів.

ТОВ «Вюрт-Україна» здійснює діяльність на території всієї України з 1993 року. З кожним роком компанія зростає не тільки як постачальник високоякісних витратних матеріалів та інструментів професійного рівня, але й як постачальник комплексних рішень в галузі професійного монтажу, ремонту, обслуговування та виробництва для переробної та добувної промисловості, будівництва, а також автосервісу і автомобілебудування.

Щодо основного питання доповіді, а саме кріплень для підсистем вентильованих фасадів, пан Віктор досить детально зупинився на декількох видах анкерів, зокрема хімічних, металевих та рамно-фасадних.

Окрім анкерно-дюбельної техніки, асортимент компанії «Вюрт-Україна» включає в себе: вимірювальні пристрої; кріпильні вироби; абразивні матеріали; лакофарбові матеріали; інструменти для зварювання та зварювальні апарати; продукти для майстерні; засоби індивідуального захисту; ручний інструмент; електро-, пневмо- і акумуляторний інструмент; інструмент для монтажу систем опалення та водопостачання; електротехнічні товари та інструмент для електромонтажних робіт й інше.



**Валерій Котляр,** CEO та керівник компанії BarkS, зосередив увагу на темі енергоефективності, довговічності та економічності у використанні вентильованих фасадів. Адже, через постійне зростання вартості енергоносіїв та вимог до якості і довговічності матеріалів та рішень, введення нових енергоефективних та екологічних стандартів вимагає ринок рухатися в напрямку ефективних рішень. При цьому вентильовані фасади є одним із таких рішень.

Говорячи про НВФ, варто зауважити, що це свого роду система утеплення. Адже при правильному облаштуванні фасаду з використанням НВФ досягається економія на опаленні та кондиціюванні до 30 %. Також, якщо говорити про відновлення та реновацію, то від 50 до 70 % — це площі стіни, які мають бути утеплені і працювати максимально ефективно, і тут також варто звернути увагу на НВФ.

Звичайно, вентильовані фасади це не панацея від усіх викликів, але вартий уваги конструктив. Так, якщо говорити про довговічність, то це 100 % захист для фасаду будівлі від вологи, грибка, морозу, УФ.

Щодо економії, тут теж є ціла низка аргументів на користь вентильованих фасадів. І твердження, що НВФ — це не витрати, а довгострокова економія, має своє підґрунтя.

На жаль, досі на ринку трапляються випадки, коли немає повного розуміння, як правильно використовувати НВФ. Звичайно, якщо говорити про розрахунок «зараз на зараз» і без врахування життєвого циклу будівлі, то облаштування вентильованого фасаду справді буде в рази дорожчим, аніж, приміром, «мокрого». При розрахунку ж в перспективі 5-7-ми років переваги НВФ будуть беззаперечними.

Також пан Валерій зупинився і на проблемах ринку вентильованих фасадів. Так, на сьогодні до «болючих» місць варто віднести відсутність чітких стандартів та нормативної бази, переважання несертифікованих або неякісних рішень на ринку, дефіцит кваліфікованих монтажників і проєктантів, низька обізнаність замовників щодо переваг ВФ-систем, ціновий тиск з боку дешевих, але ненадійних альтернатив.

**Сергій Дідук,** CEO та власник компанії «Рекламакс», продовжив блок практичних кейсів та навів ТОП факапів при монтажі вентильованих фасадів і як їх уникнути. За словами спікера, серед поширених помилок — неправильний вибір кріплень та матеріалів. І хоча, здається, що всі мають розуміти, що саме використання правильних кріплень може забезпечити надійність конструкції, помилки трапляються досить часто.

Наступний факап — економія на облицювальному матеріалі. Для прикладу пан Сергій навів випадки, коли на одному і тому ж фасаді комбінують якісні та неякісні матеріали. І якщо одразу цього не видно, то через деякий час це стає досить помітним.

Не менш поширеними помилками є ігнорування температурних деформацій, відсутність узгоджених вузлів у проєкті та відсутність чіткої координації між підрядниками і субпідрядниками.

На завершення другого блоку **Олексій Хохлов,** співзасновник агентства стратегічного маркетингу GoMarketing, на прикладі замовників своєї компанії досить детально розповів, чому маркетинговий відділ часто не показує належних результатів. Серед причин — різне розуміння, що таке маркетинг. Для пояснення цього пан Олексій звернув увагу присутніх на різній підхід до маркетингу. Так, якщо взяти ціль фахівця-маркетолога, то це скоріше намагання максимально реалізувати потенціал, у той час як більшість підрядників розглядає маркетинг як бізнес та намагання освоїти 100 % річного бюджету за місяць. Натомість власники компаній, буває, розглядають маркетологів як чарівників, які точно знають, як зробити «диво» на завтра. Але, звертаючись за допомогою до маркетологів, важливо розуміти, якого типу маркетолога ви шукаєте.

Основні типові помилки при роботі з маркетологом і моменти, які варто враховувати:

- відповідальність без повноважень;
- відсутність інструментів і бюджету;
- правило — тільки маркетолог має бути маркетологом;
- несприяння досягненню результатів;
- вимагати класний маркетинг уже на наступний день;
- маркетолог не чарівник, магії не існує, потрібен час для розгону;
- дати можливість маркетологу засипати питаннями будь-кого в компанії, щоб розібратися;
- факапи будуть обов'язково;
- відсутність аналітики;
- маркетолог має право бути розгубленим.

# РИНОК ВЕНТИЛЬОВАНИХ ФАСАДІВ, ПАРТНЕРСТВО ТА ОСВІТА

*Сучасний будівельний ринок України переживає період глибоких змін: технологічних, економічних і кадрових. Усе частіше звучать питання не лише про стратегії розвитку, а й про ефективну взаємодію всіх учасників процесу — від архітекторів і девелоперів до освітніх установ, бізнесу та державних структур. Тут варто враховувати всі складові. Саме такою була заключна частина ProfVentFacade, де учасники обговорили привабливість вентильованих фасадів як інструменту сучасного архітектурного проєктування, партнерство бізнесу з державою та освітою, а також головну загрозу — кадрову кризу, яка сьогодні стримує зростання і вимагає системних рішень.*

## Привабливість вентильованих фасадів для архітекторів і забудовників: дискусійна панель

Модератором дискусійної панелі виступив Валерій Котляр, CEO та керівник компанії BarkS. До участі в дискусії були запрошені:

**Єгор Клименко,** засновник готельного комплексу TYSHA та будівельної компанії BUILD TRUST;

**Дмитро Васильєв,** співзасновник, головний архітектор та CEO компанії «Архіматика»;

**Юрій Сіденьков,** директор компанії «Юнівер».

Одним із перших питань дискусії було визначення трендів, які впливають на застосування вентильованих фасадів. Дмитро Васильєв, співзасновник, головний архітектор і CEO компанії «Архіматика», відзначив, що головними факторами є економіка, енергоефективність, довговічність, вартість експлуатації та обслуговування в часі. Щодо архітекторів, то для них використання НВФ, за словами спікера, — окреме задоволення. Адже використання вентильованих фасадів дозволяє створювати естетичне середовище та чітку геометрію. Також вентильовані фасади дозволяють імітувати будь-яку поверхню, створювати кольорову гаму та об'ємні ефекти.

Зі свого досвіду пан Дмитро запевнив, що досягнути тієї естетики, яку дозволяють навісні фасади, дуже важко із застосуванням інших технологій. Але, на жаль, поряд із цим досить часто не вистачає компетенції підрядних організацій. Особливо це стосується сучасного підходу до розробки підсистем. Дуже мало хто використовує для цього BIM-технології.

У свою чергу Юрій Сіденьков, директор компанії «Юнівер», звернув увагу присутніх на нагальність використання НВФ саме зараз. І тут йдеться не тільки про економічність та ефективність, а й про залучення меншої кількості робочих рук до процесу монтажу. На жаль, кадровий дефіцит збільшується з кожним днем. Водночас важливо сьогодні не гнатися за квадратними метрами, а технологічно правильно виконувати свою роботу.

Єгор Клименко, засновник готельного комплексу TYSHA та будівельної компанії BUILD TRUST, при аналізі трендів навів аргументи з погляду інвесторів нерухомості. Зокрема, це має бути приваблива будівля, вчасно здана і така, яка впродовж усього періоду експлуатації зберігатиме гарний та ошатний вигляд. При цьому, якщо говорити про швидкість монтажу, то саме вентильований фасад допомагає відійти від «мокрих» процесів, адже такий фасад можна облаштовувати в будь-яку пору року.

Не секрет, що багато замовників, які спробували працювати з вентильованими фасадами, потім важко повертаються до «мокрих». Звісно, якщо дозволяють кошти. Не менш вагомим при виборі типу фасаду є питання, чи збирається власник у подальшому експлуатувати споруду. Якщо це короткотривалий проєкт, то мало хто використовує вентильований фасад. Тобто люди не вкладаються в те, що не збираються експлуатувати.

Звичайно, у ході дискусії обговорили і найбільш поширені помилки при виборі підрядників, виробників та рішень для облаштування фасадів. Так, пан Єгор озвучив поширений критерій «у нас дешевше, але краще», що часто не відповідає дійсності. Також до недоліків він запропонував віднести те, що на вентильований фасад не можна в подальшому щось додатково розмістити.

При цьому, коли обговорювалося питання застосування вентильованих фасадів у майбутній відбудові, то майже всі були одностайні в тому, що НВФ — досить дороге задоволення, якщо беруться розрахунки на першому етапі. Так, «в довгу» — це вигідно, але, коли потрібно буде масово ремонтувати і будувати, все ж таки «мокрі» фасади теж матимуть місце. Особливо, коли йтиметься про швидке і масове відновлення житла.

## Партнерство бізнесу та служби зайнятості: державні програми підтримки

**Людмила Мушинська,** заступниця директора Київського центру зайнятості, презентувала можливості для бізнесу в партнерстві зі службами зайнятості сьогодні. Вона підтвердила, що зараз складний період із забезпеченням кадрами, але ситуація починає стабілізуватися. Приміром, якщо взяти 2022 рік, коли вакансій від підприємств практично не надходило, то наразі їхня кількість збільшується. На жаль, у будівельній сфері ситуація доволі складна. Тут вибір невеликий.

Також пані Людмила представила нову експериментальну постанову про навчання жінок умовно «чоловічим» професіям. Так, визначена 31 професія, де раніше акцент був на чоловіках, та розпочато безоплатне навчання через службу зайнятості, яке в середньому триває до 10 місяців. Щодо механізму цієї послуги, то спочатку роботодавець звертається у центр зайнятості та погоджується на 100 % працевлаштування кандидатки в подальшому, далі людина обирає навчальний заклад, а по завершенню навчання — її працевлаштовують.

При цьому служба зайнятості має й інші пропозиції щодо навчання. Зокрема, у системі є 8 навчальних центрів, які пропонують 98 сучасних професій та 400 освітніх програм. Підприємство може сплатити за перекваліфікацію свого працівника або він може зробити це за свій кошт.

Ще одна можливість — система ваучерів. Вартість ваучера — 30 280 грн. Наразі такою можливістю вже скористалися 1700 осіб. Загалом на сьогодні є більше 800 закладів освіти, де можна пройти навчання з використанням ваучера.

Окремою фінансовою допомогою є компенсаційні програми для роботодавців. Нею вже скористалися 1860 компаній. Так, компенсація стосується працевлаштування внутрішньо переміщених осіб, осіб з інвалідністю, учасників бойових дій, людей передпенсійного віку, молоді на перше робоче місце, на нові робочі місця; компенсація за облаштування робочих місць для людей з інвалідністю.

## Освіта і бізнес — партнерство в дії

**Анна Арнаут,** експертка з роботи з приватними партнерами проєкту EdUP, Swisscontact, продовжила тему проблеми кадрів та детально розповіла про українсько-швейцарський проєкт «Публічно-приватне партнерство для поліпшення професійної освіти в Україні».

Мета проєкту — створити умови, за яких випускник закладу профтехосвіти має знання та навички з професії, які адаптовані до потреб ринку праці та надають можливість професійного розвитку випускнику. Зокрема, проєктом передбачено 6 напрямів у сфері будівельної галузі:

1) сантехніка, опалення;
2) зварювальні технології;
3) електрика;
4) лицювальники-плиточники;
5) системи утеплення будівель;
6) бетонні технології.

Учасниками проєкту стали 29 закладів професійної (професійно-технічної) освіти з усіх регіонів України. Щодо компонентів програми, то вона включає розширення освітньої пропозиції, нові підходи до навчання, залучення приватного сектору, організаційний розвиток тощо.

У ході презентації пані Анна звернула увагу, що співпрацюючи з бізнесом у рамках проєкту, досить часто виникає питання, із чого почати. Адже інколи є запити на спеціальності, які не готуються напряму в закладах освіти, а є дотичними. Звичайно, таку ситуацію потрібно змінювати, але тут важливо, щоб бізнес цьому сприяв та допоміг сформувати перелік професійних компетентностей, які мають відповідати професії.

# КРИЗА БУДІВЕЛЬНОГО РИНКУ: КАДРОВИЙ ДЕФІЦИТ

Завершенням цьогорічної професійної бізнес-зустріч ProfVentFacade стала дискусійна панель, яка підсилила попередні виступи щодо питання кадрів в Україні. Модерувала панель Анна Арнаут, експертка з роботи з приватними партнерами проєкту EdUP, Swisscontact. До обговорення були запрошені:

**Олена Крекніна,** заступниця директора з маркетингу AXOR INDUSTRY;

**Олег Борисов,** заступник голови Профспілки будівельників України;

**Людмила Мушинська,** заступниця директора Київського центру зайнятості;

**Олександр Ковальчук,** КНУБА, проректор із наукової роботи та інноваційного розвитку;

**Наталія Луговська,** директорка ДПТНЗ «Чернівецький професійний будівельний ліцей».

У ході панельної дискусії присутні почули декілька позицій щодо розв'язання проблеми кадрового дефіциту в Україні. Зокрема, Олена Крекніна представила бачення проблеми з позиції виробника. Так, за її словами, виробники, які раніше займалися питанням співпраці з навчальними закладами, на сьогодні мають кращі позиції, аніж ті, хто не приділяв цьому належної уваги в попередні роки. Але головне розуміти, що лише відкритість компанії дає можливість залучення молоді. Не секрет, що більшість молодих людей не має уявлення, як працює підприємство тієї чи іншої галузі. А коли вони потрапляють на виробництво і бачать, що це сучасний підхід з автоматизованими процесами, — вони готові розглядати варіанти навчання та працевлаштування.

Людмила Мушинська, у свою чергу, ще раз наголосила на можливостях для бізнесу при підтримці держави, але звернула увагу на вікові обмеження, які є у програмах навчання. Приміром, до 2022 року ваучерна програма працювала лише для осіб 45 років і старші з наявністю страхового стажу від 15 років. Наразі змінено категорії і вписано нові. Приміром, внутрішньо переміщені особи мають право отримати ваучер без обмежень за віком та страховим стажем, який може бути мінімальним. Обмежень за віком також немає для учасників бойових дій. Тож, як бачимо, змінюються категорії та підходи з урахуванням реалій часу. На жаль, все ж таки попри кадровий дефіцит не всі компанії готові брати доросле населення.

На питання про ТОП проблем у підготовці кадрів відповів Олександр Ковальчук та зауважив, що в закладів вищої освіти проблеми ті самі, що і в профтехучилищ. Перш за все відчутна нестача матеріально-технічної бази та відсутність тісної співпраці з роботодавцями. Також є просідання в окремих спеціальностях. Примі-

ром, якщо архітектурний напрям по освіті сьогодні має повне навантаження, то інженерна освіта значно просідає. Падає зацікавленість у здобувачів освіти до інженерних спеціальностей, що в подальшому призводить до нестачі кадрів у цій сфері.

Наталія Луговська продовжила тему здобувачів освіти та вказала на ще одну проблему, яка стала актуальною саме зараз, після повномасштабного вторгнення, — виїзд за кордон потенційних студентів. Також потрібно враховувати і той факт, що багато випускників мають намір в подальшому виїжджати на роботу за кордон через вищий рівень оплати праці. Це теж варто брати до уваги роботодавцям при формуванні заробітної плати.

Щодо жінок в будівництві, то, на думку Олега Борисова, варто враховувати і певний міф про те, що будівництво — це для чоловіків. І перш за все керівникам підприємств слід змінювати своє ставлення до цього питання. Адже зміни йдуть, тому варто на це зважати. У свою чергу, за словами пана Олега, Профспілка будівельників України досить активно підтримує залучення жінок до роботи в будівельній галузі. Зокрема, організовано хаби ПРОФБУДу — безкоштовні короткотермінові (двотижневі) курси з неформального професійного навчання мікронавичкам у будівельному секторі. Вони проводяться на базі закладів професійно-технічної освіти та фахової передвищої освіти, а також на базі Навчально-практичного центру неформального професійного навчання мікронавичкам у будівельній галузі Профспілки будівельників України у Києві (НПЦ ПРОФБУД). Програми навчальних курсів неформальної професійної освіти з усіх професій сплановані так, щоб слухачі отримували 20 % теорії, відповідно 80 % — це практичні навички. Хаби ПРОФБУДу проведено у Київській, Одеській, Полтавській, Хмельницькій, Чернівецькій областях. Жінки склали 40 % від загальної чисельності учнів, хоча є показники по окремих навчальних групах, які майже повністю були сформовані із жінок.

Поряд із питанням навчання жінок потрібно змінювати і підходи до оплати праці. На жаль, досі існує різниця в оплаті праці жінок та чоловіків.

Підсумовуючи, варто відмітити, що ProfVentFacade — це дійсно новий формат спілкування учасників сфери вентильованих фасадів задля сприяння більш динамічному галузевому розвитку.

***Тож чекаємо на нові зустрічі!***

# РИНОК МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ: ПІДСУМКИ 2024 РОКУ

*Сьогодні важко знайти галузь економіки, яка б не зазнала впливу повномасштабного вторгнення. Ринок металопродукції теж не став винятком. За оцінками GMK Center, ємність українського ринку споживання сталі за підсумками 2024 року зросла лише на 10 %.*

## Ключові зміни в економіці України у 2024 році

За оцінками Центру економічної стратегії, економічне відновлення у 2024 році сповільнилося. Зростання ВВП у річному вимірі було на рівні близько 4 %. Ділові очікування в даний період сягнули найвищого рівня з початку повномасштабної війни, але більшу частину року залишалися негативними.

Щодо монетарного, валютного та банківського секторів — інфляція стрімко зростала, оскільки ставки відповідали політичному тренду. Гривня знецінилася на фоні зростання попиту на іноземну валюту. Утім, міжнародні резерви зросли до $43,8 млрд. У 2024 році спостерігалося стійке зростання депозитів, збільшення державних запозичень та кредитування, зумовлене відновленням економіки.

Секторальний аналіз. У 2024 році Україна втратила 10 ГВт електрогенеруючих потужностей через російські атаки. Однак величезний імпорт, швидкі ремонти та графіки відключень допомогли енергетичній системі вижити. Виробництво сталі зросло на 22 % у 2024 році, але очікується, що у 2025 році воно впаде — основними проблемами є зниження світових цін та дефіцит коксівного вугілля. Експорт сільськогосподарської продукції зріс на 20 % у 2024 році, морська логістика забезпечила стабільний експорт пшениці та кукурудзи протягом усього року. Експорт товарів сягнув $41,7 млрд у 2024 році, а експорт послуг за 11 місяців зріс на 4 % р./р. до $15,6 млрд.

Фіскальний сектор. 2024 рік завершився зі значними бюджетними надходженнями, а податкові надходження суттєво перевищили рівень інфляції. Україна отримала $41,6 млрд зовнішнього бюджетного фінансування у 2024 році, що покрило 75 % додаткових потреб.

Стосовно прогнозів на 2025 рік, то, за оцінками Центру економічної стратегії та опитаних ним експертів, щодо ключових економічних показників картина виглядає так:

- у 2025 році відчутна очікувана девальвація на рівні 8 % та зростання реального ВВП на 3,5 % (середнє), що дозволить номінальному ВВП досягти майже $200 млрд (середнє $198 млрд);
- дефіцит бюджету у 2025 році знизиться до $38 млрд з $44 млрд у 2024 році. Загальна потреба у фінансуванні може сягнути $52 млрд (у минулому році було $56 млрд). Її покриватимуть переважно за рахунок коштів Фонду ЄС для України, позики ERA від G7, надходжень від заморожених російських активів та роловера облігацій внутрішньої державної позики. Припущення щодо війни. Усі аналітики припускають, що війна триватиме весь 2025 рік. Також один аналітик припускає два сценарії розвитку подій у 2025 році: війна триватиме весь 2025 рік і припинення активних бойових дій в першому кварталі 2025 року без підписання угоди про врегулювання.

Також варто зазначити, що попри спірні прогнози український бізнес демонструє обережний оптимізм на 2025 рік. За оцінками GMK Center, усі наявні випереджальні індикатори вказують на гострий оптимізм бізнесу та помірну оцінку макроекономічних перспектив. Очевидно, що суттєве збільшення ділової впевненості може відбутися лише в разі покращення енергозабезпечення та припинення бойових дій.

Ключовими ризиками для економічного розвитку на 2025 рік є зростання дефіциту електроенергії через подальші пошкодження енергооб'єктів, збільшення інтенсивності бойових дій впродовж року, прискорення інфляції, посилення дефіциту робочої сили та логістичних труднощів. За таких умов українському бізнесу складно показувати високий оптимізм, що й відображається на рівнях випереджальних індикаторів.

Найдовшим випереджальним індикатором є індекс ділових очікувань (ІДО), який Нацбанк щокварталу розраховує та фіксує показники очікуваного розвитку підприємств у наступні 12 місяців. У III кварталі 2024 року індекс ділових очікувань зріс до 100,6 % з 99,5 % у II кварталі. Значення індексу понад 100 означає перевагу позитивних економічних настроїв, нижче 100 — негативних.

Збільшення ІДО відбулося завдяки зростанню позитивних оцінок щодо обсягів реалізації, інвестиційних витрат на обладнання та інвентар, а також через пом'якшення негативних оцінок щодо інвестиційних витрат на проведення будівельних робіт. Погіршилися оцінки майбутнього фінансово-економічного стану підприємств і чисельності співробітників.

У наступні 12 місяців бізнес очікує (станом на III квартал 2024 р. порівняно з II кварталом):

- збільшення обсягів виробництва товарів і послуг: 3,7 % vs -0,3 %;

- погіршення фінансово-економічного розвитку підприємства: -0,9 % vs -0,2 %;
- зростання інфляції: до 9,7 % vs 9 %;
- прискорення девальвації: середнє значення — до 43,72 грн/дол. vs 41.61 грн/дол.

Усе це перебуває в межах показників, які закладені в держбюджеті на 2025 рік, де інфляція становить 9,7 %, а курс — 45 грн/дол. Це кореспондується і з іншими дослідженнями. За даними опитування Європейської Бізнес Асоціації, середній курс долара, який закладає бізнес у бюджети на 2025 рік, становить 44 грн/дол.

Індикатор економічних настроїв (ІЕН) в Україні, що розраховується Держстатом, у IV кварталі 2024 року знизився до 103,3 % із 105,2 % у III кварталі. У I-II кварталах 2024 року було 103,3 % і 109,8 % відповідно.

У IV кварталі 2024 року індикатор ділової впевненості в переробній промисловості погіршився порівняно з III кварталом до -8,7 % з -7,6 %. Водночас індикатор у будівництві підвищився на 6,3 п.п. — до -40,5 %, оскільки забезпеченість замовленнями на будівельні роботи в середньому становить 5 місяців.

Індикатори ділової впевненості в переробці та будівництві показують очікування на поточний квартал. Ці індикатори складаються на основі оцінки поточного рівня виробництва / продажів, замовлень і запасів готової продукції за останні та наступні три місяці.

З інших випереджальних індикаторів можна відзначити інвестиційні очікування, які в машинобудуванні зросли більше, ніж у середньому в промисловості. Це пов'язано з тим, що ця галузь має замовлення, зокрема виробляючи продукцію для оборонних потреб.

Є ймовірність, що зростання інвестицій у металургійній галузі у 2025 році не буде. Якщо Україна втратить Покровськ і його запаси коксівного вугілля, то на нас чекає істотне падіння виплавки сталі та, у кращому разі, тривалий період перебудови логістичних ланцюжків для імпорту цієї сировини.

## Попит на металопродукцію в Україні у 2024 році

За оцінками GMK Center, ємність українського ринку споживання сталі за підсумками 2024 року зросла лише на 10 %. Динаміка зростання могла б бути вищою, але цьому завадили скорочення інфраструктурного будівництва, дефіцит електроенергії після ракетних атак на українську енергетику і посилення мобілізації. Два останні чинники у II півріччі знизили економічну активність бізнесу, що позначилося на попиті на металопродукцію.

Попри важку ситуацію на фронті та в економіці, оператори ринку металоторгівлі прогнозують на поточний рік невелике збільшення продажів металопродукції та місткості внутрішнього ринку загалом. Цьому можуть сприяти реалізація відкладеного попиту, порівняльна дешевизна металопродукції та бажання врятувати кошти від знецінення через інфляцію.

До причин уповільнення металоспоживання в другій половині минулого року експерти GMK Center відносять:

1. Дефіцит електроенергії.

Минулого року Росія здійснила 13 масованих ракетних атак на українську енергетику. Наслідком цього стало скорочення енергопостачань підприємствам, зниження їхньої виробничої активності та зменшення попиту на металопродукцію.

2. Уповільнення в галузі будівництва та відновлення інфраструктури.

Якщо у I півріччі минулого року драйвером зростання будівництва в Україні були інженерні споруди (+46, 1 % р./р.), то за підсумками січня-вересня 2024 року динаміка в цій категорії знизилася до 25,4 % р./р., поступившись першим місцем за приростом будівництву нежитлових будинків (27,2 % р./р.).

3. Посилення мобілізації та дефіциту кадрів.

Посилення набору військовозобов'язаних до ЗСУ призвело до нестачі робочої сили, а також часткового зни-

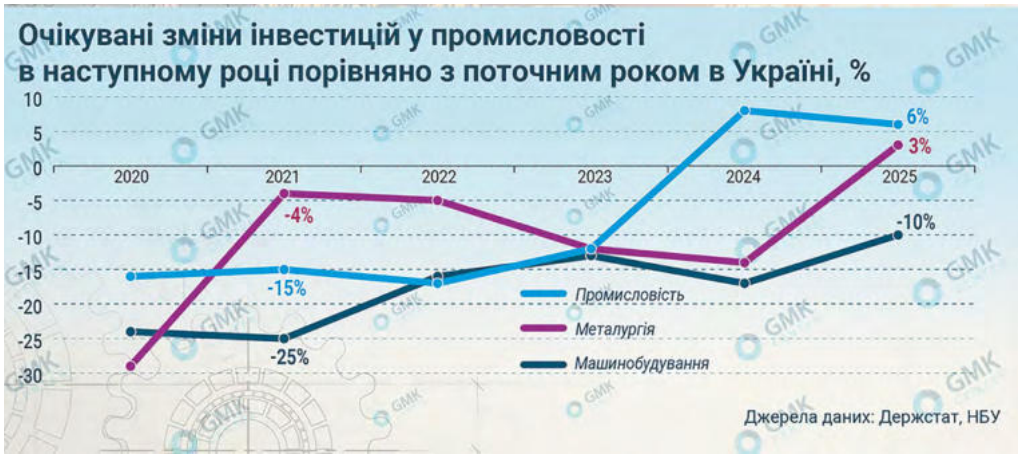
ження економічної активності в низці металоспоживних галузей.

Щодо трендів ринку, то всі опитані GMK Center металоторговельні компанії у 2024 році показали зростання продажів металопродукції в натуральному виразі в середньому на 15 %, в окремих випадках для вузьких сегментів металопрокату — до 25 %.

Серед ключових тенденцій ринку металотрейдингові компанії називають такі:

- Уповільнення споживання металопродукції у сфері інфраструктурного будівництва. Обсяг фінансування державних інфраструктурних проєктів у 2024 році був на низькому рівні, тому обсяг будівельних робіт за цим напрямом знизився, а багато проєктів так і не було завершено до кінця року через брак фінансування.
- Зниження маржинальності в багатьох сегментах. Це пов'язано з роботою в умовах тривалого падіння цін на ринку.
- Укрупнення великих гравців ринку металотрейдингу. А також витіснення слабких операторів ринку, які не мають достатнього запасу міцності.
- Збільшення припливу імпорту сталі в Україну. За даними ОП «Укрметалургпром», минулого року імпорт металопрокату зріс на 10,2 % р./р. — до 1,24 млн тонн. Питома вага імпорту в структурі металоспоживання в Україні за підсумками 2024 року зросла на 5,6 п.п. — до 37,6 %, хоча це нижче, ніж 39 % у 2022-му.
- Дедалі більше зміщення продажів будівельного сортаменту в західні регіони.

Стосовно попиту за видами металопродукції, за даними досліджень GMK Center, практично за всіма видами металопродукції спостерігалося зростання споживання. Інфраструктурні та оборонні проєкти залишалися основними драйверами зростання таких сегментів, як арматура та катанка. Також активізувалася будівельна діяльність у західних областях, що свідчить про відновлення інтересу до курортної нерухомості та відповідної інфраструктури.




Інша підгрупа металопродукції будівельного сортаменту — сегмент фасонного прокату — також показала зростання. Споживання балки, куточка і швелера зросло на 20 % — до 159 тис. т, рейок — на 15 %, до 35 тис. тонн.

При цьому сегмент плоского прокату за підсумками 2024 року показав різноспрямовану динаміку:

- оцинкований прокат — зростання на 32 %, до 297 тис. т;
- гарячекатаний прокат — зростання на 9 %, до 892 тис. т;
- холоднокатаний прокат — зниження на 2 %, до 245 тис. т.

За оцінками GMK Center, структура споживання металопрокату за галузями повністю відображає економічну

ситуацію, що склалася в країні, і динаміку окремих галузей. Наприклад, найбільшими споживачами в структурі продажів «Метінвест-СМЦ» за підсумками 2024 року стали металотрейдери і трубна промисловість.

За оцінками «Метінвест-СМЦ», будівельний сегмент у 2023 році показав зниження питомої ваги в структурі попиту на сталь до 18 % проти 20 % у 2023-му. Це пов'язано з тим, що у 2024 році динаміка відновлення зруйнованого житла та інфраструктури, а також будівництва захисних споруд над енергооб'єктами скоротилася. Уповільнення динаміки будівельних робіт видно і за ємністю сегмента арматури, який 2024 року зріс на 5 % порівняно зі 104 % у 2023-му.

Одночасно в західних областях країни можна бачити серйозний сплеск будівельної активності. За даними «Метінвест-СМЦ», торік продажі металопродукції у Львові зросли на 45 %, переважно за рахунок арматури й оцинкованого прокату.

Також оператори ринку відзначають зростання попиту на сталь з боку окремих сегментів машинобудування — виробництва сільгосптехніки та залізничних вагонів. Зокрема, в «Метінвест-СМЦ» спостерігали зростання продажів металопродукції в Полтавській області на 76 % за рахунок активізації роботи вагонобудівних підприємств і ГЗК.

Драйвером збільшення попиту на металопродукцію у 2023-2024 рр. став ОПК, який орієнтований на виконання внутрішніх оборонних замовлень. Утім, металоспоживання в ОПК обмежується вузьким сортаментом продукції та не може замінити низький попит з боку багатьох інших галузей економіки ОПК.

Значну частку в структурі попиту на ринку у 2024 році займали підприємства гірничо-металургійного комплексу — 13 %, зберігшись на рівні 2023 року. Попри 2-кратне зниження споживання профілю СВП, воно було компенсоване зростанням споживання помольних куль.

## Імпорт металопродукції в Україну у 2024 році

За даними GMK Center, імпорт металопродукції (довгий / плоский прокат, труби) в Україну за підсумками 2024 року зріс на 6,4 % у порівнянні з 2024 роком — до 1,26 млн т. При цьому Туреччина покриває понад 50 % поставок відповідної продукції на український ринок, тоді як у 2023 році цей показник був на рівні 41 %.

Імпорт плоского прокату українськими споживачами за минулий рік зріс на 8,3 % р./р. — до 983,49 тис. т. До найбільш затребуваних видів продукції належать: прокат плоский з покриттям (УКТЗЕД — 7210) — 468,61 тис. т (+7 % р./р.), прокат плоский гарячекатаний (УКТЗЕД — 7208) — 341,2 тис. т (+8,7 %), прокат плоский холоднокатаний (УКТЗЕД — 7209) — 79,3 тис. т (-0,9 %). Туреччина спрямувала до Укра-

їни 527,7 тис. т плоского прокату (+47,4 % р./р.), Китай — 96,6 тис. т (-35,7 %), Словаччина — 88,16 тис. т (-34,5 %).

Поставки імпортного довгого прокату на ринок України минулого року зросли на 2,9 % р./р. — до 171,9 тис. т. Ключова частина імпорту припадає на кутики, фасонні та спеціальні профілі (УКТЗЕД — 7216) — 76,69 тис. т (+16,8 % р./р.), інші прутки та бруски з вуглецевої сталі, без подальшого оброблення, кручені (УКТЗЕД — 7214) — 43,84 тис. т (-29,7 %). Основна частина продукції імпортована з Туреччини — 108,87 тис. т (+11,1 % р./р.), Польщі — 18,33 тис. т (+11,2 %), Китаю — 9,08 тис. т (+12,9 %).

Імпорт труб в Україну у 2024 році скоротився на 4,3 % порівняно з 2023-м — до 100,63 тис. т. Серед найбільш імпортованих видів продукції — інші труби, трубки й профілі порожнисті з чорних металів (УКТЗЕД — 7306) — 68,77 тис. т (+29,1 % р./р.), та труби, трубки й профілі порожнисті, безшовні з чорних металів (УКТЗЕД — 7304) — 25,42 тис. т (-46,3 %). Ключовими постачальниками труб є:

Туреччина — 51,99 тис. т (+74,7 % р./р.);
Китай — 23,72 тис. т (44,9 %);
Польща — 6,9 тис. т (-20,2 %);
Австрія — 2,96 тис. т (-33,4 %).

Такими чином, спостерігається поступове зміцнення позицій турецьких виробників на українському ринку прокату та труб, частково через зниження імпорту з інших країн, зокрема Китаю та Словаччини. Тільки за минулий рік частка такої продукції зросла майже на 10 %.

Такі тенденції можуть бути зумовлені як економічними факторами, зокрема конкурентними цінами та торговельними угодами, так і геополітичними змінами, що впливають на логістичні ланцюги та постачання металопродукції. Якщо динаміка збережеться, у перспективі Туреччина може ще більше посилити свою присутність на українському ринку металопрокату, витісняючи традиційних постачальників.

***Статтю створено на основі матеріалів сайту GMK Center www. gmk.center.com.ua***

# ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ МЕТАЛОКОНСТРУКЦІЙ

*Для більш глибокого розуміння ситуації ми звернулися за оцінкою до одного з провідних гравців на ринку сталевого будівництва — компанії VARTIS, яка з 2016 року займає провідні позиції серед українських металотрейдерів. Сергій Коваленко, комерційний директор VARTIS, розповів про тенденції ринку металоконструкцій України, його взаємовплив з ринком будівництва, тенденції процесу відбудови, прогнози на 2025 рік та фактори змін.*

✓ **Як Ви можете охарактеризувати ситуацію та визначальні тенденції на вітчизняному ринку металоконструкцій у 2023-2024 роках і поточному році? Які сегменти на сьогодні є основними споживачами?**

— У 2023-2024 роках ринок металоконструкцій в Україні продовжував адаптуватися до умов воєнного часу. Основні споживачі — це проєкти, пов'язані з обороною, енергетикою та критичною інфраструктурою. Саме ці сегменти забезпечили збереження попиту на листовий прокат, балки, швелери, труби та кутики.

Також спостерігається активне будівництво складських і виробничих приміщень у західних регіонах, особливо навколо Львова та на Закарпатті. Це наслідок релокації бізнесу, що створило стабільний попит на металоконструкції з боку малого та середнього бізнесу.

✓ **Наскільки змінилася в останні роки сама структура українського ринку металоконструкцій?**

— Структура ринку помітно змінилася: класичні проєкти комерційного будівництва частково втратили пріоритет, поступившись місцем інфраструктурним ініціативам, а також об'єктам із підвищеними вимогами до захисту, таким як трансформаторні підстанції, укриття, енергооб'єкти. Це змістило акцент на листовий та гарячекатаний прокат, балки й швелери.

Суттєво зросла частка дрібних виробників і замовників у регіонах — особливо там, де відбувається розширення виробничої бази через релокацію або підтримку локальних ініціатив.

✓ **Хто наразі є лідером у цьому сегменті?**

— У виробництві металу лідерами залишаються ArcelorMittal Кривий Ріг та Метінвест. Вони формують базу для всіх подальших операцій. Якщо ж говорити про трейдинг і дистрибуцію, то тут ключову роль відіграють компанії, які здатні швидко закривати потреби клієнта з мінімальним очікуванням. Серед таких — VARTIS, яка пропонує наявність на складах, швидку логістику та додаткові сервіси (порізка, консультації), що особливо цінується у нинішніх умовах.

✓ **З якими проблемами сьогодні доводиться стикатися операторам вітчизняного ринку металоконструкцій?**

— Перша — це нестабільність замовлень. Попит є, але він фрагментований, часто залежить від тендерів або державних ініціатив, що вимагає гнучкості у плануванні.

Друга — дефіцит кваліфікованих кадрів. Багато зварників, монтажників, техніків мобілізовано. Це створює тиск на виробничі потужності.

І третя — непередбачувана логістика та енергетика, що змушує шукати альтернативи як у постачанні, так і в забезпеченні стабільної роботи обладнання.

✓ **Які регіони країни сьогодні найбільш активні в споживанні металоконструкцій?**

— Західна Україна — безумовний лідер за обсягами. Львів, Закарпаття, Івано-Франківськ — регіони, де зосереджено найбільше нових проєктів: склади, виробництва, логістичні центри. Це зони, куди переміщуються виробничі потужності з інших частин країни.

На другому місці — центральна Україна, де тривають окремі відновлювальні проєкти.

✓ **Прокоментуйте, будь ласка, цінову динаміку на ринку металоконструкцій. Як змінилися ціни за останні кілька років у порівнянні з 2021 роком?**

— Ринок демонструє високу волатильність. З 2021 року ми бачили як піки (пов'язані з логістичними збоями та попитом після ковідного спаду), так і різкі просідання — через зменшення попиту у Китаї та падіння цін на сировину.

Станом на 2024 рік ціни на металопрокат в середньому на 20-25 % нижчі, ніж у 2021-му. Це напряму впливає на вартість металоконструкцій, оскільки метал — основна складова собівартості. Але варто зважати: здешевлення металу — не завжди плюс, бо воно може йти в парі зі зниженням загального попиту.

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

— На 2025 рік ми прогнозуємо консервативний сценарій — утримання обсягів на рівні 2024 року або незначне зниження. Активізації варто чекати лише у разі суттєвих змін на фронті.

Якщо ж ситуація стабілізується — ринок отримає імпульс за рахунок повноцінного відновлення житлового та комерційного будівництва. Але наразі основний фокус залишається на інфраструктурі, енергетиці та релокаційних проєктах.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕРВІС
СУДОВА ПРАКТИКА
ЗАКОНОДАВСТВО
ПРЕЦЕДЕНТИ

Pravo.in.ua
+38 050 604 84 63

ІНСТИТУТ
ІННОВАЦІЙНОЇ
ОСВІТИ | КНУБА

Бакалаврат •
Магістратура •
Підвищення кваліфікації •
Сертифікація фахівців •

iino.knuba.edu.ua

Архітектура та містобудування | Будівництво та цивільна інженерія
Геодезія та землеустрій | Дизайн | Економіка | Менеджмент

# ЧЕРЕЗ ВІЙНУ УКРАЇНА ЗАВАЛЕНА БРУХТОМ: ВІДМОВА ВІД ЕКСПОРТУ МЕТАЛОЛОМУ КОШТУВАТИМЕ КРАЇНІ $100 МЛН ВАЛЮТНИХ НАДХОДЖЕНЬ

***Микола Климович,***
*директор з розвитку бізнесу ТОВ «Міртен»*

*За даними Української асоціації вторинних металів (УАВтормет), щомісяця обсяг металолому зростає в середньому на 5–10 % (близько 10–12 тис. т). Основна причина — це наслідки війни: систематичні руйнування об'єктів інфраструктури, тисячі знищених одиниць автотранспорту тощо. Крім того, існує серйозна проблема утилізації суто військового (конверсійного) брухту — знищеної техніки, залишків боєприпасів тощо, що становить екологічну загрозу для країни. Його потенційні запаси оцінюються в 1–1,2 млн т, з яких підтверджені обсяги, що придатні для переробки, складають 200–250 тис. т.*

***— Нагадаю: за три роки повномасштабної війни обсяги споживання брухту скоротилися в середньому в 2,5 рази від довоєнного рівня — переважно через втрату двох металургійних гігантів: Маріупольського металургійного комбінату імені Ілліча та «Азовсталі» (з 3323,4 тис. т у 2021 році до 1343 тис. т у 2024 році).***

З огляду на приріст металолому дуже скоро Україна може постати в апокаліптичних пейзажах з териконами брухту. Уже зараз варто бити на сполох, адже його надлишок невпинно зростає. А внутрішнє споживання металургійними комбінатами покриває у середньому лише 70 % загального обсягу зібраного брухту.

Вартує уваги те, що експортні можливості українських заготівельників брухту досить обмежені. По-перше, через високі експортні мита — 180 €/т, запроваджені ще 2021 року. Наразі ринок збуту фактично обмежується лише країнами ЄС, адже діє економічний «безвіз» між Україною та Європейським Союзом, який передбачає нульову ставку експортного мита. За підрахунками УАВтормет, щомісячний обсяг експорту металолому до країн ЄС не перевищує 25 тис. т.

Розуміємо, що попри активний експорт вторинної сировини в Україні зберігається значний надлишок, який може забезпечити безперебійну роботу металургійних підприємств щонайменше протягом 3–4 місяців.

Нагадаю, що з 6 червня 2025 року дія автономних торговельних заходів (так званого «торговельного безвізу») припиниться. Щоправда, згідно з рішенням Європарламенту від 8 травня, це не зачепить металургійну галузь як основну галузь для економічного розвитку України. Для всіх інших товарів, у тому числі брухту чорних металів, передбачено поступовий перехід до нової схеми взаємин — глибокої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю.

Наразі обсяги експорту металобрухту разом із продукцією металургії посідають третє місце. За підсумками 2024 року їхня частка склала близько 11,4 % від загального обсягу українського експорту. Завдяки заготівель-

**БАЛАНС УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ М/БРУХТУ (2022-2024 рр. та прогноз)***

| ПОКАЗНИК, тис. т | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. | +/- 24/23, % | ПРОГНОЗ на 2025 р. |
|---|---|---|---|---|---|
| ВИРОБНИЦТВО СТАЛІ ** | 6263,0 | 6228,0 | 7575,0 | + 21,6 | 6500…6800 |
| ВНУТРІШНІ ПОСТАЧАННЯ М/БРУХТУ НА МК | 895,7 | 1034,7 | 1343,1 | + 29,8 | 1100…1200 |
| ЕКСПОРТ ** | 53,6 | 182,5 | 293,1 | + 60,6 | 300,0…350,0 |
| ІМПОРТ ** | 1,8 | 1,1 | 1,2 | + 9,1 | 1,5…3,0 |
| ЗАГОТІВЛЯ М/БРУХТУ | 996,7 | 1277,3 | 1749,3 | + 37,0 | 1450…1650 |

**Джерела інформації:** * За даними УАВТОРМЕТ, ** за даними ОП «Укрметалургпром» *** За даними ДМС України

УАВтормет
УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ВТОРИННИХ МЕТАЛІВ
Ukrainian Metal Scrap Association

ЕКСПЕРТНО – НАУКОВА РАДА УАВТОРМЕТ

ЗАПАСИ М/БРУХТУ на МК станом на 01.01.2025 р.*
≤ 40.0…50.0 тис. т

никам брухту Україна щомісяця отримує до $8 млн валютної виручки, щороку — до $100 млн. Це вагомі надходження до міжнародних резервів, які дозволяють Нацбанку підтримувати стабільність економіки та валютного ринку.

Станом на 1 травня середня вартість брухту чорних металів у ЄС становить близько 280–300 €/т. В Україні ж ціни майже на 70 % нижчі — 180–200 €/т (різниця складає 100 €/т). Металургійні комбінати поки не готові платити заготівельникам світову ціну. Через це точаться дискусії щодо можливої повної заборони експорту.

За різними оцінками, через війну на заготівельному ринку кількість компаній уже скоротилася більш як вдвічі (у 2021 році їх налічувалося понад 750, а станом на травень 2025 року залишилося 350). Вочевидь це суттєво обмежує можливості ринку. А внутрішні занижені ціни, продиктовані металургами, ставлять під загрозу всю галузь. Тому без експорту заготівельники брухту скоріш за все опиняться на межі банкрутства. Тобто ініціатори заборони експорту самі себе загонять у глухий кут: в Україні спостерігатиметься не дефіцит сировини, а дефіцит фахових компаній, які можуть її зібрати, відсортувати та доставити. Ми можемо опинитися в парадоксальній ситуації: брухту вдосталь, а збирати його — нікому. А це загрожує і екологічними наслідками, і скороченням виробництва металопродукції.

Але навіть у разі запровадження повної заборони експорту металолому, вона не протримається довго — обставини змусять скасувати обмеження. До того ж, заборона експорту брухту суперечить євроінтеграційним процесам України: ринок має бути вільним, тим більше в умовах, коли ЄС іде назустріч металургійній галузі, продовживши для неї економічний «безвіз». Однак уже зараз визріває потенційна проблема для металургів в ЄС — навряд чи без української сировини вони радо сприймуть преференції для своїх українських конкурентів, що фактично витіснять європейські компанії з внутрішнього ринку.

Думаю, ніхто не забув «зернову блокаду» на кордонах з Україною. Цілком можливе повторення цієї ганьби, але це вже буде «металева блокада». Але все ж таки заборона експорту металолому — майже факт. Я переконаний, що таке рішення буде тимчасовим. Адже ситуація вимагатиме протилежного: необхідності скасування експортних обмежень для країн ЄС, зниження мит для експорту до інших держав і встановлення справедливої внутрішньої ціни на брухт.

## ЕКСПОРТ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ З УКРАЇНИ. (3 місяці 2024/2025 рр.)

### СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ

| Продукція, тис. т | 3 міс. 2024 р. | 3 міс. 2025 р. | Структура, % | Зміна, % |
|---|---|---|---|---|
| Металургійна сировина, всього | 426,9 | 566,0 | 38,4 | + 32,6 |
| - в т.ч. чавун | 362,2 | 453,9 | 30,8 | + 25,3 |
| **- в т.ч. брухт чорних металів** | **61,3** | **80,9** | **5,5** | **+ 32,0** |
| Напівфабрикати | 451,2 | 294,2 | 20,0 | - 34,8 |
| Сталевий прокат | 578,3 | 613,8 | 41,6 | + 6,1 |
| **ВСЬОГО** | **1456,3** | **1474,0** | **100,0** | **+ 1,2** |

Джерело: Державна митна служба України

**ВАЛЮТНА ВИРУЧКА**
**0,728 млрд. USD**
**(- 3,2%)**

**ТОП-10 КРАЇН-ІМПОРТЕРІВ МЛ ПРОДУКЦІЇ:**
США, ПОЛЬЩА, БОЛГАРІЯ, ІТАЛІЯ, ТУРЕЧЧИНА, РУМУНІЯ, МОЛДОВА, ГРЕЦІЯ, ЄГИПЕТ, СЕРБІЯ

### ЕКСПОРТ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ, млн. т

| 3 міс. 2024р. | 3 міс. 2025р. | Зміна, % |
|---|---|---|
| 9,00 | 8,49 | - 7,5 |
| Середня експортна ціна, USD/т, FOB | | |
| 95-105 | 80-90 | ↓ |

Джерело: Державна служба статистики України

ЕКСПЕРНО-НАУКОВА РАДА УАВТОРМЕТ

### ЕКСПОРТНІ ЦІНИ, USD/т, DAP

| Продукція | 01.02.2025р. | 01.03.2025р. | 01.04.2025р. |
|---|---|---|---|
| Чавун переробний | 330-350 | 350-370 | 380-400 |
| Брухт чорних металів | 310-330 | 320-340 | 340-360 |
| Квадратна заготовка | 450-470 | 450-470 | 450-470 |

Джерело: MB, KALLANISH STEEL

УА Второмет
УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ВТОРИННИХ МЕТАЛІВ
Ukrainian Metal Scrap Association
uavtormet@gmail.com
https://t.me/UAVtormet
www.facebook.com/uavtormet/

# ЯК УКРАЇНА БУДУЄ НОВУ ЕНЕРГЕТИКУ?

*Енергонезалежність сьогодні — це не лише питання економії, але й питання національної безпеки та сталого розвитку. Тому не дивно, що в умовах нестабільної ситуації в енергетичній галузі України сьогодні особливо актуальними стали дискусії про перехід до децентралізованої та стійкої енергетики.*

У квітні 2025 року майданчиком для демонстрації інноваційних рішень та технологій, які сприятимуть енергетичній стабільності та незалежності України, стала міжнародна виставка GREEN EXPO 2025. Захід відбувся в м. Києві у виставковому центрі «АККО Інтернешнл» та тривав два дні, 9-10 квітня. Prof Build підтримав захід як медіапартнер.

Участь у виставці взяли 80 компаній із 10 країн світу, які демонстрували обладнання, новітні розробки і технології, спрямовані на підвищення енергетичної стабільності та незалежності. Подія викликала широку зацікавленість публіки та спеціалізованих кіл — 2768 відвідувачів за два дні. Присутніми були представники критичної інфраструктури, комунальних підприємств, очільники міст і громад та заступники голів майже з усієї України, забудовники і девелопери, інсталятори, виробники, дистриб'ютори, представники найбільших ритейлерів, агрохолдингів, промислових підприємств та транспортних компаній.

## Децентралізація енергетики: виклики та можливості

Через масовані обстріли рф по енергоструктурі України масштаб втрат вітчизняної енергосистеми такий, що доводиться говорити про нову енергетичну реальність України. Приміром, прямі збитки енергетичного сектору України через повномасштабне вторгнення рф станом на травень 2024 року оцінені аналітичною командою KSE на загальну суму у понад $16,1 млрд. Так, найбільші збитки були завдані внаслідок руйнування об'єктів генерації електричної енергії, магістральних ліній передачі електроенергії, а також нафтогазової інфраструктури. Під час повномасштабної агресії рф окуповано понад 18 ГВт електрогенеруючих потужностей, у тому числі найбільшу в Європі атомну електростанцію — Запорізьку АЕС. Окрім того, було повністю зруйновано Каховську та Дніпровську ГЕС, а також Зміївську та Трипільську ТЕС.

Критичних пошкоджень (понад 80 %) зазнали приватні теплоелектростанції, серед яких Бурштинська, Добротвірська, Курахівська, Криворізька, Ладижинська та Придніпровська ТЕС. Пошкоджено близько половини високовольтних підстанцій передачі електроенергії. Російські війська фактично зруйнували всі нафтопереробні заводи на території України, а також значну частку інфраструктури зберігання нафти та нафтопродуктів.

Непрямі втрати енергетичного сектору через повномасштабне вторгнення оцінюються командою KSE у майже $40,4 млрд і включають втрату доходів енергетичних компаній, а також витрати на розбір завалів та проведення демонтажних робіт. Зокрема, за оцінками KSE, суттєво знизився попит на електричну енергію та природний газ. Зниження доходів компаній електроенергетичного сектору було поглиблено через масовані обстріли, що протягом тривалого періоду призводили до неспроможності в повній мірі задовольнити наявний попит. Майже повністю знищена внутрішня переробка нафти, яка до повномасштабної війни забезпечувала близько третини попиту на нафтопродукти.

Потреби у відновленні енергетичного сектору становлять $50,5 млрд, передбачаючи повну реконструкцію зруйнованих об'єктів за принципом «відбудувати краще, ніж було». Велика війна призвела до масштабних руйнувань та втрат в енергетичному секторі, що вимагає комплексного підходу до відновлення та модернізації енергетичної системи України для забезпечення її стабільності у найближчий час, а також збереження незалежності та стійкості в майбутньому. Особливу увагу в короткотерміновій відбудові необхідно приділити відновленню пошкоджених електростанцій, забезпеченню енергосистеми малими маневреними

графіки: Станіслав Ігнатьєв

потужностями, накопичувачами енергії та іншими резервними джерелами живлення, побудові вищих рівнів захисту магістральних ліній електропередач та формуванню запасів ключового енергетичного обладнання для швидкого відновлення у разі повторних масованих атак, а також розширенню транскордонної торгівлі електроенергією.

Як показали реалії, централізована модель, що домінувала раніше, виявила свою вразливість. Як наслідок, сьогодення вимагає від України нових підходів до енергетичної інфраструктури. Саме тому на часі перехід до децентралізованої та стійкої енергетики. Трансформація передбачатиме стале забезпечення споживачів енергією, зменшення енергетичної бідності, підвищення енергетичної безпеки тощо.

Під час форуму «Децентралізація енергетики: виклики та можливості», що відбувся в рамках виставки GREEN EXPO, учасники обговорили потенціал децентралізованої енергетики та інноваційні рішення у сфері альтернативної енергетики. Так, йшлося про виклики, які стоять перед впровадженням розподіленої генерації, фінансові, правові та технологічні аспекти енергетичної трансформації.

До обговорення трансформації енергосистеми України долучилися представники профільного Міністерства енергетики України та Міністерства розвитку громад та територій України, Всеукраїнської Асоціації ОТГ та Асоціації малих міст України, Української вітроенергетичної асоціації, Асоціацій сонячної енергетики, агровольтаїки, відновлюваної енергетики та Всеукраїнської енергетичної асамблеї. Своє бачення і досвід висловили також окремі представники громад із різних регіонів України та провідні гравці ринку.

Зокрема, Тетяна Однорог, CEO & Founder Unisolar, навела для прикладу міжнародні кейси, які можна адаптувати в Україні. Приміром, в Литві функціонує Платформа Prosumers, де кожен громадянин або агропідприємство може віртуально володіти часткою СЕС. До 50 % вартості — грантова підтримка. Ринок — повністю цифровізований.

графіки: Станіслав Ігнатьєв

графіки: Станіслав Ігнатьєв

УЗЕ-проєкти як частина регіонального балансування.

У Молдові — програма Livada Moldovei, підтримка GIZ та USAID, EU4buisness, ODA та ADMA. Агросектор отримує компенсацію на СЕС і накопичувачі. Працює Net Billing, активні муніципальні ініціативи. Тендери та гранти на проєкти установок зберігання енергії (УЗЕ).

В Італії — створені енергетичні громади (REC) — спільне інвестування. Усі нові СЕС >200 кВт — обов'язково з УЗЕ. Прямі продажі, бонуси до тарифу, гранти на накопичення.

Тож, якщо подивитися на європейський досвід використання УЗЕ в енергетиці, промисловості та побуті, то можна побачити, що в енергетиці УЗЕ гарантують стабільну роботу енергосистеми навіть у нестабільних умовах; максимізація прибутку від ВДЕ дає можливість накопичення надлишкової сонячної та вітрової енергії для продажу в пікові години; УЗЕ оперативно реагують на коливання частоти та напруги та зменшують пікові навантаження, що підвищує ефективність електростанцій.

У промисловості УЗЕ забезпечують безперервність бізнес-процесів: живлення критично важливих систем без зупинок — збереження продуктивності; зменшення пікових навантажень: уникнення штрафів за перевищення встановленої потужності; а також забезпечують стратегічну енергонезалежність: власне енергозабезпечення як конкурентна перевага на ринку.

Так, за словами пані Тетяни, Україна теж має реалізовані проєкти, але до факторів, які гальмують масштабування, вона віднесла:

- обмежений механізм активного споживача — 50 % генерації, складне адміністрування;
- відсутність класифікації СС-1 для СЕС — лише для ВЕС;
- банківська система не має адаптованих фінпродуктів — для бізнес-моделей із УЗЕ/Prosumer;
- ОСР чинять супротив підключенням інноваційних об'єктів — часто через відсутність інструкцій або мотивації.

Ще один гальмівний фактор — брак консолідованої інституційної волі масштабувати те, що вже показало ефективність.

Серед точок зростання спікерка виокремила:

- законодавчий аспект: юридично закріпити модель енергетичних громад, надати статус «віртуального споживача»;
- фінансовий: гарантії банкам, лізинг, проєктне фінансування, підтримка для агросектору;
- технічний: спрощення підключення, обов'язковість УЗЕ для нових СЕС >200 кВт (як в Італії).

Олексій Савін, директор департаменту сталого банкінгу Укргазбанку (UGB), озвучив фінансування енергонезалежності від UGB. Зокрема, до пріоритетних напрямів фінансування входять: відновлювані джерела енергії (сонячні, вітрові, гідроелектростанції, біоенергетика (біоТЕС); системи накопичення енергії (акумулятори, станції зберігання, інтеграція з ВДЕ та резервне живлення); енергоефективне обладнання та когенераційні рішення (газопоршневі, газотурбінні установки).

Також у ході панелі учасники ознайомилися з особливостями українського ринку СЕС і накопичувачів енергії на прикладі реалізованих кейсів та отримали відповіді на такі питання:

- як ефективно і швидко збудувати власну сонячну електростанцію;
- чому СЕС потрібно будувати разом із накопичувачами енергії;
- як мікрогенерація дає макроефекти для країни;
- що таке мікромережі і чому їхній розвиток — майбутнє енергетики;
- як українські компанії локалізують виробництво енергетичного обладнання;
- які є програми підтримки для енергетичного сектору України;
- як громади адаптувалися до впровадження децентралізованих енергосистем;
- механізм співпраці між бізнесом та місцевою владою.

Зокрема, Олеся Міщенко, голова правління АТ «Фонд декарбонізації України», представила програму, за якою можна отримати пільгове кредитування енергоефективних

проєктів. Так, заявку може подати суб'єкт господарювання (у тому числі державного або комунального сектору економіки), а саме:

— юридична особа (у тому числі ЕНЕРГОСЕРВІСНІ компанії);

— ОСББ, ЖБК та управляючі кооперативи;

— фізична особа — підприємець;

— підприємства комунального та державного права;

— орган місцевого самоврядування;

— заявник не може бути особою, учасником (акціонером, членом) або кінцевим бенефіціаром якої є громадяни держави, визнаної Україною державою агресором або державою-окупантом, та/або особою, яка належить або належала до терористичних організацій;

— заявник має бути зареєстрованим та провадити діяльність не менше ніж 1 (один) рік на території України (крім територій активних бойових дій та тимчасово окупованих територій).

При цьому серед умов пільгового кредитування енергоефективних проєктів:

- пільгова ставка до 9 % річних включно (ставка зменшується на 2 % за умови використання в проєкті обладнання національного виробника більше ніж 70 % вартості проєкту);
- власний внесок від 15 %;
- строк — до 10 років;
- погашення боргу рівними частинами, з можливою відстрочкою до 12 місяців;
- мінімальна сума кредиту — 120 000 гривень;
- максимальна сума кредиту — 90 000 000 гривень;
- комісія, страхування, штрафні санкції, застава, додаткові умови — згідно з внутрішніми процедурами АТ «ФДУ».

Станіслав Ігнатьєв, голова ради Української асоціації відновлюваної енергетики, максимально детально представив стан енергетики в Україні, масштаби втрат енергосистеми, потреби газопоршневої генерації та реальні кейси енергетичних кластерів.

Таким чином, накопичення енергії є одним із найважливіших факторів для успішної трансформації окремого підприємства, об'єкта нерухомості, місцевої громади, а також всієї енергетичної системи України.

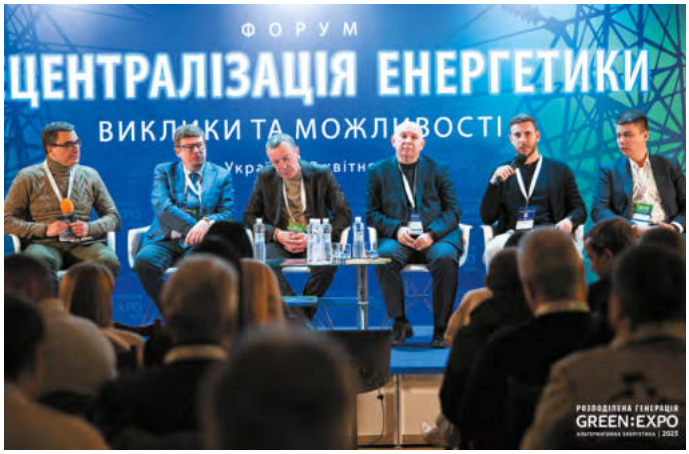
## Європейський досвід та його переваги

Цікавими були панельні дискусії, організовані Польською агенцією інвестицій і торгівлі, Міністерством розвитку та технологій Республіки Польща та Посольством Республіки Польща в Києві. Цей тематичний захід мав назву «Польські технології для відбудови енергосистеми України» і був присвячений співробітництву польського та українського бізнесу в галузі альтернативної енергетики. Польська сторона представила інноваційні рішення у сфері сонячної та вітрової енергетики, енергоефективності, акумуляторних систем та інтеграції відновлюваних джерел енергії.

Серед представників провідних польських компаній були Manufaktura Energii Sp. z o.o., Freeeco Sp. z o.o., Electrum Sp. z o.o., Mirbud S.A., Energomechanika sp. z 0.O. та інші.

Як бачимо, Україна має великий потенціал для розвитку установок зберігання енергії. Вони можуть застосовуватися для забезпечення резервного живлення або оптимізації власного споживання електроенергії підприємств, надання допоміжних послуг, для згладжування та прогнозування генерації сонячних та вітрових електростанцій.

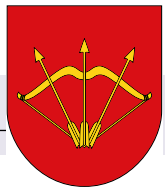
GREEN EXPO 2025 — місце, де спілкування та обмін ідеями дають імпульс розвитку і руху в бік сталого майбутнього.



# ПЕРЕДОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ПЕРЕПИСУЮТЬ ПРАВИЛА ГРИ. НАВЧАЛЬНИЙ СЕМІНАР У БІЛІЙ ЦЕРКВІ

*Навчальні семінари, які організовують Профспілка будівельників України та журнал Prof Build спільно з роботодавцями — соціальними партнерами, завжди є подією не лише мотивуючою і максимально корисною, але й динамічною та яскравою. 20 березня 2025 року такий семінар приймало місто Біла Церква на Київщині. У цьому місті діє державний професійно-технічний навчальний заклад, історія якого сягає у глибину минулого століття. Декілька разів змінювалася його назва, закривалися одні професії та відкривалися інші. Але він завжди виконував свою функцію — сприяв розвитку будівельної галузі та галузі громадського харчування на Київщині і не тільки. У наш час це Білоцерківське вище професійне училище будівництва та сервісу. Проведений на його базі семінар охопив широкий спектр інновацій у будівельній галузі.*

## Семінар у Білій Церкві



Передові технології переписують правила гри. Нині впровадження технологій стає не просто важливим, але й необхідним для стабільного розвитку як підприємств, так і країни в цілому. Саме тому організатори семінару ставили собі за мету поширення інноваційних технології, які можуть пришвидшити відбудову України, змінити підходи до облаштування міських просторів, показати способи повторного використання матеріалів і осучаснення будівель тощо.

Учасниками навчання стали викладачі, майстри виробничого навчання та учні семи закладів технічної та професійно-технічної освіти Київської області. Також долучилися представники Департаменту освіти і науки Київської обласної державної адміністрації, Управління капітального будівництва Білоцерківської міської ради, Білоцерківської філії Київського обласного центру зайнятості.

Учасників семінару привітали: Олександр Слободяник — т.в.о. директора Білоцерківського вищого професійного училища будівництва та сервісу, Ніна Гуляй — начальниця відділу професійної, фахової передвищої, вищої освіти, науки та інноваційної діяльності Департаменту освіти і науки Київської обласної військової державної адміністрації, Наталія Філіцька — директорка Білоцерківської філії Київського обласного центру зайнятості, Олег Борисов — заступник голови Профспілки працівників будівництва і промисловості будівельних матеріалів України, Любов Дудник — директорка ТОВ «Коутекс Україна».

Захід за традицією розпочався зі знайомства із закладом, який гостинно приймав усіх тих, хто завітав на цей одноденний навчальний семінар. Будівництво училища в Білій Церкві розпочалося в далекому 1968 році. Воно було організоване на базі будівельного тресту «Білоцерківхімбуд» Мінпромбуду УРСР. Перший набір учнів був здійснений у 1969 році. Тоді в кількох класах тут навчалося лише 60 вихованців. Готували фахівців за такими професіями — столяр, муляр-монтажник, маляр, штукатур, лицювальник-плиточник, згодом машиніст автомобільного крану. Минав час — заклад розвивався і розбудовувався. У 1988 році у досить короткі строки був збудований новий навчальний корпус для торгово-кулінарного відділення. Сьогодні училище здійснює набір студентів на базі 9-х та 11-х класів загальноосвітніх навчальних закладів, а також запрошує охочих на курси перекваліфікації та перепідготовки.

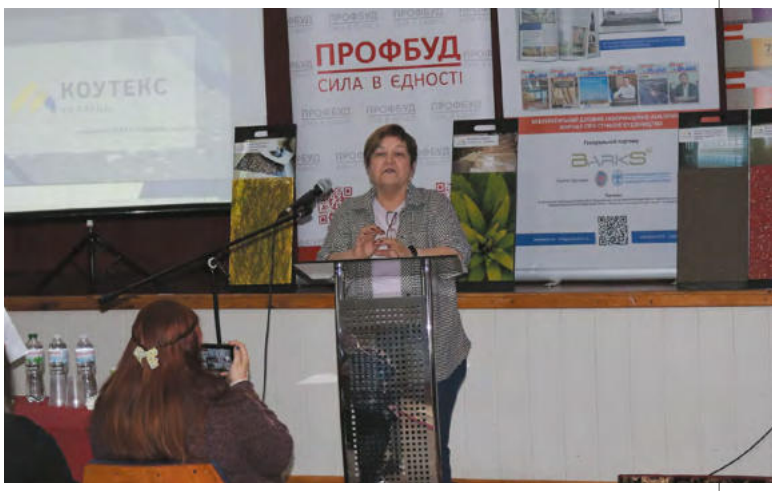
Для молоді, яка здобуває освіту в закладах технічної та професійно-технічної освіти, знайомство з інноваційними технологіями — теорією та навичками — розширює можливості працевлаштування, гідного заробітку і свого внеску в якісну відбудову країни. Тому навчальний семінар пройшов в атмосфері зацікавленості та активного діалогу спікерів зі слухачами.

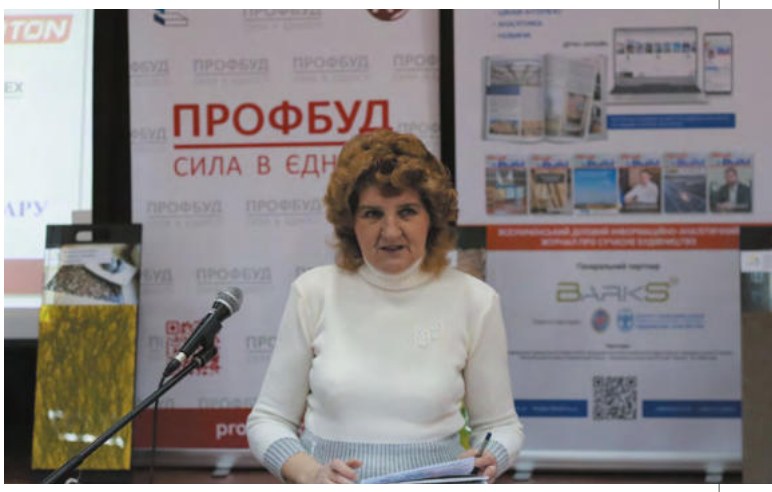
Семінар охопив широкий спектр тем: від новітніх технологій у виробництві меблів, представлених Андрієм Комаренком (фабрика меблів «Київський стандарт»), до швидких та безпечних рішень для будівельного сектору, зокрема залізобетонних конструкцій від Олександра Космінського (ТОВ «Пейкко Україна»). Тарас Журавель (ТОВ «Патон Інтернешнл») презентував зварювальне обладнання та матеріали заводу Патона, а Анжела Стоянова

(ТОВ «Фрам-Лайн») розповіла про участь підприємства у відбудові України.

Друга частина заходу була присвячена питанню технології влаштування наливної підлоги від компанії ТОВ «Коутекс Україна». Любов Дудник, директорка Koutex Diver, 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 і залізничних конструкцій як клеючий та зміцнюючий матеріал, але й для відтворення неординарних дизайнерських рішень у процесі створення інтер'єру і меблів, виробів зі склопластику. Учасники заходу взяли участь у майстер-класі ТОВ «Коутекс Україна», під час якого було представлено технологію нанесення основного і фінішного шару наливної підлоги, а також можливість збільшення товщини шару при додаванні сухого кварцового піску. Ще одна технологія, з якою ознайомили слухачів, — це флокове покриття. Суха суміш для такого покриття складається із частинок різної форми, розміру та кольору. Під час нанесення флокових чипсів наливні підлоги стають менш слизькими завдяки рельєфу, що з'являється. Перевагою такого виду покриття є і те, що воно захищає поверхню від впливу вологи.

Дякуємо спікерам заходу за фахове проведення навчального семінару, прагнення ділитися знаннями і передавати безцінний досвід! А слухачам бажаємо мирного майбуття і щоб нові знання стали у нагоді на шляху до професійного розвитку і особистісного зростання!





# КОМУНІКАЦІЯ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЄ ПРОГРЕС.
## НАВЧАЛЬНИЙ СЕМІНАР У КРОПИВНИЦЬКОМУ

*Попри війну в Україні невпинно ведеться відновлення, оскільки спричинені збройною агресією рф проти нашої країни руйнування — величезні. Фахівці будівельної галузі говорять про те, що заходи з реконструкції та відбудови в Україні слід проводити сьогодні, не чекаючи закінчення війни, щоб підвищити стійкість України, силу української економіки, піднести моральний дух населення та українського бізнесу. За прогнозами експертів, повоєнна відбудова України буде найбільшим проєктом у Європі та світі за останні десятиліття. А отже, у великій кількості будуть затребуваними кваліфіковані фахівці, обізнані з прогресивними будівельними і супутніми технологіями. Це, у свою чергу, є викликом для вітчизняних закладів освіти, які готують таких фахівців. 1 травня 2025 року в м. Кропивницькому на базі Кропивницького будівельного фахового коледжу відбувся навчальний семінар, метою якого було знайомство студентської молоді й усіх зацікавлених із новітніми будівельними технологіями. Захід організували і провели в рамках співпраці Профспілки будівельників України з журналом Prof Build, компанією BarkS, ТОВ «Вюрт-Україна» і ТОВ «І.Б.К. Девелопмент».*

### Семінар у Кропивницькому

На семінарі йшлося про технологію навісних вентильованих фасадів та впровадження будівельних кейсів у проєктах відновлення в умовах воєнного стану. Його учасниками стали викладачі, майстри виробничого навчання та учні п'яти навчальних закладів м. Кропивницького і Кіровоградської області. Захід відвідали також представники Департаменту освіти і науки Кіровоградської ОВА, Управління регіонального розвитку, містобудування та архітектури Кіровоградської ОВА, Навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у Кіровоградській області, Федерації професійних спілок Кіровоградської області, Кіровоградської обласної організації профспілки будівельників, Благодійного фонду «Збережемо Українців» та роботодавці — представники компаній.

Кропивницький будівельний фаховий коледж, який гостинно приймав семінар, — один із найстаріших закладів освіти міста Кропивницького, створений ще 1930 року на базі художньої школи. Тоді це був Єлисаветградський будівельний технікум і тут велася підготовка кваліфікованих кадрів для будівельної галузі. З 1931 р. по 1934 р. технікум називався Зінов'євський, у 1934 р. був перейменований у Кіровоградський, а згодом — у Кропивницький коледж. У різні періоди, додатково до основної спеціальності «Промислове та цивільне будівництво», у технікумі здійснювали підготовку спеціалістів із газопостачання, теплопостачання, менеджерів з організації виробництва, дорожників та архітекторів й інших спеціалістів. Нині цей майже столітній заклад продовжує творити свою історію — сміливо, творчо, у дусі сьогодення і стрімких змін.

Про мету навчального семінару, його структуру і спікерів учасникам заходу розповів Олег Борисов, заступник голови Профспілки працівників будівництва і промисловості будівельних матеріалів України. Після чого відбулося ближче знайомство із коледжем.

Виконувачка обов'язків директора коледжу Інна Чернишова, подякувавши передусім українським захисникам і захисницям за можливість у такий складний час зустрічатися і проводити освітні заходи, наголосила на значенні цієї зустрічі: «Дуже сподіваємося, що семінар не лише навчить нас новому, але й дасть можливість поспілкуватися з органами влади та роботодавцями, які тут присутні, з будівельними компаніями, зі студентством і безпосередньо з викладачами та майстрами».

Навчання в коледжі має свої особливості, адже в таких закладах панує атмосфера, яку можна назвати «родинною». І це дає свої результати, як відмітила у вітальному слові директорка Департаменту освіти та науки Кіровоградської ОДА Ельза Лещенко: «У коледжі більш по-сімейному і більш персоніфіковано ставляться до кожного студента. Студент відчуває, що до нього ставляться по-родинному, і це дає результат — його належна професійна підготовленість. Ми бачили ваші роботи — вас уже можна брати на роботу».

На важливості комунікації зосередив увагу і голова Кіровоградської обласної організації профспілки будівельників Сергій Дергачов: «Країна потребує розвитку, а розвиток — це завжди прогрес, який без комунікації не відбувається. Сьогоднішній семінар якраз є такою комунікацією між різними ланками, які забезпечують цей прогрес. Тому бажаю плідної праці і обговорення, щоб ми слухали одне одного і чули».

А щоб про такі заходи «почули» якомога більше людей — це вже завдання медійників, про що у своєму вітальному слові сказала редакторка журналу Prof Build Світлана Шах: «Ми інформуємо про життя галузі, об'єднуємо будівельну спільноту і обов'язково висвітлюємо освітні події».

Першим доповідачем заходу був Валерій Котляр, директор компанії ТОВ «Баркс». Як сказав пан Валерій, його завданням було за дві з половиною години надати основну інформацію про технологію навісних вентильованих фасадів, яка помітно поліпшує комфорт будівлі всередині і робить її естетичною та привабливою зовні. Технологія вже доволі відома, але поки що в Україні недостатньо фахівців, які вміють із нею працювати. Спікер надав інформацію щодо видів каркасів для навісних вентильованих фасадів, елементів утеплення, облицювальних матеріалів та монтажних робіт.

Наступним спікером був Віктор Жинжер, менеджер із маркетингу ТОВ «Вюрт-Україна». Він ознайомив аудиторію з питанням кріплення загального призначення, що використовується для монтажу навісних вентильованих фасадів. Цікавою була презентація щодо діяльності компанії «Вюрт-Україна», яка здійснює діяльність на території України з 1993 року. ТОВ «Вюрт-Україна» є дочірнім підприємством виробничо-торгового холдингу Adolf Würth GmbH & Co. KG, заснованого ще 1945 року в Німеччині. Компанія є не тільки постачальником високоякісних витратних матеріалів та інструментів професійного рівня, але й постачальником комплексних рішень в галузі професійного монтажу, ремонту, обслуговування та виробництва для переробної та добувної промисловості, будівництва, а також автосервісу і автомобілебудування.

Вікторія Кулікова, начальниця Управління регіонального розвитку, містобудування та архітектури Кіровоградської обласної військової адміністрації, у своєму виступі порушила тему: «Безбар'єрність. Чому це важливо?». Йшлося не лише про важливість запровадження безбар'єрності задля забезпечення рівних прав і можливостей та створення середовища, у якому буде комфортно всім, але й про безбар'єрність та інклюзивність у відбудові України.

Олена Гриб, менеджерка з адміністративної діяльності будівельної компанії «І.Б.К. Девелопмент», під час презентації розповіла про роботу будівельної компанії та її поточні проєкти і поінформувала про можливість працевлаштування в компанії молодих будівельних спеціалістів, які зараз проходять навчання в закладах професійно-технічної освіти.

Семінар у Кропивницькому вкотре продемонстрував ефективність такого формату навчання, де поєднані дружня і невимушена атмосфера, живий діалог спікерів з аудиторією, велика кількість наочних та роздаткових матеріалів.

***Дякуємо кропивничанам за теплу і затишну зустріч!***
***До нових зустрічей на наступних семінарах!***

# У НІМЕЦЬКОМУ МІСТІ МЮНХЕНІ ПРОЙШЛА НАЙБІЛЬША У СВІТІ ВИСТАВКА БУДІВЕЛЬНОЇ ТА ГІРНИЧОЇ ТЕХНІКИ **BAUMA 2025**

*Раз на три роки у Німеччині проходить спеціалізована міжнародна виставка машин, обладнання та інноваційних технологій для будівельної і гірничої промисловості Bauma. Її історія сягає 1954 року, коли вона починалася як невелика виставка будівельної техніки. Відтоді Bauma перетворилася на найпрестижнішу та наймасштабнішу подію будівельної індустрії, адже це найбільший у світі майданчик для знайомства з виробниками будівельної та гірничої техніки, презентації інженерних та архітектурних рішень. Протягом цілого тижня Bauma пропонує виставку інновацій та ділову програму – наукові семінари, пресконференції, обговорення, а також дивовижне розважальне шоу із живими демонстраціями можливостей техніки, оснащення та обладнання. 34-та виставка Bauma, яка відбулася у квітні цього року, вітала відвідувачів у виставковому центрі Messe München у Мюнхені, столиці федеральної землі Баварії і другому за відвідуваністю місті Німеччини після Берліна. Серед учасників були й українські компанії, які на цьому грандіозному заході представляли власне виробництво. Журнал Prof Build теж став учасником виставки Bauma 2025.*

Провідна світова виставка будівельної техніки, машин для виробництва будівельних матеріалів, гірничодобувних машин, будівельних транспортних засобів і будівельного обладнання проходила з 7 по 13 квітня у виставковому центрі Мюнхена. В епоху глобальних викликів Bauma вражаюче продемонструвала, на що здатна галузь. Вона стала не просто майданчиком для новаторських ідей і нових партнерств, але й продовжує залишатися джерелом натхнення.

Увесь тиждень, поки тривала виставка, Мюнхен та все в радіусі 100 км навколо нагадувало великий мурашник, адже сюди з'їхалися представники десятків тисяч компаній з усіх куточків світу. Приблизно 600 000 відвідувачів із понад 200 країн і регіонів та 3 601 експонент із 57 країн. Такий масштаб засвідчив, що Bauma є стабільною і перспективною платформою у неспокійні часи. Штефан Руммель, генеральний директор виставкового центру Messe München, емоційно висловився про подію: «Ми прийняли близько 600 тисяч відвідувачів із понад двохсот країн і регіонів. Bauma — це серцебиття галузі, і вона вкотре показала, наскільки важливими є обмін і особисті зустрічі для прогресу і світової торгівлі».

Виставка працювала за чотирма напрямками:

- усе для будівництва;
- гірнича справа, видобуток та обробка сировини;
- виробництво будматеріалів;
- постачання техніки та супутні послуги.

На виставці експонувалися такі продукти: автотранспортна техніка для будівельних робіт; будівельні машини і запчастини; вантажопідйомні механізми, засоби підлогового транспорту; будівельне обладнання, системи; техніка й обладнання для транспортування, постачання і обробки бетону й цементних розчинів тощо.

У ці дні виставковий центр у Мюнхені, без перебільшення, об'єднав світову спільноту будівельної галузі — від Північної Америки до Азії. Ніде більше не приводиться стільки якісних дискусій за такий короткий проміжок часу — це можливо лише на Bauma. Цього разу зафіксували суттєве збільшення кількості відвідувачів із таких країн, як Бразилія, Португалія, Румунія, Нідерланди, Туреччина, Іспанія, Китай.

Представники українських компаній-учасниць зустрілися з багатьма партнерами, мали змістовні бесіди з обговоренням нагальних питань, детально ознайомилися з новинками, вивчили тенденції, завели нові знайомства. І подекуди навіть встигли укласти угоди. Відчувалася підтримка наших компаній та України в цілому, і що вкрай важливо — не лише на словах, а в дії.

Bauma 2025 яскраво продемонструвала: інновації процвітають там, де об'єднуються люди з баченням, ентузіазмом і прагненням до дій.

*Дякуємо Bauma за можливості та до зустрічі у 2028-му!*

PERI

GERTEC

BOLTED COLUMN
CONNECTIONS

PN PRECAST

Moldtech

SKAKO CONCRETE

SKIP TYPE

Prof Build

# Prof Build

ПРОФЕСІЙНО ПРО БУДІВНИЦТВО

ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ВИДАННЯ ПРО БУДІВНИЦТВО

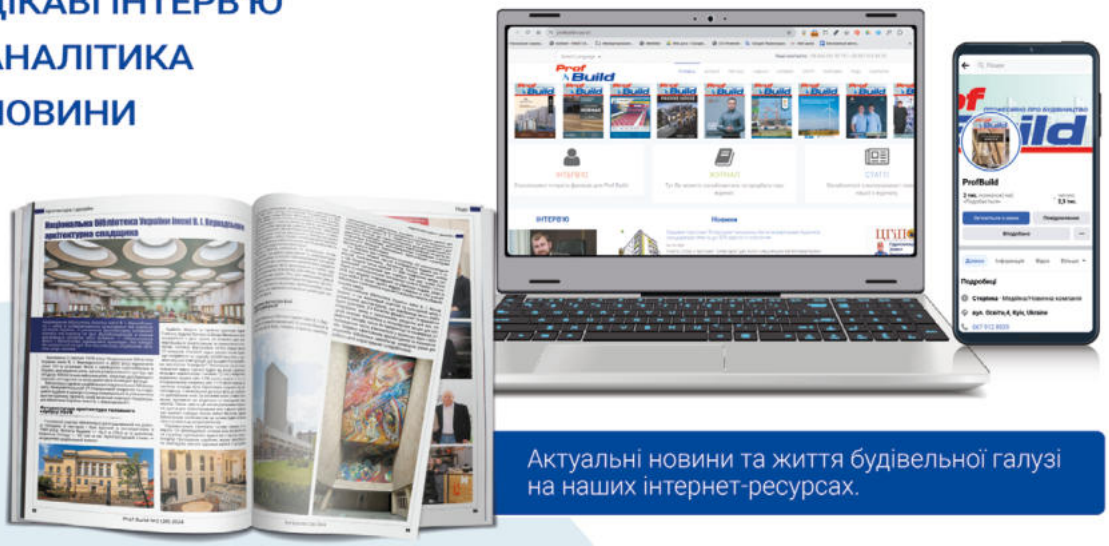
## БУДУЄМО МАЙБУТНЄ РАЗОМ!

**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

Дніпрометиз
TAS GROUP

# Дніпрометиз
TAS GROUP

***Wire you can trust***
***Дріт якому довіряєш***

***ПРОВІДНИЙ ВИРОБНИК СТАЛЕВОГО ДРОТУ І СТАЛЕВИХ ВИРОБІВ***

- **СТАЛЕВИЙ ДРІТ НИЗЬКО-ВУГЛЕЦЕВИЙ І ВИСОКО-ВУГЛЕЦЕВИЙ**
- **СИСТЕМИ ОГОРОЖ**
- **ЗВАРЮВАЛЬНІ ВИРОБИ**
- **СТАЛЕВА ФІБРА**

Географія експортних постачань охоплює понад 50 країн світу.
Дніпрометиз сертифікований за міжнародною системою DEKRA та відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015

CE

**ТОВ ДНІПРОМЕТИЗ ТАС,**
Україна, 49081, м. Дніпро,
просп. Слобожанський, 20
+38 (098) 164-40-04
+38 (067) 642-39-99
sale@dniprometyz.com
dniprometyz.com

Філія у м. Києві
Адреса: м. Київ, вул. Острівна,16
+38 (068) 296-23-62
mn.lucenko@dniprometyz.com
dniprometyz.com

# 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
ІНВЕСТИЦІЙНА ГРУПА

ЗАПОРІЗЬКИЙ
АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ

**ОЛЕКСАНДР ПАЩУК**

НАЧАЛЬНИК УПРАВЛІННЯ ТРЕЙДИНГУ

+38 067 540 09 06

o.pashchuk@zak.ua
www.zak.ua

vartis

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»

ГІДРОІЗОЛЯЦІЯ • БУДІВЕЛЬНА ХІМІЯ • КАМ'ЯНИЙ КИЛИМ
МІКРОЦЕМЕНТ • ПРОМИСЛОВІ / ПОЛІМЕРНІ ПІДЛОГИ

VIMATEC

**Максим Дрофа**
директор

ТОВ «Грін Партс»
м. Київ, вул. Бориспільська, 7, офіс 36
тел.: +38 (099) 211 71 56
drofa.maksim@gmail.com

anilo 12 YEARS

green_parts GreenPartsUkraine green-parts.com.ua

Prof Build
ПРОФЕСІЙНО 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

molodist.life

**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

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

**Коваленко Сергій**
Комерційний директор

+38 067 539 67 75
Kovalenko.S@vartis.com.ua
Київ, вул. Назарівська 23а

vartis.ua

ЗАПОРІЗЬКИЙ
АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ

**ОЛЕКСАНДР ПАЩУК**

НАЧАЛЬНИК УПРАВЛІННЯ ТРЕЙДИНГУ

+38 067 540 09 06

o.pashchuk@zak.ua
www.zak.ua

ТОВ «НВО «СЗБК»

НАУКОВО ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ

«СИСТЕМИ ЗАХИСТУ БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ»

ЗАХИСТІТЬ СВІЙ БУДИНОК СЬОГОДНІ І НА МАЙБУТНЄ

BARKS™

Prof Build
ПРОФЕСІЙНО 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

ГІДРОІЗОЛЯЦІЯ • БУДІВЕЛЬНА ХІМІЯ • КАМ'ЯНИЙ КИЛИМ
МІКРОЦЕМЕНТ • ПРОМИСЛОВІ / ПОЛІМЕРНІ ПІДЛОГИ

VIMATEC

**Максим Дрофа**
директор

ТОВ «Грін Партс»
м. Київ, вул. Бориспільська, 7, офіс 36
тел.: +38 (099) 211 71 56
drofa.maksim@gmail.com

anilo 12 YEARS

green_parts GreenPartsUkraine green-parts.com.ua

# УКРАЇНСЬКИЙ ВИРОБНИК

навісних вентильованих фасадів та якісних рішень світлопрозорих та огороджувальних конструкцій

BARKS™

## ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ:

- Системи НВФ
- Системи скління
- Solar Fasade
- Сонцезахисні ламелі

barks.ua

@BarkS

@bark_systems

**ІННОВАЦІЙНІ АЛЮМІНІЄВІ ФАСАДНІ РІШЕННЯ**

**ЗАПОРІЗЬКИЙ**
**АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ**

ЄДИНИЙ ВИРОБНИК ШЛІФУВАЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ В УКРАЇНІ ТА ОДИН ІЗ НАЙБІЛЬШИХ ВИРОБНИКІВ АБРАЗИВІВ У СХІДНІЙ ЄВРОПІ

# ЕЛЕКТРОКОРУНД НОРМАЛЬНИЙ F12–F20

Надійне рішення для бетону, цементних розчинів і штукатурки, що значно покращує механічні властивості, зносостійкість та довговічність конструкцій.

**БЕТОН** – стає твердішим, менш пористим, витримує механічні навантаження, температурні зміни та агресивні середовища.

**ЦЕМЕНТНІ РОЗЧИНИ** – набувають підвищеної міцності, стійкості до зносу, покращеної адгезії та зниженого водопоглинання.

**ШТУКАТУРКА** – стає більш зносостійкою, міцною, довговічною, зменшується ризик тріщин і впливу вологи.

## НАШІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

- Надійний український виробник з понад 80-річним досвідом
- Висока якість абразивного матеріалу
- Експорт у 10+ країн
- Гнучкі умови оплати

## НАШ ЕЛЕКТРОКОРУНД – ВАША КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА В БУДІВНИЦТВІ!

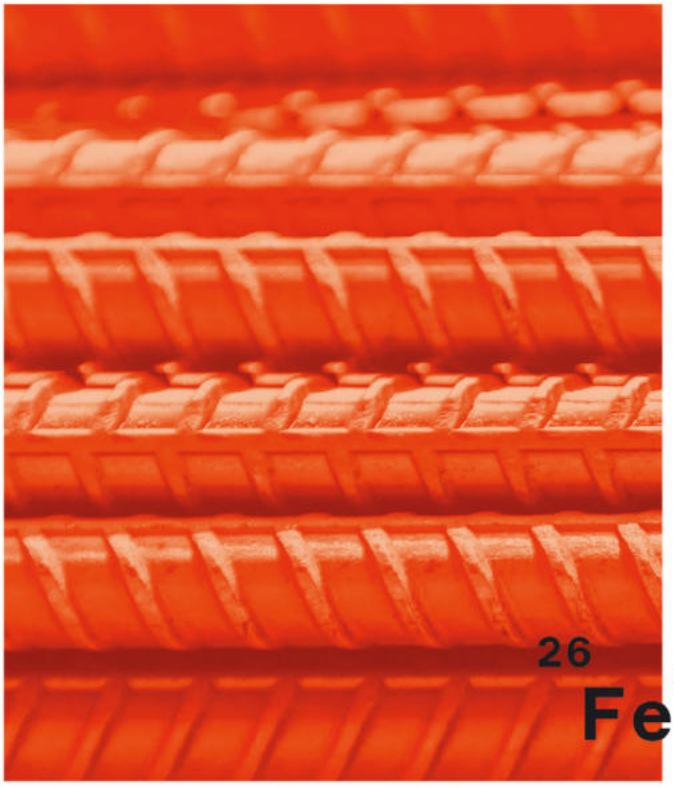
Запрошуємо до співпраці:
0 800 334 615
sales@zak.ua

ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»
Вул. Олексія Поради, 44,
Запоріжжя, 69014, Україна

[ АРМАТУРА ]
[ 12 ]
[ КЛ. А-400С/500С ]

vartis

# майбутнє
# ЗАЛІЗНЕ



[ VARTIS.
ВАШ ПЕРСОНАЛЬНИЙ
ПОМІЧНИК У СВІТІ МЕТАЛУ ]

26
Fe 55.845
$[Ar]3d^3 4s^2$