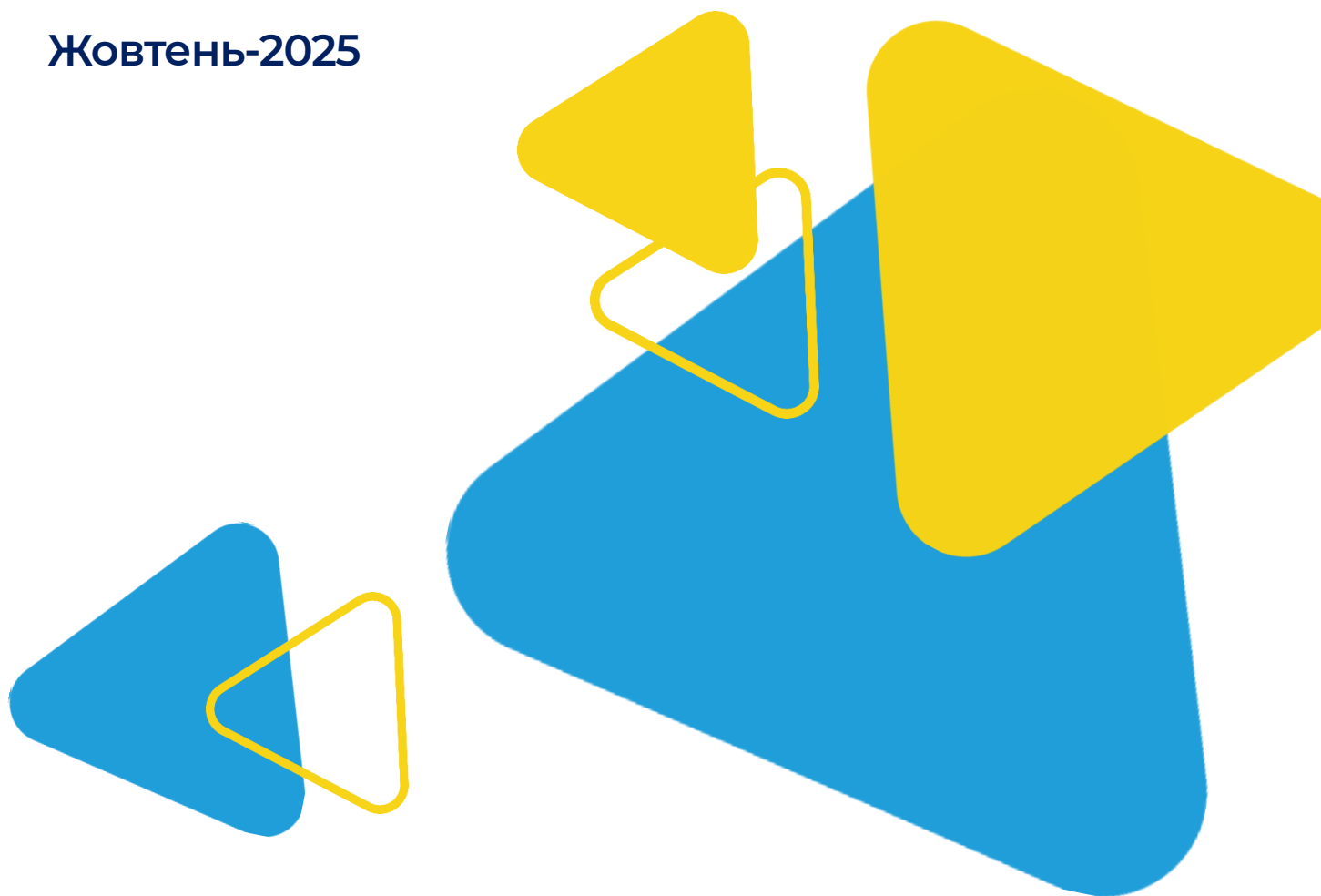


Аналітична записка

ОСНОВНІ ВИКЛИКИ ПЕРЕД СЕКТОРОМ БУДІВНИЦТВА: що потрібно змінити?

Жовтень-2025



Аналітична записка ґрунтується на Аналітичному звіті “[Відбудова під ризиком: чи потрібні зміни в будівельній політиці](#)”. Його підготовлено в рамках проекту “Відбудова під ризиком: чи потрібні зміни в будівельній політиці”, який втілює ІЕД за підтримки Transparency International Ukraine. Думки у звіті є точкою зору авторів і можуть не відповідати позиції Transparency International Ukraine.



1. Вступ

За оцінкою Світового банку, Україні необхідно понад 500 млрд дол. США для відбудови та відновлення після війни. Попри зосередженість на пошуку коштів, важливим питанням залишається готовність сектору будівництва до такого масштабного відновлення. Наявні виклики у сфері будівництва вимагають негайної реакції, оскільки вони стримують розвиток галузі, гальмують ефективне використання ресурсів, а також створюють значні ризики, які можуть стати перешкодою для залучення іноземних інвестицій та компаній.

Ця Аналітична записка ґрунтується на дослідженні “[Відбудова під ризиком: чи потрібні зміни в будівельній політиці](#)” і фактично підсумовує основні виклики для сектору будівництва з аналітичного звіту та представляє основні рекомендації.

2. Роль сектору будівництва для економіки

Будівництво традиційно є однією з ключових галузей української економіки. Хоча внаслідок повномасштабної війни сектор зазнав суттєвих втрат, галузь продемонструвала поступове відновлення. У 2024 році зростання було зумовлене переорієнтацією діяльності на відновлення пошкодженої інфраструктури, реконструкцію, а також будівництво захисних та фортифікаційних споруд. Структура ринку свідчить про його фрагментацію з великою роллю ФОП та мікрокомпаній. Активність у галузі підживлюється державною та донорською підтримкою, зокрема кредитними лініями від МФО для інфраструктурних проєктів.

Сектор будівництва відіграє критичну роль у забезпеченні зайнятості та економічної стійкості, однак зіштовхується з гострим кадровим дефіцитом. Хоча всі сектори економіки потерпають від браку робочої сили, ця проблема в будівельному секторі, ймовірно, чи не найбільша, оскільки сектор традиційно орієнтований на залучення чоловічої робочої сили. Попри те, що в секторі переважають кваліфіковані робітники, на ринку існує значний розрив навичок, оскільки система професійної та вищої освіти не встигає за потребами ринку.

3. Основні виклики

Проблеми будівельної галузі є комплексними та системними. Загалом, ключовими перешкодами для роботи будівельного сектору є:

- Кадровий голод та наслідки війни (мобілізація, виїзд фахівців за кордон).
- Тиск із боку правоохоронних органів та високий ризик корупції.

- Недосконалість регулювання ціноутворення (занижена заробітна плата у кошторисах, відсутність авансування).
- Надмірна бюрократія та залежність від "людського фактора" у дозвільних процедурах.

3.1. Дозвільні документи та містобудівне планування

Створити будівельну компанію в Україні досить легко. Водночас сьогодні не вирішене питання з їх ліцензуванням. Воно фактично скасоване і натомість запроваджено декларативний принцип відкриття компаній, який є тимчасовим. Це збільшує невизначеність та ризики.

Процес отримання дозвільної документації є одним із найбільш обтяжливих та корупціогенних. Органи місцевого самоврядування (ОМС) відповідають за видачу дозвільної документації та зміну цільового призначення земель.

- Містобудівні умови та обмеження (МУО) визнаються учасниками ринку як "корупційний шлагбаум". Компанія без "домовленості з умовними чиновниками містобуду ніколи не отримає" цей критично важливий документ.
- Проблеми з МУО коріняться у відсутності або застарілості генеральних планів та відтермінуванні підготовки комплексних просторових планів, що призводить до "ручного механізму" ухвалення рішень. Це створює юридичну невизначеність і ризики для забудовників.
- Отримання технічних умов від постачальників енергоресурсів та комунальних послуг є складним і тривалим процесом. Особливі труднощі виникають із підключенням до мереж водовідведення, оскільки їхні потужності у великих містах не розвивалися пропорційно до темпів забудови.

3.2. Сертифікація та кваліфікація фахівців

Попри те, що компанію відкрити досить легко завдяки дерегуляції, проблеми починаються з пошуку кваліфікованих і сертифікованих кадрів.

- На ринку відчувається значний брак кваліфікованих кадрів, особливо проєктантів, архітекторів та інженерів.
- Система отримання сертифікатів, особливо для інженерів-проєктувальників (ССЗ для великих об'єктів), є забюрократизованою і може займати до шести років, що унеможливлює швидке залучення нових фахівців.
- Навчання з підвищення кваліфікації інженерів, за яке відповідають самоврядні організації, часто є формальним і не відповідає потребам.
- Відсутні ухвалені професійні стандарти для багатьох будівельних спеціальностей.

3.3. Проєктування

Етап проєктування обтяжений кадровими та регуляторними недоліками, що безпосередньо впливає на якість кошторисної документації.

- Існує "прірва" між "старою школою" радянського проєктування та талановитою молоддю. Крім того, значна частина Державних будівельних норм (ДБН) є застарілою, суперечить одна одній та створює правову невизначеність. Це ускладнює створення проєкту, який би відповідав усім чинним вимогам.
- Через невідповідність державної методики розрахунку кошторисної заробітної плати реальним ринковим зарплатам, проєктувальники часто свідомо закладають завищені ціни або обсяги матеріалів у ПКД. Це робиться, щоб надати будівельникам фінансовий "зазор" для компенсації низької зарплати, але водночас є джерелом корупції та підвищує ризик кримінальних проваджень.

3.4. Експертиза проєктів

Експертиза проєктної документації є обов'язковою для об'єктів із середніми та значними наслідками (СС2–СС3).

- Приватні експертні організації часто проводять експертизу формально, ігноруючи суттєві помилки в проєктах. Учасники ринку називають це "магазином продажу сертифікатів" або "торгівлею печатками".
- Через порівняно низьку оплату експертизи, особливо на складні об'єкти, експерти подекуди не вчитуються в документацію та не роблять фактичну експертизу, а їхня відповідальність є мінімальною або відсутньою.
- Законодавство вимагає проведення повторної комплексної експертизи всього проєкту навіть при незначних змінах вартості, що суттєво затягує процес та збільшує витрати.

3.5. Публічні закупівлі та ціноутворення

Сфера публічних закупівель є "центральним вузьким місцем", що характеризується низькою конкуренцією. Компанії, особливо ті свідомо уникають тендерів публічних закупівель через високі ризики.

- Чинна державна методика розрахунку кошторисної вартості, особливо у частині оплати праці, не відповідає ринковим реаліям, що змушує компанії "заробляти на матеріалах", завищуючи ціни, аби покрити реальні витрати на оплату праці.

- Компанії найчастіше працюють за твердою договірною ціною, яка не дозволяє динамічно реагувати на зростання цін на матеріали та послуги. Крім того, компанії уникають тендерів через відсутність достатнього авансування та затримки оплати за актами виконаних робіт, змушуючи підрядників фінансувати роботи власним коштом.
- Компанії стикаються з постійним тиском і перевітками з боку Національної поліції, БЕБ та інших органів, причому відкриття кримінальних проваджень стає майже традицією для будівельних компаній.

3.6. Будівництво та нагляд

На етапі будівництва гостро стоїть проблема дефіциту кадрів. Мобілізація призводить до того, що можуть бути забрані цілі бригади з будівельних майданчиків, що спричиняє затримки та зростання вартості.

Технічний нагляд (ТН) подекуди носить формальний характер та подекуди носить роль особи, що допомагає в оформленні документації. Якість контролю є низькою. Крім того, винагорода інженера технічного нагляду залежить від вартості всіх виконаних будівельних робіт, що створює стимули для завищення обсягів робіт і конфлікт інтересів.

3.7. Здача в експлуатацію

Завершальний етап будівництва також супроводжується бюрократичними та корупційними викликами.

- Процес введення об'єктів в експлуатацію забюрократизований і залежить від "людського фактора" у підписанні актів. Проблема посилюється браком кваліфікованих фахівців у замовників (наприклад, у лікарнях чи школах), які "бояться" ставити підпис на актах.
- Державна служба з надзвичайних ситуацій (ДСНС) може фактично проводити повторну експертизу на етапі введення об'єкта в експлуатацію, відмовляючись підписувати акти, навіть якщо проєкт пройшов експертизу і виконаний згідно з проєктом. ДСНС діє як "окреме царство".

3.8. Вплив на вихід іноземних компаній на ринок

Хоча створити компанію в Україні легко, іноземні компанії зіткнуться з тими самими системними проблемами, що й український бізнес, але "українські компанії вже навчилися з тим жити". Ключові бар'єри для іноземців включають: відмінність стандартів та необхідність українського партнера для роботи за єврокодами, надмірна бюрократія в отриманні дозвільної документації (зокрема МУО), тиск контролюючих органів та незрозуміла вимога "актів виконаних робіт". Існує

побоювання, що прихід іноземного бізнесу посилить конкуренцію за й без того дефіцитні кадри.

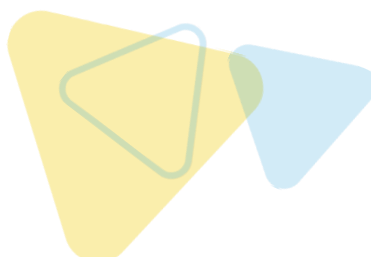
4. Рекомендації

1. Важливо змінити підходи до ціноутворення, оскільки це вирішує дуже великий пласт проблем у сфері будівництва. Потрібен єдиний онлайн-каталог кошторисних норм із регулярною індексацією та чіткі правила корегування ціни під час непередбачуваних подій. Реєстр цін на матеріали також знизить зловживання у сфері проєктування та завищення вартості матеріалів, але при цьому потрібно змінити підходи до визначення оплати праці.
2. Подальша цифровізація є важливою умовою для прозорості та підзвітності гравців у секторі. Тому важливою є подальша інтеграція основних державних реєстрів з ЄДЕССБ, щоб перевірки прав на землю, меж ділянки, обтяжень і податкового статусу виконувалися автоматично та стабільно.
3. Прозорість має допомогти підзвітності, що передбачено в реформі системи управління публічними інвестиціями. Так, мінімальний публічний набір даних має включати базову ціну, календар будівельно-монтажних робіт, зміни до контракту, висновки технічного нагляду і ключові контрольні точки. Це дозволить громадському контролю й аудиторам швидко виявляти відхилення без “ручного” збору інформації.
4. Важливо оновити правила публічних закупівель для будівництва під відбудовні проєкти. Доцільно затвердити типові умови контрактів за міжнародною практикою FIDIC (це уніфіковані форми контрактів, за якими чітко розписані ролі, ризики і процедури вирішення спорів), щоб замовники та підрядники працювали за зрозумілими правилами. У таких контрактах необхідно передбачити індексацію цін і механізм корегування форс-мажорів, щоб довгі договори не руйнувалися через інфляцію чи коливання курсу.
5. Важливо, щоб ціна не була єдиним параметром вибору переможця. Так варто запровадити підхід “вартість життєвого циклу” (Life-Cycle Costing) як стандарту оцінки пропозицій для об’єктів із довгим строком служби. Це означає, що при виборі переможця замовник враховує не лише стартову ціну будівництва, а й експлуатаційні витрати, енергоефективність, частоту і вартість ремонтів, утилізацію наприкінці строку служби.
6. Для певного зниження дефіциту кадрів варто запустити програми підготовки дорослих під конкретні дефіцитні навички: робітничі спеціальності (муляри, арматурники, електрики), інженери-кошторисники, фахівці з технічного нагляду, BIM-моделювання. Варто використати ваучери чи співфінансування, прив’язати програми до реальних контрактів і передбачити мінімодулі під вимоги

донорських проєктів. Тут важливо розглянути можливість залучити жінок до цих професій, а також можливість для окремих навчальних програм та, відповідно, потім професій залучати маломобільних осіб, які часто вилучені з ринку праці.

7. Гармонізація кваліфікацій з Європейською кваліфікаційною рамкою та запровадження норм з вільного руху робочої сили з ЄС у межах євроінтеграційних процесів спростить доступ до ринку України зокрема для архітекторів та інженерів-проектувальників із країн ЄС (хоча для цього ще треба буде адаптувати і стандарти).
8. У цілому, євроінтеграція є важливою, тому найближчим часом уже мають бути оприлюднені дорожні карти впровадження змін за різними кластерами. Відповідно треба буде розробити професійні стандарти, визначити, які професії мають бути регульованими в сфері будівництва.
9. Надзвичайно важливо підсилити спроможність громад як замовників. Варто розгорнути типові технічні завдання для типових об'єктів, короткі посібники з найпоширеніших помилок у кошторисах та експертизі, а також регіональні “бек-офіси” з інженерною підтримкою для слабших замовників.
10. До набуття Україною членства в ЄС (а краще раніше) потрібно завершити перехід на нове покоління європейських стандартів і цифрові процедури підтвердження відповідності виробів. Це включає усунення колізій із національними нормами, впровадження цифрових паспортів виробів та уніфікацію експертизи з використанням BIM-моделей. Паралельно слід запровадити єдині формати обміну даними між замовником, проектувальником, експертизою і технаглядом.
11. Професійне страхування відповідальності архітекторів та інженерів, електронний “слід” змін у проєкті (audit trail), публічний реєстр запобігання конфлікту інтересів для посадовців, а також прозорі вимоги й рейтинги для служб технічного нагляду створять інституційні запобіжники проти помилок і зловживань.

Отже, найшвидший прогрес забезпечить поєднання трьох хвиль: оновлення підходів до ціноутворення та подальша цифровізація, підвищення спроможності замовників та модернізація норм будівництва, адаптація законодавства з нормами права ЄС. Це, фактично, буде поетапне впровадження змін і тут пріоритизація зусиль є надзвичайною. Результатом реформ та змін має бути зниження транзакційних витрат, зростання конкуренції, підвищення відповідальності за якість. Фактично, це має зробити відбудову прогнозованою для всіх гравців – громад, бізнесу та міжнародних партнерів.





Інститут економічних досліджень
та політичних консультацій

вул. Рейтарська, 8/5-А, 01030 Київ

Тел. (+38044) 278-6342

E-mail: institute@ier.kyiv.ua

<http://www.ier.com.ua>

