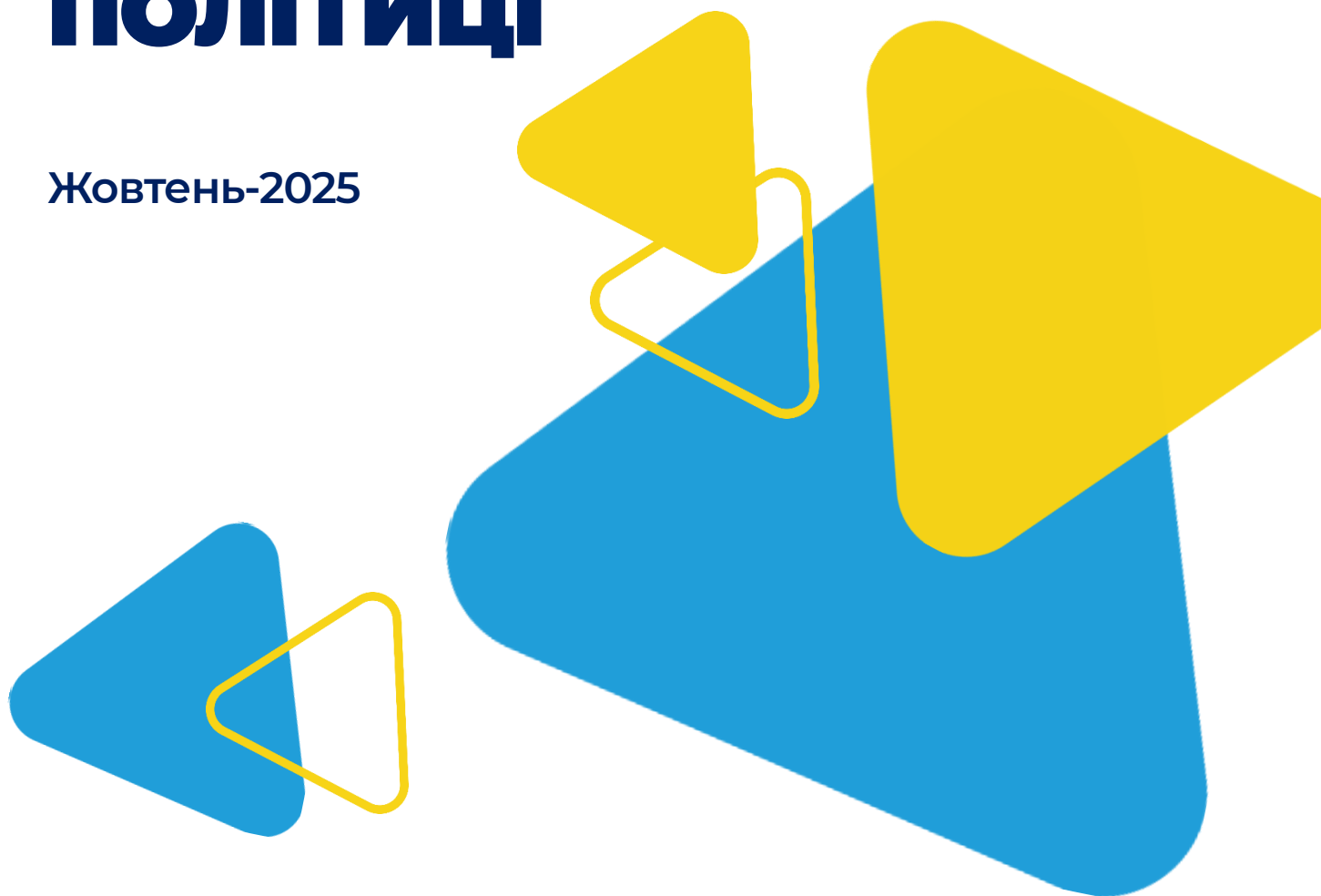


Аналітичний звіт

ВІДБУДОВА ПІД РИЗИКОМ: ЧИ ПОТРІБНІ ЗМІНИ В БУДІВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ

Жовтень-2025



Автори:

Олександра Бетлій, провідна експертка ІЕД

Ірина Коссе, провідна експертка ІЕД

Віталій Кравчук, провідний експерт ІЕД

Анастасія Кропова, старша експертка ІЕД

Станіслав Юхименко, старший експерт ІЕД

Літредакторка: Аліна Пастухова

Матеріал 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.



© Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2025

Зміст

1. Вступ.....	4
2. Роль сектору будівництва для економіки	6
2.1. Економічні показники галузі	6
2.2. Кількісні показники	10
2.3. Зайнятість у секторі	12
3. Регулювання будівництва	16
3.1. Основні повноваження щодо регулювання сектору.....	16
3.2. Дерегуляція	18
3.3. Основні закони щодо діяльності будівельних компаній	20
3.4. Стандартизація	24
3.5. Професійні стандарти та сертифікація окремих фахівців у сфері будівництва	25
3.6. Експертиза проєктів.....	28
3.7. Авторський нагляд	29
3.8. Технічний нагляд	30
3.9. Цифровізація.....	31
4. Публічні закупівлі та ціноутворення у сфері будівництва	34
4.1. Публічні закупівлі в будівництві.....	34
4.2. Ціноутворення в секторі будівництва (публічний сектор)	36
5. Ключові норми права ЄС у секторі будівництва	40
6. Проблеми сфери будівництва: погляд учасників ринку.....	43
6.1. Основні перешкоди для діяльності	43
6.2. Кадри	45
6.3. Дозвільні документи	46
6.4. Проєктування	48
6.5. Експертиза	50
6.6. Публічні закупівлі та ціноутворення.....	51
6.7. Технічний нагляд	54
6.8. Задача в експлуатацію	55
6.9. Вихід іноземних компаній та фахівців на ринок.....	57
7. Висновки та рекомендації.....	59

1. Вступ

За оцінкою Світового банку, Україна потребує понад 500 млрд доларів США для відбудови й відновлення після війни. Велика частка цієї потреби пов'язана з будівництвом. Часто всі задаються питанням: де взяти кошти на велику відбудову, але також є і питання готовності сектору будівництва до великої відбудови.

Ідеться, зокрема, про наявність на ринку достатньої кількості компаній та фахівців. Але також відповідь потребує аналізу можливості заходити на ринок іноземним компаніям.

Серед питань, які найчастіше ставляться, – проблематика публічних закупівель, адже часто відбудова та реконструкція – це саме про публічні кошти. Однак тут має місце низька конкуренція в публічних закупівлях будівельних робіт. Компанії не поспішають брати участь у таких закупівлях, і однією з причин найчастіше називають проблематику ціноутворення. Чинна нормативна база, зокрема вимоги щодо формування кошторисів, імовірно, не відповідають сучасним реаліям ринку. Разом із тим, існують підстави думати, що перешкодою для участі компаній у публічних закупівлях є пересторога щодо роботи з бюджетними коштами.

При цьому, коли йдеться про законодавство у сфері будівництва варто вже враховувати потребу запровадження норм права ЄС, зокрема у сфері вільного руху послуг. Законодавство має дозволяти вільний вхід європейських компаній на ринок.

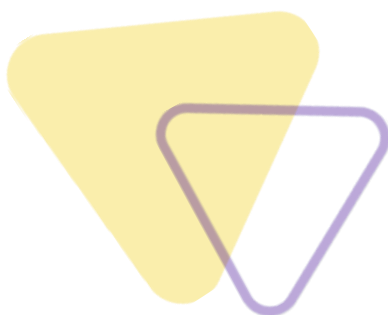
На наявні в секторі виклики варто реагувати зараз, коли лише йдеться про велику відбудову. Тому метою дослідження була оцінка поточної ситуації на ринку будівництва та аналіз роботи компаній, щоб з'ясувати, які саме чинники стримують розвиток будівельного сектору та гальмують ефективне використання ресурсів на відновлення.

У поточному звіті автори зробили спробу широко подивитись на сектор будівництва, щоб виявити перешкоди, з якими стикаються будівельні компанії на ринку. Ідеться про більшість етапів будівельного процесу від отримання дозвільної документації до здачі об'єктів в експлуатацію. Важливо зазначити, що в межах одного дослідження та звіту детально розкрити всю проблематику складно, оскільки сектор має надзвичайну кількість гравців та правил роботи. Тому цей звіт – це радше спроба зробити комплексний зріз проблем сектору, кожна з яких потребує подальшого вивчення, аналізу та корегування.

Звіт ґрунтується на оцінці стану розвитку сектору на основі наявних показників розвитку сектору та аналізі чинного законодавства. Також автори ознайомились із уже наявними звітами та дослідженнями на тему ринку. Для кращого розуміння поточної ситуації та викликів автори звіту провели 10 глибинних інтерв'ю з представниками сектору, а також із Конфедерацією будівельників та

представниками Офісу бізнес-омбудсмана. Звісно, що таке якісне дослідження не можна вважати репрезентативним, але воно дає інформацію саме про реалії роботи ринку, а не лише про законодавчу рамку. Інтерв'ю проводилось із представниками малого та середнього бізнесу в різних сегментах будівельного ринку: архітектура, інжинірингові бюро, будівельні компанії, які працюють у різних містах України. Ще одним джерелом інформації для звіту стало обговорення в форматі фокус-групи за участі грантистів ІЕД, які працювали над моніторингом відбудови в рамках грантового конкурсу в межах проекту “[Контроль витрат на відновлення](#)” (за підтримки ЄС), а також їхні паспорти й анкети. Цитати з інтерв'ю використано за текстом, але передусім у відповідному розділі Звіту, для ілюстрації наявної проблематики.

У другому розділі Звіту представлено результати аналізу наявних статистичних даних. Опис ключових законодавчих актів, які регулюють сферу будівництва представлено в розділі 3. При цьому, проблематику публічних закупівель та ціноутворення у сфері будівництва винесено в окремий розділ 4, оскільки це широке питання, яке потребує окремого аналізу. У розділі 5 стисло окреслено основні положення норм права ЄС у сфері будівництва. Результати інтерв'ю представлено в розділі 6. Основні висновки та напрямки потрібних змін окреслено в останньому розділі Звіту.



2. Роль сектору будівництва для економіки

2.1. Економічні показники галузі

Будівництво традиційно залишається одним із ключових секторів економіки України, проте війна суттєво вплинула на його внесок у національний ВВП.

У 2016 – 2019 роках спостерігалось зростання на 10 – 20%, що відображало активізацію інфраструктурного та житлового будівництва (Рисунок 1). У 2021 та 2022 роках пришвидшилось будівництво доріг завдяки програмі Великого будівництва, але сповільнилось, зокрема, будівництво житла, що, у результаті, призвело до помірних темпів зростання галузі. У 2022 році валова додана вартість у будівництві різко скоротилась у реальному виразі через воєнні дії, руйнування об'єктів та скорочення інвестицій на фоні великої невизначеності.

Будівельна галузь одна з найбільш постраждалих від війни.

Станом на листопад 2024 року, за оцінками [Київської школи економіки](#), прямі збитки в будівельній галузі України, включно з руйнуванням житлових і комерційних об'єктів, становлять значну частину від 14,4 млрд доларів США втрат сектору “промисловість, будівництво і послуги”. Найбільше постраждав житловий фонд – понад 236 тис. зруйнованих або пошкоджених будівель загальною вартістю близько 60 млрд доларів США, що включає приватні будинки, багатоквартирні будинки та гуртожитки. Значних руйнувань зазнали також виробничі об'єкти та соціальна інфраструктура, що прямо впливає на обсяги будівництва. За оновленою оцінкою [Світового банку](#), оприлюдненою в лютому 2025 року, для відновлення України потрібно близько 524 млрд доларів США, із яких значна частка припадає саме на відновлення та нове будівництво житлового, соціального та виробничого фонду.

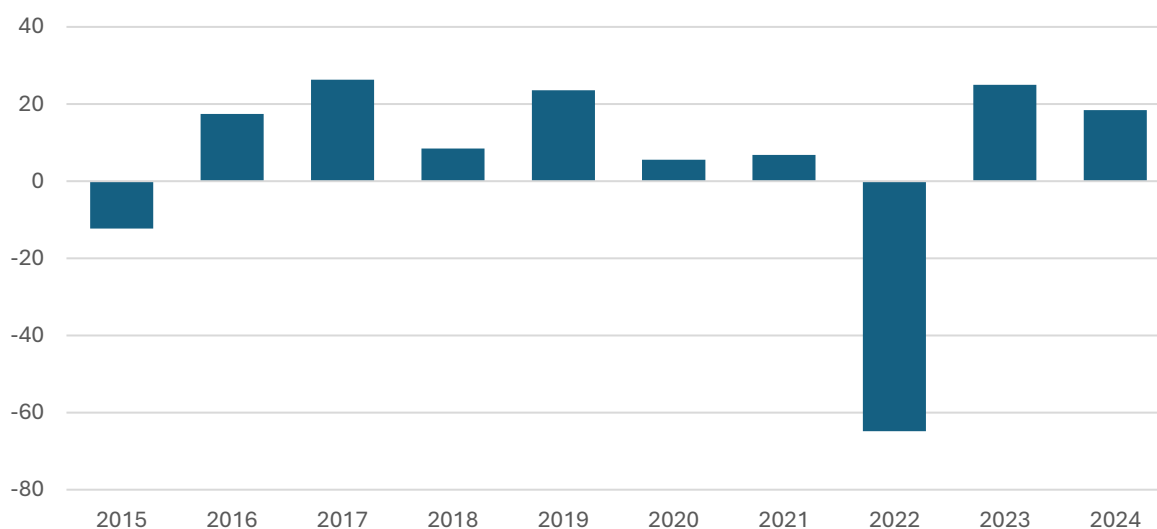
Від 2023 року спостерігається поступове відновлення галузі, незважаючи на виклики війни та економічну нестабільність. Будівельна галузь одна з найбільш постраждалих від війни.

Після глибокого спаду в перші роки повномасштабного вторгнення сектор поступово адаптувався до нових умов, переорієнтувавши діяльність на відновлення пошкодженої інфраструктури, житла та об'єктів соціального значення. У 2024 році будівельний сектор України продемонстрував помітне відновлення після спаду, спричиненого війною та економічною нестабільністю, і зріс на 18%. У грошовому

вимірі обсяг виробленої будівельної продукції становив 210 млрд грн, що все ще майже вдвічі (на 47,8%) було нижче за рівень 2021 року.

Відновлення стало результатом адаптації підприємств до нових економічних умов, відновлення логістичних ланцюгів та активізації програм відбудови на центральному та місцевому рівнях. Релокація бізнесу також сприяла відновленню будівництва. Однак важливим чинником зростання показників будівництва, особливо у 2024 та 2025 роках, стало також будівництво захисту на різних об'єктах та будівництво фортифікаційних споруд. (Рисунок 1)

Рисунок 1. Реальна валова додана вартість у будівництві, %



Джерело: Держстат¹

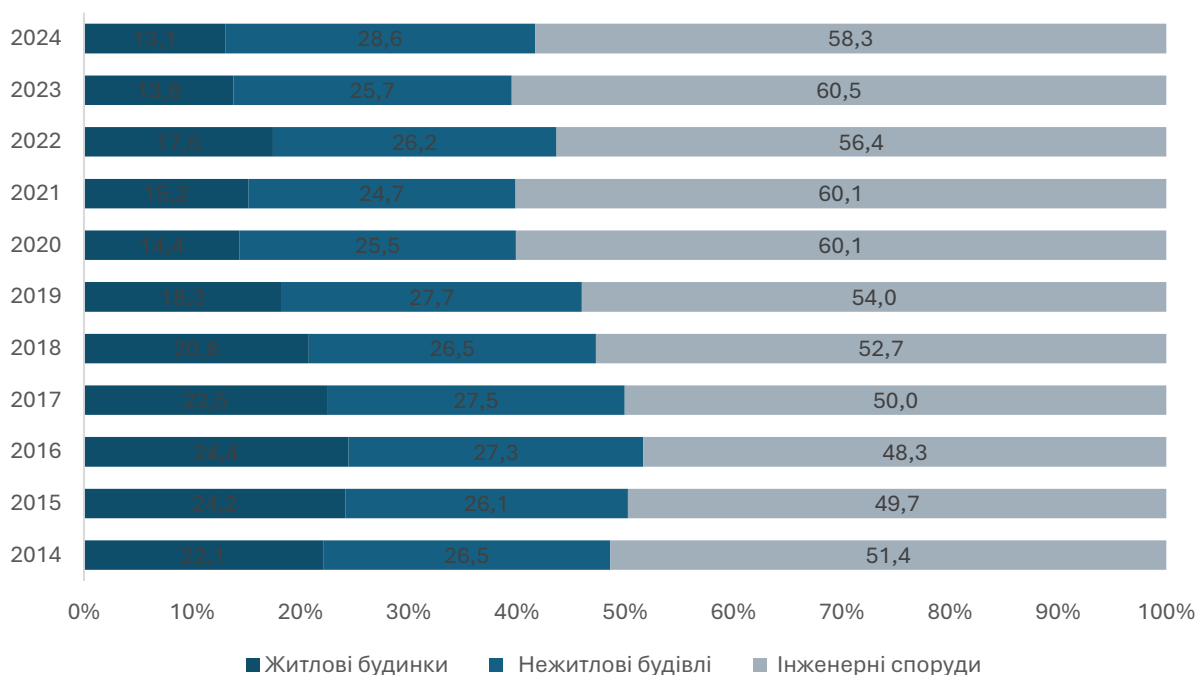
За даними Держстату, у 2024 році частка будівництва в загальній валовій доданій вартості (ВДВ) становила лише 1,9 %, що істотно нижче довоєнного рівня 2021 року – 3,2 %. Обвал відбувся у 2022 році, коли частка будівництва знизилась до 1,5%, а додана вартість сектору впала майже втричі. Це відображає глибоку кризу, спричинену масштабними руйнуваннями, втратою інвестиційної активності та логістичними обмеженнями. Водночас, це також є наслідком різкого зростання ролі оборонного сектору в економіці.

У цілому, відновлення триває різними темпами за типами будівництва, яке можна поділити на два основні: будівництво будівель (житлових та нежитлових) й інженерних споруд (транспортна інфраструктура; трубопроводи, лінії електронних комунікаційних мереж та електропередачі; комплексні споруди промислових об'єктів; інші інженерні споруди). У 2024 році структура виробленої будівельної

¹ https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r.htm ,
https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/vvp/ind_vvp/ivvp_24_ue.xlsx

продукції в Україні демонструвала зміщення пріоритетів на користь інфраструктури: житлові будинки становили лише 13,1%, нежитлові – 28,6%, а інженерні споруди – 58,3%. Порівняно з довоєнним 2021 роком, коли житлове будівництво займало 15,2%, нежитлові будівлі – 24,7%, а інженерні споруди – 60,1%, спостерігається скорочення частки житлового сегмента та зростання ролі нежитлових об’єктів. Хоча у 2024 році частка інженерних споруд залишилась схожою на показник 2021 року, до цих робіт входили переважно ремонт зруйнованого після російських атак на інфраструктуру, гірничодобувні споруди, а також фортифікації та захисні споруди, на відміну від доріг, будівництво яких домінувало у 2021 році. У 2024 році в порівнянні з 2023 роком частка житлових будинків знизилася на 5,1 в. п, інженерних споруд – на 3,6 в. п, тоді як нежитлових будівель зросла на 11,3 в. п. Така динаміка свідчить про структурну трансформацію галузі – від переважно житлово-комерційної моделі до інфраструктурно-відновлювальної, що зумовлено масштабними роботами з ремонту транспортних шляхів, комунікацій та об’єктів енергетики в умовах війни (Рисунок 2).

Рисунок 2. Обсяг виробленої будівельної продукції за типами, у %



Джерело: [Держстат](#)

За підсумками січня – липня 2025 року, будівельна галузь України демонструє впевнене відновлення. За даними [Держстату](#), обсяг виконаних будівельних робіт зріс на 16,1% у порівнянні з аналогічним періодом 2024 року, досягнувши 117,7 млрд грн. Найвищі темпи зростання зафіксовано в нежитловому будівництві – на 36,4%, що свідчить про активізацію відновлення промислових, офісних і

громадських об'єктів. Житлове будівництво також зросло на 12%, тоді як інженерні споруди – на 8%, що вказує на поступову модернізацію інфраструктури. У структурі робіт переважає нове будівництво (43,4%), тоді як ремонтні роботи становлять 29%, а реконструкція та інші види – 27,6%. Такі показники свідчать про поступове відновлення інвестиційної активності в секторі та посилення ролі будівництва як драйвера економічного зростання.

У 2024 році частка будівельної галузі в загальному обсязі капітальних інвестицій становила 7,8% (41,7 млрд грн), що відображає переважно інвестиції населення у житлове будівництво, що проходять через будівельні підприємства. Утім, інвестиції інших галузей економіки в будівництво були доволі значними. Капітальні інвестиції в будівельні активи склали 245 млрд грн або 45,8% від загального обсягу капітальних інвестицій у 2024 році. Для порівняння, капітальні інвестиції в будівництво (житлові та нежитлові будівлі, інженерні споруди) склали 268 млрд грн або 50,6% від загального обсягу у 2021 році. Як можна бачити, капітальні вкладення в будівництво наблизились до показника 2021 року в номінальному виразі, хоча, за даними Держстату, індекс цін на будівельні роботи зріс на 59% у 2024 році порівняно з 2021 роком. Активність у галузі підтверджують операційні дані: номінальний обсяг виконаних будівельних робіт у 2024 році зріс на 23,5% до 204,7 млрд грн (житлове +16,3% р/р; нежитлове +35,5%; інженерні споруди +20%); утім, у січні – липні 2025 року сукупний обсяг робіт зріс на 10,0% р/р, а структура фінансування зсунулася в бік нового будівництва – 45%, ремонту – 30% і реконструкції – 25%, що може свідчити про перегрупування бюджетних та власних капіталовкладень під впливом війни.

Державна й донорська підтримка підживлює попит на будівельні роботи: іпотечна програма “єОселя” у 2025 році вже профінансувала понад 19,7 млрд грн (72% – первинний ринок/домовленості на етапі будівництва), із моменту старту – 42 млрд грн, що напряду підсилює фінансування житлових девелоперів.

Для інженерних споруд важливі кредитні лінії МФО: у липні 2025 року ЄІБ оголосив майже 600 млн євро для України, зокрема 134 млн євро на відновлення мостів і доріг через Агентство відновлення; ЄБРР у 2024 році розгорнув в Україні рекордні 2,4 млрд євро і планує інвестувати щонайменше 1,5 млрд євро у 2025 році: значну частину в енергетику, муніципальну та транспортну інфраструктуру, що генерує підряди будівельникам. Додатково працює “Ukraine Investment Framework” під парасолькою Ukraine Facility ЄС для муніципальної інфраструктури, житла та громадських будівель. Наразі основними джерелами фінансування будівництва лишаються власні кошти бізнесу та бюджети (державний/місцеві) плюс цільові програми (іпотека) й кредити МФО під публічні інфраструктурні проєкти.



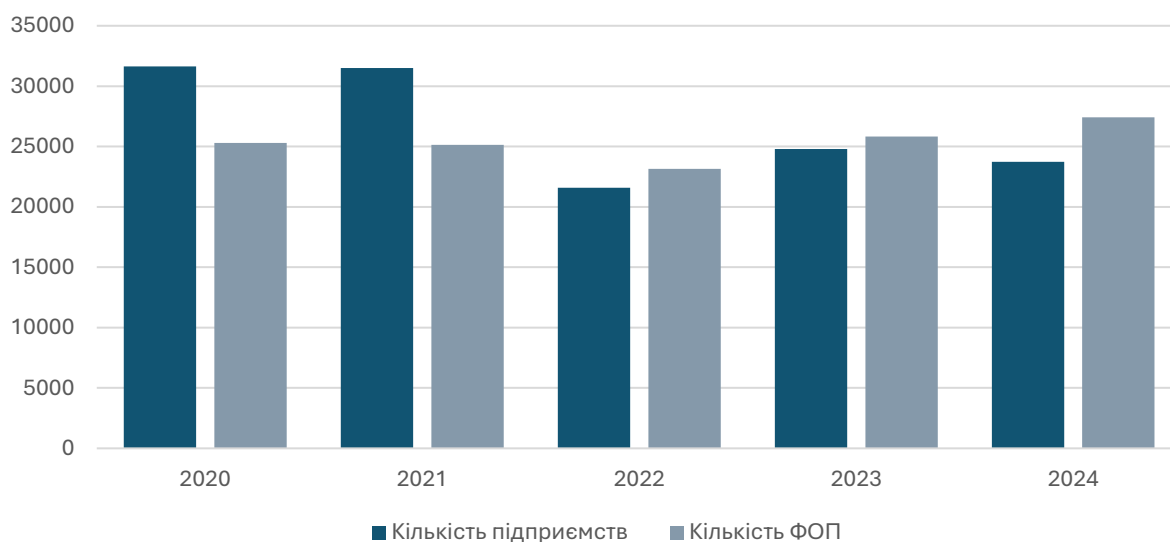
2.2. Кількісні показники

Станом на 2024 рік у будівельному секторі України налічувалося 51,2 тис. суб'єктів господарювання (підприємств та приватних підприємців), що на 1,1 % більше ніж у 2023 році. Це зростання свідчить про поступове пожвавлення ринку після різкого спаду в перші роки війни. Водночас, у порівнянні з довоєнним 2021 роком, кількість будівельних компаній скоротилася на 10,1 %, що підкреслює масштаб втрат, яких зазнала галузь через бойові дії, руйнування інфраструктури та відтік капіталу.

Структурні зміни відбулися і за розподілом між приватними підприємцями та підприємствами, що працюють у секторі. До початку війни частка фізичних осіб-підприємців (ФОП) у будівельному секторі становила 44,4% від загальної кількості підприємств галузі. Після початку повномасштабного вторгнення цей показник зріс, і у 2023 році вже досяг 51%. Це може свідчити про переорієнтацію бізнесу на більш гнучкі, менш капіталомісткі формати ведення діяльності.

У загальній структурі економіки в будівельному секторі у 2023 році працювало 2,7 % від усіх зареєстрованих суб'єктів підприємництва (підприємств та ФОП) в Україні, зберігаючи статус важливого, але порівняно невеликого за масштабом сегмента національного бізнесу (Рисунок 3).

Рисунок 3. Кількість підприємств у будівельній галузі



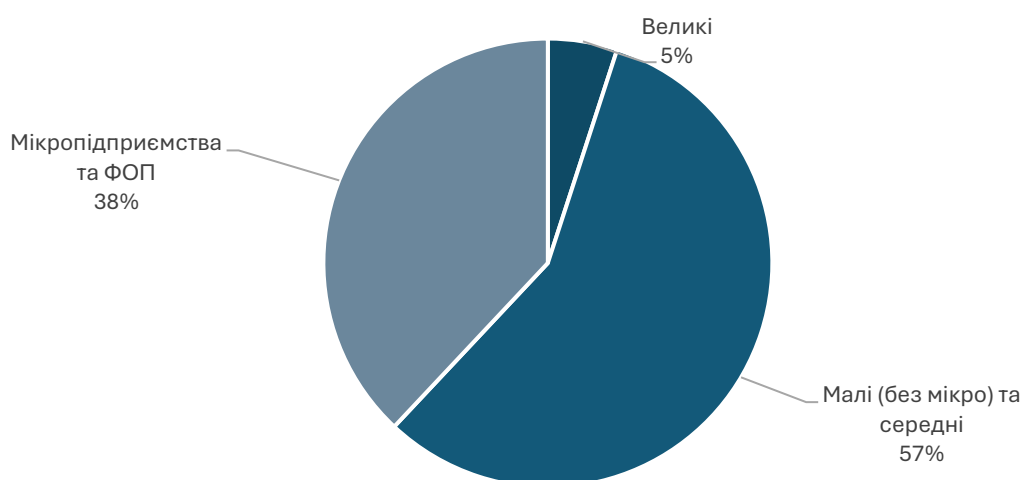
Джерело: [Джерстат](#)

У відкритому доступі відсутня офіційна статистика щодо частки іноземних компаній у будівельному секторі України. Водночас, **присутність іноземного бізнесу в галузі є відчутною, особливо в сегменті дорожнього будівництва та інфраструктурних проєктів**. Серед відомих прикладів турецька компанія Onur Group, що реалізує масштабні проєкти з будівництва та реконструкції автодоріг в Україні, а також інші

іноземні підрядники, які беруть участь у виконанні міжнародних та державних інфраструктурних програм. За даними НБУ, залишки прямих іноземних інвестицій у будівельний сектор склали 884 млн дол. або 1,5% від загального обсягу в кінці 2024 року.

У 2024 році **структура підприємств у будівельній галузі демонструє фрагментацію галузі**. На мікропідприємства та ФОП припадає 38% працівників сектору, що свідчить про збереження високого рівня дрібного бізнесу в секторі. На малі (крім мікро-) та середні суб'єкти господарювання припадає 57%, тоді як найменшу частку займають великі компанії – 5%². Такий розподіл вказує на дуалістичну структуру галузі, у якій, з одного боку, домінують великі гравці з масштабними проектами та ресурсами, а з іншого, – чисельний сегмент мікропідприємств, орієнтованих на окремі послуги та локальні замовлення, тоді як середній бізнес має відносно скромні позиції (Рисунок 4). Водночас, це також може бути ознакою структурування (дроблення) бізнесу на окремі підприємства. Подекуди можуть використовувати також реєстрацію окремих фізичних осіб-підприємців (ФОП) для спрощення роботи бізнесу, зокрема виведення коштів у готівкову форму.

Рисунок 4. Структура підприємств у будівельній галузі 2024 р.



Джерело: [Держстат](#)

Дроблення компаній на менші дозволяє великим забудовникам уникати окремих регуляторних вимог. Малі підприємства мають спрощені вимоги щодо звітності, оподаткування та обліку праці, що іноді використовується для оптимізації витрат або приховування реального обсягу робіт.

Водночас, у результаті дроблення страждає прозорість, а також якість регулювання в цілому. Коли державні контролюючі органи мають справу з великою кількістю

² Таких у галузі працювало лише 8 у 2024 році.

юридично дрібних компаній, стає значно складніше проводити ефективний нагляд, аналіз ризиків або моніторинг доброчесності учасників ринку. Більше того, частина таких підприємств подекуди створюється на короткий строк виключно під конкретний контракт або проєкт, після чого ліквідовується. Це унеможливорює притягнення до відповідальності у випадках неякісного будівництва, порушення технічних норм або ухиляння від гарантійних зобов'язань. З іншого боку, як свідчать інтерв'ю із зацікавленими особами, це дозволяє також знизити ризики наслідку відкриття кримінальних проваджень: наявність “чистої” компанії під кожен новий проєкт.

Водночас, така структура спричиняє викривлення статистичних даних, наприклад, показників зайнятості, продуктивності праці, фінансової звітності. Унаслідок цього державна політика у сфері підтримки галузі або розробка стратегій розвитку часто базуються на неповній або спотвореній інформації. На макрорівні це також ускладнює оцінку реального обсягу інвестицій у сектор, рівня конкуренції, а також виявлення потенційних ризиків банкрутств або недобудов.

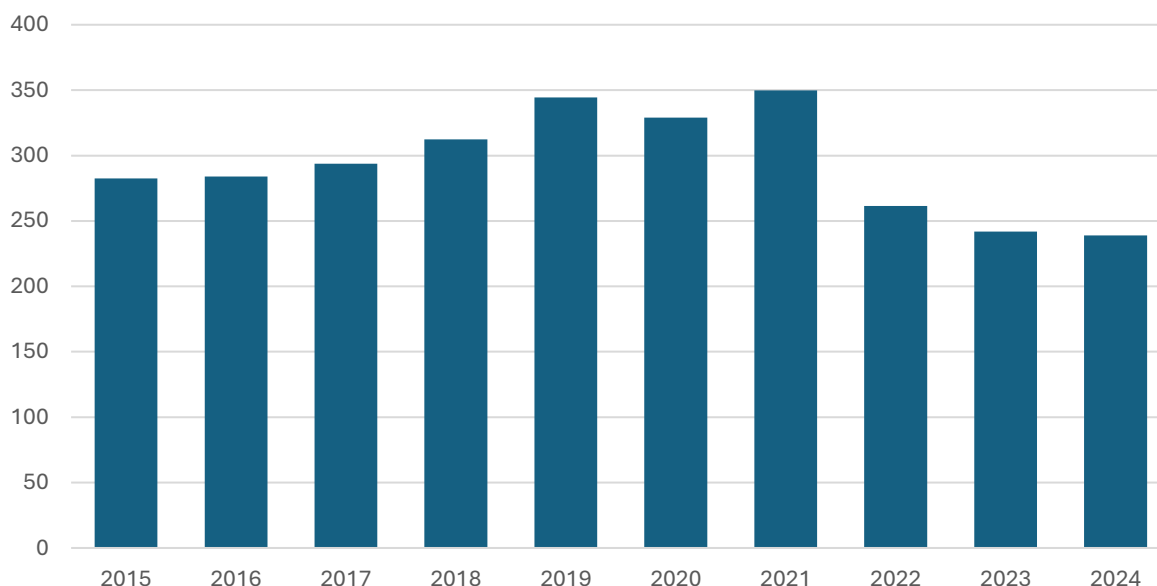
Таким чином, оформлення великої кількості будівельних компаній як малих або мікросуб'єктів не лише не відображає реальної структури ринку, а й послаблює ефективність державного регулювання.

2.3. Зайнятість у секторі

Будівельний сектор має важливе значення для української економіки не лише з точки зору створення доданої вартості, а й у контексті зайнятості населення.

У 2024 році в галузі було офіційно зайнято 239 тис. осіб, що водночас на 32% менше ніж у 2021 році. Загалом у 2024 році в секторі працювало 3,2% від загальної кількості найманих працівників суб'єктів господарювання (без урахування зайнятих у бюджетних установах та державних органах). Скорочення робочих місць стало стійкою тенденцією з початком повномасштабної війни, оскільки сектор традиційно орієнтований на залучення чоловічої робочої сили, частина якої була мобілізована або змінила сферу діяльності. Для порівняння, у довоєнному 2021 році в будівництві працювало 350 тис. осіб (або 3,9% від загальної кількості працівників), що наочно демонструє масштаб втрати кадрового потенціалу (Рисунок 5). Важливо, що середня кількість працівників у секторі будівництва становить менше десяти осіб, що може також свідчити про високу неформальну зайнятість у секторі. У результаті, працівники сектору можуть бути соціально не захищені, незважаючи на високі професійні ризики на будівництві.

Рисунок 5. Кількість зайнятих у будівельній галузі, тис. осіб

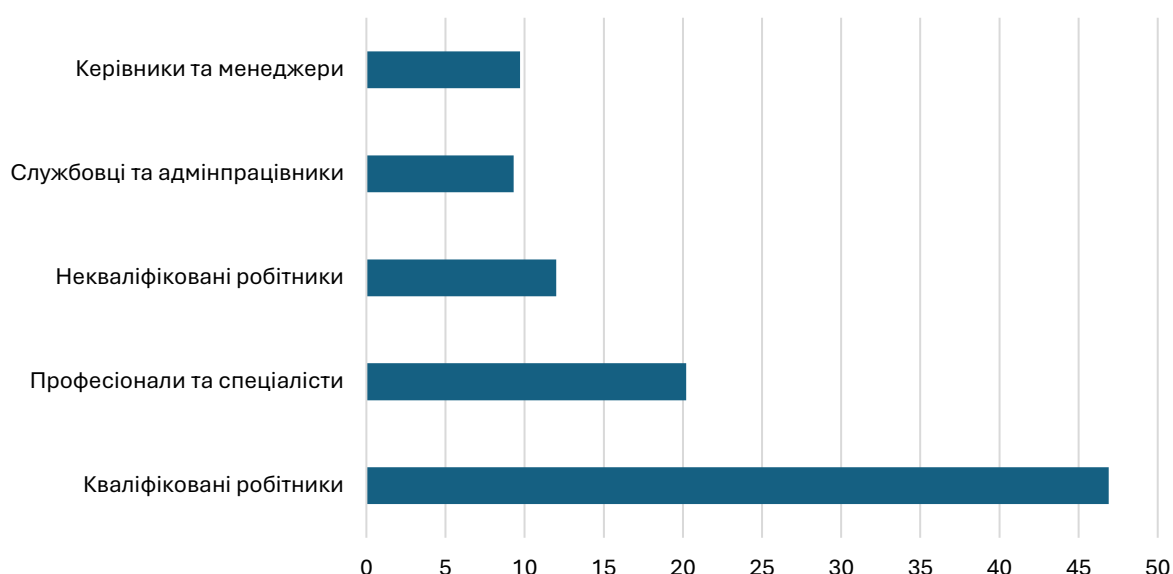


Джерело: Держстат

При цьому, у будівництві переважно працюють кваліфіковані робітники (Рисунок 6), але система професійної та вищої освіти не встигає за потребами ринку. Попри наявність понад 50-ти університетів, які готують фахівців у сфері будівництва, менше половини випускників продовжують працювати за спеціальністю, як показує дослідження EasyBusiness. Це свідчить про структурний розрив між змістом освітніх програм і реальними потребами роботодавців. Заклади професійно-технічної освіти також стикаються з браком партнерства з бізнесом та обмеженими можливостями для практичного навчання. Рівень офіційного працевлаштування випускників варіюється від 13% до 36% залежно від професії. Крім того, існують суттєві регіональні диспропорції – у деяких областях доступно понад 20 програм професійного навчання, тоді як в інших лише одна. Попри появу приватних курсів та ініціатив на кшталт програм “Iron Women” від Volvo чи “Career Path” від Swisscontact, їх охоплення залишається обмеженим.



Рисунок 6. Склад працівників за професійними групами у 2024 р., структура, %



Джерело: [Державна служба зайнятості](#)

Будівельна галузь України після трьох років повномасштабної війни залишається одним із ключових рушіїв економічного відновлення, але її потенціал обмежується гострим дефіцитом кваліфікованої робочої сили. За даними дослідження [“Стану та трансформації ринку праці України під час війни”](#), яке зробив EasyBusiness, сектор функціонує лише на рівні близько 60% довоєнної потужності, тоді як попит на робочу силу суттєво перевищує пропозицію: на одного доступного працівника припадає приблизно 2,4 вакансії. Для реалізації цілей відновлення до 2032 року необхідно фактично подвоїти чисельність будівельної робочої сили. Регіональна структура попиту залишається нерівномірною: найбільший дефіцит спостерігається в західних областях, зокрема у Львові, тоді як східні та південні регіони поки демонструють обмежену активність через наслідки бойових дій. При цьому, викликом для розвитку сектору є порівняно велика частка зайнятих у віці понад 60 років: за даними Державної служби зайнятості, вона складає 11,5%. При цьому, частка молоді (до 25 років) становить лише 5,4%.

Дефіцит навичок охоплює практично всі професійні групи – від інженерів і електриків до мулярів, кранівників і арматурників. За результатами опитування EasyBusiness, лише близько половини потрібних кваліфікованих працівників фактично доступні на ринку праці. Близько 70% роботодавців називають нестачу практичних компетенцій – уміння читати креслення, користування інструментом, дотримання техніки безпеки та командна робота – ключовим обмеженням для діяльності. Наслідками цього стають затримки у виконанні проєктів, зростання вартості робіт, додаткові витрати на нагляд і зниження продуктивності, що в комплексі гальмує темпи відбудови та зменшує привабливість галузі для інвестицій.

Тому навчання дорослих стає надзвичайно важливим для сектору. Відповідно до [опитування](#) роботодавців, яке провела Державна служба зайнятості, близько 21% підприємств сектору навчали своїх працівників. Переважно йшлося про навчання на робочому місці. Водночас, часто це також було підтвердженням професійної кваліфікації в кваліфікаційних центрах. Іншим підходом до вирішення питання нестачі робочої сили є наміри роботодавців наймати жінок за умовно чоловічими професіями, про що повідомило 51% компаній сектору, які планували наймати працівників у 2025 році або наймати іноземну робочу силу (відповідно 16,9%).

Отже, будівельна галузь України у 2024 – 2025 роках перебуває на етапі часткового відновлення після глибокого спаду, спричиненого повномасштабною війною.

Попри позитивну динаміку обсягів робіт та збільшення кількості підприємств, сектор ще не досяг довоєнних показників і залишається вразливим до інвестиційних та кадрових ризиків. Структурні зрушення свідчать про зміщення пріоритетів у бік інфраструктурно-відновлювальних проєктів за підтримки держави та міжнародних фінансових інституцій. Водночас, масштаб руйнувань і потреба у відбудові, оцінені Світовим банком у сотні мільярдів доларів, формують як безпрецедентні виклики, так і довгострокові можливості для розвитку галузі.



3. Регулювання будівництва

3.1. Основні повноваження щодо регулювання сектору

Сектор будівництва характеризується великою кількістю зацікавлених сторін, які включають центральні та місцеві органи влади, різні інспекції та органи контролю і нагляду, велику кількість різних компаній. Це робить регулювання сектору, а особливо його зміну, надзвичайно складним процесом, оскільки зміни по-різному впливають на гравців.

Міністерство розвитку громад та територій України відповідно до [положення](#) про його діяльність відповідає за формування та реалізацію державної політики у сфері будівництва. Це включає питання будівництва загалом, а також благоустрою, нормування в будівництві, містобудування, просторового планування територій та архітектури, архітектурно-будівельного контролю та нагляду, технічного регулювання та ціноутворення в будівництві. Ці політики комплексні та включають як регулювання на рівні законів, постанови КМУ та настанови та накази Міністерства.

Дозвільну документацію на будівництво видають органи місцевого самоврядування. Вони ж відповідають за зміну призначення земельних ділянок. Обидва рішення мають фактично ґрунтуватись на ухвалених на місцях генеральних планах, а в майбутньому комплексних планах просторового розвитку (набуття чинності положеннями, які знову відтермінували). Відсутність оновлених або ухвалених планів на рівні громад призводить часто до ручного механізму ухвалення рішень, а подекуди до корупції, про що говорять компанії під час інтерв'ю.³

У публічних закупівлях у сфері будівництва найбільшими закупівельниками є Агентство відновлення та місцеві органи влади. Агентство було створено в кінці 2022 року фактично на основі Укравтодору і продовжило передусім концентруватись на будівництві та ремонті доріг, але також відповідає за комплексні проекти відбудови та відновлення, будівництво захисту на енергетичних об'єктах. Місцеві органи влади відповідають за закупівлю будівництва, реконструкції та ремонтів об'єктів, які перебувають або будуть перебувати в них на балансі. Разом із тим, часто їм бракує спроможності зробити якісні закупівлі та проконтролювати якість підготовлених проектів і виконаних робіт через брак фахових інженерів та архітекторів.

До екосистеми сектору будівництва також входять органи контролю та нагляду (архітектурно-будівельний, пожежний, праці, екологічний), органи стандартизації та технічного регулювання, органи вирішення спорів. [ДІАМ](#) – Державна інспекція архітектури та містобудування України – реалізує державну політику у сфері

³ Для цілей проєкту команда ІЕД провела понад 10 інтерв'ю з компаніями сектору. Також ми ознайомилися з численними дискусіями, які стосувались сектору будівництва та проводились протягом останнього року. У звіті використано результати цих обговорень та проведених інтерв'ю.

архітектурно-будівельного контролю та нагляду за дотриманням містобудівного законодавства з 2020 року (замінила Державну архітектурно-будівельну інспекцію, ДАБІ). Державна аудиторська служба відповідає за контроль публічних закупівель. Питаннями будівництва та закупівель займаються й органи Національної поліції.

Важливими гравцями є професійні самоврядні організації та галузеві асоціації, вищі заклади освіти, ПТО та центри підвищення кваліфікації, що формують стандарти професій та кадрову спроможність. Більший вплив матимуть і кваліфікаційні центри.

Іншими зацікавленими сторонами є девелопери та інвестори (державні й приватні), генеральні підрядники, мережі субпідрядників, виробники та постачальники будівельних матеріалів і обладнання, лабораторії, компанії або частіше фахівці з геодезії та геології. Сюди ж належать інжинірингові й консалтингові фірми та фахівці (проектні менеджери, кошторисники, інженери), служби технагляду, незалежні експерти й аудитори якості та безпеки. Вони по-різному реагують на зміни стандартів (енергоефективність, стійкість, безпека), вимоги локалізації, правила публічних закупівель та типові контракти.

Також серед зацікавлених сторін страхові компанії, які, зокрема, страхують об'єкти будівництва, а також важливою є відповідальність окремих фахівців, що вимагається законодавством. Для фінансування будівництва є важливою робота банків. Під час повномасштабної війни фінансування відбудови, передусім, фінансується за рахунок коштів, що надходять від міжнародних фінансових організацій та інших донорів: вони часто мають власні вимоги до прозорості, екологічності проектів, а також до процедур закупівель.

Через таку чисельність різних гравців на будівельному ринку виникають конфлікти інтересів: швидкість реалізації проти якості та довговічності; найнижча ціна проти життєвого циклу вартості; гнучкість проектних рішень проти передбачуваності правил; локальний розвиток і зайнятість проти відкритої конкуренції; короткострокові видатки проти вимог енергоефективності, екологічності та інклюзивності. Для замовників важливі критичні строки, бюджет і керованість ризиків, тоді як для підрядників важливі прибутковість і розподіл ризиків (через зарегульованість яких вони часто не хочуть заходити в публічні закупівлі). Професійні спільноти мають передусім враховувати стандарти й репутацію. Громадам має бути важлива прозорість та якісна інфраструктура.

Отже, сектор будівництва об'єднує велику кількість зацікавлених сторін із різними, часто суперечливими цілями та стимулами. Тому великі регуляторні зміни неминуче мають нерівномірний вплив на різні групи, що може призводити до супротиву щодо впровадження змін. Комунікація змін та обговорення стають надзвичайно важливими для забезпечення кращих результатів впроваджених змін.

3.2. Деретуляція

Відкриття та ведення бізнесу в будівельній галузі України тривалий час супроводжується надмірною кількістю регуляторних вимог, що формувалися протягом десятиліть і часто втрачали актуальність або дублювали одна одну. У відповідь на запити бізнесу та потреби економічного розвитку уряд розпочав процес глибокої дерегуляції ще після Революції Гідності. Результати відображались у поліпшенні відповідного індексу Doing Business, який розраховував Світовий банк.

Так, у межах дерегуляції було скасовано дозвіл на перепланування житлових приміщень, якщо роботи не передбачають втручання в несучі конструкції та інженерні мережі. Відповідно до оновленого Переліку будівельних робіт, затвердженого Кабінетом Міністрів України ще у 2018 році, такі роботи не потребують отримання дозвільних документів і не підлягають прийняттю в експлуатацію. Це стосується як приватних будинків, так і квартир у багатоквартирних житлових будинках, а також нежитлових приміщень. До переліку увійшли роботи з переобладнання та перепланування жилого будинку і жилого приміщення, а також нежилого будинку або споруди та приміщень у них (виконання яких не передбачає втручання в огорожувальні та несучі конструкції та інженерні системи загального користування), що відноситься до об'єктів за класами наслідків СС1 (незначні наслідки), СС2 (середні) та СС3 (значні). Наприклад, можна робити перепланування або переоснащення (без втручання в огорожувальні та несучі конструкції) торговельних залів ТРЦ, офісних приміщень бізнес-центрів та інших об'єктів, що за класом наслідків належать до СС2 та СС3.

Ліцензування в будівництві було скасовано у 2021 році, коли Державна архітектурно-будівельна інспекція (ДАБІ) припинила існування, а її функції було передано новим органам. З 18 березня 2020 року видача нових ліцензій фактично зупинилась, а з 2021 року скасували самі ліцензійні умови, оскільки відбулася реформа сфери містобудування. Тепер фактично працює декларативний принцип відкриття компаній, що фактично можна розглядати як порушення правила, що ліцензування має поширюватись на сектори, у яких існують високі ризики та велика відповідальність (див. нижче).

Після початку повномасштабної війни уряд продовжив зусилля у сфері децентралізації. Ключову роль у цьому процесі відіграє [Міжвідомча група з питань перегляду інструментів державного регулювання](#) – тимчасовий консультативно-дорадчий орган, створений Кабінетом Міністрів 13 січня 2023 року для координації дій центральних і місцевих органів влади, а також залучених аналітичних центрів та міжнародних програм. Основна мета діяльності групи полягає в прискореному перегляді, оптимізації та скасуванні застарілих, надмірних або непрозорих інструментів державного регулювання господарської діяльності. За півтора року роботи вона переглянула понад 1300 регуляторних інструментів, із яких понад 450

було рекомендовано скасувати, що вже дало відчутний економічний ефект. У сфері будівництва, яка є однією з найбільш зарегульованих, Міжвідомча група рекомендувала скасування або глибоку модернізацію майже 75% інструментів, які перебувають у сфері відповідальності Міністерства розвитку громад та територій. Зокрема, запропоновано спростити або об'єднати процедури, пов'язані з проектною документацією, декларацією готовності об'єкта до експлуатації, сертифікатом прийняття, рішенням про присвоєння адреси, витягами з містобудівної документації та кадастровими довідками. Так, навіть після запуску Єдиної державної електронної системи у сфері будівництва (ЄДЕССБ) частина процесів залишалась напівавтоматизованою.

У 2025 році уряд уже спростив низку процедур у сфері будівництва. Зокрема, 4 лютого 2025 року були [внесені зміни](#) до постанов Кабінету Міністрів, які регулюють:

- порядок прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів;
- порядок виконання підготовчих та будівельних робіт;
- порядок ведення Єдиної державної електронної системи у сфері будівництва.

Основні нововведення:

- автоматизація обробки документів: тепер документи, подані через ЦНАП або електронний кабінет у ЄДЕССБ, мають розглядатись автоматично, а не вручну. Це скорочує термін розгляду з 1–10 днів до 10–15 хвилин;
- менше помилок: система автоматично перевіряє відповідність містобудівним умовам, будівельному паспорту, цільовому призначенню земельної ділянки;
- зручність: процедури стали простішими, зменшено кількість необхідних паперових документів, частину процесів об'єднано та переведено в електронний формат.

Попри ці ініціативи, **регуляторне середовище в будівництві залишається фрагментованим і формально перевантаженим**. Фахівці й учасники ринку досі зіштовхуються з правовою фрагментацією, коли різні регламенти дублюють або суперечать один одному, а доступ до окремих сервісів ЄДЕССБ у воєнний період може бути нестабільним.

У цілому, хоча ініціативи щодо дерегуляції виглядають обнадійливо, їх реалізація має супроводжуватися запровадженням альтернативних прозорих механізмів контролю – через цифрові реєстри, ризик-орієнтований нагляд та відкритість інформації. В іншому разі спрощення процедур може призвести до погіршення безпеки, зростання кількості формального або фактичного самочинного будівництва та втрати довіри до системи контролю якості.

3.3. Основні закони щодо діяльності будівельних компаній

Законодавча база, що регулює будівельну галузь в Україні, є розгалуженою і складається з низки нормативно-правових актів, які охоплюють різні аспекти містобудування, архітектурної діяльності, ліцензування, технічного регулювання та публічних закупівель. Основу становлять три ключові закони: Закон України [“Про регулювання містобудівної діяльності”](#), який визначає правила забудови територій, порядок отримання будівельного паспорта, містобудівних умов і обмежень, процедури початку будівельних робіт, а також вимоги до документації щодо прийняття об’єкта в експлуатацію; Закон України [“Про архітектурну діяльність”](#), який встановлює умови надання архітектурних послуг, вимоги до професійної кваліфікації архітекторів, інженерів-проектувальників і осіб, відповідальних за технічний нагляд; та Закон України [“Про ліцензування видів господарської діяльності”](#), який визначає перелік робіт, що потребують ліцензування, і вимоги до будівельних компаній, які працюють із об’єктами підвищеної складності.

Законом Про ліцензування видів господарської діяльності визначено, що ліцензуванню підлягає “будівництво об’єктів, що за класом наслідків (відповідальності) належать до об’єктів із середніми (СС2) та значними (СС3) наслідками”. Механізм розмежування класів наслідків визначено в Законі про містобудівну діяльність, та уточнено у відповідних настановах (Таблиця 1). Фактично, СС1 – це приватні будинки, гаражі; СС2 – школи, багатоквартирні будинки, СС3 – лікарні, великі ТРЦ, аеропорти, небезпечні об’єкти. Однак фактично ліцензування скасовано у 2020 р. Натомість робота компаній у секторі будівництва відбувається на основі декларативного принципу через електронну систему будівництва.

Таблиця 1: Класи наслідків (відповідальності) об’єктів

Клас наслідків (відповідальності) об’єкта	Характеристики можливих наслідків відмови об’єкта				
	Можлива небезпека, кількість осіб			Обсяг можливого економічного збитку, мінЗП	Припинення функціонування лінійних об’єктів інженерно-транспортної інфраструктури, об’єктів комунікації, зв’язку, енергетики та інженерних
Для здоров’я і життя людей, які постійно перебувають на об’єкті	Для здоров’я і життя людей, які періодично перебувають на об’єкті	Для здоров’я і життя людей, які перебувають зовні об’єкта			
СС3 – значні наслідки	Понад 400	Понад 1 000	Понад 50 000	Понад 50 000	Загальнодержавний
СС2 – середні наслідки	Понад 50 до 400 включно	Понад 100 до 1000 включно	Понад 100 до 50000 включно	Понад 2500 до 50000 включно	Регіональний, місцевий
СС1 – незначні наслідки	До 50 включно	До 100 включно	До 100 включно	До 2500 включно	Об’єктовий

Джерело: Додаток до ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013 “Визначення класу наслідків (відповідальності) та категорії складності об’єктів будівництва”

Вставка: Ліцензійні умови до 2020 року

Для отримання ліцензії підприємство повинно було відповідати кільком групам вимог. Передусім, у його штаті мали бути фахівці з відповідною освітою та сертифікатами: архітектор (у випадку проектування об'єктів із класом наслідків СС2, СС3), сертифікований інженер-проектувальник (для розробки конструктивних та інженерних рішень), інженер технічного нагляду (для технічного нагляду за будівництвом та введення об'єкта в експлуатацію) та, за потреби, експерт з технічної експертизи проєктів (для експертизи проєктної документації, технічного стану будівель, реконструкції тощо) або інженер-консультант, який здійснює управління великими проєктами, зокрема за кошти міжнародної допомоги або на замовлення держави. У штаті також мав бути керівник із досвідом не менше трьох років у будівництві. Крім того, підприємство повинно було мати відповідне устаткування, машини та інструменти (власні або орендовані), які можна підтвердити договорами оренди або документами власності. Підприємство не зобов'язано мати багаторічну історію, але досвід ключових осіб мав бути підтверджений. Також у підприємства не повинно було бути податкового боргу, судимості в керівництва, відкритих процедур банкрутства.

Ліцензії діяли безстроково, якщо не буде підстав для анулювання або припинення дії. Рішення щодо видачі ліцензії мало прийматись протягом 10-ти робочих днів після подання повного пакета документів.

ДІАМ було визначено органом, відповідальним за ліцензування та нагляд над виконанням ліцензійних умов з будівництва об'єктів класу ризику СС2 та СС3.

Подальші спрощення було запроваджено у 2022 році [рішенням КМУ](#). Так, на період дії воєнного стану запроваджено спрощений порядок ліцензування певних видів діяльності, зокрема в будівельній сфері, шляхом подання декларації про провадження господарської діяльності без необхідності отримання ліцензій або інших дозвільних документів. Нерезиденти в період воєнного стану, які провадять діяльність в Україні виключно через постійні представництва, можуть набувати право на провадження господарської діяльності з будівництва об'єктів із середніми (СС2) та значними (СС3) наслідками без отримання ліцензії, шляхом подання відповідної декларації. Хоча це можна було би розглядати як перемогу дерегуляції, насправді компанії на ринку говорять, що такий підхід збільшує невизначеність.

“Компанії, які сьогодні хочуть вийти на ринок, не можуть отримати ліцензію. Для них робота без ліцензії – це додатковий ризик. Тому вони намагаються купити компанії з ліцензіями на ринку. Вартість таких компаній під час повномасштабної війни зросла”.

Отже, щоб відкрити будівельну компанію в Україні, потрібно пройти стандартну процедуру державної реєстрації бізнесу, а також виконати спеціальні умови, передбачені для роботи у сфері будівництва.

Процес відкриття бізнесу можна поділити на три основні етапи.

1. Реєстрація юридичної особи або ФОП. Найпоширенішою формою для будівельної компанії є ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю). ФОП використовується для малих обсягів (наприклад, ремонтні роботи або проектування). При відкритті потрібно обрати КВЕДи які відповідають запланованим видам будівельних робіт (практично обов'язково 41.20 – “Будівництво житлових і нежитлових будівель”, а також 41.10 “Організація будівництва”⁴). Після реєстрації автоматично відбувається податкова реєстрація та відкривається електронний кабінет платника.
2. Підготовка до професійної діяльності у сфері будівництва: якщо планується діяльність із будівництва об'єктів СС2 або СС3, компанії потрібно отримати ліцензію на будівництво, забезпечити наявність сертифікованих фахівців та оформити трудові відносини або цивільно-правові договори для підтвердження фактичного складу персоналу.
3. Початок комерційної діяльності: для початку роботи потрібно відкрити рахунок у банку для юросіб, зареєструватися як платник ПДВ або для ФОП – єдиного податку (залежить від обігу), завести електронний ключ (КЕП) для звітності, обрати бухгалтера або скористатися аутсорсом.

Ще одним важливим документом у будівництві є [Земельний кодекс України](#), який визначає порядок відведення земель під будівництво, зміну цільового призначення земель, користування та оренду. Земельний кодекс України визначає, що власники та користувачі земельних ділянок мають право на забудову, якщо використовують землю відповідно до містобудівної документації. Землі житлової та громадської забудови мають використовуватись відповідно до генерального плану населеного пункту та іншої містобудівної документації з дотриманням будівельних норм і державних стандартів. Утім, на час воєнного стану та п'яти років після його завершення дозволяється зміна цільового призначення ділянки та застосування вимог генерального плану обмежене і [не потребує](#) дотримання вимог класифікатора видів цільового призначення земельних ділянок, видів функціонального призначення територій та співвідношення між ними.

Будівельні компанії повинні набути право власності або користування земельною ділянкою до початку будівельних робіт. Будівництво має відповідати містобудівній документації на місцевому рівні. У разі відсутності плану зонування або детального плану території, передача земельних ділянок державної або комунальної власності для містобудівних потреб забороняється. Водночас, фактично це не завжди так або

⁴ Коди КВЕД для будівництва (вказуються при реєстрації): 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель, 42.11 – 42.99 Будівництво інженерних споруд (дороги, мости, трубопроводи), 43.21 – 43.99 Спеціалізовані роботи (електромонтаж, штукатурка тощо), 71.12 Архітектурна та інженерна діяльність.

ж відповідні рішення ухвалюються відповідно до старих планів або в ручному режимі.

Цивільний кодекс України визначає умови укладання договорів підряду на будівництво, гарантії, відповідальність.

Основні аспекти впливу Цивільного кодексу на будівництво:

- Право власності на об'єкт будівництва. Власником об'єкта будівництва до його передачі замовникові за договором є підрядник, якщо інше не передбачено договором (ст. 876 ЦК України). Це визначає правовий статус об'єкта під час будівництва і передачі.
- Самочинне будівництво. Цивільний кодекс чітко визначає, що самочинним вважається будівництво, здійснене без відповідного дозволу, на земельній ділянці, яка не була відведена для цієї мети, або з істотними порушеннями будівельних норм (ст. 376 ЦК України). Особа, яка здійснила самочинне будівництво, за загальним правилом не набуває права власності на таке майно.
- Узаконення самочинного будівництва можливе за рішенням суду, якщо земельна ділянка буде надана особі у встановленому порядку під уже збудоване нерухоме майно (ст. 376 ЦК).
- Право на будівництво мають власники або користувачі земельних ділянок, які використовують землю за цільовим призначенням і відповідно до містобудівної документації, з дотриманням усіх необхідних процедур: отримання дозволів, розробка та затвердження проектної документації, проведення експертизи, виконання будівельних робіт і прийняття об'єкта в експлуатацію (узагальнення судової практики).

Цивільний кодекс встановлює правові рамки для будівельних компаній щодо набуття прав на об'єкти будівництва, відповідальність за самочинне будівництво, а також процедури оформлення та узаконення нерухомості, що безпосередньо впливає на їхню діяльність і правову безпеку в будівельній сфері.

До серпня 2025 року важливе значення для будівельного ринку мав Господарчий кодекс України, який регулював підрядні та господарські відносини в секторі. Проте він утратив чинність.

Для початку будівництва компаніям треба не лише отримати дозвіл на будівництво від місцевих органів влади, але й технічні умови від різних органів та установ, які відповідають за інженерні та інфраструктурні об'єкти. Так, відповідно до інтерв'ю найскладніше отримати технічні умови на приєднання до електромереж та водовідведення (каналізації). Приєднання до електромереж часто залишається досить дорогим проектом, що треба закладати у вартість проекту. Натомість ТУ для

водовідведення часто ускладнене обмеженою спроможністю відповідної інфраструктури, особливо у великих містах: початкове планування не передбачало зростання окремих міст.

“Іноді отримання технічних умов особливо у сфері водовідведення забирає тижні, якщо не місяці. За проєктами в межах публічних закупівель залучаємо тоді місцеву владу, а для приватних іноді доводилось і платити неформально. А що робити? Треба ж швидше рухатися з проєктом”.

3.4. Стандартизація

Стандартизація відіграє важливу роль у секторі будівництва. На відміну від більшості інших галузей економіки, технічні регламенти у сфері будівництва, передусім державні будівельні норми (ДБН), які мають статус обов’язкових нормативно-технічних актів, регулюють усі стадії проєктування, будівництва, реконструкції, капітального ремонту та експлуатації будівель і споруд. Це комплекс документів, що визначає вимоги до безпеки, функціональності, комфортності, енергоефективності, екологічності об’єктів, а також до інженерних рішень, таких як вентиляція, водопостачання, електропостачання, пожежний захист та інше. Це створює додаткову складність для роботи в галузі.

ДБН розробляються та затверджуються національним органом у сфері будівельного нормування – нині це Міністерство розвитку громад та територій України (Мінрозвитку), за участю профільних технічних комітетів, експертів, наукових установ та підприємств. Розробка нових ДБН або внесення змін до чинних здійснюється відповідно до визначеного плану нормування, погодженого з Мінекономіки та Національним органом стандартизації.

Для бізнесу ДБН є нормативною основою, яка використовується при розробці проєктної документації. Відповідність вимогам ДБН є обов’язковою умовою позитивного проходження державної експертизи (для об’єктів СС2 і СС3), а також підставою для прийняття об’єкта в експлуатацію. Наприклад, якщо забудовник не дотримався норм щодо допустимих рівнів інсоляції (освітленості приміщень сонцем), розмірів евакуаційних виходів чи висоти стель, проєкт може бути відхилено або зупинено на етапі реалізації. Тому порушення ДБН, своєю чергою, спричиняє фінансові втрати, ризики зриву термінів будівництва й ускладнення взаємодії із замовником.

Однак існує низка проблем, пов’язаних із ДБН. По-перше, значна частина норм не оновлювалася протягом років або оновлювалася фрагментарно, що призводить до того, що деякі вимоги є застарілими або не відповідають сучасним технологіям. Наприклад, у старих ДБН досі містилися норми без урахування нових типів матеріалів, енергоефективних рішень або цифрових технологій у будівництві.

По-друге, навіть оновлені ДБН іноді вступають у колізію з іншими нормативно-правовими актами, зокрема технічними регламентами, гармонізованими стандартами ЄС. Це створює правову невизначеність: забудовник формально виконує вимоги українського ДБН, але при цьому може порушити правила, які встановлюють інші акти з вищим юридичним статусом або є необхідними для виходу на європейський ринок.

Водночас, бізнес говорить про ускладнення капітальних ремонтів в старих приміщеннях, оскільки при цьому починають діяти нові ДБН, які не завжди можна впровадити при капітальному ремонті. Зокрема, зараз часто йдеться про обов'язкову наявність укриття для ряду об'єктів.

“Я не можу зробити капітальний ремонт об'єкту, який уже працює, оскільки одразу наштовхуюсь при розробці проекту під капітальний ремонт на нові ДБН. Подекуди їх нереально виконати на старих об'єктах. Тому в мене вибір або не робити капітального ремонту, або порушувати ДБН”.

У цілому, слабка гнучкість є проблемою. У ряді країн, зокрема в ЄС, технічні норми часто формулюються як цілі або функціональні вимоги (performance-based), а не як чітко визначені інструкції. Українські ДБН, навпаки, залишають мало простору для інженерної інновації або альтернативного технічного рішення, навіть якщо воно забезпечує рівнозначний або вищий рівень безпеки. Наприклад, будівельні рішення, що базуються на моделюванні з використанням BIM (Building Information Modeling), можуть не враховуватись під час формальної експертизи, якщо не вписуються в прямолінійні вимоги ДБН. Утім, із 2014 року будівельні компанії можуть проводити будівництво відповідно до гармонізованих на рівні ЄС Єврокодів, які, хоча і встановлюють вищі функціональні вимоги, є більш гнучкими і дозволяють використання машинних рішень. Але фактично обидві моделі є можливими: однак не можна змішувати стандарти в одному проєкті.

Загалом, відповідність проєкту ДБН – критично важливий фактор для успішного ведення будівельного бізнесу в Україні. Проте сама система нормування потребує глибокої реформи: від оновлення змісту та гармонізації з європейськими стандартами – до запровадження більш гнучких підходів, які дозволяти б бізнесу інвестувати в інновації, а державі зберігати контроль за якістю та безпекою.

3.5. Професійні стандарти та сертифікація окремих фахівців у сфері будівництва

В Україні поки що визначено не всі професійні стандарти для фахівців у сфері будівництва. Так, у [Реєстрі кваліфікацій](#) поки що відсутній професійний стандарт для архітектора. Водночас, визначено професійні стандарти для інженерів: головний інженер проєкту, інженер із технічного нагляду, інженер-консультант, інженер-

проектувальник. Також ухвалено професійний стандарт для будівельного експерта. Водночас процес підготовки професійних стандартів для інших фахівців та їх ухвалення передбачено євроінтеграційними зусиллями України. Відповідні професійні стандарти варто узгодити з нормами права ЄС, оскільки після лібералізації ринку праці (вільний доступ до ринку праці України для громадян країн-членів ЄС) це сприятиме залученню, зокрема, архітекторів та інженерів-проектувальників із ЄС до відбудови України. На фоні браку відповідних кадрів в Україні це матиме позитивний вплив на розвиток сектору будівництва. Водночас, також в Україні поки що не визначено, які саме професії будуть регульованими⁵. У цілому, невизначеність із переліком регульованих професій затримує запровадження єдиних вимог доступу до ринку, ускладнює взаємне визнання кваліфікацій і стримує залучення фахівців із ЄС. Тому важливо визначити перелік регульованих професій, визначення компетентних органів та процедур визнання (у т. ч. тимчасового/часткового допуску до надання послуг), а також узгодження професійних стандартів із Європейською рамкою кваліфікацій. З огляду на те, що сьогодні архітектори та інженери підлягають сертифікації, є висока ймовірність, що відповідні професії мають бути серед регульованих (хоча знову ж таки, не всі архітектори та інженери сьогодні мають сертифікацію, а радше ті, хто готові брати на себе відповідальність за проекти).

Відповідно до законодавства професійну атестацію у сфері будівництва в Україні організовує Мінрозвитку через Атестаційну архітектурно-будівельну комісію ([ААБК](#)), яка є колегіальним органом, статус і порядок роботи якого затверджено наказами Мінрозвитку (раніше Мінрегіону). Базові правила проведення атестації визначає [постанова КМУ](#) (№554 від 2011 року зі змінами). Реєстр чинних сертифікованих осіб ведеться в Єдиній державній електронній системі у сфері будівництва (ЄДЕССБ), яку адмініструє ДІАМ (див. пункт 3.6).

Постанова КМУ №554 передбачає можливість для Мінрозвитку делегувати окремі повноваження з проведення професійної атестації саморегульним організаціям (СРО) у сфері архітектурної діяльності. Такий механізм застосовувався щодо архітекторів й інженерів, за умови відповідності СРО встановленим критеріям і затвердження порядків реалізації делегованих повноважень. У випадку делегування СРО створює власні атестаційні комісії, які часто називають також ААБК.

У 2016 році Мінрегіон делегував Національній спілці архітекторів України, а саме Архітектурній палаті НСАУ, повноваження з професійної атестації (наказ №280 від

⁵ *Регульована професія* – це професія, доступ до якої або її здійснення законом пов'язані з наявністю визначених професійних кваліфікацій, підтверджених компетентним органом (ліцензією/сертифікатом/реєстрацією). У праві ЄС поняття визначено Директивою 2005/36/ЄС про визнання професійних кваліфікацій; держава встановлює перелік таких професій, вимоги до кваліфікації та органи, що їх підтверджують.

18.10.2016; делегування продовжувалося такими актами, зокрема у 2020 році наказом №102). Архітектурна палата відповідно організовувала навчання для архітекторів, після успішного проходження якого надавала сертифікати архітекторам. Водночас термін дії чергового делегування сплив у 2022 році і його не продовжили. Сьогодні функції організації атестації виконуються під егідою Мінрозвитку та ААБК, а НСАУ оскаржує припинення делегування. Навчання відбувається в кількох вищих навчальних закладах в різних обласних центрах України.

“Однією з можливих причин зупинки делегування називають наявність навчання лише в Києві вузьким колом викладачів. Іншою причиною називають наявність проблемних об’єктів, наслідком чого не було відкликання сертифікатів у їхніх архітекторів-авторів. Водночас ці питання, як виглядає, можливо було би вирішити більш чіткими настановами з боку Мінрозвитку”.

Водночас, Наталія Козловська, заступниця Мінрозвитку наголосила, що делегування сертифікації Архітектурній палаті не продовжили через те, що було автоматично продовжено сертифікати архітекторам, які отримували їх в АР Крим.

При цьому делегування атестації і сертифікації інженерів-проектувальників надалі делеговано. Так, повноваження з проведення професійної атестації делеговано всеукраїнській СРО “Гільдія проектувальників у будівництві” (ВУГіП) наказом Мінрегіону від 16.06.2015 № 137 (із подальшими рішеннями про продовження делегування). ВУГіП організовує процедури в межах делегованих повноважень, а рішення про видачу кваліфікаційних сертифікатів ухвалює ААБК згідно з Постановою № 554. Гільдія також надає послуги з періодичного (раз на п’ять років) підвищення кваліфікацій.

“Однак навчання в Гільдії не відповідає потребам сьогодення, часто це лише формальне навчання без справжнього підвищення кваліфікацій”.

“Не завжди оперативно можна отримати доступ до навчання, що ускладнює роботу бізнесу сьогодні у випадку мобілізації інженерів-проектувальників”.

Для інженерів технічного нагляду вимоги до атестації встановлені профільними актами. На практиці повноваження щодо проведення атестації делеговано СРО “Гільдія інженерів технічного нагляду” (ГІТН), яка затвердила власний Порядок реалізації делегованих повноважень із посиланням на норми Закону “Про архітектурну діяльність”, постанову КМУ № 554 та положення про ААБК.

Отримання сертифіката передбачає наявність профільної вищої освіти, підтвердженого стажу роботи (від 2-х до 5-ти років, залежно від спеціальності),

проходження курсів підвищення кваліфікації (часто в ліцензованих закладах), складання іспиту в ААБК, подання портфоліо реалізованих проєктів і, зазвичай, відсутності дисциплінарних стягнень або судимостей у сфері професійної діяльності. Сертифікати видаються строком на п'ять років з можливістю продовження шляхом переатестації або підтвердження підвищення кваліфікації. Сертифікати, які підтверджують кваліфікації, видаються Атестаційною архітектурно-будівельною комісією (ААБК) при Міністерстві розвитку громад та територій України або уповноважених навчальних закладах (залежить від категорії сертифікації), Актуальний статус сертифікованих осіб і реквізити сертифікатів перевіряються у відкритому реєстрі ЄДЕССБ/ДІАМ.

3.6. Експертиза проєктів

Експертизу проєктів в Україні здійснюють акредитовані експертні організації (державні та приватні). Замовники укладають договір з такою організацією. Формально замовником експертизи може виступати замовник будівництва або проєктувальник, якщо це передбачено договором на проєктування. Експертиза є обов'язковою для об'єктів із середніми та значними наслідками (СС2–СС3), для всіх проєктів, що фінансуються з бюджету, а також у випадках, коли закон прямо вимагає перевірки окремих робіт або компонентів (міцність і надійність, кошторисна частина, енергоефективність, пожежна, техногенна та екологічна безпека). Для СС1 обов'язковість залежить від ситуації. Результатом експертизи є експертний звіт установленої структури.

Вартість експертизи визначається за [Настановою](#) з визначення вартості проєктних, вишукувальних робіт та експертизи проєктної документації на будівництво. Кошторисна вартість проєктних, науково-проєктних, вишукувальних робіт визначається: 1) із застосування відсоткових показників вартості проєктних робіт до вартості будівельних робіт, а для об'єктів виробничого призначення, окремих об'єктів невиробничого призначення та об'єктів телекомунікацій з урахуванням вартості устаткування; 2) на підставі збірників цін на проєктні, науково-проєктні, вишукувальні роботи; 3) за калькуляційним методом. Важливо, що для проєктів із бюджетним фінансуванням вимоги Настанови є обов'язковими. Для публічних замовників додатково діє режим закону про закупівлі та воєнних “особливостей”: експертиза закуповується через ProZorro із дотриманням порогів, строків і вимог до прозорості, тоді як приватний замовник залучає експертну організацію напряму в межах цивільно-правового договору. Водночас, саме через особливості закупівлі часті випадки, коли при публічних закупівлях експертиза “закуповується” на основі укладання прямих договорів, що створює ризик конфлікту інтересів та зловживання.

“Насправді експерти ж в Україні особливо не несуть відповідальності за свою діяльність. Тому останнім часом для окремих експертів та їхніх роботодавців експертиза – це швидкий



заробіток коштів. Окремі експерти хоч день-два витрачають на аналіз проєкту, але навіть можуть не виїхати на місце. А часом просто штампують звіти по десятку за один день”.

У цілому, учасники ринку зазначають що однією з проблем для якісної експертизи є неякісні вихідні дані та “сирі” кошториси, які спричиняють лавину зауважень і затримки. Іноді замовники намагаються обійти повну експертизу шляхом фрагментації предмета робіт або заниження класу наслідків. Існують також недоліки координації з авторським і технічним наглядом, коли від експертної організації очікують “узаконити” зміни замість того, щоб повертати їх автору проєкту на корегування з подальшою повторною експертизою. Швидка експертиза іноді пояснюється браком кадрів, а тому якісне та правильне проведення експертизи може означати сповільнення будівництва та відновлення, хоча тут питання якості та ефективності мало би стояти на першому місці.

3.7. Авторський нагляд

Учасники ринку також зазначають проблематику авторського нагляду. Авторський нагляд – це постійний контроль автора проєкту (або уповноважених ним осіб) за відповідністю виконання робіт затвердженій проєктній документації (ПД) протягом усього будівництва. [Постанова КМУ №903 “Про авторський та технічний нагляд”](#) визначає, що “авторський нагляд здійснюється архітектором – автором проєкту об’єкта архітектури, іншими розробниками затвердженого проєкту або уповноваженими особами (генеральний проєктувальник) відповідно до договору із замовником (забудовником) протягом усього періоду будівництва і передбачає контроль за відповідністю будівельно-монтажних робіт проєкту”.

Щоб він працював не “для галочки”, предмет у договорі має бути чітко відмежований від корегування проєкту. Тому авторський нагляд має включати спостереження за впровадженням проєкту, фіксацію відхилень і обов’язкові приписи щодо усунення. У цілому, зміни до проєктної документації можуть призводити до додаткової закупівлі послуг замість додаткової угоди напряму з уже наявним автором проєкту. Іноді, щоправда, зміни до ПД не роблять, а натомість розраховують, що експертиза “узаконить” зміни без повернення їх автору.

Подекуди авторський контроль є чисто формальним. Водночас для якості варто в технічне завдання включати мінімальну кількість та періодичність виїздів на об’єкт, перелік контрольних подій (критичні етапи, приховані роботи), строки реагування на зауваження, формат фото- та відеофіксації, структуру звітів, а також обговорення розбіжностей (за наявності) із замовником та технічним наглядом. Взаємодія з інженером технічного нагляду, щоправда, найчастіше не визначена.

Усі ці моменти роботи з авторським наглядом впливають на вартість. Так, відповідно до [Настанови](#) з визначення вартості будівництва “кошти на здійснення авторського

нагляду проєктними організаціями визначаються за обґрунтованим розрахунком, складеним на підставі узгодженого із замовником планом-графіком відвідувань об'єкта будівництва, кількості спеціалістів, часу їх перебування на об'єкті та погодженого показника вартості одного людино-дня для виконання проєктних робіт”.

Подекуди, щоб замовник міг оперативно корегувати рішення, у договорі на проєктування передбачають передачу майнових прав (зокрема права на переробку/внесення змін), право залучати інших проєктувальників і порядок погодження змін. Водночас, у такому випадку складно залучити автора проєкту до його корегування, якщо таке є потрібним.

3.8. Технічний нагляд

Технічний нагляд у будівництві здійснюють сертифіковані інженери (фізичні особи-підприємці) або компанії, з якими замовник укладає договір. [Постанова КМУ №903 “Про авторський та технічний нагляд”](#) визначає, що інженер технагляду від імені замовника контролює відповідність робіт до проєктних рішень, будівельних норм і умов договору, бере участь у прийманні прихованих робіт, візує акти, ініціює випробування матеріалів і може вимагати усунення порушень. У приватних проєктах замовник напряму обирає і контракує технагляд, у публічних – послуга закуповується через ProZorro за загальним законом і “воєнними особливостями”, тобто поки що часто здійснюється за спрощеними процедурами без використання електронної системи.

Вартість послуг технічного нагляду визначається за “Настановою з визначення вартості будівництва”: кошти на технічний нагляд обчислюються у відсотках від відповідних глав зведеного кошторисного розрахунку (без вартості технологічного обладнання, меблів, інвентарю), а акти приймання послуг технагляду стандартизовано окремими додатками. Там зазначено, що ця вартість здійснення технічного нагляду встановлюється в розмірі, який складає до 1,5 % від підсумку глав 1-9 Настанов. Там же закріплено, що після визначення договірної ціни корегувати ці відсотки вже не можна. Тобто для публічних і приватних замовників підхід однаковий: у складі зведеного кошторису резервуються кошти на технагляд за відсотковими показниками, а оплата проводиться за типовими актами (додатки до Настанови). За потреби (складні об'єкти, нетипові умови) допускається деталізація через калькуляційний розрахунок трудових і супутніх витрат у межах Настанови.

Як свідчить детальний розбір ризиків, здійснений у [Звіті EUACI з оцінки ризиків у процесах технічного нагляду та пропозиції щодо їх мінімізації](#), ключові ризики при здійсненні технічного нагляду включають відсутність прозорого та конкурентного відбору особи чи установи, які здійснюють технічний нагляд. Іншою проблемою можуть бути неякісно виписані вимоги, розмиті функції, відсутня стандартизована

звітність, не визначено періодичності/обсягу випробувань. При цьому, якщо поступова оплата прив'язана до відсотка від прийнятих підрядником робіт, то виникає конфлікт стимулів. Додаються ризики заміни заявленої в тендері команди вже після укладання договору, формальна присутність на майданчику без фотофіксації та геоприв'язки. Іншими проблемами можуть бути розбивка закупівель, а також фаворитизм, дискримінаційні вимоги, заміна персоналу, неякісно виписані умови договору (невизначені випробування, нечіткі функції та відповідальність) і саме виконання (відсутність типової звітності, фіксації перебування на об'єкті, прив'язка оплати до обсягу робіт підрядника тощо). Також у звіті EUACI зазначено, що “Іноземні компанії стикаються з труднощами в підтвердженні своєї відповідності національним кваліфікаційним вимогам, що є особливо проблемним у великих проектах, для яких вимагається значна кількість сертифікованих інженерів.” Водночас це стосується не лише сфери технічного нагляду, а тому подальша гармонізація законодавства у сфері кваліфікацій та їх визнання є важливою.

3.9. Цифровізація

Паралельно з дерегуляційними ініціативами, Україна протягом останніх років намагається впроваджувати цифрові інструменти в регулювання будівельної галузі. Ключовим елементом цієї цифрової трансформації є Єдина державна електронна система у сфері будівництва ([ЄДЕССБ](#)), запущена відповідно до Закону України “Про регулювання містобудівної діяльності” та постанов Кабінету Міністрів. ЄДЕССБ покликана забезпечити прозорість, простеження та єдиний електронний облік усіх процедур, пов'язаних із містобудуванням – від видачі будівельного паспорта, містобудівних умов та обмежень до подання документів на початок робіт і прийняття об'єктів в експлуатацію.

Система інтегрує декілька функціональних модулів, зокрема електронний кабінет замовника, реєстр будівельної діяльності, модулі автоматизованого погодження, обміну з кадастром та іншими державними реєстрами, публічний портал для громадськості, а також інтерфейс для органів державної влади та місцевого самоврядування. Через ЄДЕССБ також можна подавати заявки на ліцензії, перевіряти наявність сертифікатів у виконавців, отримувати витяги з реєстрів і моніторити статус документів.

За перший квартал 2025 року до системи долучилося [понад 7 тисяч](#) нових професійних користувачів, загальна кількість яких становить близько 130-ти тисяч.

Як працює ЄДЕССБ:

- Усі процеси оформлення будівельної діяльності переведені в електронний формат і доступні через портал Дія.
- Система автоматизує розгляд документів, що значно скорочує час їх обробки – від кількох днів до кількох хвилин.

- ЄДЕССБ забезпечує прозорість і безпеку, фіксуючи кожен крок у процесі, що унеможливорює корупційні дії.
- Через систему реєструються технічні інвентаризації, дозвільні документи, проектна документація, будівельні паспорти, містобудівні умови та обмеження.
- Система інтегрована з цифровою платформою **DREAM** і Реєстром пошкодженого та знищеного майна, що сприяє контролю та моніторингу процесів відбудови країни.

ЄДЕССБ є важливим джерело інформації не лише про стан будівництва, але й про гравців на ринку. Так, розміщений там Реєстр будівельної діяльності станом на жовтень 2025 року містить таку інформацію про **Атестованих осіб**:

- інженери-проектувальники – 17093;
- інженери технічного нагляду – 9537;
- експерти – 5509;
- архітектори – 4588;
- інженери-консультанти – 427.

У Таблиці представлено кількісні показники в розрізі **учасників будівництва**, які є в Реєстрі будівельної діяльності.

Таблиця: Учасники будівництва

	ФОП	Компанії
Ліцензіати	6176	55182
Експертні організації		148
Технічні інвентаризатори	1620	1596
Проектні організації	6005	9548
Виконавці, що можуть залучатися до проведення обстеження об'єктів із відповідним класом наслідків	1534	2033

Джерело: Реєстр будівельної діяльності станом на жовтень 2025 року

Незважаючи на значні переваги, дослідження практики використання ЄДЕССБ виявляють певні **недоліки**:

- існують технічні складнощі та потреба в покращенні функціоналу системи, зокрема для кращої інтеграції різних реєстрів і баз даних;
- користувачі зазначають необхідність удосконалення інтерфейсу та спрощення деяких процедур для зручності роботи;
- потрібне подальше навчання та підтримка користувачів, особливо в регіонах, де цифрова грамотність може бути нижчою;

- в окремих випадках виникають затримки через технічний збій або недостатню пропускну здатність системи при великому навантаженні.

Поки що практична реалізація цієї системи залишається неповною. По-перше, не всі процедури реально переведено в цифровий формат: частина з них досі вимагає паралельного подання паперових документів або дублюється через локальні документообіги на рівні громад. По-друге, технічна стабільність системи викликає занепокоєння: в умовах повномасштабної війни окремі сервіси ЄДЕССБ були [тимчасово зупинені](#) з міркувань безпеки або через обмежений доступ до державних реєстрів, а відновлення їхньої роботи не завжди супроводжувалося належною інформаційною підтримкою.

Також існує проблема [слабкої інтеграції](#) ЄДЕССБ із реєстрами Міністерства юстиції, Держгеокадастру та Державної податкової служби, що унеможливорює повністю безшовну обробку багатьох процедур. Наприклад, при отриманні містобудівних умов система не завжди вчасно верифікує дані про цільове призначення земельної ділянки або її межі, що змушує замовників звертатися до паперових витягів.

Окрема проблема – [нерівномірна цифрова готовність територіальних громад](#). В умовах децентралізації саме громади відповідають за низку функцій у сфері будівництва, однак [не всі з них](#) мають достатньо ІТ-фахівців або технічної інфраструктури для повноцінної роботи з ЄДЕССБ. У результаті, відбуваються затримки, помилки в реєстрації або навіть саботаж впровадження електронного документообігу з боку місцевих органів влади.

Нарешті, бізнес часто стикається з недружнім інтерфейсом та обмеженим функціоналом електронного кабінету. Система не завжди враховує логіку роботи інвестора чи підрядника, не надає повного трекінгу змін у документах і не підтримує автоматичне повідомлення про перебіг погоджень. Через це, попри формальну наявність електронного сервісу, багато процесів залишаються малозрозумілими або непрозорими для користувачів.

Таким чином, через ЄДЕССБ та супутні сервіси/реєстри ДІАМ доступні реєстри будівельної діяльності, дозвільні документи, інформація про учасників будівництва, що підсилює прозорість і дає змогу замовникам та наглядачам перевіряти дані на етапі планування, тендеру й виконання договорів. Це важливе джерело даних для оцінки спроможності підрядника, перевірки ліцензій (де це потрібно) чи статусу об'єкта. Тому ЄДЕССБ є важливою ініціативою в напрямі цифровізації будівельної галузі, але її реальне функціонування все ще потребує технічного доопрацювання, зміцнення інтеграції з іншими державними платформами, підвищення надійності в умовах воєнного часу та, найголовніше, системного навчання й підтримки як для органів влади, так і для бізнесу.

4. Публічні закупівлі та ціноутворення у сфері будівництва

4.1. Публічні закупівлі в будівництві

Часто відбудова та відновлення відбуваються за публічні кошти: кошти державного та місцевих бюджетів (власні або залучені від донорів). При цьому, наявні кошти дуже обмежені, а тому надзвичайно важливо їх витратити прозоро та про них звітувати. У цьому розділі досить стисло описано проблематику публічних закупівель у сфері будівництва без детального опису законодавства з публічних закупівель, оскільки ця тема потребує окремого дослідження та вивчення.

Публічні закупівлі в будівництві в Україні регулюються Законом “Про публічні закупівлі” (№922-VIII), який визначає базові процедури й принципи. Під час повномасштабної війни також існують “особливості” публічних закупівель у сфері будівництва, що дозволено Постановою КМУ №1178, яка є чинною на період воєнного стану та ще 90 днів після його припинення. Фактично це сьогодні два акти, які визначають рамки публічних закупівель усіх видів робіт у сфері будівництва: проєктні та вишукувальні роботи, експертиза, власне будівельні роботи (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капремонт), а також супровідні послуги, як-от: технічний, авторський нагляд, інженер-консультант тощо.

Важливо, що під час повномасштабної війни прозорість у сфері публічних закупівель залишилась досить високою, а тому договори за публічними закупівлями, навіть якщо вони відбулись не на основі конкурентних процедур відкритих торгів, бути відображені на сайті Прозорро. Так, відповідно до Постанови КМУ існує можливість спрощених закупівель, що дозволяє закупівельникам часто укладати прямі договори без використання електронної системи Прозорро, а потім лише подавати туди основні документи, хоча часто без проєктно-кошторисної документації. Фактично, за даними Прозорро, лише близько третини публічних закупівель у сфері будівництва були здійснені з використанням електронної системи на основі відкритих торгів, тобто були конкурентними. При цьому, навіть у цих закупівлях найчастіше (у близько 80% тендерів) участь у тендері брав лише один учасник. Найбільша кількість учасників в конкурентних тендерах на технічний нагляд та консультантів, але і в цьому випадку вона становить менше трьох учасників⁶. Причиною низької участі компаній та фахівців у сфері будівництва в конкурентних публічних закупівлях є низька зацікавленість компаній у сфері будівництва брати в них участь через ризики, а подекуди виписування умов тендеру під певного учасника (див. розділ 7). Для збільшення конкуренції під час закупівель

⁶ Технічна записка “Аналіз закупівель та кошторисів у сфері будівництва”, Олександр Терещенко на замовлення ІЕД, [скачати](#).

уряд у квітні 2024 року збільшив мінімальний строк подання тендерних пропозицій до 14 днів. З 2022 року цей термін становив лише 7 днів, а тому лише “свої” компанії могли встигнути підготувати якісну пропозицію.

Для більшої прозорості закупівель у сфері будівництва в жовтні 2024 року парламент ухвалив вимогу додавати до договору в машиночитальному форматі документи з цінами на матеріальні ресурси ([Закон № 3988-IX](#)). У них мають бути вид, характеристика й одиниця виміру кожного ресурсу, кількість, відпускна ціна, транспортні та заготівельно-складські витрати, а також країна походження кожної номенклатурної позиції. Ідея полягала в тому, що “прозоре будівництво” знизить цінові зловживання та полегшить громадський і професійний контроль. Разом із тим, моніторинг відбудови, який робили грантисти ІЕД у межах проекту Контроль витрат на відновлення (за фінансування ЄС), показав, що часто документи в машиночитальному форматі далі відсутні.

Серед важливих проблем, які повторюються в будівельних закупівлях, - це неточне або іноді маніпулятивне визначення предмета закупівлі (поділ об’єкта на кілька “поточних ремонтів” замість комплексних робіт), що веде до уникнення відкритих торгів. Так, кількість публічних закупівель у сфері будівництва, які мають вартість близько максимального допорогового значення, є досить [аномальною](#). По-друге, занижена або завищена очікувана вартість через неправильне застосування Настанов і “плаваючі” ціни на ресурси. “Прозоре будівництво” дає інструменти для перевірки, але якість оприлюднених документів не завжди відповідає, або іноді далі відсутні необхідні документи. По-третє, “особливості” визначення технічних специфікацій і кваліфікаторів – від вимог на непотрібні ліцензії/сертифікати до надмірної деталізації досвіду або наявності техніки, що може бути прописано під чітко визначену компанію. Водночас, постійна зміна нормативної бази (постанову №1178 про особливості публічних закупівель за останні три роки змінювали 35 разів) породжує помилки в процедурах особливо на місцевому рівні. Також є ознаки можливих змов та штучного заниження цін на торгах із подальшими підвищеннями вартості через додаткові угоди.

Ці проблеми фактично зупиняють частину компаній у секторі будівництва брати участь у публічних закупівлях, які стосуються будівництва – будь-то проектування чи самі будівельні роботи. Іншою проблемою є те, що оплата робіт здійснюється постфактум після закриття актів виконаних робіт: план виплат залежить від типу закупівель та договору, але авансів у публічних закупівлях особливо не буває. При цьому, як говорять представники сектору часто бувають затримки з оплатою, заборгованості, затягування з підписуванням актів, а тому потрібно мати комерційні контракти та проекти, щоб перекривати розрив ліквідності, що виникає з виконання робіт та надання послуг у межах публічних закупівель.



До цього додаються “воєнні” виклики. Ризики безпеки, дефіцит матеріалів та кадрів, логістика та валютна волатильність часто стають на заваді визначення ціни на довгі проекти без потреби її зміни, а також призводить до затримки виконання проектів. При цьому, небезпекою затримок стають проблеми з оплатою робіт та послуг, оскільки кошти на проекти будівництва та відновлення виділяють у межах річного бюджетного циклу, а тому невитрачені до кінця року кошти “повертаються” в бюджет в останній день грудня. Відповідно, наступного року треба бути впевненим у виділенні цих коштів на завершення проектів. Це ще на довше може затримати оплату за договорами.

Іноді проблемою є відсутність якісного та ефективного закупівельника. Так, фактично саме закупівельник відповідає за те, щоб перевірити технічні завдання, укладений договір, якість проекту та якість звіту експертизи, а також правильно та ефективно закупити роботи та послуги. На жаль, далеко не завжди, зокрема в громадах, є відповідна спроможність, що ставить під ризик ефективність будівництва та відновлення.

У 2025 році уряд розпочав експеримент з централізованою закупівельною організацією (ЦЗО) у сфері відновлення в управлінні Державного агентства відновлення та розвитку інфраструктури. Ідея ЦЗО – концентрувати типові закупівлі послуг/робіт у фаховому центрі, підвищуючи якість тендерної документації, уніфікацію вимог та економію масштабу. Компанії, які пройдуть кваліфікацію через ЦЗО, матимуть спрощений доступ до закупівель Агентства, а також інших замовників, які долучатимуться. Для будівельного сегмента це може означати кращу стандартизацію й більшу конкуренцію, зменшення корупційних ризиків на рівні “малих” замовників, але й нові вимоги до узгодження графіків та проектних рішень. Водночас, саме по собі ЦЗО без зміни підходів до ціноутворення (див. розділ 4.2), а також без зміни принципів роботи контролюючих органів не зможе допомогти та досягнути мети, з якою воно було створено.

4.2. Ціноутворення в секторі будівництва (публічний сектор)

Ціноутворення в будівництві є досить комплексним та регульованим у випадку будівництва, реконструкції, капітального ремонту, проектування, які здійснюються за рахунок бюджетних коштів, коштів державних та комунальних підприємств або коштів донорів, отриманих під державні гарантії. Важливо, що сьогодні існує дві паралельні системи ціноутворення (загальнобудівельна та дорожня). Через окремі підходи в дорожній галузі та в загальному будівництві виходить різна логіка визначення вартості й індексації, що ускладнює порівняння, бенчмаркінг і планування мультиоб’єктних програм відбудови. Нижче йдеться саме про ціноутворення в загальному будівництві (не дорожньому).

Для планування та визначення очікуваної вартості держава застосовує Настанови (кошторисні норми України) [з визначення вартості будівництва](#) (для робіт) та з

визначення вартості проектних, науково-проектних, вишукувальних робіт і експертизи проектної документації на будівництво (для послуг). Вони задають логіку складу витрат, структуру договірної ціни та зв'язок між проектною документацією, експертизою й договірною ціною, включно з підходами до інфляційних та логістичних компонентів. Без прив'язки до цих Настанов коректно обґрунтувати очікувану вартість надзвичайно складно, бо вони визначають вибір процедури та “економіку” торгів. При цьому, крім цих двох Настанов, система ціноутворення в будівництві складається з Настанови з розроблення ресурсних елементних кошторисних норм, Настанови щодо визначення вартості наукових та науково-технічних робіт у будівництві, збірників кошторисних норм України, збірників збільшених кошторисних норм, галузевих нормативних документів із ціноутворення, що прийняті відповідно до законодавства, кошторисних норм підприємств, індивідуальних кошторисних норм.

Водночас учасники ринку зазначають наявність проблем у сфері ціноутворення, які фактично також є причиною для низької зацікавленості компаній та фахівців брати участь у публічних закупівлях у сфері будівництва. Для вирішення цих проблем та сприяння ефективнішому ціноутворенню у сфері будівництва Мінрозвитку створило робочу групу, яка напрацьовує зміни до врахування наявних викликів.

Відповідно до Настанови, кошторисна вартість проектних, науково-проектних, вишукувальних робіт визначається:

- із застосування відсоткових показників вартості проектних робіт до вартості будівельних робіт, а для об'єктів виробничого призначення, окремих об'єктів невиробничого призначення та об'єктів телекомунікацій з урахуванням вартості устаткування;
- на підставі збірників цін на проектні, науково-проектні, вишукувальні роботи;
- за калькуляційним методом.

При цьому, часто використовується саме перший метод визначення вартості – відсотковий показник, що подекуди може призводити до закладання дорогих рішень у проекти, використання яких може бути недоцільним.⁷ Ідея полягає в тому, що експертиза має виявити відповідні факти та відповідно знизити вартість, але це далеко не завжди так.

Оплата праці. Відповідно до Настанов, кошторисна заробітна плата, яка враховується при визначенні вартості будівництва, визначається Мінрозвитком. Так, відповідно до Наказу Міністерства ([№281 від 2016 року](#)) “розмір кошторисної заробітної плати, який враховується при складанні інвесторської кошторисної документації (на стадії розробки проектної документації), визначається замовником (інвестором) у складі вихідних даних на проектування для звичайних

⁷ Позиційний документ “Від проекту до введення в експлуатацію: Точка зору практика”, Сергій Складенко на замовлення ІЕД, вересень 2025 – [скачати](#).

умов будівництва за розрядом складності робіт 3,8, але не нижче ніж середньомісячна заробітна плата в будівництві”, за даними Держстату⁸, індексованої на споживчу інфляцію. І хоча в Наказі йдеться, що зарплата має бути не нижчою за офіційну, за даними Держстату, фактично в проєкт найчастіше ставиться саме вищезазначена мінімальна величина. Водночас, через порівняно високу частку тіньової зайнятості та неформальної виплати заробітної плати в секторі будівництва офіційна заробітна плата суттєво відстає від ринкової.

Вартість матеріалів. Сьогодні поки що немає реєстру цін на будівельні матеріали. Тому, при проєктуванні фактично є вільний вибір, які саме ціни на матеріали закладати в проєктно-кошторисну документацію (ПКД). База цін за будівельними матеріалами (<https://prices.nidi.org.ua/sum/>) не є обов’язковою для використання та в будь-якому разі не містить усіх цін. Проєктувальник фактично сам може визначити, де брати ціни, але їх юридично узгоджує замовник своїм підписом. Подекуди, як раз у вартість матеріалів у ПКД (іноді в обсяги) можуть “зашивати” вартість видатків на оплату праці, які не в повному обсязі включають саме в заробітні плати працівників або через заниження розміру середньої заробітної плати, або через неформально зайнятих на будівництві працівників.

Прибутковість. Відповідно до Настанови, “при розрахунку вартості проєктних, науково-проєктних робіт, вишукувальних робіт за об’єктами будівництва, що здійснюється із залученням бюджетних коштів, коштів державних і комунальних підприємств, установ та організацій, кредитів, наданих під державні гарантії, кошторисний прибуток складає **до 10%**”. При цьому, розмір прибутку залежить від виду будівництва та його складності, класу наслідків, термінів впровадження та фінансування.

Якщо йдеться про прибуток будівельних компаній, то у відповідній Настанові визначено: “У ціні пропозиції учасника процедури закупівлі (договірній ціні) враховується економічно обґрунтований прибуток, який планується отримати від виконання робіт на об’єкті будівництва, який не може перевищувати 15 % від суми прямих і загальновиробничих витрат”. При цьому, хоча 15% виглядає як досить висока маржинальність, за фактом, це не завжди так. Так, наприклад, єдина “стеля” у 15% не відрізняє простий поточний ремонт від складної реконструкції з нестандартними технічними рішеннями, де премія за ринковий ризик мала би бути вищою. Стрибки цін на будівельні матеріали також з’їдають частину прибутку. При цьому, компанії на ринку зазначають, що єдина фіксована маржинальність не мотивує інвестувати в технології та якість.

Інші витрати. Відповідно до Настанов ціна пропозиції переможця процедури закупівлі є договірною ціною і вона може встановлюватись: 1) твердою (визначена

⁸ При цьому рівень середньомісячної заробітної плати для працівників проєктної організації прийнятий за 7 розрядом складності робіт у будівництві.

на основі твердого кошторису); 2) приблизною/динамічною (визначена на основі приблизного кошторису). До складу ціни пропозиції можуть включатися кошти на покриття додаткових витрат, пов'язаних з інфляційними процесами, призначених на відшкодування збільшення вартості трудових та матеріальних ресурсів, спричиненого інфляцією, яка може відбутися під час виконання відповідних робіт. Водночас, найчастіше при закупівлях використовують тверду ціну. У результаті, при реалізації певних ризиків починають переглядати проект та підвищувати вартість закупівель за допомогою додаткових угод (найчастіше з певним переглядом переліку функцій).



5. Ключові норми права ЄС у секторі будівництва

Єврокоди – це гармонізовані стандарти будівництва на рівні ЄС. Формально вони є добровільними до виконання, а кожна країна може мати також національні стандарти будівництва. Утім, проекти, розроблені відповідно до Єврокодів, обов’язково приймаються при держзакупівлях будівельних робіт у всіх країнах ЄС, і практично вони є обов’язковими до виконання через їх національну стандартизацію. Наразі завершується робота оновленої редакції Єврокодів, які заплановано офіційно оприлюднити 30 березня 2027 року. Як ми згадували вище, Єврокоди діють в Україні паралельно з національними стандартами. Передбачено, що згодом національні стандарти будуть скасовані, але наразі дата їх скасування не визначена. Після набуття чинності новою редакцією Єврокодів постане питання про їх впровадження в Україні.⁹

Регламент щодо будівельних продуктів (305/2011 та 2024/3110) визначає гармонізовані на рівні вимоги до будівельних продуктів, які використовуються в ЄС. У кінці 2024 року в ЄС було затверджено нову версію Регламенту, який було розроблено Єврокомісією як частину Green New Deal. Проте частина положень Регламенту 305/2011 буде діяти до 2040 року, а частина положень нового регламенту набуде чинності у 2026 та 2027 роках. При цьому в Україні з 2022 року на час воєнного стану було дозволено імпорт будівельних продуктів із деклараціями відповідності згідно з Регламентом 305/2011. А з 2023 року набув чинності Закон “Про надання будівельної продукції” та цілий ряд пов’язаних підзаконних актів, які впроваджують Регламент 305/2011 у законодавство України.¹⁰

Директива щодо послуг (2006/123/ЄС). У ЄС наразі відсутній спеціалізований законодавчий акт щодо будівельних послуг (робіт). До таких видів послуг, для яких відсутнє окреме регулювання (або для видів послуг які регулюються виключно на національному рівні), застосовується положення загальної Директиви щодо послуг. Ця директива, насамперед, спрямована на формування єдиного ринку послуг у межах ЄС і, відповідно, для усунення бар’єрів до надання послуг підприємствами ЄС у всіх країнах ЄС. Також директива визначає “стелю” для регулювання надання послуг, у тому числі будівельних, країнами ЄС, зокрема через заборону встановлення надто обтяжливих умов вимог без належного обґрунтування. Водночас директива не вимагає встановлення такого регулювання для будь-якого виду послуг, що покриваються директивою. Тож конкретні правила роботи будівельного сектору залишаються на національному рівні й відчутно відрізняються

⁹ <https://eurocodes.jrc.ec.europa.eu/en-eurocodes/about-en-eurocodes>

¹⁰ <http://data.europa.eu/eli/reg/2011/305> та <http://data.europa.eu/eli/reg/2024/3110>.
<https://dcs.dsns.gov.ua/upload/2/1/2/9/1/reglament-jes-305-1.docx>

у країнах ЄС¹¹. Наразі вимоги до роботи в будівельному секторі в Україні, зокрема щодо роботи з об'єктами підвищеної небезпеки, не перевищують встановлені Директивою обмеження на регулювання послуг. Наприклад, строк дії ліцензій є необмеженим, а строк розгляду документів для отримання ліцензії чітко визначений, і видача ліцензій не є обумовленими вимогами, які заборонені Директивою.

Директива про визнання професійних кваліфікацій (2005/36/ЄС) Директива визначає загальні принципи взаємного доступу до регульованих професій між країнами та визначає конкретні вимоги для підготовки архітекторів, кваліфікація яких буде визнаватись країнами ЄС. Для інших будівельних професій спеціальних вимог немає, це означає, що для них діють загальні правила Директиви. Серед іншого, ідеться про визнання формальних підтверджень кваліфікацій, виданих однією країною ЄС в інших, можливість вимоги щодо періоду адаптації або екзамену в разі наявності національних особливостей професії або вимог до знання національного законодавства для доступу до професії. Також Директива вимагає визнання досвіду роботи в інших країнах ЄС протягом певної кількості років¹² як достатнє підтвердження професійного досвіду, якщо такий вимагається країною.

У свою чергу, вимоги до архітекторів більш деталізовані. Зокрема, вимагається або п'ять років університетської підготовки, чотири роки в університеті доповнені двома роками підготовки на робочому місці, або сім років професійного досвіду у сфері архітектури, заочне навчання та професійний екзамен в університеті. Курси навчання повинні забезпечувати 11 ключових компетенцій, як-от: створення архітектурних дизайнів, мистецтво в контексті архітектурного дизайну та належні знання технології будівництва. Спеціальний додаток до директиви містить перелік усіх національних кваліфікацій архітектора та закладів підготовки архітекторів, які визнаються на рівні ЄС. У країнах ЄС кваліфікацію архітектора переважно підтверджує освітній диплом від освітніх закладів, перелічених у списку, та в більшості країн ЄС також вимагається підтвердження виконання кваліфікаційних вимог від самоврядної організації архітекторів (або ширшої професійної організації). Проте в ряді країн ЄС підтвердження кваліфікації видають державні органи (Франція, Італія) або взагалі достатньо лише мати диплом від освітньої установи (Іспанія, Швеція, Фінляндія, Естонія, Люксембург, Данія). Отже, мінімальні вимоги до підготовки архітекторів гармонізовані на рівні ЄС, і кваліфіковані архітектори з дипломом будь-якої країни ЄС можуть працювати в усіх країнах ЄС. В Україні відповідно до оновленої класифікації спеціальностей архітектори отримують освіту за спеціальністю G17 архітектура та містобудування, що передбачає отримання освіти щонайменше на рівні бакалавра. Така вимога відповідає правилами ЄС. Стандарт вищої освіти за спеціальністю "Архітектура та містобудування" схоже відповідає вимогам у директиві ЄС. Однак після вступу України потрібно буде подати

¹¹ <http://data.europa.eu/eli/dir/2006/123>

¹² Кількість років залежить від займаної посади або статусу самозайнятості та напряду роботи.

до Єврокомісії запропоновані зміни до відповідного додатка директиви, які визначають перелік ВНЗ та спеціальностей, які будуть підлягати визнанню в рамках ЄС. Це, скоріш за все, вимагатиме підтвердження, що освіта архітекторів відповідає правилам ЄС не лише на рівні стандартів, а й на практиці.¹³

Директива про відрядження працівників (96/71/ЄС) спрямована на забезпечення належних соціальних стандартів для відряджених працівників та обмеження можливості обходу соціальних стандартів країни щодо роботи працівників через відрядження працівників з інших країн ЄС. Вона також забезпечує свободу підприємств ЄС направляти своїх працівників у всі країни ЄС. Ця директива важлива для сектору будівництва в ЄС, оскільки транскордонне надання будівельних послуг, як правило, вимагає відрядження робітників до інших країн. Ця директива була відчутно оновлена у 2018 році.¹⁴ Вона стане актуальною для України після вступу до ЄС. До того ж, її дія буде залежати від перехідних положень щодо свободи руху осіб. Для ряду країн, які вступили до ЄС раніше, свобода руху осіб починалась із затримкою від дати вступу до ЄС.

Нарешті, надання будівельних послуг/робіт у контексті **публічних закупівель** регулюється актами ЄС у сфері публічних закупівель, які часто містять спеціальні положення щодо будівельних робіт.¹⁵ Детальніше ми це розглядаємо в наступному підрозділі.



¹³ <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2005/36> <https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/vyshcha/standarty/2020/06/17/191-Arkitekt.mistobud-bakalavr-VO-zatv.stand.01.11.pdf>

¹⁴ <http://data.europa.eu/eli/dir/1996/71>

¹⁵ https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement_en

6. Проблеми сфери будівництва: погляд учасників ринку

6.1. Основні перешкоди для діяльності

У цьому розділі представлено результати якісного дослідження, яке провели автори для цілей проєкту. Автори звіту провели 10 глибинних інтерв'ю з представниками сектору, а також Конфедерацією будівельників та представниками Офісу бізнес-омбудсмена, Архітектурної палати, Головою комітету Верховної Ради з містобудівної діяльності. Звісно, що таке якісне дослідження не можна вважати репрезентативним, але воно дає корисну інформацію саме про реалії роботи ринку, а не лише законодавчу рамку. Інтерв'ю проводилося з представниками малого та середнього бізнесу в різних сегментах будівельного ринку: архітектура, інжинірингові бюро, будівельні компанії, які працюють у різних містах України. Ще одним джерелом інформації було обговорення у форматі фокус-групи за участі грантістів ІЕД, які працювали над моніторингом відбудови в межах грантового конкурсу в межах проєкту “[Контроль витрат на відновлення](#)” (за підтримки ЄС), а також їхні паспорти й анкети. У цьому розділі автори представляють результати якісного дослідження і наводять влучні цитати з інтерв'ю, які описують проблематику.

Відповідно до проведених інтерв'ю та фокус-групи перешкоди для діяльності будівельного сектору є комплексними, системними та охоплюють кадрові, фінансові, регуляторні й корупційні аспекти.

Основні перешкоди, з якими стикається будівельний сектор

- 1. Кадровий голод та наслідки війни.** Гострий дефіцит кваліфікованих кадрів, від робітників до інженерів та проєктувальників, спричинений мобілізацією та виїздом фахівців за кордон. При цьому, частина чоловіків відмовляється виїжджати на об'єкти далеко, якщо мають проблеми з військовими документами. Іноді ТЦК мобілізує цілі бригади з будівельних майданчиків. Це призводить до скорочення обсягів робіт та значного зростання їхньої вартості, а також затримок. Тому стає більш звичним проживання будівельників на об'єкті, а також на території, що охороняється. Водночас частково така ситуація призводить до детінізації сектору будівництва: компанії починають подавати документи на отримання статусу критичності або ж на бронювання працівників, для чого формалізують найманих працівників та збільшують офіційну частину оплати праці.

“Проста математика: через невеликий об'єкт пройшло 70 працівників. 35 було мобілізовано”.

“Ми змушені відмовляти бізнесу, який хоче релокуватись із Сум, бо просто не вистачає працівників”.

“Ми дедалі більше замислюємось про ввезення іноземців для роботи будівельниками. Перекрити брак архітекторів та інженерів складніше: на це треба вчитись та знати наші стандарти та реалії”.

- 2. Тиск із боку правоохоронних органів та корупція.** Компанії, особливо ті, що працюють із бюджетними коштами, стикаються з постійним тиском і перевітками з боку поліції, БЕБ та інших контролюючих органів. Цей тиск часто використовується для отримання неформальних платежів та створення підстав для кримінальних проваджень, оскільки правоохоронці знають про слабкі місця законодавства. У цілому, багато компаній, які беруть участь у публічних закупівлях, мають відкриті кримінальні справи (але не доведені).

“У нас скільки об’єктів, стільки і справ відкрито... Ми просто надаємо документи. За одним із проєктів до нас ще не дійшли листи від замовника, але вже національна поліція вимагає надати їм документ”.

“Будівельники, як правило, не кримінальні елементи... але, як правило, державні служби, державні чиновники штовхають їх до цього, бо хочуть від них відкатів і ставлять їх у негарні умови”.

- 3. Недосконалість регулювання ціноутворення.** Чинна державна методика розрахунку заробітної плати в кошторисах є заниженою і не відповідає ринковим реаліям, що змушує компанії “доплачувати працівникам з інших статей кошторису”, зокрема йдеться про збільшення обсягів потрібних матеріалів або їхньої вартості. Це також створює високий ризик кримінальних проваджень або гучних антикорупційних розслідувань. Крім того, компанії уникають тендерів через відсутність авансування, що змушує їх фінансувати роботи власним коштом, а також через часті затримки оплати з боку держави. При цьому, частка дозволеного прибутку є надзвичайно низькою, що не дозволяє перекривати ризики, а закладання ризиків у кошториси є також фактично обмеженим.

“Існує методика, за якою обраховуються, як зарплати мають виглядати в кошторисі. Ця формула давно вже не відповідає ринковій дійсності”.

“Наприклад, минулого року, якщо рекомендована ціна для державних закупівель будівельних робіт і послуг була 13 тисяч гривень, то по ринку така категорія людей отримує від 40 до 60 тисяч реальної заробітної плати. За менші гроші компанія просто не знайде людей, які будуть працювати”.

- 4. Бюрократичні перешкоди та “людський фактор”.** Дозвільні процедури, особливо отримання вихідних даних, містобудівних умов та обмежень, а також підключення до комунальних мереж є забюрократизованими та

тривалими, залежними від рішень чиновників і комунальних підприємств. Ці процедури часто створюють умови для корупції.

“Три роки з моменту знайдення ділянки і наявності на це коштів. Ми маємо кошти, можемо купити ділянку, але до першого ковша в землю, так би мовити, проходить, як правило, три роки”.

“Містобудівні умови та обмеження: Сьогодні це найбільш корупційний документ, який може бути в будівельній галузі... І будь-яка іноземна компанія без домовленості з умовними чиновниками містобуду ніколи не отримає. Тобто це просто неможливо”.

Нижче детальніше про проблеми сектору будівництва, з якими стикаються компанії.

6.2. Кадри

Щодо питання про достатність інженерів-проектантів та архітекторів в Україні джерела свідчать про наявність значного дефіциту цих фахівців на ринку, особливо напередодні та в контексті майбутньої відбудови. Український ринок має гострий дефіцит кваліфікованих проєктувальників та архітекторів. Проблема стосується не лише кількості, а і якості підготовки кадрів, а також складної системи сертифікації.

Основні причини дефіциту

Значна кількість фахівців, особливо інженерів-чоловіків, мобілізована або виїхала за кордон. Особливо гострий брак відчувається серед інженерів-сантехніків, інженерів з опалення, вентиляції, водогону та каналізації, оскільки на ці спеціальності вже багато років не подаються студенти.

“На ринку відчувається значний брак кваліфікованих кадрів, особливо проєктантів. Ця проблема стосується всіх будівельних спеціальностей. Причинами є мобілізація, виїзд спеціалістів за кордон та загальні наслідки війни”.

“Величезна кількість кваліфікованих робітників, інженерів та проєктувальників зараз на фронті або загинули, вимушено залишили країну. Це головна проблема, яка стримує будь-яке зростання”.

Професія архітектора та інженера недооцінена, а рівень зарплати не відповідає величезній адміністративній та кримінальній відповідальності. Це змушує випускників обирати більш прибуткові сфери. При цьому, багато архітекторів не хочуть отримувати сертифікацію, оскільки це додаткові кошти, заробітна плата зростає не суттєво, а от відповідальність за підписані проєкти велика.

“Дефіцит стосується саме сертифікованих архітекторів. Якщо на ринку працює, за нашими дослідженнями, максимум 2-3 тисячі сертифікованих архітекторів, то це і близько не задовольняє той попит, який є в галузі на відбудову після війни”.

Забюрократизована система отримання сертифікатів, особливо для інженерів-проектувальників (СС1–СС3), займає до шести років, що унеможливлює швидке залучення нових фахівців. Важливо, що учасники ринку зазначають, що подекуди навчання на підвищення кваліфікації радше формальне. Не всі архітектори та інженери хочуть отримувати сертифікати, оскільки не хочуть підписувати проекти та нести відповідальність. При цьому, страхування відповідальності генерального проектувальника радше також формальна.



“Щоб ми отримали конструктора або інженера з опалення, вентиляція та кондиціонування, який може бути долучений до роботи, треба, щоб від моменту, як він випуститься, до того, як він отримає сертифікат, минуло шість років... То ми відкладемо відбудову? Скажемо: “Ой, у нас почалася відбудова, тепер давайте почекаємо шість років, поки в нас підростуть спеціалісти”?”.

Важливо скоротити термін на отримання сертифіката СС3 для кваліфікованих інженерів, щоб вони могли працювати над великими об'єктами, та запровадити політику популяризації будівельних спеціальностей.

Водночас потрібна зміна державного замовлення, а також освітніх програм.



“Хоча ВНЗ випускають багато архітекторів, реально працюючих архітекторів небагато”.

“У нас не вистачає технологів. Просто 20 людей, усе, на весь КНУБА 20 людей... Кваліфікація... ну, зрозуміло, що це “матеріал”, який треба допрацьовувати”.



“Дефіцит стосується не лише кількості, а і якості фахівців. Існує “величезна прірва” між “старою школою” радянського проектування і талановитою молоддю. Крім того, більшість випускників не бачить перспектив у будівництві”.

“Дуже багато архітекторів одразу перекваліфіковуються на 3D-моделерів. Їхні вміння щось моделювати для IT-шників набагато краще оплачуються ніж реальне будівництво”.

6.3. Дозвільні документи

За оцінкою учасників ринку, проблеми з дозвільними документами та процедурами в будівельному секторі України є системними, забюрократизованими та подекуди корупційними, що значно перешкоджає початку та завершенню будівництва, особливо для нових гравців та іноземних інвесторів.

Проблеми, які можна віднести до дозвільних документів:

1. Містобудівні умови та обмеження (МОУ) як “корупційний шлагбаум”, тоді як саме цей документ є найбільш критичним, який потрібен забудовнику.

“Сьогодні це найбільш корупційний документ, який може бути в будівельній галузі... І будь-яка іноземна компанія без домовленості з умовними чиновниками містобуду ніколи не отримає. Тобто це просто неможливо”.

“Три роки з моменту знайдення ділянки і наявності на це коштів... проходить, як правило, три роки” до початку будівництва, оскільки затягуються дозвільні процедури”.

2. Затягнуті та непередбачувані терміни: усі процеси залежать від міської влади, депутатів та комунальних підприємств.

“Чиновник може написати відписку, що “там щось не відповідає”, і забудовник ходить по колу, не отримуючи документа”.

“Перший крок, який блокує ще на етапі, можна сказати, ескізного проєкту, – це дозвільна документація. Це повністю блокує ідею будівництва в інвестора чи замовника”.

3. Відсутність сучасної містобудівної документації: проблеми з МУО коріняться у відсутності або застарілості ключових документів просторового планування на місцевому рівні, що робить видачу дозволів ручною.

Наприклад, Київ досі працює за генеральним планом, який розпочинали робити в 90-х. Через це будь-яке рішення про видачу дозволу можна скасувати в суді, що створює “юридичну невизначеність і ризики”.

4. Складність підключення до комунальних мереж: велика проблема як на етапі збору вихідних даних (технічних умов), так і на етапі введення в експлуатацію.

“Найбільші складності виникають у роботі з постачальниками енергоресурсів та комунальних послуг. Дуже важко отримати Технічні умови від ДТЕК, газопостачальних компаній, водоканалів”.

“Питання каналізації – це взагалі неймовірне питання”. Потужності каналізаційних мереж, наприклад, у Києві, не розвивалися пропорційно до темпів житлової забудови.

Навіть коли технічні умови отримано, монополісти (комунальні чи приватні) “з тебе будуть випивати оці соки, будуть вимагати хабаря для того, щоб тебе підключити”.

5. Бюрократія у видачі дозволів та “людський фактор”: процес отримання дозволу на виконання будівельних робіт залишається залежним від конкретних чиновників.

“Конкретний чиновник уже сидить і саме він вирішує, чи давати дозвіл, чи не давати дозвілу. І він може там знайти якусь там тобі блоху, може там сказати, що не відповідає ДБНу якомусь”.

6. Проблеми з ліцензуванням: ліцензії на будівельні роботи наразі не видаються (діє тимчасовий декларативний принцип).

Поточна ситуація призвела до появи “ринку продажу пустих компаній із ліцензіями”, ціна яких зросла. Іноземні компанії змушені купувати такі фірми, щоб мати допуск до ринку.

7. Проблеми з сертифікацією фахівців: сертифікація інженерів-проектувальників (ГПів) – система є бюрократизованою, особливо через послідовне отримання трьох рівнів сертифікації (СС1, СС2, СС3).

“Через мобілізацію та виїзд кадрів, компанії не можуть швидко замінити сертифікованого фахівця, оскільки “отримати сертифікат іншому може зайняти пів року”.

“На сертифікацію інженерів існує монополія “гільдії”, що створює корупційні ризики”.

8. Проблеми з введенням об'єктів в експлуатацію: введення в експлуатацію часто затримується, навіть коли об'єкти вже використовуються. Причини включають:

- недороблені роботи: могли бути виконані загальнобудівельні роботи, але не завершено підключення до мереж;
- вимагання хабарів: проблема введення в експлуатацію пов'язана з вимаганням “коштів”;
- просвітницька робота: багато замовників (балансоутримувачів) узагалі не розуміють, “а навіщо вводити в експлуатацію?” і які наслідки може мати недбалість;
- технагляд: якість роботи технагляду є низькою. Його винагорода залежить від вартості робіт, що створює конфлікт інтересів.

“Якщо не змінять підхід і законодавчу базу, то, я думаю, будуть у них [іноземних компаній] проблеми ще більші ніж у нас. Ми вже звикли до цих проблем, а вони ні”.

“Навіть я можу бачити помилки у своїх проєктах, а вони [приватна експертиза] їх не бачать”.

“І ти, як замовник, у такому стані: ти найняв сертифікованого архітектора, заплатив..., а ти ще сидиш, і загалом починають тобі ці мізки ще парити при прийнятті в експлуатацію”.

6.4. Проєктування

Відповідно до проведених інтерв'ю та фокус-групи найбільші проблеми на етапі проєктування є системними, глибоко вкоріненими в застарілому регулюванні, кадровій кризі та корупційних схемах, що призводить до низької якості проєктної документації, завищення вартості робіт та юридичної вразливості всіх учасників процесу.

Найбільші проблеми на етапі проектування:

- 1. Гострий дефіцит кваліфікованих інженерів-проектантів, архітекторів та фахівців із вишукувань**, спричинений війною, мобілізацією та провалом системи освіти.

“Освіта повноцінного інженера займає не кілька місяців, а близько 9-ти років. Тому при мобілізації ми залишаємось, фактично, без можливості швидко знайти фахівця”.

“У нас повний провал щодо проєктувальників, у нас повний провал у вишукуванні. Наразі на всю Полтавську область лишилося два більш-менш досвідчених геологи”.

“Професія архітектора “дуже недооцінена”, а рівень зарплати не відповідає “величезній адміністративній та кримінальній відповідальності”.

“Існує “величезна прірва” між “старою школою” радянського проєктування і талановитою молоддю”.

“Проблема сертифікації інженерів: для отримання сертифіката ССЗ (для складних об'єктів) необхідно 6 років після закінчення ВНЗ, що створює “проблему нестачі будівельників”.”

- 2. Численні, застарілі та суперечливі ДБН та ДСТУ**, які не встигають за технологіями і створюють юридичну невизначеність, що робить неможливим створення проєкту, який відповідає всім вимогам.

“Зробити проєкт, який буде відповідати всім нормам, неможливо” через те, що “нормативки так багато, і вона часто суперечить одна одній”.

- 3. Занижена кошторисна вартість робіт, особливо в частині оплати праці**, змушує проєктантів свідомо завищувати ціни на матеріали, щоб дати підряднику “зазор” для компенсації реальних витрат, що є джерелом корупції. Авторський нагляд (який здійснює проєктувальник/архітектор) необґрунтовано обмежується в розмірі 0,4% від вартості будівельно-монтажних робіт і часто розглядається як спроба проєктувальниками “додаткового заробітку”.

- 4. Затягнуті та корупційні процедури** отримання вихідних даних (особливо містобудівних умов та обмежень) та підключення до комунікацій, а також складність внесення змін до проєктної документації.

“Корупційна складова лежить у проєктуванні завідомо того, що не буде побудовано”.

- 5. Перевага найнижчої ціни на тендерах** на проєктування призводить до демпінгу та створення проєктної документації “на тяп-ляп” або “на потоці”.

“Іноді виграють тендери не фахівці та компанії, які мають досвід, а ті, хто запропонував найнижчу ціну. Іноді у сподіванні на корегування”.

6. ПКД часто робиться **з мінімальними зусиллями**, що створює необхідність постійних коригувань за додаткові бюджетні кошти через неякісні проекти.

“Іноді проєктувальники заздалегідь роблять проєкт, а потім у тендерній документації прописуються занадто короткі терміни. І... туди заходять уже “потрібні” люди, які через півтора місяця дістають повністю готовий проєкт і кажуть: “А ми впоралися””.

“У мене таке враження, що вони спеціально це роблять, створюють неякісні проєкти, щоб потім їх коригувати не один раз. І на це йдуть бюджетні кошти в дуже великих сумах”.

“Вони роблять проєктно-кошторисну документацію для одного закладу, а там прописана адреса іншого закладу. Просто копіюють документи”.

6.5. Експертиза

Проблеми, пов'язані з експертизою проєктної документації в будівельному секторі, є значними, мають системний та корупційний характер, і негативно впливають на якість будівництва та ефективність використання коштів.

Приватні експертні організації подекуди проводять експертизу формально, ігноруючи суттєві помилки в проєктах.

“Фактично, експертиза перетворилася на “магазин продажу сертифікатів” або “торгівлю печатками””.

“У нас є експертні компанії, які проводять, наприклад, експертизу експертами, які не є експертами, наприклад, у дорожній сфері. Тобто в них там немає взагалі такого сертифіката, але вони проводять. І експертизу вони проводять... там три людини працює, і вони можуть там за день провести, ну я не знаю, ну 20 експертиз, 15”.

“Експертиза нічого не бачить. Навіть я можу бачити помилки у своїх проєктах, а вони їх не бачать”.

“Проблема в тому, що немає відповідальності. Якщо ти ні за що не відповідаєш або відповідаєш на 170 гривень, то ти будеш підписувати будь-який документ. У нас є експертні компанії, вони всі ж отримують акредитацію через Мінрегіон, і в нас є експертні компанії...”.

Раніше державна експертиза допомагала проєктувальникам, вказуючи на помилки та навчаючи, а зараз приватна експертиза цього не робить.

Через порівняно низьку оплату експертизи на складні об'єкти експерти не вчитуються в документацію, а їхня відповідальність є мінімальною або відсутньою.

“Якщо проєкт великий, а “експертиза коштує 20-30 тисяч гривень, то ніяка якісна експертиза за такі гроші неможлива””.

“Але і до державної експертизи теж є питання, якщо проєкт на кілька мільйонів гривень, а експертиза коштує 20-30 тисяч гривень, то ніяка якісна експертиза за такі гроші неможлива”.

1. Законодавство вимагає проведення повторної комплексної експертизи всього проєкту (а не лише кошторисної частини) навіть при незначних змінах вартості, що затягує процес, створює нові ризики та збільшує витрати.
2. Система сертифікації експертів, інженерів-консультантів і технагляду потребує змін.

“Сертифікація є монополізованою так званою “гільдією”, що призводить до корупції та зловживань, оскільки тільки ця організація допускає фахівців на ринок”.

6.6. Публічні закупівлі та ціноутворення

Ринкові гравці будівельного сектору часто свідомо уникають участі в публічних закупівлях (державних тендерах), оскільки ця сфера обтяжена високими фінансовими, юридичними, бюрократичними та корупційними ризиками.

Основні причини небажання компаній брати участь у державних тендерах

Існуюча державна методика розрахунку кошторисної вартості, особливо в частині **оплати праці, не відповідає ринковим реаліям**. Відповідно, державні кошториси можуть передбачати оплату праці на рівні 13 тис. грн, тоді як ринкова зарплата кваліфікованих робітників становить 40-60 тис. грн. За такі гроші компанії не можуть знайти працівників.

“Набагато легше обґрунтувати заробітну плату в кошторисі, яка відповідає офіційній, ніж ринкову. Тому частіше там і ставиться така зарплата. Інакше виникають питання в ДАСУ та інших органі”.

“Наприклад, минулого року, якщо рекомендована ціна для державних закупівель будівельних робіт і послуг була 13 тисяч гривень, то по ринку така категорія людей отримує від 40 до 60 тисяч реальної заробітної плати”.

“Тому що, наприклад, виконком міської ради прийняв рішення, що заробітна плата в кошторисах, коли закуповуються ремонтні або будівельні роботи за бюджетні кошти, має складати 13 800 гривень. Таких зарплат на ринку немає, і нікого офіційно ти не наймеш”.

“Усі, хто співпрацює з бюджетом, вони заробляють на чому? На матеріалах. На матеріалах, коли там завищують ціни. Тому що іншого організаціям не дано”.

Щоб залучити робочу силу, компанії змушені “доплачувати” працівникам з інших статей кошторису (наприклад, завищуючи ціни на матеріали або обсяги їх використання), що створює ризик кримінальних проваджень з боку правоохоронних органів. При цьому, невідповідність кошторисів ринковим цінам є джерелом корупції на етапі проектування та будівництва, оскільки проєктанти мають балансувати між реальністю і законодавством.

“Проєктанти підвищують вартість навіть на стадії інвесторської документації” на матеріали, щоб дати будівельнику зазор для компенсації низької зарплати, “бо іноді розрив буває в 3-4 рази”.

“Проєктанти можуть свідомо закладати у проєкт дорогих та нераціональних рішень для штучного збільшення вартості будівельних робіт, а отже і самого проєкту”.

Кошториси розраховуються за застарілими, часто ще радянськими, нормами (ЄНіРами), які не відображають реальних трудозатрат та технологій.

Проблема післяплати та відсутність авансування стає на заваді окремим компаніям брати участь у публічних закупівлях. Так, держава рідко надає аванси, змушуючи підрядників фінансувати будівництво власним коштом. Це можуть дозволити собі компанії, у яких є комерційні проєкти. При цьому, затягування з оплатою означає, що проєкт реалізується довше, матеріали дорожчають, заробітна плата зростає, що призводить до втрат.

“Наприклад, на водоканалі, де ми розпочинаємо будівництво, там ще потрібно придбати страхування... Ми ще не почали будувати нічого, але нам вже декілька мільйонів потрібно заморозити до кінця будівництва. А хто ж сфюди прийде? Ніхто на таких умовах не розпочне будувати”.

“Тобто, якщо ми говоримо про участь саме в бюджетних контрактах, то тут проблема в тому, що вони в основному платять тільки постфактум, тобто авансів немає...”.

“Часто після виконання робіт оплата від держави затримується на невизначений термін або не надходить взагалі, що створює фінансове навантаження та заморожує обігові кошти компанії”.



“Затягування оплати призводить до того, що інфляція “з’їдає” прибуток. Крім того, при будівництві за держкошти (наприклад, житла) компанія може бути звільнена від ПДВ на фінальному етапі, але при цьому сплачує ПДВ за матеріали, що призводить до збитків близько 20%”.

Компанії найчастіше працюють за твердою договірною ціною, яка не дозволяє швидко реагувати на зростання цін на матеріали та послуги. Зміна вартості вимагає складного процесу корегування, який часто включає повторну комплексну експертизу всього проєкту, а не лише кошторису, що затягує процес та створює нові проблеми.

“Якщо будівельні матеріали він ще десь якось зможе компенсувати, але, знову ж таки, не вище домовленої ціни, яку він заявляв, то реальну динамічну ціну йому дуже погано підписують”.

Важливими бар’єрами є регуляторні та бюрократичні правила. Також компанії зазначають про надмірний тиск контролюючих та правоохоронних органів. У цілому, силовий блок розглядається як системний фактор тиску на економіку, а його діяльність часто має ознаки рекету, а не контролю. Системні перевірки. Компанії, що працюють із бюджетними коштами, стикаються з постійним тиском (Поліція, БЕБ, СБУ), причому прозорі компанії перевіряти легше.

“Тиск часто використовується не для повернення коштів державі, а для “вибивання” грошей (хабарів) з будівельників”.

Відкриття кримінальних проваджень стає майже традицією для будівельних компаній. Це перешкоджає компаніям брати участь потім у проєктах за фінансування МФО. Тому подекуди компанії відкривають окремі юридичні особи для нових проєктів.



“У нас скільки об’єктів, стільки й кримінальних справ відкрито... Ми просто надаємо документи. За будівництвом водоканалу до нас ще не дійшли листи, але вже національна поліція вимагає надати їм документи”.

“Я вже не раз доходив висновку, що чим прозоріше працює та чи інша компанія, тим легше її перевірити, дотиснути й висунути якісь вимоги”.

Обов’язкова наявність “актів виконаних робіт” є українською специфікою, незрозумілою для іноземних компаній, і її підписання часто є складним і тривалим процесом. Це знову ж таки затягує процес здачі об’єкту в експлуатацію та отримання оплати. При цьому, часто замовник (наприклад, лікарня чи школа) не має кваліфікованого фахівця для підписання актів, що створює “каскад” непідписаних документів.

Іноді компанії не хочуть брати участь у публічних закупівлях, оскільки мали досвід програшу через прописування умов під “своїх” – під конкретних підрядників із надмірними вимогами до ліцензій, техніки чи досвіду. Тому вважають, що це часто втрата часу. Об’єкти відбудови (дороги, ремонти) штучно розбиваються на дрібні частини (менше 1,5 млн грн або 200 тис. грн), щоб уникнути тендерних процедур і завести “свого” підрядника, використовуючи лазівки в законодавстві.

“Тендерна документація часто містить дискримінаційні вимоги (наприклад, про сертифікати, які має лише одна компанія), щоб вибрати потенційних конкурентів”.

“По ринку ходить інформація, що участь у державних тендерах вимагає сплати “комісійної винагороди” в розмірі 10 – 20% від вартості контракту як умова входу в громаду”.

“Це ручна робота, тому що під ті задачі, які виставляє міська рада, під той бюджетний процес, під ту відбудову, яку міська рада має виконати, неможливо це зробити конкурентною процедурою”.

Щоб бути конкурентними в публічних закупівлях, але загалом і за ринком, компанії працюють за напівсірими або тіньовими схемами оплати праці (через ФОП або готівкою), оскільки офіційне працевлаштування робить їх дорожчими та неконкурентними. Водночас, останнім часом відбуваються певні зрушення в бік детінізації, оскільки компанії намагаються забронювати принаймні частину своїх працівників.

“Якщо я почну платити всі заробітні плати в білу, то я втрачу конкуренцію, бо мені треба буде підвищити вартість принаймні на 20%”.

6.7. Технічний нагляд

Проблеми з технічним наглядом у будівельному секторі України є значними та багатограними, вони охоплюють аспекти кваліфікації, відповідальності, корупції та бюрократії, що знижує якість будівництва та ускладнює введення об’єктів в експлуатацію.

Технічний нагляд подекуди носить формальний характер та розглядається учасниками будівельного процесу лише як посадова особа, що допомагає в оформленні супровідної документації підрядника. При цьому, якість технагляду безпосередньо впливає на проблеми із закриттям актів та введенням об’єктів в експлуатацію. Однак часто це є результатом або фахового замовника, який може найняти або залучити інженера технічного нагляду.

“Питання щодо документального підтвердження (іноді проблема в тому, що немає фахівця, який може поставити підпис і підтвердити

технагляд)... а без підпису немає іншого підпису... – тому треба гроші на професійний технічний нагляд...”.

У комерційних проєктах із міжнародним фінансуванням (наприклад, від європейських фондів) використовується хороша практика: замовник, технагляд (інженер-консультант) та експлуатація є “обов'язковими для успіху”. На об'єктах, фінансованих іноземними фондами, може бути кілька технаглядів від різних компаній, які працюють у діалозі з підрядником та стежать за якістю”.

Подекуди якість контролю низька, оскільки “інженери технагляду можуть “не підніматися вище третього поверху” на об'єктах”. При цьому, відповідальність низька і тому, якщо підрядник не виправляє зауваження, внесені архітектором (який здійснює авторський нагляд), “нікому ніяка відповідальність не наступає”.

“Це як заробіток на “печатках”: Підписання будь-якого акту може коштувати “300 баксів””.

Інженер технагляду може “наполегливо радити” замінити додаткові вікна або встановити непередбачений проєктом кондиціонер, оскільки будівельні компанії, на його думку, “і так заробляють значні кошти”.

“Фахівець від замовника (наприклад, від лікарні) може бути недостатньо кваліфікованим і “боїться” ставити підпис, розуміючи, чим це загрожує, що призводить до відсутності необхідного ланцюжка підписів. У таких випадках замовнику варто було би наймати обов'язковий професійний технічний нагляд від спеціалізованих компаній”.

Винагорода інженера технічного нагляду “залежить від вартості всіх виконаних будівельних робіт”. Це означає, що “чим більше ти залив бетону, тим більше інженер-консультант заробив грошей”, що є великою проблемою для державного сектору. Ця система створює стимули для завищення обсягів робіт.

Учасники ринку подекуди говорили про недосконале регулювання та дублювання функцій, що ускладнюють ефективну роботу технагляду. Функції інженера-консультанта та технічного нагляду дублюються. При цьому, технагляд змушений керуватися “застарілими, шаблонними нормативними документами”, що себе вичерпали, але будівельний бізнес не може це забезпечити.

6.8. Здача в експлуатацію

Проблеми зі здачею об'єктів в експлуатацію в будівельному секторі є багатоаспектними й охоплюють фінансові, бюрократичні, кадрові та корупційні чинники. Ці проблеми створюють значні ризики для підрядників і замовників, а також можуть призводити до замороження об'єктів або відкриття кримінальних проваджень.

Проблеми, які зазначають учасники ринку

Бюрократія та “Людський фактор” у підписанні актів. Процес уведення в експлуатацію залишається забюрократизованим, що вимагає проходження складних процедур і підписання “актів виконаних робіт”, що є унікальною українською специфікою. У здачі в експлуатацію як раз ваговою є проблема з браком фахового замовника та технічного нагляду.

“При здачі об’єктів в експлуатацію, які проблеми виникають? Ну, я не буду відповідати на це питання. Ну тут, знаєте, яка є задача в експлуатацію. Які проблеми? Кошти. Ось які проблеми. Я далі промовчу”.

“Часто в замовника (особливо в комунальних чи бюджетних установах, як-то: лікарні або школи) немає кваліфікованого фахівця, який може прийняти роботи та підписати акти, що спричиняє “каскад” непідписаних документів”.

“Це вже коли ти отримуєш сертифікат на те, що в тебе все готово, на і введення в експлуатацію, і ти потім це вже все приєднуєш. І отут можуть бути нюанси”.

Процес уведення об’єктів в експлуатацію, а також підключення до комунальних мереж може бути пов’язаний із вимаганням “коштів” (хабарів). Водночас ДСНС може фактично проводити повторну експертизу на етапі введення об’єкта в експлуатацію, відмовляючись підписувати акти, навіть якщо проєкт пройшов попередню експертизу та виконаний згідно з проєктом.

“Навіть після завершення будівництва ДСНС (Державна служба України з надзвичайних ситуацій) може виступати як окреме “царство” і проводити повторну експертизу на етапі введення об’єкта в експлуатацію, безпідставно відмовляючи у підписанні актів”.

“Коли ДСНС приходить уже на етапі вводу в експлуатацію, відкриває проєктну документацію і фактично починає повторну експертизу, порівнюючи вже з проєктом, і каже: “Це вас проєктував дурник, що це він заклав таке рішення, а не отаке. Ми таке не підпишемо, ми таке не приймемо”. Намагання оскаржити такі вимоги, посиляючись на проєкт і висновок експертизи, часто ігноруються, оскільки ДСНС діє як “окреме царство”.

Невиконані роботи та проблеми з мережами. Задача затримується, якщо не виконано всіх робіт або є складнощі з підключенням до зовнішніх інженерних мереж (наприклад, каналізація, електропостачання), які є витратними та забюрократизованими.

У деяких випадках об'єкти (наприклад, школи) вже працюють і використовуються, хоча офіційні дозволи на введення в експлуатацію ще не отримані або оформлюються “заднім числом”, щоб уникнути порушень термінів, обіцяних громаді.

“Проблема може полягати в тому, що “могли тупо не виконати якісь роботи”, наприклад, загальнобудівельні виконані, але не завершено підключення до мереж”.

“Деякі балансоутримувачі об'єктів (наприклад, соціальної інфраструктури) можуть не розуміти, “а навіщо вводити в експлуатацію?”, що вимагає постійної просвітницької роботи з їхнього боку”.

“У випадках, коли об'єкт (наприклад, школа) має бути швидко запущений для піар-кампанії, його можуть відкрити без завершення робіт (наприклад, без вентиляції) і без отримання дозволів, які потім оформляються “заднім числом”, хоча це не збігається з датою відкриття”.

6.9. Вихід іноземних компаній та фахівців на ринок

Сектор будівництва в Україні наразі не є повністю готовим до масштабного заходу іноземних будівельних компаній та інвестицій. Хоча очікується, що іноземні компанії, особливо з Польщі, Туреччини, Словаччини та інших країн будуть зацікавлені у відбудові, існують значні системні, бюрократичні та кадрові перешкоди, які можуть відлякати або ускладнити їхню роботу.

Іноземні компанії, які вже розглядають український ринок, шукають партнерства з українським бізнесом, щоб адаптуватися до місцевих умов.

Основні перешкоди та виклики, з якими, на думку опитаних гравців, стикнуться іноземні компанії при спробі вийти на ринок України

- Хоча зараз діє спрощений (декларативний) підхід до ліцензування, він є тимчасовим (на період воєнного стану та 6 місяців після). Це створює невизначеність, через що іноземні компанії вже намагаються купувати вже існуючі українські компанії зі старими ліцензіями, ціна яких зростає.
- Відмінність стандартів також може бути на заваді. Хоча українські ДБН частково гармонізовані з європейськими стандартами, для роботи за єврокодами необхідний український партнер, оскільки норми будівництва в кожній країні мають свою специфіку. Тому, українські компанії бачать можливість для партнерства. Найімовірніша модель співпраці – це іноземні компанії як генпідрядники/менеджери проєктів, що залучатимуть українські фірми як субпідрядників. Український бізнес готовий до такої колаборації.

- 
- Надмірна бюрократія та тиск контролюючих органів називають однією з найбільших перешкод. Так, іноземні компанії, які працюватимуть із державними коштами, зіткнуться з постійним тиском з боку правоохоронних органів (поліція, БЕБ). Українські компанії з цим уже змирилися, але для іноземців це може бути незрозуміло і неприйнятно.
 - Важливою перешкодою є забюрократизований процес отримання містобудівних умов та обмежень, який може зайняти до трьох років, навіть за наявності фінансування. Іноземна компанія “без домовленості з умовними чиновниками містобуду ніколи не отримає”. Усі дозвільні процеси, включаючи підключення до комунальних мереж (особливо каналізації та електромереж), залежать від рішень чиновників, що створює широке поле для корупції.
 - Іноземним компаніям незрозуміла вимога “актів виконаних робіт”, яка є суто українською специфікою. Також існує високий ризик затримок оплати або невиплати коштів з боку держави, що змушує компанії фінансувати роботи власним коштом, на що іноземні гравці, як правило, не готові.
 - Очікується, що українських фахівців точно не вистачить для масштабної відбудови. Хоча багато українців навчаються за кордоном, і це може стати містком для залучення міжнародних компаній, існують перешкоди. Водночас, іноземним проектувальникам потрібен український партнер, оскільки ДБН є специфічними і не всюди є автоматичне визнання кваліфікацій. Водночас, український бізнес побоюється, що іноземні компанії придуть не для створення якісної архітектури, а для освоєння великих коштів, а українські фахівці будуть виконувати лише допоміжні функції. При цьому, на фоні вже наявного браку кадрів на ринку, конкуренція ще більше посилиться. Водночас, українські компанії вважають, що проектувальники з ЄС будуть корисними, оскільки вони можуть принести сучасні стандарти, нові технології та “прорахувати” проекти, уникнувши радянських “запасів міцності”.

“Іноземці найматимуть українських працівників і техніку, а їхня основна перевага буде лише в тому, що “на іноземців не будуть відкривати справи”.

Отже, готовність українського сектору будівництва до приходу іноземних компаній залежить переважно від швидкості та успіху демонтажу наявних корупційних та бюрократичних “шлагбаумів”, а також забезпечення рівних правил гри.

7. Висновки та рекомендації

Ринок будівництва поступово відновлюється, але повноцінного “перезапуску” не відбулося. Обсяги робіт зростають переважно за рахунок інфраструктурних проєктів та відбудови, проте інвестиційний апетит обмежують невизначеність, вартість капіталу та кадровий дефіцит. Компанії часто працюють нижче потенціалу, а довгі цикли погоджень і підключень до мереж збільшують транзакційні витрати й затягують реалізацію об’єктів.

Регуляторне середовище лишається фрагментованим. Хоча скасування ліцензування можна було би розглядати успіхом дерегуляції, але воно таким не стало. Норми державних будівельних стандартів і європейських стандартів співіснують, що створює різночитання. Цифрова інфраструктура також працює нерівномірно: інтеграції між системою в будівництві та суміжними державними реєстрами не забезпечують “безшовності” процесів.

Публічні закупівлі та ціноутворення є центральним вузьким місцем. Застарілі підходи до кошторисів, неповна індексація та обмежене використання нефінансових критеріїв обмежують конкуренцію. Замовники й підрядники не мають передбачуваних механізмів коригування ціни в довгих контрактах, що в поєднанні з воєнними ризиками часто відштовхує потенційних учасників.

Система кваліфікацій і відповідальності учасників ринку має “сірі зони”. Не розроблено та не схвалено всі професійні стандарти для працівників у сфері будівництва. При цьому, поки що не визначено, які професії будуть регульованими. Це важливо було би для впровадження змін у сфері вільного руху робочої сили в межах євроінтеграційних процесів.

Взагалі євроінтеграція задає вектор адаптації регулювання у сфері будівництва. Нове покоління єврокодів та оновлений порядок підтвердження відповідності для будівельних виробів вимагатимуть планового переходу з прозорими перехідними періодами, цифровими деклараціями, скороченням колізій із національними нормами та переходом до більш “функціональних” вимог, які описують результат, а не лише спосіб його досягнення.

Кадровий голод є системним і охоплює весь ланцюжок – від робітничих професій до інженерів, кошторисників і фахівців із нагляду. Без програм підготовки дорослих, спрощеного визнання кваліфікацій і розвитку інженерно-консультаційних ролей ринок не зможе вийти на вищу продуктивність та забезпечити якість на потрібному масштабі.



Рекомендації

1. Важливо змінити підходи до ціноутворення, оскільки це вирішує дуже великий пласт проблем у сфері будівництва. Саме тому добрим сигналом є готовність Мінрозвитку вносити відповідні зміни в законодавство, для чого було створено робочу групу, яка регулярно напрацьовує комплексні та системні зміни щодо ціноутворення. Це важливий підхід, оскільки точкові зміни не допоможуть радикально змінити систему. 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. Варто розглянути можливості масштабувати інструменти фінансової дисципліни: гарантії належного виконання й платежі через умовне депонування, які зменшують ризики недобросовісного виконання чи затримок.
2. Подальша цифровізація є важливою умовою для прозорості та підзвітності гравців у секторі. Тому важливою є подальша інтеграція основних державних реєстрів з будівельною системою так, щоб перевірки прав на землю, меж ділянки, обтяжень і податкового статусу виконувалися автоматично та стабільно. Варто запустити публічну панель із базовими показниками: середній час проходження етапів, частка відмов, точки збою.
3. Подальше просування прозорості 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. Важливо визначити, що ціна не є єдиним параметром вибору переможця, а також запровадити правила щодо аномально низьких цінових пропозицій, аби уникати демпінгу, який потім “надолжується” додатковими угодами або зниженням якості.
5. Важливим є запровадження підходу “вартість життєвого циклу” (Life-Cycle Costing) як стандарту оцінки пропозицій для об’єктів із довгим строком служби.

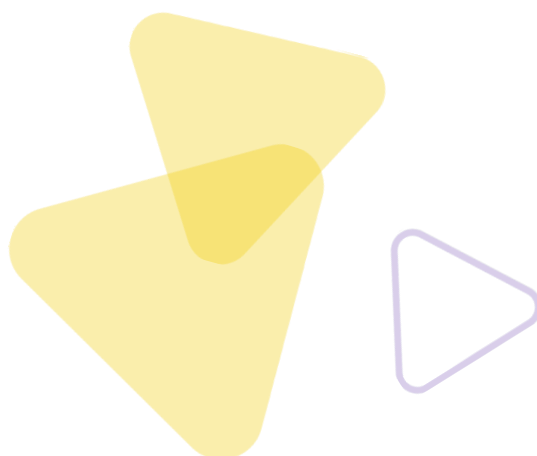
Це означає, що при виборі переможця замовник враховує не лише стартову ціну будівництва, а й експлуатаційні витрати, енергоефективність, частоту і вартість ремонтів, утилізацію наприкінці строку служби. Такий підхід відповідає поточній реформі системі управління публічними інвестиціями.

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 розглянути 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). Важливо розглянути також можливості для залучення робочої сили з третіх країн.
8. У цілому, євроінтеграція є надважливою, тому найближчим часом уже мають бути оприлюднені дорожні карти впровадження змін за різними кластерами. Важливо зрозуміти таку карту переходу на європейські стандарти у сфері будівництва, оскільки різні положення будуть визначені за різними кластерами та розділами. Потрібен документ із датами, відповідальними органами, перехідними положеннями та переліком національних норм, які скасовуються або модернізуються, щоби уникнути “подвійну бухгалтерію” в проєктуванні.
9. Однією зі змін, про які говорили учасники ринку є потреба оновити будівельні норми з акцентом на функціональні вимоги. Там, де можливо, слід відходити від “мікрорегламентів” способу виконання до опису параметрів результату (міцність, енергоефективність, пожежна безпека тощо). Це спрощує інтеграцію з європейськими стандартами, відкриває простір для інноваційних матеріалів і рішень, а також зменшує кількість винятків.
10. Також учасники ринку пропонують повернути зрозумілу систему відповідальності для складних об'єктів класів СС2–СС3 у “легкій” цифровій формі. Доцільно встановити прозорі критерії допуску компаній і атестації ключових фахівців, вести відкритий реєстр порушень і дефектів. Це не про “більше довідок”, а про передбачуваність і довіру, зокрема для іноземних гравців.



11. 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.
12. 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, проєктувальником, експертизою і технаглядом.
13. 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 надзвальною. 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>

