

**CAPITAL
BUILD**

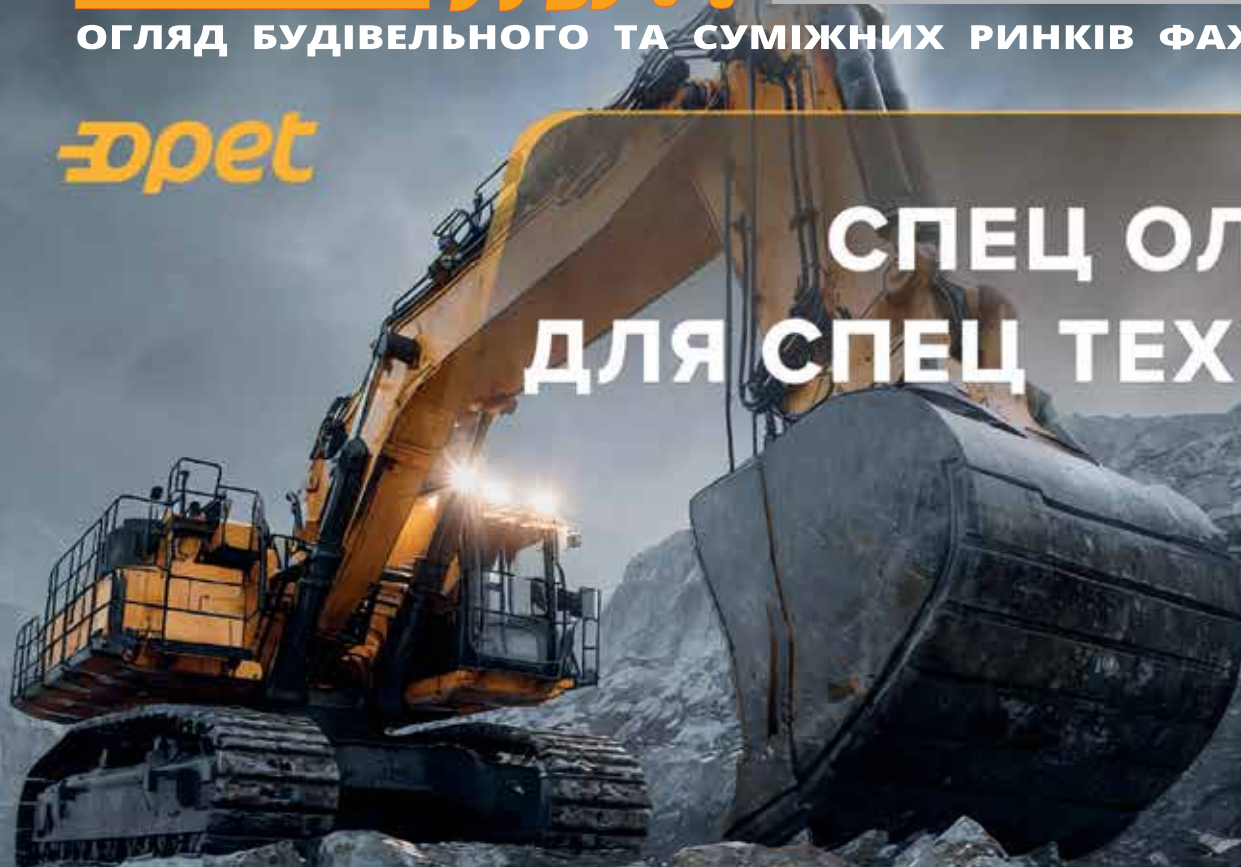
КАП БУДІВНИЦТВО

КОМЕНТАРІ • АНОНСИ • ПРЕЗЕНТАЦІЇ

ОГЛЯД БУДІВЕЛЬНОГО ТА СУМІЖНИХ РИНКІВ ФАХІВЦЯМИ

opet

СПЕЦ ОЛИВИ ДЛЯ СПЕЦ ТЕХНІКИ



mine opetly



opet.ua

f/Opet.Lubricants

+380-67-105-08-10

Maksym.Romashyn@fuchs.com

opet

ТОВ «Фукс Мастила Україна»

офіційний імпортер мастильних
матеріалів Opet в Україні

ПП «УКРАЇНСЬКИЙ-ПРОДУКТ»

працює на ринку України з 3 червня 2011 року.

Основним видом діяльності
нашого підприємства є виробництво
товарного бетону усіх марок.



Наше підприємство має власні мобільні бетонні заводи турецького виробництва, які надає в оренду для встановлення на вашому будівельному майданчику. Виробнича потужність заводу від 60 м³/год, що забезпечують безперервну подачу бетону.

Наші кваліфіковані фахівці змонтують завод у термін від 10 до 14 днів та почнуть надавати готову продукцію. Доставка здійснюється власними автобетонозмішувачами 8-10 м³

ПРОДАЖ ТА ОРЕНДА МОБІЛЬНИХ БЕТОННИХ ЗАВОДІВ

Офіс ПП «УКРАЇНСЬКИЙ-ПРОДУКТ» знаходиться за юридичною адресою фірми: м. Бровари, вул. Металургів, буд.50, основна виробнича база знаходиться в м. Ладижин Вінницької області.



beton-ukrprodukt.com.ua
Тел/ф.: (066) 468-83-85
(050) 330-40-27



KARAT
ЛІФТКОМПЛЕКТ

НАДІЙНІСТЬ ТА БЕЗПЕКА

Український національний виробник ліфтів

КУПУЙТЕ УКРАЇНСЬКЕ!

Отримайте компенсацію 15%

1 500

ліфтів за рік

50

моделей ліфтів

від **10** днів

термін
виготовлення

до **3** днів

поставка
запасних частин

Завод виготовляє:

- Пасажирські та вантажопасажирські ліфти: 225кг, 320кг, 400кг, 450кг, 630кг, 800кг, 1000кг, 1275кг
- Маловантажні ліфти: 100кг, 150кг
- Лікарняні ліфти: 630кг, 1275кг
- Комплекти модернізації для старого парку ліфтів
- Станції керування та комплекти автоматики для всіх типів ліфтів

Всі ліфти комплектуються пристроєм автоматичної аварійної евакуації при зникненні електроенергії



Адреса

07301, м. Вишгород,
Київська обл., Україна

Контакти

Тел./факс: (044) 579-23-36
e-mail: karatlift@ukr.net

Відділ продаж та збуту:

(044) 585-25-90;
(045) 96-22-457

www.karatlift.com.ua



ПОТУЖНІСТЬ БЕЗ КОМПРОМІСІВ НУЛЬ ВИКИДІВ

ЛІНІЙКА ЕЛЕКТРИЧНОЇ СПЕЦТЕХНІКИ SANY

Інноваційні електричні рішення
для будівництва, що підвищують
продуктивність, знижують витрати
та дбавють про довкілля.



100% ЕЛЕКТРИКА О ВИКИДІВ

Тиха робота без
шкідливих викидів



МАКСИМУМ ЕФЕКТИВНОСТІ

Потужна продуктивність
і тривалий ресурс роботи



НАДІЙНІСТЬ ТЕХНІКИ SANY

Якість і технології
на роки роботи



НИЗЬКА ВАРТІСТЬ ЕКСПЛУАТАЦІЇ

Менше витрат —
більше ефективності



ПІДТРИМКА НА КОЖНОМУ ЕТАПІ

Сервіс, запчастини та
експертна підтримка

З вірою в майбутнє України,
офіційний представник бренду
SANY - Дмитро Середа

+38 068 8888 318
+38 067 8888 318
+38 097 8888 318



Дізнайтесь більше
про електричну техніку SANY

HYDRACOM LATVIA

Офіційний дилер. Справжня підтримка. Швидке постачання.

Офіційний партнер провідних світових брендів обладнання для екскаваторів та лісового господарства.

ROTOTILT. Ми поєднуємо прямий доступ до виробника з практичним досвідом, постачаючи преміальне обладнання, запасні частини та надійну післяпродажну підтримку по всій Балтії та Східній Європі. Ми зосереджуємося на рішеннях, які допомагають підрядникам працювати швидше, безпечніше та ефективніше в будівництві, дорожніх роботах, знесенні, кар'єрних розробках та комунальних послугах.

МІЦНЕ ЗЧЕПЛЕННЯ. Перетворіть свій екскаватор на універсальний носій інструментів. Поворотно-нахильні пристрої RC™ забезпечують обертання на 360° та нахил $\pm 45^\circ$, що дозволяє одній машині виконувати кілька завдань без переміщення. Для екскаваторів 1,5–43 т (RC1–RC9).

Ковші та навісне обладнання для найскладніших робіт. Виготовлені зі 100% сталі HARDOX 500 TUF, що забезпечує меншу вагу та чудову зносостійкість. Розроблено для вимогливих робіт зі знесення та реконструкції, де важлива надійність.



Ми пропонуємо:

- ГІДРАВЛІЧНІ ШВИДКОРОЗНІМНІ З'ЄДНАННЯ, НАКЛОННІ
- КОВШІ ДЛЯ ЕКСКАВАТОРІВ
- КАБЕЛЬНІ КОВШІ

- СКАНДИНАВСЬКІ КОВШІ ДЛЯ ПЛИТКИ
- ПРЯМІ ГРАВІЙНІ КОВШІ
- НАКЛОННІ КОВШІ ДЛЯ БІЧНОГО ОЧИЩЕННЯ
- ТРАПЕЦІЄВИДНІ КОВШІ

- СОРТУВАЛЬНІ КОВШІ
- РОЗПУШУВАЧІ
- ФРЕЗИ ДЛЯ АСФАЛЬТУ
- ГРЕЙДЕРИ ПОВЕРХНЕВОЇ РОЗРОБКИ
- АДАПТЕРИ-ЗАХОПЛЮВАЧІ



+37126598648
sales@hydracom.lv
www.hydracom.lv

Instagram:

https://www.instagram.com/hydracom_sia/

Facebook:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=61553722916492>



HOWO SITRAK



ВАНТАЖІВКИ НА ЯКІ МОЖНА ПОКЛАСТИСЯ

Самоскиди, бетономіксери, тягачі, шасі HOWO і SITRAK
в наявності і під замовлення



**ОФІЦІЙНЕ ПРЕДСТАВНИЦТВО
SINOTRUK В УКРАЇНІ**
+38 050 353 44 08
www.sinotruk.com.ua



SINOTRUK



CONSTMACH

БЕТОННІ ЗАВОДИ | ДРОБАРКИ



CONSTMACH CONSTMACH CONSTMACH CONSTMACH CONSTMACH



**АСФАЛЬТНИЙ
ЗАВОД**

Для отримання
детальної інформації,
будь ласка, зв'яжіться з нами!

www.constmach.com
info@constmach.com
+90 542 281 37 91



КОМПАКТНА ТЕХНІКА

Глобальний та український ринок
компактної будівельної техніки:
на службі бізнесу та громадам

ТЕХНОЛОГІЇ

Електрифікація будівельної техніки:
між ринковою інерцією, інженерною реальністю
та економікою експлуатаційм

АНАЛІЗ РИНКУ

Індустрія відбудови України:
трансформація ринку будівництва

КОНСАЛТИНГ

Приватні міжнародні бізнес-структури
як системні інтегратори ринку будівництва в Україні

ЕКОНОМІКА

Прибутковість будівельного сектору Європи:
структурні зміни, обмеження потужностей
та перспективи зростання

COMPACT EQUIPMENT

Global and Ukrainian market
of compact construction equipment:
serving business and communities

TECHNOLOGIES

Electrification of construction equipment:
between market inertia, engineering reality
and operating economics

MARKET ANALYSIS

Ukraine's reconstruction industry:
transformation of the construction market

CONSULTING

Private international business structures as system
integrators of the construction market in Ukraine

ECONOMY

Profitability of the European Construction Sector:
structural changes, capacity constraints
and growth prospects



Широкий асортимент техніки та обладнання компанії "NovaRent" включає:

- телескопічні навантажувачі
- дизельні генератори
- екскаватори-навантажувачі
- підйомники
- риштування
- промислові обігрівачі
- модульні приміщення
- малу механізацію, інструмент і т.д.



ЛІДЕР УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ОРЕНДИ БУДІВЕЛЬНОЇ ТЕХНІКИ ТА ОБЛАДНАННЯ

Київська область,
Бучанський район,
с. Білогородка, 2а,
+380 44 391 16 09
0 800 40 44 05 (безкоштовно)
e-mail: office@novarent.ua
www.novarent.ua



Україна, Київська обл.,
Бучанський р-н,
с. Білогородка,
вул. Богатирська, 2а
Тел.: +38 (063) 130-03-30
office@modular.com.ua

Модульні контейнери



Власне виробництво



ТОВ «УЛЬТРАСЕЙФЕТІ»
ВАШ НАДІЙНИЙ ПАРТНЕР У СФЕРІ
ПРОМИСЛОВОЇ БЕЗПЕКИ

Професійний підбір:

- Засобів індивідуального захисту
- Спецодягу
- Робочого взуття
- Страхувального обладнання

В асортименті - продукція кращих світових брендів



Україна, м. Київ,
бульвар Академіка Вернадського, 36
www.ultrasafety.com.ua

+380 (44) 422-64-04
+380 (50) 442-37-56



INTELLIGENTE FAHRZEUGE



08114 Київська обл.
Києво-Святошинський р-н
с. Стоянка, 21 км.
Житомирського шосе, 11
Тел. +38 044 406 37 09
office@schwarzmueller.com.ua

Всеукраїнський журнал про будівельний бізнес

№2 (208) 2026

Адреса редакції:

УКРАЇНА, КИЇВ, ВУЛ. ЛУГОВА, 9

Засновник і видавець:

ТОВ «МЕДІА-УДАЧА»

тел.: +380 50 444 59 21

<http://www.kapstroy.kiev.ua>

<https://www.facebook.com/CapitalBuildUA>

e-mail: kapstroy@kapstroy.kiev.ua



Видається з 1999 року

Шеф-редактор:

ЮРІЙ КУДЛА

Над номером працював колектив авторів

Розповсюдження:

■ ПЕРЕДПЛАТА В БУДЬ-ЯКОМУ ПОШТОВОМУ
ВІДДІЛЕННІ УКРАЇНИ

■ ПЕРЕДПЛАТА ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНИ
АГЕНТСТВА

■ ПЕРЕДПЛАТА ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ

■ БЕЗКОШТОВНА ПЕРЕДПЛАТА

НА ЕЛЕКТРОННУ ВЕРСІЮ

■ ПРОФІЛЬНІ ВИСТАВКИ

ПЕРЕДПЛАТНИЙ ІНДЕКС

ДП «ПРЕСА»: 23966

Наклад 7500 прим.

Періодичність: 5 номерів на рік

Юридичний супровід:

ТОВ "Юридична
компанія «АРМАДА»



Видавництво не несе відповідальності за зміст повідомлень інформаційних агентств і може публікувати статті, не поділяючи точку зору автора. Матеріали не рецензуються і не повертаються. Ідеї оформлення, стиль і весь зміст є об'єктом авторського права та охороняються законом. Передрук можливий тільки за дозволу редакції. Рекламні матеріали надає рекламодавець. Згідно з правилами, що діють у Видавництві, відповідальність за достовірність оголошень несе рекламодавець. Він самостійно відповідає за зміст наданих даних, за дотримання авторських прав і прав третіх осіб, за наявність посилань на ліцензії і вказівок на сертифікацію продукції та послуг у порядку, передбаченому законодавством. Видавництво виходить із того, що рекламодавець має право і попередньо отримав усі необхідні для публікації дозволи. Передаючи матеріали, рекламодавець також свідчить про передачу Видавництву права на виготовлення, тиражування та розповсюдження реклами. Претензії щодо якості реклами, а також термінів її публікації приймаються протягом 20 днів з моменту виходу номера у світ.

СВІДОЦТВО ПРО РЕЄСТРАЦІЮ КВ №4163 Від 24.04.2000

Ціна договірна

© «Капбудівництво», 2026

МОДУЛЬНІ КОНТЕЙНЕРИ – ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОЧОГО ЧИ ЖИТЛОВОГО ПРОСТОРУ!

Пропонуємо готові рішення для адміністративних офісів, тимчасового житла, гуртожитків, складів, магазинів, побутових приміщень, постів охорони і санвузлів.



ПЕРЕВАГИ ДЛЯ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ:

- ✓ **ОПЕРАТИВНЕ ЗВЕДЕННЯ** – швидкий монтаж без капітального будівництва
- ✓ **МІЦНА КОНСТРУКЦІЯ** – витримує великі навантаження та складні умови
- ✓ **МОБІЛЬНІСТЬ** – легко транспортувати та змінювати розташування
- ✓ **ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ** – утеплення та оздоблення для будь-яких потреб
- ✓ **ГНУЧКІСТЬ У ВИКОРИСТАННІ** – офіси, склади, житлові приміщення для працівників
- ✓ **ЕКОНОМІЯ БЮДЖЕТУ** – доступна альтернатива капітальному будівництву
- ✓ **ГОТОВІ РІШЕННЯ** або **ПРОЕКТИ НА ЗАМОВЛЕННЯ**



Контейнерні будівлі широко використовуються в Європі та США, і ця тенденція набирає обертів в Україні.

Наші модульні будівлі відзначаються гнучкістю та можливістю адаптації під будь-які потреби клієнта.

Ми пропонуємо унікальну можливість вибору будь-якого наповнення, щоб створити ідеальне приміщення для вашого бізнесу чи особистих потреб. Незалежно від того, чи ви шукаєте офісні приміщення, житлові модулі або спеціалізовані об'єкти – ми можемо реалізувати вашу мрію.

Вибирайте з широкого асортименту матеріалів, дизайну та конфігурацій, щоб створити простір, який відображає ваш стиль та відповідає вашим вимогам.



КОНТЕЙНЕРИ ТАКОЖ МОЖУТЬ БУТИ ОСНАЩЕНІ:

- ◆ Спліт-система для охолодження повітря
- ◆ Електроконвектори для обігріву приміщення
- ◆ Датчики диму та пожегасники для протипожежної безпеки
- ◆ Столи/стілці для організації робочої зони
- ◆ Кухонний гарнітур / холодильник / мікрохвильова піч для організації кухонної зони
- ◆ Одно- або двоярусні ліжка / шафи для одягу / вішалки для організації житлової зони
- ◆ Пральні та сушильні машини для облаштування зони прання
- ◆ Сходи для монтажу контейнерів у два поверхи

СТВОРЮЄМО ПРОСТІР ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ЧИ ВІДПОЧИНКУ!



Дзвоніть зараз: +38 (063) 130-03-30



<https://modular.com.ua>



ГЛОБАЛЬНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК КОМПАКТНОЇ БУДІВЕЛЬНОЇ ТЕХНІКИ: на службі бізнесу та громадам

Світовий ринок компактної будівельної техніки сьогодні перебуває у фазі глибоких якісних змін, які виходять далеко за межі традиційного уявлення про «малі машини» як допоміжний інструмент. Фактично формується нова економіка будівництва, у якій техніка перестає бути балансовим активом і перетворюється на мобільний, багатофункціональний ресурс, що визначає ефективність усього проекту. Якщо раніше ключовим критерієм була максимальна продуктивність на одному об'єкті, то нині домінує здатність швидко адаптуватися до різних задач, працювати у фрагментованому середовищі та забезпечувати безперервність робіт.

Глобальні оцінки ринку підтверджують цю тенденцію. Сегмент компактної техніки оцінюється приблизно у 39–45 млрд доларів із перспективою зростання до понад 50 млрд доларів у найближче десятиліття, тоді

як розширені методології демонструють ще більший потенціал. Така варіативність свідчить про розмиття меж між сегментами: компактна техніка поступово перебирає на себе функції, які традиційно виконували великі машини. У цьому контексті особливо показовим є домінування міні-екскаваторів, що формують до третини ринку і фактично стали універсальною одиницею будівельного виробництва.

Ця еволюція безпосередньо пов'язана зі зміною структури самого будівництва. Сучасні проекти дедалі частіше реалізуються не як великі централізовані об'єкти, а як сукупність численних локальних задач. Урбанізація, реконструкція інфраструктури, модернізація інженерних мереж — усе це формує попит на техніку, здатну працювати в обмеженому просторі та швидко переміщатися між майданчиками. Саме тому машини

масою до 5 тонн сьогодні формують понад 40% попиту, що є прямим відображенням цієї структурної зміни.

У глобальному контексті ці процеси відображають загальну зміну логіки галузі. Конкуренція між компактною і великою технікою поступово втрачає сенс, оскільки йдеться про різні моделі ефективності. Велика техніка залишається незамінною у масштабних проєктах, проте саме компактна формує основу сучасного будівельного процесу, де ключовими стають швидкість, гнучкість і здатність працювати у складному середовищі.

Для України це означає не просто адаптацію до глобальних тенденцій, а можливість сформувати нову модель ринку, у якій компактна техніка стане базовим інструментом як для бізнесу, так і для територіальних громад. У цьому контексті особливо важливим є усвідомлення того, що ефективність більше не визначається масштабом техніки. Вона визначається здатністю системи швидко реагувати на задачі, мінімізувати витрати і забезпечувати безперервність робіт. Саме тому компактна техніка сьогодні є не просто сегментом ринку, а одним із ключових інструментів економічної стійкості, локального розвитку і відбудови країни. І в цьому полягає її головна стратегічна цінність.

Водночас трансформація ринку не обмежується лише зміною структури попиту. Не менш важливим є перерозподіл сил між виробниками, який відображає глобальні економічні процеси. Традиційні лідери галузі, які історично формували стандарти якості та технологічного розвитку, стикаються з дедалі більш агресивною конкуренцією з боку нових гравців, передусім азійських. Китайські виробники, які ще десять-п'ятнадцять років тому асоціювалися переважно з бюджетним сегментом, сьогодні активно підвищують якість продукції, інвестують у технології та розширюють свою присутність на міжнародних ринках. Це створює нову конкурентну реальність, у якій ціна перестає бути єдиним фактором вибору, але водночас суттєво впливає на структуру попиту, особливо у країнах з обмеженими фінансовими ресурсами.

Окремим явищем, яке суттєво впливатиме на український ринок, є сегмент вживаної техніки. Його значення обумовлене необхідністю швидкого нарощування парку машин за обмежених ресурсів. Імпорт техніки з Європи дозволяє знизити початкові інвестиції, однак водночас створює додаткові ризики, пов'язані з ресурсом, технічним станом та обслуговуванням. У результаті формується складна ринкова структура, у якій нова і вживана техніка виконують різні функції, доповнюючи одна одну.

Для України цей аспект має особливе значення, оскільки екстренні виклики та післявоєнна відбудова неминує супроводжуватиметься активним входженням різних виробників та постачальників на ринок. Конкуренція відбуватиметься не лише між брендами, віком машин, а й між бізнес-моделями, що включають не тільки продаж техніки, а й фінансування, сервіс, до-

ступність запчастин та швидкість реагування. У цьому контексті сама техніка стає лише одним із елементів комплексної пропозиції, яка визначає вибір кінцевого користувача.

Для України це відкриває унікальне вікно можливостей. З одного боку, країна змушена відновлювати інфраструктуру в умовах обмежених ресурсів і високої невизначеності. З іншого — саме ці умови створюють передумови для формування нової, більш гнучкої та ефективної моделі ринку, яка може виявитися більш сучасною, ніж традиційні підходи.

Технологічний розвиток додатково змінює характер використання компактної техніки. Системи телематики, дистанційного моніторингу та аналітики дозволяють перетворити окрему машину на елемент керованої системи, де кожна операція фіксується і аналізується. Це відкриває можливості для оптимізації витрат, підвищення ефективності та зменшення простоїв. У перспективі інтеграція таких рішень із цифровими моделями проєктів може кардинально змінити процес планування і виконання робіт.

Паралельно розвивається напрям електрифікації, який поки що не є домінуючим, але демонструє значний потенціал. У міських умовах і на об'єктах із підвищеними екологічними вимогами електрична техніка може забезпечити суттєві переваги, пов'язані зі зниженням шуму та відсутністю викидів. Водночас її поширення стримується високою вартістю та недостатньою інфраструктурою, що особливо актуально для України.

ПОРІВНЯННЯ МІЖНАРОДНИХ МОДЕЛЕЙ: СТРУКТУРНА ЛОГІКА РОЗВИТКУ РИНКУ КОМПАКТНОЇ ТЕХНІКИ

Міжнародний досвід використання компактної будівельної техніки демонструє, що цей сегмент не має універсальної моделі розвитку. Його конфігурація визначається не стільки технічними характеристиками машин, скільки структурою економіки, рівнем розвитку інституцій та логікою організації будівельного процесу. У цьому контексті компактна техніка виступає індикатором глибших трансформацій галузі, відображаючи спосіб, у який суспільство організовує простір, працю і ресурси.

Модель зрілих ринків: домінування сервісу над володінням

У розвинених економіках компактна техніка інтегрована у високоструктуровану систему будівництва, де ключову роль відіграє не власність на актив, а доступ до функції. Це проявляється у домінуванні орендної моделі, яка забезпечує гнучкість, масштабованість і оптимізацію витрат.

Сутність цієї моделі полягає у відокремленні володіння від використання. Компанії концентруються на своїй основній діяльності, передаючи функцію управління технікою спеціалізованим операторам. У результаті формується розвинена екосистема орендних компаній, сервісних центрів і фінансових інструментів, які забезпечують безперервність і передбачуваність роботи. Ця модель ефективна за умов високої щільності ринку, стабільного попиту і розвинутої логістичної інфраструктури. Вона мінімізує капітальні витрати та дозволяє швидко адаптуватися до змін обсягів робіт. Водночас її слабкою стороною є залежність замовників від зовнішніх постачальників і потенційна втрата контролю над ресурсами.

Модель перехідних економік: пріоритет автономії

У країнах із перехідною або нестабільною економікою формується принципово інша логіка. Тут компактна техніка розглядається передусім як інструмент забезпечення автономії, а не як елемент оптимізації фінансових потоків. Володіння технікою стає способом зниження операційних ризиків, пов'язаних із недоступністю підрядників, затримками або нестабільністю ринку послуг. Це особливо актуально у середовищах із нерівномірним попитом, слабкою сервісною інфраструктурою або високою невизначеністю.

У цій моделі техніка виконує не лише виробничу, а й стратегічну функцію. Вона забезпечує здатність реагувати на задачі незалежно від зовнішніх умов, що є критичним фактором у контексті роботи з руйнуваннями або роботи в кризових умовах.

Разом із тим така модель супроводжується вищими капітальними витратами і потребує розвитку внутрішніх компетенцій, пов'язаних із обслуговуванням і управлінням технікою.

Модель високої щільності урбанізації: компактна техніка як стандарт

У країнах із високою щільністю забудови та обмеженим простором компактна техніка фактично стає стандартом галузі. Тут її використання обумовлене не лише економічною доцільністю, а й фізичними обмеженнями середовища. Будівництво у таких умовах характеризується високою фрагментованістю, обмеженим доступом до майданчиків і необхідністю мінімізації впливу на навколишнє середовище. Компактні машини забезпечують можливість виконання робіт у вузьких просторах, знижують рівень шуму і дозволяють інтегрувати будівельні процеси у щільне міське середовище. Ця модель демонструє, що компактна техніка може не лише доповнювати, а й замінювати великі машини, формуючи нову логіку організації будівництва.

Гібридні моделі: поєднання володіння і доступу

У більшості сучасних економік спостерігається поступовий перехід до гібридних моделей, які поєднують елементи власності та оренди. Такий підхід дозволяє балансувати між контролем і гнучкістю, адаптуючи структуру парку техніки до реальних потреб. Базові машини, які використовуються постійно, зазвичай знаходяться у власності, тоді як спеціалізована або пікова техніка залучається через орендні механізми. Це дозволяє оптимізувати витрати та водночас забезпечити необхідний рівень автономії. Гібридна модель є найбільш адаптивною, оскільки враховує як економічні, так і операційні фактори, і саме вона дедалі частіше стає домінуючою у різних сегментах ринку.

СТРУКТУРНІ ВІДМІННОСТІ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙ

Ключовим висновком міжнародного порівняння є те, що відмінності між моделями обумовлені не рівнем розвитку техніки, а інституційним середовищем. Рівень довіри між учасниками ринку, доступність фінансування, якість сервісної інфраструктури та стабільність регуляторної політики визначають, яка модель буде домінувати. Там, де ці інститути розвинені, ринок тяжіє до сервісної моделі. Там, де вони слабкі або нестабільні, переважає модель володіння. Своєю чергою, просторові обмеження і структура забудови визначають ступінь поширення компактної техніки як такої.

ІМПЛІКАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ: ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОЇ МОДЕЛІ

Україна знаходиться у точці, де жодна з існуючих моделей не може бути імplementована у чистому вигляді. Поєднання післявоєнної відбудови, обмежених ресурсів і високої невизначеності формує унікальні умови, які потребують власного підходу. Очікуваною є поява гібридної моделі, у якій громади та частина бізнесу орієнтуватимуться на володіння базовою технікою, тоді як складніші або нерегулярні задачі вирішуватимуться через орендні або сервісні механізми. Водночас розвиток ринку значною мірою залежатиме від швидкості формування сервісної інфраструктури та фінансових інструментів. Саме ці фактори визначатимуть, чи зможе ринок еволюціонувати у бік більш гнучких і ефективних моделей.

У підсумку міжнародний досвід не пропонує готових рішень, але дає чітке розуміння того, що ефектив-

на модель формується як результат адаптації до конкретних умов, а не як копіювання зовнішніх практик. Для України це означає можливість створити систему, яка поєднає автономію, гнучкість і економічну ефективність, використовуючи компактну техніку як один із ключових інструментів трансформації галузі.

ЕКОНОМІКА ТА ЛОГІКА ВОЛОДІННЯ

Ключовим фактором, який пояснює зростання популярності компактної техніки, є її економіка. Початкові інвестиції дійсно демонструють суттєвий розрив порівняно з традиційною важкою технікою, проте більш коректно розглядати їх у ширшому діапазоні.

Станом на 2024–2025 роки міні-екскаватори масового сегмента коштують приблизно від 25 000 до 120 000 доларів. Ціна на них в Україні залежить від стану (новий/вживаний), бренду, року випуску та потужності. Б/в моделі коштують від \$7 000 до \$25 000. Нові китайські або бюджетні варіанти стартують приблизно від \$7 000–\$10 000, тоді як сучасні японські, американські чи європейські моделі будуть коштувати понад \$30 000. Повнорозмірні нові екскаватори, своєю чергою, зазвичай знаходяться в межах 180 000–450 000 доларів.

Ціни на нові міні-екскаватори в Україні

1–2 т	\$25 000 – \$40 000
3–5 т	\$50 000 – \$75 000
5–8 т	\$80 000 – \$110 000

Втім, вирішальним фактором є не стільки ціна придбання, скільки повна вартість володіння. Саме тут компактна техніка демонструє системну перевагу. Споживання пального становить у середньому 4–8 літрів на годину для міні-екскаваторів проти 23–45 літрів для великих машин. У річному вимірі це формує витрати на рівні приблизно 5–9 тисяч доларів для компактної техніки та 15–30 тисяч доларів для повнорозмірної за регламентований робочий час. До цього додаються нижчі витрати на обслуговування, ремонт і логістику. В результаті формується принципово інша економічна модель, у якій ефективність визначається не максимальною продуктивністю, а здатністю забезпечувати стабільне завантаження і мінімізувати простой.

Саме ця логіка пояснює те, що паралельно формується важливий світовий тренд — локалізація парку минитехніки на рівні місцевих громад.

Для України цей аспект набуває особливого значення, де об'єднанні територіальні громади отримали значно ширші повноваження у сфері управління інфраструктурою. Умови відбудови формують унікальну

структуру попиту, де домінують не мегапроекти, а тисячі дрібних і середніх робіт: ремонт доріг, відновлення комунікацій, благоустрій, аварійні та демонтажні роботи. У такій системі саме компактна техніка стає базовим інструментом, а її доступність — критичним фактором швидкості відновлення.

Для ОТГ компактна техніка фактично стає аналогом «муніципального мультиінструмента». На відміну від великої техніки, яка використовується епізодично і потребує значних витрат на мобілізацію, компактні машини можуть працювати щоденно, виконуючи широкий спектр постійних задач.

У практичному вимірі це означає принципову зміну підходу до управління ресурсами. Громада, яка має у власності один міні-екскаватор із набором навісного обладнання, отримує можливість самостійно виконувати значну частину робіт, які раніше потребували залучення підрядників. Йдеться про ремонт локальних доріг, очищення дренажних систем, прокладання комунікацій, підготовку територій, ліквідацію наслідків аварій або стихійних явищ. У багатьох випадках одна така машина здатна замінити кілька одиниць спеціалізованої техніки.

Економічний ефект від цього підходу є комплексним. По-перше, зменшуються прямі витрати на підрядні роботи. По-друге, скорочується час реагування на проблеми, що особливо важливо у випадку аварій. По-третє, формується довгострокова економія за рахунок більш ефективного використання бюджету. В умовах обмежених фінансових ресурсів це має критичне значення.

Не менш важливою є логістична складова. У багатьох регіонах України інфраструктура зазнала пошкоджень, що ускладнює використання великої техніки. Компактні машини, які можуть транспортуватися легкими причепами і працювати у складних умовах, забезпечують значно більшу гнучкість. Це робить їх фактично незамінними для сільських територій і малих населених пунктів.



ВИКОРИСТАННЯ КОМПАКТНОЇ ТЕХНІКИ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ: ФІНАНСОВИЙ ТА ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ

Компактна техніка для об'єднаних територіальних громад перестає бути просто будівельним інструментом і стає базовим елементом економічної та операційної стратегії. В умовах післявоєнної відбудови так і під час війни громади стикаються з необхідністю одночасно виконувати відновлення комунікацій, аварійні роботи та задачі розвитку територій. Традиційна модель залучення великої техніки через підрядників стає неефективною, оскільки капітальні та експлуата-

ційні витрати іноді перевищують бюджетні можливості, а час реагування на локальні проблеми — критично високий.

Компактна техніка масою 3–5 тонн із набором навісного обладнання забезпечує виконання значної кількості завдань одночасно. Це дозволяє замінити кілька одиниць різномірної спеціалізованої техніки, що суттєво знижує потребу в орендованих послугах, скорочує час простоїв і забезпечує гнучкість в операціях громади. Машини легко переміщуються на трейлерах по території ОТГ. Практика показує, що компактна техніка у власності у порівнянні з орендованою завжди перебуває у готовності оперативно реагувати на виклики.

Планування парку компактної техніки для ОТГ

Інвестиція громади, грн	Кількість міні-екскаваторів (3–5 тон)	Навісне обладнання
№1(5 млн)	1	1 гідромолот, 1 стандартний ківш, 1 планувальний ківш, 1 вилкове навісне обладнання, 1 гілкоріз/мульчер
№2(10 млн)	2	1 гідромолот, 2 стандартних ковші, 1 бур, 1 планувальний ківш, 1 вилкове навісне обладнання, 1 гілкоріз/мульчер
№3(20 млн)	4	2 гідромолот, 4 стандартних ковші, 2 бури, 4 планувальні ковші, 2 вилкове навісне обладнання, 3 гілкоріз/мульчер

Ціни розраховані на основі ринкових пропозицій 2025–2026 рр. в Україні для нових машин і комплектуючих.

НАВІСНЕ ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ МІНІ-ЕКСКАВАТОРІВ В ОТГ

Компактні екскаватори в ОТГ виконують широкий спектр завдань завдяки різноманітному навісному обладнанню. Кожен тип навісу має свої специфічні функції та економічну ефективність:

Гідромолот

- Призначення: руйнування бетонних та асфальтованих конструкцій, демонтаж старих тротуарів і бордюрів, аварійні роботи.
- Вартість: ~ від 0,2 млн грн за одиницю.
- Переваги: дозволяє громадам виконувати демонтажні роботи без залучення великої техніки або підрядників.

Вилкове навісне обладнання (форкліфт)

- Призначення: підйом та переміщення палет, матеріалів, контейнерів та інших вантажів на об'єктах благоустрою та ремонту.
- Вартість: ~ від 0,01 млн грн за одиницю.
- Переваги: забезпечує автономність у вантажно-

розвантажувальних роботах, зменшує залучення додаткової техніки.

Стандартні ковші

- Призначення: земляні роботи, планування ділянок, копання траншей та каналів, завантаження матеріалів.
- Вартість: ~ від 0,05–0,1 млн грн за ковш.
- Переваги: універсальні для будь-яких земляних та планувальних робіт, дозволяють замінити частину великої техніки.

Планувальні ковші

- Призначення: розрівнювання ґрунту, підготовка територій для благоустрою, вирівнювання доріг та майданчиків.
- Вартість: ~ від 0,1 млн грн за одиницю.
- Переваги: підвищує якість виконання підготовчих робіт та оптимізує використання людських ресурсів.

Бур

- Призначення: буріння ям для встановлення опор, огорож, озеленення, комунікацій.
- Вартість: ~ від 0,1 млн грн за одиницю.

■ Переваги: значно прискорює підготовчі роботи, замінюючи ручну працю або велику техніку. Навісне обладнання для роботи з деревами/кущами (гілкоріз, мульчер)

■ Призначення: обрізка дерев і кущів, мульчування, прибирання зелених насаджень, підготовка територій до благоустрою.

■ Вартість: ~ від 0,15 млн грн за одиницю.

■ Переваги: дозволяє громадам самостійно обслуговувати зелені зони та об'єкти благоустрою, скорочуючи витрати на сторонні послуги.

Завдяки такому набору обладнання компактні міні-екскаватори стають універсальними машинами, здатними виконувати одночасно роботи різного типу: земляні, демонтажні, вантажні та озеленувальні.



Орієнтовна деталізація річних витрат на 1 міні-екскаватор

Показник	Значення	Коментар
Пальне	6 л/год	Середня витрата при 6 год/день × 220 днів/рік
Вартість пального	750 тис. грн/рік	При ціні 95 грн/л дизельного пального
Технічне обслуговування	100 тис. грн/рік	Планові ТО, мастило, фільтри, дрібний ремонт
Зарплата оператора	420 тис. грн/рік	25 000 грн/міс × 12 місяців
Амортизація	500 тис. грн/3 роки	Лінійна амортизація нового міні-екскаватора
Разом річні витрати	1 500 тис. грн	Включає всі прямі витрати на експлуатацію

МОДЕЛЬ ВАРТОСТІ ГОДИНИ РОБОТИ: ЕКОНОМІКА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ДЛЯ ОТГ

У практиці управління інфраструктурою територіальних громад ключовим параметром ефективності техніки передусім є не її загальна вартість, а собівартість однієї години фактичної роботи. Саме цей показник дозволяє об'єктивно порівнювати власну техніку з використанням підрядної моделі. Компактна техніка формує свою економіку через повний контроль над витратами та рівнем завантаження. На відміну від цього, підрядна модель включає не лише пряму оплату роботи, але й витрати часу, логістики та вимушених простоїв, які фактично оплачуються замовником.

Критичним фактором є те, що в умовах громади більшість робіт мають короткотривалий і фрагментарний характер. Саме тому класична погодинна ставка підрядника не відображає реальної вартості — вона суттєво зростає через мінімальні замовлення та не-ефективне використання часу.

У цьому контексті компактна техніка демонструє системну перевагу, оскільки її фактична вартість формується лише за реально відпрацьовані години без додаткових накладних витрат.

Підрядна модель ефективна у великих проєктах, але не здатна забезпечити щоденну операційну ефективність. Власна компактна техніка, навпаки, створює постійну економію саме у дрібних і середніх роботах, які формують основну частину витрат громади. Впровадження власного парку компактної техніки дозволяє громаді перейти від реактивної моделі управління до проактивної, формувати та утримувати місцеві кваліфіковані кадри, а тим самим підвищуючи рівень життя населення. Це може бути фундаментом не тільки нової моделі управління інфраструктурою, а й розвитку людського капіталу. Що своєю чергою мінімізує міграційні процеси на ринку праці, а також може стати додатковим доходом у разі виконання замовлень від сусідніх громад.

Порівняльна модель вартості 1 години роботи техніки

Показник	Власна компактна техніка	Підрядна техніка
Річні витрати	1 500 000 грн	відсутні (оплата за фактом)
Річний фонд роботи	1100–1320 годин	не застосовується
Собівартість 1 год	1100–1400 грн	2000–3000 грн (реально)
Мінімальне замовлення	відсутнє	4–8 год
Фактична оплата	тільки за роботу	за весь замовлений час
Час залучення	миттєвий	1–3 дні
Простої	контрольовані	оплачуються
Гнучкість використання	висока	обмежена

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ

Різниця у вартості однієї години роботи формує базову економію на рівні 800–1200 грн/год. У річному вимірі це означає, що навіть одна одиниця компактної техніки здатна генерувати близько одного мільйона гривень економії шляхом заміщення підрядних робіт згідно з вхідними даними таб. №3.

Проте найбільш вагомий ефект проявляється не у прямій економії, а у зміні самої логіки виконання робіт. Власна техніка дозволяє виконувати завдання саме в момент їх виникнення, що запобігає накопиченню проблем і зменшує витрати на подальше відновлення. У підрядній моделі затримка навіть у декілька днів може призводити до кратного зростання вартості робіт, що формує приховані витрати, які не відображаються у прямих прогнозних розрахунках. Економічна перевага компактної техніки визначається не лише нижчою собівартістю години роботи, а насамперед відсутністю структурних втрат часу. Саме фактор доступності техніки у будь-який момент формує її стратегічну цінність для громади.

У підсумку, модель власної техніки забезпечує не просто економію, а якісно інший рівень управління інфраструктурою, де витрати стають контрольованими, а процеси — передбачуваними.

АНАЛІТИЧНІ ВИСНОВКИ

За результатами опитувань серед керівників громад та муніципалітетів ми дійшли висновку, що економічна ефективність компактної техніки визначається не прямою рентабельністю, а здатністю скорочувати системні витрати громади. У цьому сенсі її окупність настає не через генерацію прибутку, а через заміщення неефективних витрат та підвищення операційної керованості. Інвестиції у компактну техніку — це не витрати на обладнання, а створення базової інфраструктурної спроможності громади. Це перехід від залежності до автономії, від реакції до управління, від витрат до системної ефективності.

У даний період Україна стикається з дефіцитом ресурсів, техніки та часу. Громади, які мають власну тех-

нічну базу, отримують стратегічну перевагу: вони здатні швидше відновлювати інфраструктуру, ефективніше використовувати бюджет і залучати додаткові інвестиції.

Попри очевидні переваги, модель використання компактної техніки має низку обмежень, які необхідно враховувати при прийнятті рішень.

Одним із ключових ризиків є недозавантаження техніки, яке безпосередньо впливає на собівартість її використання. Неправильний підбір навісного обладнання або типу машини також може обмежити її універсальність і знизити ефективність. Додатковими факторами є залежність від сервісної інфраструктури, людський аспект та переоцінка можливостей компактної техніки у задачах, які потребують важкого обладнання.

Таким чином, ефективність моделі володіння визначається не лише перевагами, а й здатністю правильно управляти її обмеженнями.

Ігнорування цих факторів може призвести до зниження ефективності або навіть до втрати інвестицій.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА РЕГУЛЯТОРНИЙ КОНТЕКСТ: РАМКА ФОРМУВАННЯ РИНКУ

Ринок компактної будівельної техніки в Україні не може розглядатися як виключно ринкова система, що розвивається за законами попиту і пропозиції. У реальності він формується під значним впливом інституційних факторів, які визначають швидкість його розвитку, структуру та доступність для кінцевих користувачів. Державна політика відіграє ключову роль у цьому процесі. Інструменти стимулювання, такі як компенсаційні програми, пільгове кредитування або податкові преференції, здатні суттєво змінити структуру попиту, особливо у сегменті громад та малого бізнесу.

Не менш важливим є вплив міжнародних донорів і фінансових інституцій. Наявні умови формують унікальну ситуацію, коли значна частина інвестицій у технічне оснащення може здійснюватися через грантові або змішані фінансові інструменти. Таким чином, ринок формується як результат взаємодії трьох сил — держави, бізнесу та міжнародних партнерів, і саме ця взаємодія визначатиме його довгострокову конфігурацію.

Офіційний дилер
в Україні **LOVOL**
CONSTRUCTION

фронтальні
навантажувачі



кар'єрні
самоскиди



бульдозери



екскаватори-
навантажувачі



міні-
екскаватори



міні-
навантажувачі



ГУСЕНИЧНИЙ ЕКСКАВАТОР
LOVOL FR1500F

ПОТУЖНІСТЬ 680 КВТ
ВАГА 145.0 Т
КІВШ 10.0 М³

ЗУСИЛЛЯ НА РУКОЯТІ 663 КН
ЗУСИЛЛЯ НА КОВШІ 725 КН
ТЯГОВЕ ЗУСИЛЛЯ 1031 КН



08130, Київська область
Петропавлівська Борщагівка
вул. Петропавлівська, 6
3 поверх, офіс К01



☎ 0800 33 77 88
☎ 068 28 000 28
✉ lovol@uvs-group.com.ua
🌐 uvs-group.com.ua

КОМЕНТАРІ ЕКСПЕРТІВ



Володимир ШКЛЯРУК,
Менеджер з продажу компанії
«Констракшн Машинері» (JCB)



Сергій НОВІКОВ,
Керівник відділу продажів компанії
«ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)



Сергій ГЛАЗЮК,
Торгівельний представник компанії
«Юромаш» (XCMG)



Роман ЛАПТЄВ,
бренд-менеджер компанії
«Альфатех» (Bobcat)

»
Як ви оцінюєте поточний рівень розвитку ринку компактно́ї будівельної техніки в Україні?

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

Ринок компактно́ї будівельної техніки в Україні перебуває на етапі активного формування та поступового зростання. Якщо раніше мініекскаватори та мінінавантажувачі сприймалися як допоміжна техніка, то сьогодні вони дедалі частіше стають основним інструментом для виконання широкого спектра робіт. Це пов'язано насамперед зі змінами у структурі будівельних проєктів. Значна частина робіт виконується у щільній міській забудові, на невеликих інфраструктурних об'єктах або в умовах обмеженого простору. Саме тут компактна техніка демонструє свою ефективність.

У світі цей сегмент давно є одним із ключових у будівельній галузі. В Україні ми спостерігаємо поступове наближення до цієї моделі.

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

Ринок компактно́ї будівельної техніки в Україні розвивається достатньо динамічно. Це пов'язано зі зростанням попиту на більш маневрену техніку для міських умов, яка здатна працювати в умовах густої забудови, в обмежених просторах, та в комунальному секторі. Основний

драйвер, який зараз формує попит на техніку — це проєкти з відновлення інфраструктури та житла, а також запити силових структур для будівництва та облаштування фортифікаційних споруд.

Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)

Я б оцінив поточний рівень розвитку ринку компактно́ї будівельної техніки в Україні як етап активного відновлення та якісної трансформації. Будівельний сектор уже демонструє позитивну динаміку, тож попит на техніку є не ситуативним, а стабільним у довгостроковій перспективі. Саме тому сегмент компактно́ї техніки сьогодні виглядає одним із найперспективніших у сучасних українських реаліях.

Компактна техніка поступово виходить на провідні позиції, особливо якщо говорити про міське середовище.

На практиці ми спостерігаємо, що клієнти дедалі частіше шукають не окрему машину, а універсальне рішення, здатне виконувати кілька функцій одночасно.

Окремої уваги заслуговує електрична техніка. У XCMG вже представлені електричні навантажувачі, штабелери, візки, а також моделі з дистанційним керуванням. Це особливо актуально для міського середовища: зменшення шуму, відсутність вихлопів і можливість роботи там, де використання дизельної техніки є небажаним або забороненим.

Ще один важливий аспект — дефіцит сучасної компактно́ї техніки в міському господарстві. У багатьох містах бракує, наприклад, невеликих снігоприбиральних машин для вузьких вулиць або компактних дорожніх котків. Комунальним службам, ОТГ та ОСББ варто активніше інвестувати в таку техніку та впроваджувати її в щоденну експлуатацію. Адже йдеться насамперед про базовий комфорт: чисті двори, швидке прибирання снігу взимку та зменшення ручної важкої праці там, де техніка може впоратися значно швидше й ефективніше.

Володимир Шклярук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

Ринок компактно́ї будівельної техніки в Україні до 2021 року включно, тримав міцні позиції. З початком повномасштабного вторгнення відбувся спад, і наразі маємо поступове зростання попиту. Основні драйвери — це відбудова інфраструктури, поточний ямковий ремонт, земляні роботи в стиснених умовах; ті задачі, де велика техніка не може бути задіяна.

»
Чи можна сказати, що компактна будівельна техніка сьогодні змінює саму логіку організації будівельних процесів? Якщо так — у чому це проявляється найбільше?

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

На мій погляд, на сьогодні, конкретно в Україні, ще рано говорити про глобальну зміну логіки організації

будівельних процесів. Наші будівельники достатньо інертні, плюс поточна ситуація не дуже сприяє розвитку нових стратегій. Але у світі така тенденція є. Тут можна говорити про поступову зміну підходу до самого будівництва, про перехід від централізованих будівельних процесів до децентралізованих, про використання замість однієї великої машини декількох компактних та більш специфічних, які виконують паралельно та одночасно декілька робіт у різних зонах. Таким чином відкриваються можливості для будівництва на локаціях, де раніше це було неможливо або дорого: у вузьких дворах та вулицях, на внутрішніх реконструкціях, в історичних центрах міст тощо.

Володимир Шклярчук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

Так, сьогодні можна сказати, що компактна будівельна техніка змінює саму логіку організації будівельних процесів.

Передусім це проявляється у переході від масштабних, ресурсомістких підходів до більш гнучких і мобільних рішень. Компактні машини дозволяють ефективно працювати там, де раніше це було складно або економічно недоцільно — в насиченій міській забудові, у дворах, всередині будівель чи на обмежених майданчиках.

Показовий приклад — демонтаж: компактні екскаватори можна підіймати на поверхні будівель, де вони виконують роботи з розбору конструкцій, що раніше вимагало складніших і дорожчих рішень.

У підсумку, компактна техніка змінює підхід із «більше техніки — більше ресурсів» на «розумніше використання — вища ефективність», роблячи будівництво більш адаптивним, швидким і економічно вигідним

Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)

Так, компактна будівельна техніка сьогодні реально змінює підходи до організації будівельних робіт. Особливо це помітно в Україні, де через війну значна частина завдань — це не нове будівництво «з нуля», а відновлення зруйнованої інфраструктури в умовах компактної забудови та обмеженого простору.

Внаслідок російського вторгнення, за різними оцінками, близько 13% житлового фонду було пошкоджено або зруйновано. При цьому в містах переважає багатоквартирна забудова, а отже, значна частина відновлювальних робіт відбувається саме в обмежених міських умовах. Це означає, що основні завдання виконуються у дворах, між будинками, біля шкіл і лікарень, на вузьких вулицях і в щільно забудованих кварталах.

У таких умовах критично важливо швидко й точно виконувати локальні завдання: розчищення території, підготовку основи, роботи біля комунікацій, точковий ремонт. Саме тут компактна техніка демонструє свою ключову перевагу — доступність там, де велика техніка фізично або технічно обмежена.

Другий важливий аспект — економіка та швидкість виконання робіт. В умовах дефіциту кадрів і значного обсягу відновлювальних задач компанії все частіше шукають техніку, яка дозволяє виконувати більше роботи меншими ресурсами та без зайвих простоїв.

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

Так, компактна техніка суттєво змінює підхід до організації робіт. У багатьох випадках вона дозволяє оптимізувати кількість машин на майданчику та підвищити ефективність використання техніки.

Однією з ключових переваг є універсальність. Сучасні мінінавантажувачі можуть працювати з великим набором навісного обладнання — від ковшів і палетних вил до дорожніх фрез, бурів або мульчерів.

Одним із прикладів є компактний навантажувач Bobcat із набором навісного обладнання може виконувати функції кількох типів машин: здійснювати земляні роботи, переміщувати матеріали, очищувати територію або підготовлювати поверхню для дорожніх робіт. Це дозволяє підрядникам значно ефективніше організовувати процеси на об'єкті.

Як змінюється баланс між великими будівельними машинами та компактною технікою в умовах фрагментованих проєктів та відбудови інфраструктури?

Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)

Так, можу зазначити, що баланс поступово змінюється в бік зростання ролі компактної техніки, однак без витіснення великогабаритних машин. Якщо раніше ринок був умовно «важкоцентричним» і більшість процесів вибудовувалася навколо великої техніки, а компактні машини виконували переважно допоміжні функції, то сьогодні ситуація змінюється. Обидва сегменти все частіше працюють як взаємодоповнювальні елементи єдиного виробничого процесу.

Ми фактично рухаємося до моделі комбінованого парку техніки, в якій частка використання компактних машин стабільно зростає. Це безпосередньо пов'язано зі зміною структури робіт: у 2025 року лише 43,4% припадало на нове будівництво, тоді як 56,6% становили ремонти, реконструкція та інші формати відновлення. Саме в цих сегментах компактна техніка застосовується найчастіше, що й формує новий баланс попиту.

У підсумку можна сказати, що великогабаритна техніка й надалі залишається ключовою у масштабних проєктах будівництва та відновлення, тоді як компактна техніка поступово переходить із допоміжної ролі в категорію основного інструменту для значної частини завдань в умовах обмеженого простору. Загальна ж тенденція ринку полягає у відході від домінування одного класу техніки до більш гнучкої, збалансованої моделі їхнього поєднання.

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

Доля компактних машин в ринку будівельної техніки по різних даним оцінюється як 25–35% в штуках. І вона має тенденцію до поступового стабільного зростання. У світі цей показник складає 50–60%, тобто у мінітехніки є значний потенціал і з часом в Україні ми можемо наблизитися до таких цифр.

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

Великі будівельні машини залишаються незамінними для масштабних земляних робіт, кар'єрів або великих інфраструктурних проєктів. Однак у міському середовищі, особливо у процесах реконструкції та відбудови інфраструктури, роль компактної техніки постійно зростає.

У таких умовах компактні машини дозволяють виконувати роботи швидше і з меншими логістичними витратами. Часто вони працюють у парі з великою технікою, виконуючи точні або допоміжні операції.

Фактично ринок поступово переходить до комбінованої моделі, де велика техніка забезпечує основний обсяг робіт, а компактна – мобільність і точність.

Володимир Шклярчук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

У фрагментованих проєктах і відбудові зростає роль компактних машин – вони ефективніші на обмежених ділянках, у міській забудові та при точкових роботах.

Водночас велика техніка залишається критичною для масштабних і важких задач. Тому зараз формується модель комбінованого використання: компактна техніка закриває гнучкі й оперативні етапи, а велика – забезпечує продуктивність на ключових обсягах робіт.

»
Що, на вашу думку, стримує більш швидке проникнення компактної техніки в Україні?

Володимир Шклярчук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

Найбільше стримує не один фактор, а їх комбінація.

По-перше, ціна – для багатьох компаній початкові інвестиції залишаються чутливими. По-друге, ринкова культура: частина замовників досі орієнтується на «велику техніку = більша ефективність», недооцінюючи можливості компактних машин.

Також впливають кадровий фактор (нестача операторів, які вміють ефективно працювати з компактною технікою).

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

Основним фактором залишається фінансова доступність техніки для малого бізнесу та комунальних підприємств. Придбання сучасної машини – це значна інвестиція, і багато компаній приймають таке рішення поступово.

Другим фактором є кадровий дефіцит. Робота з сучасною технікою потребує підготовлених операторів, які розуміють можливості машин та вміють ефективно використовувати навісне обладнання.

Водночас ситуація змінюється. Зростає культура використання техніки, розширюється сервісна інфраструктура, а ринок поступово стає більш зрілим.

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

На мій погляд, основними стримуючими факторами є складна ситуація в країні та недостатньо сформована ринкова культура. Ринок у багатьох сегментах досі розвивається реактивно – через поточні потреби та обмежені бюджети, а не через системне планування оновлення техніки. Додатково впливає відсутність усталеного підходу до оцінки техніки з точки зору повного життєвого циклу, а не лише початкової вартості.

Водночас це поступовий процес еволюції. Як і в інших сегментах, з часом формується більш зріла культура використання техніки: у 2000-х це було впровадження складської техніки, коли підприємства почали системно переходити від ручних процесів до механізованих рішень, пізніше – активне поширення вантажівок із крано-маніпуляторними установками (КМУ). Подібна трансформація, ймовірно, відбудеться і тут – від ситуативних рішень до системного підходу, де техніка підбирається під конкретні задачі з урахуванням ефективності та економіки.

Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)

На мою думку, одним із ключових факторів, що стримують більш швидке проникнення компактної техніки в Україні, є інвестиційна обережність в умовах війни. Ринок загалом добре розуміє переваги використання компактної техніки, однак рішення про її придбання часто відкладаються через обмежений доступ до фінансування, високу вартість кредитних ресурсів і загальну стриманість бізнесу щодо капітальних витрат у нинішніх умовах.

Водночас суттєву роль відіграє й кадровий фактор. Ринку бракує кваліфікованих операторів, механіків і технічних спеціалістів, що здатні ефективно працювати з сучасною компактною технікою та забезпечувати її належне обслуговування.

Український ринок став значно більш прагматичним: замовники насамперед оцінюють ефективність, універсальність техніки, витрати на експлуатацію та швидкість виконання робіт.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що розвиток сегмента компактної техніки сьогодні стримують не сумніви щодо її ефективності, а цілком практичні чинники – фінансування, сервісна підтримка та кадровий ресурс. І там, де ці питання вирішуються, компактна техніка значно швидше інтегрується в реальні проєкти.

Екскаватори XCMG забезпечують неперевершену потужність і точність, що робить їх незамінними для копання, траншей та знесення. Ці екскаватори пропонують моделі від компактних варіантів для міських просторів до важких машин для великомасштабних операцій, оснащені вдосконаленою гідравлікою, зручним керуванням та паливозберігаючими двигунами.



Компактні, але потужні, **міні-навантажувачі XCMG** розроблені для універсальності на будь-якому будівельному майданчику. Їхня маневреність ідеально підходить для вузьких просторів, а різноманітне навісне обладнання виконує такі завдання, як планування, копання та транспортування матеріалів.



Дорожня техніка XCMG для ущільнення розроблена для забезпечення високоякісного ущільнення в дорожньому будівництві, фундаментах та інфраструктурних проектах. Розроблені для надійності та високої продуктивності, ці машини забезпечують рівномірне ущільнення, забезпечуючи міцні та довговічні поверхні. Завдяки регульованим налаштуванням вони адаптуються до широкого спектру матеріалів та умов на будівельному майданчику.



Офіційна будівельна, дорожня, кар'єрна та спеціальна техніка від світового гіганта XCMG для B2B та B2C



Контакти:

Головний офіс в Києві

Адреса
01013, вул. Будіндустрії, 7,
літера «Ц»,
м. Київ, Україна

Телефон
+380 (44) 545 71 35
E-mail
euromash@euromash.com.ua

Регіональні торгові представництва департаменту продаж:

м. Львів, м. Кременчук,
м. Кривий Ріг, м. Кропивницький,
м. Львів, м. Харків



ХVІ МІЖНАРОДНА
СПЕЦІАЛІЗОВАНА ВИСТАВКА

ДОРТЕХ ЕКСПО



- ДОРОЖНЬО-БУДІВЕЛЬНА ТЕХНІКА
- ВАНТАЖНО-РОЗВАНТАЖУВАЛЬНА ТЕХНІКА
- ТЕХНІКА ДЛЯ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ, СПЕЦТЕХНІКА
- МАТЕРІАЛИ ДЛЯ БУДІВНИЦТВА, РЕКОНСТРУКЦІЇ АВТОДОРІГ ТА МОСТІВ
- ПРИДОРОЖНІЙ СЕРВІС. ОБЛАШТУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ДОРОЖНЬОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
- БЕЗПЕКА ДОРОЖНЬОГО РУХУ, ДОРОЖНЄ ОСВІТЛЕННЯ

Генеральний медіа-партнер:

ГАЛУЗЕВА МЕДІАГРУПА

засновано у 1999 році



**13 – 15 ЖОВТНЯ
2026**



Місце проведення:

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



+38 (095) 268-05-87



helen@iec-expo.com.ua



www.iec-expo.com.ua



У яких саме сферах муніципального господарства компактна техніка дає найбільший економічний та операційний ефект?

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

Найбільш помітний ефект компактна техніка демонструє у сфері благоустрою та експлуатації міської інфраструктури.

Йдеться про ремонт тротуарів і доріг, обслуговування зелених зон, прокладання інженерних мереж, прибирання територій або аварійні роботи.

Мініекскаватори активно використовуються для ремонту водопровідних і каналізаційних мереж, а мінінавантажувачі часто стають універсальними машинами для комунальних підприємств. Завдяки навісному обладнанню вони можуть виконувати різні роботи протягом року – від прибирання снігу до благоустрою територій.

Володимир Шклярук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

Найбільший ефект компактна техніка забезпечує там, де ключове значення мають маневреність, швидкість реагування та універсальність. Насамперед це аварійні роботи, де критично важливо оперативно реагувати, виконувати мінімальні земляні роботи та швидко усувати пошкодження. Також це локальні ремонти дорожнього покриття – ямковий ремонт, підготовка основи, робота у вузьких зонах без необхідності повного перекриття руху. Окремо варто відзначити сферу обслуговування міської інфраструктури та благоустрою територій, де компактна техніка дозволяє ефективно виконувати широкий спектр завдань в умовах обмеженого простору.

Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)

Найбільш помітний ефект її використання простежується у сфері муніципального господарства – насамперед у вирішенні проблем із дорожнім покриттям, дворовими проїздами, тротуарами, під'їздами до шкіл, лікарень і житлових будинків, а також у виконанні дрібних ремонтних робіт. У сфері благоустрою – це парки, сквери, прибудинкові території, озеленення, встановлення бордюрів та інші точкові міські роботи, де важливі акуратність і мінімальний вплив на навколишню інфраструктуру.

Особливо чітко переваги компактної техніки проявляються під час роботи з інженерними мережами та ліквідації аварій. У випадках, коли необхідно швидко дістатися до місця пошкодження, виконати розкопку, відремонтувати трубу або комунікацію і так само оперативно відновити покриття, компактна техніка є значно більш ефективним і зручним рішенням.

Її ключова перевага полягає в тому, що вона дозволяє швидше розпочати роботи, мінімізувати вплив на

міський простір і виконувати завдання точніше, з меншими витратами ресурсів і критично важливою швидкістю реагування.

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

Компактна техніка демонструє найвищу окупність насамперед у сферах благоустрою, дорожнього будівництва (зокрема ямкового ремонту та облаштування тротуарів) і планового обслуговування інженерних комунікацій. Це ті напрямки, де роботи виконуються регулярно, мають відносно локальний характер і потребують високої точності, маневреності та мінімального втручання в уже сформоване міське середовище. Саме тут компактні машини дозволяють скоротити час виконання завдань, зменшити залучення персоналу та оптимізувати витрати, що безпосередньо формує їхню економічну ефективність і швидку окупність.

Водночас у сфері аварійних робіт ефект від використання компактної техніки менш однозначний. У випадках масштабних проривів, обвалів або серйозних пошкоджень інфраструктури ключову роль часто відіграє велика та потужна техніка, здатна швидко переміщати великі обсяги ґрунту або конструкцій. Проте навіть у таких ситуаціях компактна техніка не втрачає своєї актуальності – вона виступає важливим допоміжним інструментом, особливо на етапах точкових робіт, розчищення обмежених зон, доступу до важкодоступних ділянок та фінального відновлення.

Таким чином, її роль у аварійних роботах радше доповнювальна, тоді як у планових і регулярних міських завданнях вона часто стає основним інструментом, що визначає ефективність усього процесу.

Яку модель розвитку ринку мінітехніки можна вважати найбільш перспективною для України?

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

На мою думку, найбільш перспективною для України є модель володіння мінітехнікою. По-перше, таку модель підказує світовий, у тому числі європейський, досвід. По-друге, ця техніка має досить невелику вартість, що сприяє придбанню її у власність. І по-третє, мінітехніка має значний термін використання, тобто вона працює в умовах невеликих навантажень і тому при правильній експлуатації має незначний знос протягом довгого часу.

Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)

Якщо обирати один варіант, то найбільш перспективною моделлю для України сьогодні є оренда. Після агресії рф ринок відбудови став дуже нерівномірним: попит залишається високим, але самі проекти часто є локальними, короткостроковими або реалізуються

поетапно. У таких умовах саме оренда найкраще відповідає потребам ринку, адже дозволяє швидко залучати необхідну мінітехніку без значних капітальних витрат. Це особливо актуально зараз, коли доступ бізнесу до фінансування залишається обмеженим через високі відсоткові ставки, жорсткі вимоги до застави та складні процедури отримання кредитів.

Фактично, оренда сьогодні працює не тому, що придбання техніки є не вигідним, а тому, що ринкове середовище є нестабільним, а характер задач постійно змінюється. Сьогодні потрібен мініекскаватор, завтра — інший тип машини або інша конфігурація техніки. Утримувати широкий парк у власності в таких умовах дорого і не завжди економічно обґрунтовано.

Оренда натомість дає можливість використовувати саме ту техніку, яка потрібна в конкретний момент, ефективно виконати завдання і не «заморожувати» кошти в обладнанні, яке може простоювати. Це забезпечує гнучкість і дозволяє швидше адаптуватися до змінних умов проектів.

Водночас великі компанії все одно продовжують інвестувати в придбання техніки, коли мають стабільний і прогнозований обсяг робіт — у таких випадках це виправдане стратегічне рішення. Підприємці моделі, своєю чергою, залишаються ефективними для разових або вузькоспеціалізованих задач.

Володимир Шклярчук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

Найбільш перспективною для України є **комбінована модель розвитку ринку мінітехніки**, де ключову роль відіграє **володіння**, доповнене орендою та підрядними послугами.

Володіння технікою залишається актуальним і домінуючим форматом, оскільки українські компанії прагнуть мати повний контроль над ресурсами, забезпечувати безперервність робіт та оптимізувати витрати в довгостроковій перспективі. Особливо це характерно для агросектору, комунальних підприємств і середнього бізнесу.

Водночас, з розвитком ринку поступово зростає роль оренди — як більш гнучкого інструменту для малого бізнесу та проектної роботи. Паралельно розвивається і підрядна модель, де клієнт отримує не техніку, а готовий результат.

Таким чином, **володіння є основою ринку сьогодні**, але найбільш перспективним напрямом є **поєднання різних моделей**, що дозволяє бізнесу гнучко адаптуватися до умов, оптимізувати витрати та підвищувати ефективність роботи.

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

Реалістичною виглядає змішана модель розвитку. Великі будівельні компанії та комунальні підприємства зазвичай формують власний парк техніки, оскільки це забезпечує постійну доступність машин для виконання робіт.

Водночас сегмент оренди компактної техніки буде активно зростати. Для багатьох підприємців це дозволяє оптимізувати витрати та використовувати техніку лише тоді, коли вона необхідна.

Який саме тип компактної техніки є затребуваним у замовників?

Володимир Шклярчук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

Найбільш затребуваними сьогодні є кілька ключових типів компактної техніки, які закривають основні потреби будівництва, комунального сектору та агро галузі.

У першу чергу — **міні-екскаватори**. Це базова машина для більшості задач, де важлива маневреність і точність.

Другий важливий сегмент — **міні-навантажувачі з бортовим поворотом**. Їхня універсальність завдяки широкому спектру навісного обладнання робить їх одними з найбільш ефективних рішень для різнопланових робіт — від прибирання територій до будівельних задач.

Також стабільно зростає попит на **компактні телескопічні навантажувачі**, особливо в агросекторі та на будівельних майданчиках, де важливе швидке та безпечне переміщення матеріалів на висоту.

Окремо варто відзначити **невеликі асфальтові катки** — після складних зим їхня актуальність значно зростає через потребу в оперативному ремонті доріг та інфраструктури.

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

На ринку будівельної техніки сьогодні найбільш затребуваними є мініекскаватори та мінінавантажувачі з бортовим поворотом, і ця тенденція має цілком практичне обґрунтування.

Мініекскаватори стали базовим інструментом для широкого спектра завдань — від земляних робіт і прокладання комунікацій до точкових ремонтів та благоустрою. Їхня універсальність, економічність у використанні пального та можливість роботи з різним навісним обладнанням дозволяють ефективно замінювати одразу кілька видів техніки. У результаті одна машина закриває значну частину типових задач малого та середнього будівництва.

Мінінавантажувачі з бортовим поворотом, своєю чергою, особливо цінуються за маневреність і здатність працювати в дуже обмежених просторах. Завдяки широкому вибору навісного обладнання ці машини можуть виконувати функції навантаження, прибирання, транспортування матеріалів і навіть частково замінювати спеціалізовану техніку.

У підсумку саме ці два типи машин формують ядро попиту в сегменті компактної техніки, оскільки найкраще відповідають сучасним вимогам ринку.

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

У структурі попиту сьогодні справді домінують міні-екскаватори та мінінавантажувачі, і це безпосередньо відображає загальну трансформацію підходів до використання техніки. Їхня популярність пояснюється насамперед універсальністю: це машини, які не прив'язані до одного вузького виду робіт і можуть ефективно застосовуватися в різних галузях.

Не менш важливою є їхня роль у сільському господарстві, де мінітехніка використовується для вантажно-розвантажувальних робіт, підготовки території, догляду за господарськими зонами та виконання допоміжних операцій. У ландшафтних роботах вона дозволяє виконувати точне планування території, озеленення та інші роботи, де важлива акуратність і мінімальний вплив на навколишнє середовище.

Саме поєднання універсальності, компактності та економічної ефективності робить мініекскаватори та мінінавантажувачі ключовими машинами сучасного ринку.

Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)

Якщо говорити про найбільш активний попит, то насамперед це міні-екскаватори, а поруч із ними — мінінавантажувачі. І це цілком закономірно. Виходячи з нашого досвіду, можемо відзначити, що міні-екскаватори користуються стабільно високим попитом у міському будівництві, комунальному господарстві, сфері благоустрою, а також під час прокладання водопровідних, каналізаційних і кабельних мереж — тобто в усіх роботах, що виконуються в умовах обмеженого простору.

Міні-навантажувачі формують другу ключову категорію попиту. Вони активно використовуються там, де потрібні швидкість операцій, маневреність і універсальність у виконанні навантажувально-розвантажувальних та допоміжних робіт.

Водночас котки та підйомники також мають стабільний попит, однак їх застосування є більш вузькоспеціалізованим. Компактні котки переважно використовуються в дорожніх і ремонтних роботах для ущільнення ґрунту та покриття на невеликих ділянках. Підйомна техніка, своєю чергою, задіюється у висотних роботах — зокрема під час обслуговування будівель, монтажу конструкцій та елементів інфраструктури.

У підсумку можна сказати, що ринок формується навколо універсальної компактної техніки, тоді як спеціалізовані машини виконують роль точкового підсилення там, де цього потребує конкретне завдання.

Яке навісне обладнання має найбільший попит?**Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)**

Найбільший попит має те навісне обладнання, яке робить одну машину максимально універсальною. Передусім це ковші різних типів, бури та шнеки, гідромолоти, ущільнювачі, дорожні фрези, щітки для при-

бирання, снігоочисне обладнання, граблі, грейфери, у тому числі для деревини, відвали та розпушувачі. Саме ці інструменти дозволяють компактній техніці виконувати не одну, а одразу кілька різнопланових задач на одному об'єкті.

Наприклад, ми пропонуємо моделі, які в стандартній комплектації оснащені гідролініями для швидкого підключення навісного обладнання, що значно розширює їх функціональність і скорочує час на зміну робочих інструментів.

І, безумовно, чим точніше підібране навісне обладнання під конкретні задачі, тим швидше техніка приносить реальний економічний ефект і працювати з максимальною ефективністю.

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

Попит на навісне обладнання безпосередньо пов'язаний з універсальністю компактної техніки. Найбільш поширеними залишаються ковші, палетні вила, щітки для прибирання територій, гідромолоти та бурове обладнання.

Водночас ми бачимо зростання інтересу до спеціалізованого обладнання — мульчерів для розчищення територій, дорожніх фрез, планувальних ковшів або обладнання для ландшафтних робіт. Саме можливість швидко змінювати тип навісного обладнання робить компактні машини універсальним інструментом для різних галузей.

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

Традиційно до найбільш затребуваного навісного обладнання належать ковші, гідромолоти, гідробури, дорожні фрези, вила, щітки для прибирання, мульчери, траншеєкопачі, снігоротори та відвали для снігу. Саме цей набір формує базову функціональність компактної техніки, дозволяючи суттєво розширити її можливості без залучення додаткових машин.

Кожен із цих інструментів виконує свою роль у різних видах робіт: ковші забезпечують універсальні земляні операції, гідромолоти — роботу з твердими матеріалами, а гідробури — швидке буріння під опори чи комунікації. Дорожні фрези та траншеєкопачі широко використовуються в будівництві та прокладанні мереж, де важливі точність і темп виконання.

Обладнання для благоустрою та сезонного утримання територій — щітки, вила, мульчери та снігоприбиральні системи — дозволяє ефективно підтримувати міську інфраструктуру протягом року, швидко адаптуючи техніку до різних умов.

Володимир Шклярчук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

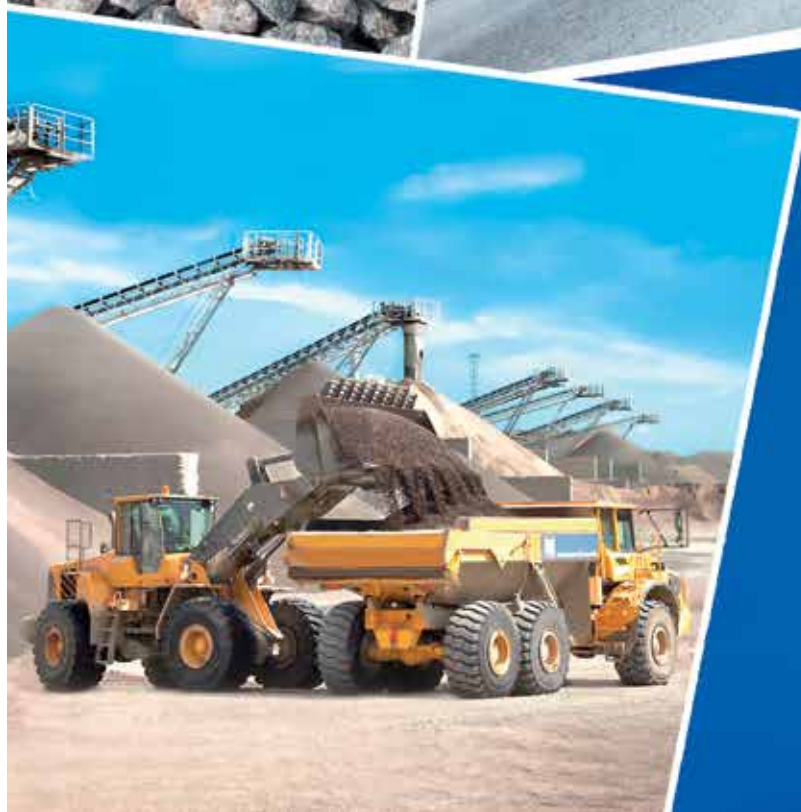
У першу чергу це ковші — основний інструмент для копання, завантаження та переміщення матеріалів. Фактично це обов'язковий елемент для будь-якої машини.



www.basalt-ag.com.ua

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
“ВИРІВСЬКИЙ КАР’ЄР”

34551, Сарненський р-н, с. Гранітне, вул. Заводська, 15
Телефон +380 362 670 400, +380 67 411 01 27, +380 67 364 21 04



ТОВ «Вирівський кар’єр» (група компаній Basalt AG) пропонує широкий асортимент сертифікованої продукції згідно українських та європейських стандартів

■ ГРАНІТНИЙ ■ ГРАНІТНИЙ ■ ЩПС
ЩЕБІНЬ ВІДСІВ

2-4 мм	10-20 мм	0-2 мм	0-10 мм
5-10 мм	20-40 мм	0-5 мм	0-31,5 мм
5-20 мм	31,5-50 мм		0-40 мм
8-11 мм	31,5-63 мм		0-70 мм
8-16 мм	40-70 мм		

Крім того, підприємство має можливість виробляти щебінь за бажанням замовника.

Німецька якість в Україні!

Другий за значенням сегмент — гідромолоти, які застосовуються у демонтажі, дорожніх роботах та при розробці твердих ґрунтів, суттєво розширюючи можливість техніки.

Стабільний попит також мають дорожні фрези для ремонту покриття, щітки для комунального сектору та снігові відвали як сезонне рішення для зимового утримання доріг.

Окремо відзначається зростання інтересу до спеціалізованого обладнання — гідробурів, захватів, мульчерів тощо, однак їх попит залишається нішевим і залежить від конкретних завдань.

»
Які фінансові механізми є найбільш реалістичними для масового оснащення бізнесу та ОТГ компактною технікою?

Сергій Новіков, компанія «ЮВС Машинері Груп» (LOVOL)

Для бізнесу найбільш реалістичними, а на мою думку, єдиними доступними, є механізми фінансового лізингу та кредиту. Було б добре, якби на державному рівні були розширені програми фінансування з державною підтримкою, на кшталт 5–7–9, які зараз реально надають ставки 5, 7 або 9% лише агровиробникам, а для решти — мінімальна ставка складає від 11%.

Для державних замовників найбільш реалістичними є механізми фінансування з бюджетів різних рівнів та різноманітні міжнародні підтримки у вигляді грантів, використання коштів благодійних фондів та програм підтримки іноземних держав.

Роман Лаптев, компанія «Альфатех» (Bobcat)

Найбільш ефективною є комбінація кількох фінансових інструментів. Для бізнесу важливу роль відіграють лізингові програми, які дозволяють розподілити витрати на придбання техніки на декілька років. Для громад ключовими залишаються місцеві бюджети та державні програми підтримки інфраструктурних проектів.

Окрему роль відіграють міжнародні фінансові програми та гранти, спрямовані на відновлення інфраструктури України. Саме вони можуть стати одним із драйверів модернізації парку будівельної та комунальної техніки у найближчі роки.

Володимир Шклярчук, компанія «Констракшн Машинері» (JCB)

Сьогодні для масового оснащення бізнесу та ОТГ компактною технікою використовується кілька фінансових механізмів, але їх ефективність залежить від сегмента.

Для бізнесу найбільш реалістичним і поширеним інструментом є **лізинг та кредитування**. Це фактично варіант №1, оскільки дозволяє швидко оновити або розширити парк техніки без значних одноразових інвестицій. Гнучкі графіки платежів, адаптація під сезонність (особливо в агро) та можливість працювати

«технікою, яка вже заробляє» роблять цей механізм найбільш практичним.

Для ОТГ ключову роль відіграють **міжнародні гранти та програми підтримки від міжнародних організацій**. Саме вони сьогодні фінансують закупівлю техніки для комунальних підприємств, відбудови інфраструктури та оперативного реагування на аварійні ситуації. Місцеві бюджети та державні субвенції також використовуються, але зазвичай мають обмежений ресурс і не забезпечують швидкого масштабування.

Окремо варто відзначити **партнерські фінансові програми від виробників та дилерів**. Наприклад, програми на кшталт JCB Finance.

Сергій Глазюк, компанія «Юромаш» (XCMG)

Масове оснащення бізнесу та ОТГ компактною технікою можливе лише за умови використання простих, швидких і практичних фінансових інструментів. Ключовим із них сьогодні є лізинг.

Його головна перевага полягає у відсутності значних початкових витрат: техніка одразу вводиться в роботу, а її вартість погашається поступово за рахунок доходу, який вона генерує. Саме тому лізинг є одним із найреалістичніших інструментів масштабного оновлення техпарку.

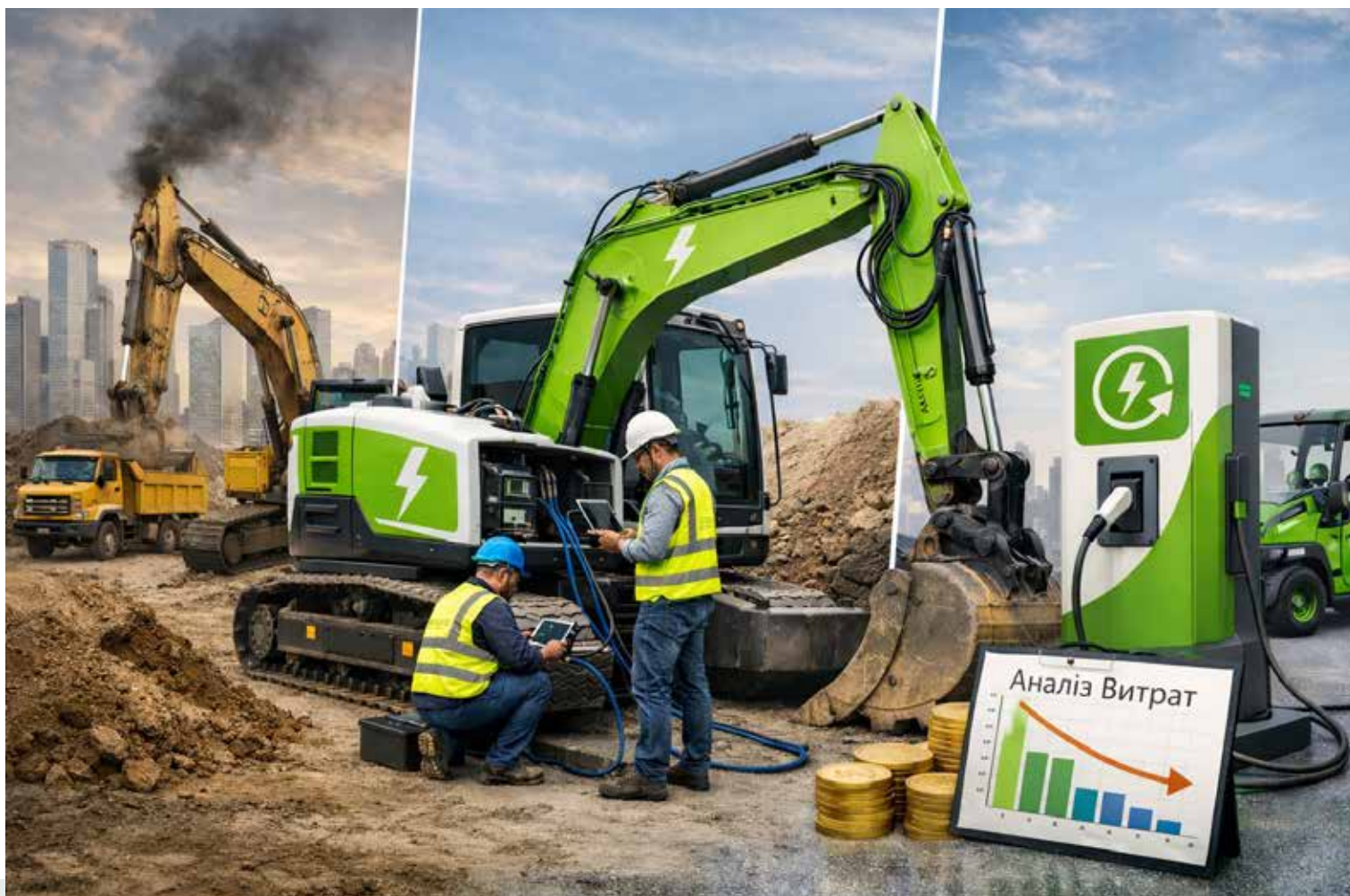
Важливо, що такі можливості пропонують і постачальники техніки.

Поряд із цим важливу роль відіграють державні програми — субвенції та гранти, а також міжнародні донорські ініціативи. Саме через них в Україну надходять значні ресурси для відновлення інфраструктури та оснащення комунальних служб, часто у вигляді безповоротної допомоги у вигляді техніки.

У цьому процесі важливою є роль постачальника. Наша компанія виступає не лише як продавець, а як партнер у грантових проектах, забезпечуючи підбір, комплектацію та постачання техніки для ОТГ.

У підсумку формується збалансована модель: лізинг забезпечує масштабування, державні програми підвищують доступність, а міжнародні донори закривають критичні потреби.





ЕЛЕКТРИФІКАЦІЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ТЕХНІКИ:

між ринковою інерцією, інженерною реальністю та економікою експлуатації

Сучасна дискусія про електрифікацію будівельної техніки дедалі більше відходить від декларативного оптимізму і набуває ознак прагматичного, іноді навіть жорсткого переосмислення. Причина цього полягає не у відсутності технологій — навпаки, вони вже доведені до рівня комерційного застосування, — а в тому, що їх інтеграція в реальні виробничі процеси виявила значно глибші обмеження, ніж очікувалося. У цьому сенсі електрифікація стала не інженерною проблемою, а системним викликом для всієї галузі.

У сегменті компактної техніки питання «як електрифікувати» вже значною мірою вирішене: технології доведені до ринку, машини працюють, а їхні експлуатаційні характеристики у багатьох випадках навіть перевершують дизельні аналоги. Водночас у сегменті важкої техніки електрифікація залишається радше напрямом досліджень, ніж завершеним рішенням. Саме тут і проявляється те, що галузеві аналітики називають «жорсткою правдою» електричних машин: технологічна можливість ще не означає ринкової готовності.

Показово, що самі виробники будівельної техніки фактично підтверджують цю тезу своїми діями. Компанії інвестували мільярди у розробку електричних платформ, сформували продуктові лінійки та навіть вивели на ринок машини середнього класу, однак водночас зберігають обережність у масштабуванні.

Саме в цьому контексті стають зрозумілими причини, з яких виробники оригінального обладнання (ОЕМ) не демонструють агресивної експансії електричних рішень на ринку. Йдеться не про відсутність технологій або інженерних можливостей, а про усвідомлення обмежень попиту та економічної доцільності у комплектуванні акумуляторною технікою автономних будівельних майданчиків. Показовим прикладом є стратегія Volvo Construction Equipment, яка зробила знаковий крок, вивівши на ринок середньотоннажні електричні навантажувачі, зокрема моделі L90 Electric і L120 Electric. Цей крок фактично означає вихід електрифікації за межі компактного сегмента, де вона вже стала відносно зрілою. Водночас навіть у цьому випадку мова не йде про масове впровадження: постачання обмежується окремими європейськими країнами, що саме по собі свідчить про обмеженість сформованого попиту та обережність ринку.

На цьому тлі дедалі очевиднішою стає перевага китайських виробників оригінального обладнання, які на сьогодні накопичили найбільший практичний досвід експлуатації великих парків електричних машин. Саме масштаб і інтенсивність використання, особливо у сегменті колісних навантажувачів, дозволили їм перейти від експериментальних рішень до більш системного впровадження, що формує інший рівень технологічної та операційної зрілості. До того ж уряд Китаю субсидує будівельну техніку з акумуляторним приводом. За даними Off-Highway Research, у 2025 році близько 20% проданих колісних навантажувачів середнього розміру були акумуляторними BEV (Battery Electric Vehicle).

Поточна ситуація, %, 2025р.

Акумуляторні електричні машини	Європа	США	Китай
Екскаватори	<1%	<1%	<1%
Колісні навантажувачі	<5%	<1%	<20%

Джерело: Дослідження компанії «abcg»

Європейський та американський ринки натомість залишаються значно більш стриманими у переході до акумуляторних рішень у будівельній техніці. Ключова причина полягає у відсутності очевидної економічної вигоди. У Сполучених Штатах державна політика поки що не створює достатньо сильних стимулів для швидкої трансформації, тоді як у Європі одним зі стримувальних факторів виступає висока вартість

енергоносіїв. За даними Міжнародного енергетичного агентства, ціни на електроенергію для енергоємної промисловості в Європейському Союзі залишаються структурно вищими, ніж у конкурентних економіках. Зокрема, у 2025 році вони в середньому були приблизно вдвічі вищими, ніж у Сполучених Штатах, і більш ніж на 50% перевищували рівень Китаю, і ця різниця зберігається у прогнозах на найближчі роки. Така структура цін безпосередньо впливає на економіку експлуатації електричних машин, знижуючи їхню потенційну конкурентоспроможність у порівнянні з дизельними аналогами. Таким чином, саме економіка енергоринку сьогодні визначає темпи трансформації ринку електротехніки значно більше, ніж технологія.

Додатково слід враховувати й галузеву специфіку. Будівельна індустрія традиційно характеризується високим рівнем консерватизму та повільною динамікою змін, що зумовлено як капіталомісткістю активів, так і необхідністю мінімізації ризиків. Значна частина підприємців уже мала досвід тестування електричних машин у реальних умовах, однак цей досвід далеко не завжди трансформувався у масштабне впровадження. І така обережність виглядає цілком раціональною. На поточному етапі переваги електрифікації залишаються контекстними та не формують універсально переконливої економічної моделі з причин, які ми розглянемо нижче. Виняток становлять лише ті випадки, коли використання техніки з нульовим рівнем викидів прямо вимагається регуляторними нормами або місцевими органами влади, що фактично змінює логіку прийняття рішень з економічної на нормативну.

Саме ця невизначеність змушує виробників коригувати бізнес-моделі. Вони дедалі частіше пропонують техніку не як продукт, а як сервіс — через лізинг, довгострокову оренду або програми викупу. Фактично це означає, що ОЕМ беруть на себе частину ризику, пов'язаного з життєвим циклом техніки. Але така модель обмежує масштабування, оскільки переносить фінансове навантаження на самих виробників і лише інколи на уряди.

Будівельні компанії, ухвалюючи рішення про оновлення парку техніки, оцінюють не лише вартість придбання, а й повний життєвий цикл машини. І саме тут електрична техніка стикається з найбільшими труднощами у прогнозуванні. Ситуація із залишковою вартістю при повторному продажу виглядає складною і несистемною. Дизельна техніка має передбачуваний життєвий цикл, сформований вторинний ринок і зрозумілу ліквідність. У випадку електричних машин цього немає. Деградація батарей, яка може становити кілька відсотків ємності на рік залежно від режиму використання, безпосередньо впливає на вартість техніки при перепродажу. Додатково ситуацію ускладнює швидкий розвиток технологій: нові покоління батарей роблять попередні менш привабливими. У результаті інвестор не має чіткої відповіді на питання, скільки коштуватиме машина через п'ять або сім років.

Центральним елементом електротехніки є акумулятор. Саме він формує значну частину вартості машин — часто до половини — і визначає її експлуатаційні характеристики. За останні роки вартість батарей істотно знизилася, що стало результатом розвитку глобального виробництва. Вартість акумуляторних блоків знизилася на 39% з 2019 по 2024 рік (за даними Volta Foundation). Водночас цей процес виявився нестабільним: коливання цін на сировину, зокрема літій і нікель, показали, що батарейна економіка залишається залежною від ресурсних ринків декількох країн.

Для будівельної галузі ситуація ускладнюється тим, що вона не є пріоритетним споживачем акумуляторів. Основні обсяги виробництва орієнтовані на автомобільний сектор, тому будівельна техніка не отримує повною мірою ефектів масштабування. У результаті навіть за загального здешевлення батарей їх вартість для спеціалізованої техніки залишається високою.

Технологічні обмеження також зберігаються. Енергетична щільність акумуляторів все ще поступається дизельному пальному, що особливо критично для важкої техніки. Це означає або обмежену автономність, або значне збільшення маси машини. У складних умовах експлуатації — з високими навантаженнями та температурними коливаннями — цей фактор набуває ще більшого значення.

У цьому контексті «жорстка правда» електричних будівельних машин набуває нового змісту. Йдеться не лише про високу вартість чи проблеми з акумуляторами, а про фундаментальну невідповідність між системною вимогою повної електрифікації і частковими, локальними рішеннями, які наразі домінують на ринку. Електрична машина, інтегрована в дизельний за своєю суттю майданчик, втрачає значну частину своїх переваг і перетворюється на дорогий компроміс.

Додаткову складність створює питання енергетичної інфраструктури, яке фактично стає центральним вузлом усієї трансформації. Якщо дизельна модель дозволяла розглядати майданчик як автономну одиницю, то електрична модель робить його залежним від доступу до потужних мереж, систем накопичення енергії та складної логістики заряджання. Практика показує, що для реалізації безвідкидних проєктів необхідне попереднє планування енергетичних потреб, підведення високовольтних ліній і навіть створення тимчасових трансформаторних потужностей, що суттєво змінює сам процес підготовки будівництва.

Це, своєю чергою, веде до ще одного важливого зрушення: будівельний майданчик перестає бути автономною одиницею і перетворюється на енергетичну систему. Значить електрифікація переносить центр ваги з техніки на інфраструктуру. Вартість і складність



переходу визначаються не стільки ціною машини, скільки здатністю забезпечити її стабільною енергією. Тільки у цьому випадку масштабний будівельний майданчик починає функціонувати як мікроенергетична система, де необхідно балансувати споживання, накопичення і розподіл електроенергії. Саме ця системна складність пояснює, чому навіть за наявності технологічно готових рішень ринок рухається повільніше, ніж очікувалося.

Проте, реальні кейси добре демонструють як потенціал, так і обмеження. Один із найбільш показових прикладів — проекти у Норвегії, де електричні машини використовуються у міських умовах. В Осло муніципальні будівельні майданчики вже практично відмовилися від викопного палива, і значна частина робіт виконується з використанням електричної техніки. Це стало можливим завдяки жорстким регуляторним вимогам і доступу до стабільної енергетичної інфраструктури.

Ще більш показовим є досвід Швеції, де спільний проект Volvo і Skanska у кар'єрі продемонстрував потенціал повної електрифікації виробничого циклу. Результати були вражаючими: скорочення викидів на 98%, зниження енергетичних витрат на 70% і зменшення операційних витрат на 40%. Проте важливо розуміти, що цей результат був досягнутий у контрольованих умовах, із повністю перебудованою логістикою, спеціалізованою технікою і ретельно спланованою енергетичною системою. Тобто мова йде не про заміну машин, а про трансформацію всього виробничого процесу.

Ще один показовий кейс — демонтажний проект у Ерлангені (Німеччина), де Siemens разом із Volvo реалізували перший у світі повністю електричний будівельний майданчик. Там електрична техніка виконувала весь цикл робіт — від демонтажу до переробки матеріалів, включаючи транспортування. Це підтвердило принципову можливість безвикидного будівництва. Але водночас підкреслило залежність від комплексного підходу: без інтеграції техніки, транспорту і енергетики такий результат неможливий.

Саме ці кейси дозволяють перейти до ключового розуміння: електрифікація — це не заміна двигуна, а зміна системи. І виробники це добре усвідомлюють. Тому вони активно розробляють рішення, які змінюють саму логіку використання енергії. Зокрема, впроваджуються моделі зі змінними акумуляторами, де замість тривалого заряджання відбувається швидка заміна батареї, що мінімізує простой. Паралельно розвивається високошвидкісне заряджання, яке дозволяє відновлювати значну частину ємності за короткий час, інтегруючи цей процес у природні паузи робочого циклу. Однак обидва підходи мають спільну проблему — вони потребують складної і дорогої інфраструктури. Саме тому більшість OEM сьогодні фактично працює у гібридній логіці, поєднуючи електричні рішення з альтернативними джерелами енергії.

УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ: МІЖ НЕОБХІДНІСТЮ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА СТРУКТУРНИМИ ОБМЕЖЕННЯМИ

Ситуація в Україні надає цій дискусії додаткового виміру. З одного боку, післявоєнна відбудова відкриває унікальне «вікно можливостей» для впровадження сучасних, низьковуглецевих стандартів будівництва. Потенційно це дозволяє інтегрувати принципи електрифікації одразу із «чистого аркуша» на системному рівні, уникаючи поступової й фрагментарної модернізації, характерної для багатьох розвинених ринків.

З іншого боку, існують об'єктивні обмеження, які суттєво ускладнюють такий сценарій. Енергетична інфраструктура країни зазнала значних втрат, що знижує доступність стабільного електропостачання — ключової умови для електрифікації майданчиків. Поточні обмеження енергетичної інфраструктури роблять швидку електрифікацію малоімовірною у найближчий період.

Крім того, український будівельний ринок характеризується високою чутливістю до капітальних витрат. Висока вартість електричної техніки, невизначеність її окупності та відсутність сформованого вторинного ринку створюють додаткові бар'єри для впровадження. Це означає, що навіть за наявності політичної волі перехід до електрифікації вимагатиме зовнішніх стимулів, включаючи міжнародне фінансування, грантові програми та регуляторну підтримку.

У цьому контексті для України найбільш реалістичним виглядає не прямий перехід до повністю електричних майданчиків, а поетапна модель, що поєднує електрифікацію окремих сегментів із розвитком інфраструктури та впровадженням гібридних рішень. Такий підхід дозволяє синхронізувати технологічний розвиток із реальними можливостями енергосистеми та фінансового ринку.

У підсумку можна зробити висновок, який підтверджується як аналітикою, так і практикою виробників: електрифікація будівельної техніки вже відбулася як технологія і навіть довела свою ефективність у контрольованих умовах. Проте вона ще не стала масовою економічною реальністю. І саме ця розбіжність визначає поточний стан галузі — стан переходу, у якому майбутнє вже окреслене, але шлях до нього залишається складним, капіталомістким і залежним від системних змін. Таким чином економічна модель електрифікації залишається нестійкою.

Якщо розглянути типовий приклад навантажувача, то економія на паливі та обслуговуванні може досягати 30–40% і більше, але вона реалізується лише за умови високого завантаження машини. У протилежному випадку висока початкова вартість не компенсується.

Якщо виходити з умовного прикладу середнього колісного навантажувача, дизельна машина вартістю 100 умовних одиниць може мати електричний аналог вартістю 180–220. Різниця у 80–120% потребує компенсації за рахунок експлуатаційних витрат.





XV Міжнародна спеціалізована виставка ЄвробудЕкспо'2026

13–15 жовтня

Генеральний медіа-партнер:

ГАЛУЗЕВА МЕДІАГРУПА

засновано у 1999 році



КАП. СУДИНИЦЬКА



БЕТОН-АСФАЛТ



СПЕЦ. ТЕХНІКА

Генеральний інформаційний партнер:



Генеральний інтернет-партнер:



Місце проведення:

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



+38 (050) 449-10-77



a.nenko@iec-expo.com.ua



www.iec-expo.com.ua





Теоретично така компенсація існує. У європейських умовах вона дійсно оцінюється на рівні 30–40% за рахунок нижчих витрат на заправку та обслуговування. Проте український контекст дещо змінює цю пропорцію і водночас робить її більш суперечливою.

Якщо адаптувати цю модель до умов України, то при середньому споживанні дизельного навантажувача на рівні 15–20 літрів на годину і вартості дизеля близько 85–90 грн/л, витрати становлять орієнтовно 1 300–1 800 грн на годину. Електрична машина з аналогічною продуктивністю споживає 60–80 кВт-год, що при тарифі для бізнесу на рівні 7–10 грн/кВт-год дає 420–800 грн на годину. Таким чином, різниця у витратах на енергію може сягати не 30–40%, як у ЄС, а 50–65% і більше, особливо за умов високих цін на паливо. Якщо додати до цього нижчі витрати на обслуговування, сумарна економія операційних витрат у реальних українських умовах потенційно може перевищувати 60–70%. Український випадок особливо чітко ілюструє, що операційна економіка електрифікації виглядає навіть переконливіше, ніж у більшості розвинених ринків, однак саме інвестиційні та інфраструктурні обмеження стримують її поширення. Інакше кажучи, в Україні електрифікація вже «виграла» на рівні витрат експлуатації, але ще не «виграла» на рівні фінансових рішень.

У результаті формується парадоксальна ситуація. З одного боку, електричні машини мають очевидні експлуатаційні переваги — нижчі витрати на обслуговування, відсутність локальних викидів, менший рівень шуму і вища енергоефективність. З іншого боку, саме ці переваги реалізуються лише за умов, які ще не

стали типовими для більшості будівельних проєктів.

І це є ключовим. Попри значно кращу операційну економіку, бар'єр початкових інвестицій в Україні для впровадження максимально електрифікованого будівельного майданчика є дуже визначально відчутним. Вартість електричного навантажувача може перевищувати дизельний аналог на \$80–100 тис., що теоретично можливо компенсувати, але ще додатково необхідно враховувати витрати на зарядну інфраструктуру. За галузевими оцінками, витрати на створення базової зарядної інфраструктури для автономного будівельного майданчика можуть коливатись у межах від \$50 000 до \$200 000 і більше залежно від рівня потужності та організації енергопостачання. Основним драйвером вар-

тості є не саме зарядне обладнання, а модернізація електричної інфраструктури — підключення до мережі, трансформатори, кабельні лінії та будівельно-монтажні роботи, які додають значну частину до бюджету. Це означає, що економічна модель електрифікації в Україні стає ще більш залежною від інтенсивності використання техніки. За умов високого завантаження різниця в операційних витратах може забезпечити окупність додаткових інвестицій протягом 1–3 років, що є надзвичайно привабливим показником для галузі. Проте у випадку нерівномірного використання техніки або вимушених простоїв ця модель швидко втрачає стабільність, а висока початкова вартість залишається визначальним фактором і витрати на електрифікацію точки будівництва тільки погіршують цей фактор.

Таким чином, український контекст одночасно підсилює і загострює загальну логіку електрифікації. З одного боку, висока вартість дизельного пального робить електричну техніку економічно більш привабливою на рівні експлуатації. З іншого — обмеження доступу до капіталу, висока вартість інфраструктури та нестабільність енергосистеми створюють додаткові бар'єри для її масштабного впровадження.

Отже, «жорстка правда» електричних будівельних машин полягає не в тому, що вони не працюють, а в тому, що їхнє впровадження вимагає значно більш глибоких змін, ніж очікувалося — передусім у фінансовій моделі, енергетичній інфраструктурі та організації будівельного процесу. І саме ці фактори, а не технічні характеристики машин, визначатимуть темпи трансформації ринку в найближчі десятиліття.



Зображення фактично моделює типовий робочий день на будівельному майданчику, де електрична та дизельна техніка виконують однаковий обсяг завдань за ідентичних умов експлуатації. Ключ до коректного прочитання цієї візуалізації — саме часовий горизонт розрахунку: один операційний день (8 годин роботи). Це принципово, адже всі показники — енергоспоживання, витрати, обслуговування та простій — приведені до короткого, але реалістичного циклу, який легко масштабувати до тижня, місяця чи року. У цьому контексті різниця у витратах виглядає не як абстрактна «екологічна перевага», а як конкретний економічний ефект, що виникає вже в межах однієї зміни. Електротехніка демонструє нижчі енерговитрати не лише через іншу природу енергії, але й через вищий ККД силових установок та відсутність втрат, притаманних двигунам внутрішнього згоряння.

Особливо показовим є параметр простою, який у цьому сценарії не є випадковим чи умовним. Він інтегрує у себе різницю в технічній складності машин, частоті обслуговування та тривалості регламентних робіт. Дизельна техніка частіше «випадає» з процесу, що навіть у межах одного дня вже дає відчутну різницю у продуктивності.

Для дизельної техніки в розрахунок закладається значно ширший і регулярніший спектр обслуговування. Двигун внутрішнього згоряння потребує системної заміни мастил, фільтрів (паливних, масляних, повітряних), обслуговування паливної апаратури, контролю систем охолодження, гідравліки та вихлопу. До цього додаються швидший знос компонентів через вібрації, високі температури та наявність продуктів згоряння.

Електрична техніка принципово відрізняється конструктивно. Вона має значно менше рухомих частин, відсутні мастильні контури двигуна, складна паливна система та вихлоп. Основні витрати тут пов'язані з перевіркою електроніки, систем охолодження батарей, ходової частини та загальними механічними вузлами. Інтервали обслуговування довші, а обсяг робіт — менший і простіший.

Наведений інструмент економічного порівняння дозволяє коректно зіставити різні типи техніки в єдиній часовій площині. Саме такий підхід використовується в професійних розрахунках TCO (total cost of ownership), де ключове значення має не разова витрата, а системна вартість володіння й експлуатації техніки протягом часу.



ІНДУСТРІЯ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ: трансформація ринку будівництва

Якщо розглядати будівельний ринок України у період 2020–2025 років не як набір статистичних змін, а як систему економічної поведінки, стає очевидним, що відбулася не просто перебудова сектору, а зміна самої логіки його існування.

Класична модель будівництва, яка історично формувалася навколо приватного девелопменту та ринкового попиту, передбачала досить просту причинність: населення або бізнес генерує попит, девелопер агрегує капітал, підрядник виконує роботи, а ринок через ціни балансує ефективність. У цій системі держава була радше зовнішнім регулятором, а не структурним елементом формування попиту.

Після 2020 року, а особливо після 2022 року, ця логіка перестала працювати як основний механізм. При-

чина полягає не лише у руйнуванні або кризі попиту, а в тому, що джерела формування капіталу змістилися з локального рівня на наднаціональний. Ринок почав визначатися не тим, що хоче споживач, а тим, які обсяги і структури капіталу можуть бути мобілізовані через державні програми, міжнародні фінансові інституції та глобальні інвестиційні механізми.

У цій точці українське структурне будівництво перестало бути «ринком у класичному сенсі». Воно стало механізмом реалізації політико-економічних програм відновлення і розвитку, де кожен проєкт є не ізольованою комерційною одиницею, а елементом перерозподілу капіталу у систему.

Саме зараз формується чотириконтурна модель, у якій держава вже не є просто замовником, а стає ге-



нератором структурного попиту, міжнародні фінансові інституції — архітекторами фінансової дисципліни, приватні глобальні компанії — носіями технологічної та управлінської складності, а локальні підрядники — виконавчим рівнем системи, що втрачає автономність і входить у глобальні ланцюги створення вартості.

Ми не даємо оцінку цим процесам, ми просто констатуємо, що відбулася принципова зміна природи функціонування бізнесу за умов фінансування за участі держави і міжнародних партнерів. Конкурентність між локальними виконавцями більше не визначається здатністю виграти тендер, вона визначається здатністю бути включеним у широку систему, де тендер як такий є лише фінальним оформленням уже структурованого рішення. Це обов'язково призведе до вимушених переорієнтацій і вже призвело до складання нових списків компаній-споживачів коштів з держбюджету, з фондів, з програм відбудови.

РИНОК ЯК СИСТЕМА ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПОПИТУ І КАПІТАЛУ

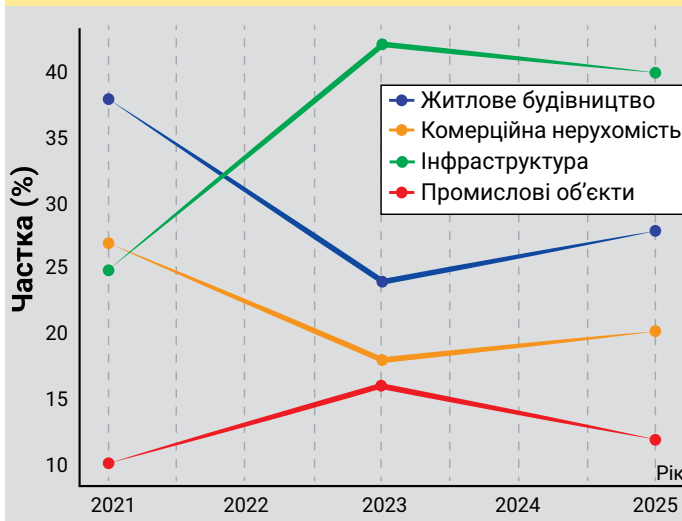
Якщо в класичній економіці будівельний ринок поділяється на житловий, комерційний, інфраструктурний і промисловий сегменти, то в українській реальності 2020–2025 років цей поділ втрачає пояснювальну силу.

Причина полягає в тому, що сегменти більше не формуються внутрішнім попитом. Вони формуються джерелом фінансування і типом інституційного контролю. Іншими словами, не «що будується» визначає структуру ринку, а «хто фінансує і через які механізми реалізації».

Це добре видно, якщо подивитися на зміну структури ринку у часі.

Сегмент	2021	2023	2025
Житлове будівництво	38%	24%	28%
Комерційна нерухомість	27%	18%	20%
Інфраструктура	25%	42%	40%
Промислові об'єкти	10%	16%	12%

СТРУКТУРА РИНКУ ВИРОБНИЦТВА (2021–2025)



Ця таблиця фіксує не просто динаміку — вона фіксує розрив із попередньою економічною моделлю. Інфраструктура, яка традиційно вважалася менш маржинальним і більш політизованим сегментом, тепер визначає поведінку всього ринку і схоже буде визначати надалі. Але ця таблиця сама по собі не пояснює головного — вона лише фіксує наслідок глибшого процесу. Реальна зміна полягає в тому, що інфраструктура стала каналом поглинання основного інвестиційного ресурсу. Це відбувається тому, що інфраструктурні проекти мають принципово іншу природу капіталізації: вони довгострокові, політично значущі, структурно пов'язані з міжнародними фінансовими інституціями і практично завжди реалізуються через складні ЕРС-консорціуми. ЕРС-оператори — це компанії або консорціуми, що працюють за моделлю **Engineering, Procurement, Construction**, тобто здійснюють повний цикл реалізації проекту «під ключ». У цій моделі один інтегрований виконавець бере на себе відповідальність за інженерне проектування, організацію закупівель і постачання, а також безпосереднє будівництво об'єкта до моменту його введення в експлуатацію.

Сутність ЕРС-підходу полягає не лише в об'єднанні трьох функцій, а в концентрації відповідальності в одному центрі управління. Це означає, що замовник або інвестор взаємодіє не з десятками підрядників і постачальників, а з одним генеральним оператором, який координує всі процеси, управляє ризиками, контролює строки і відповідає за кінцевий результат.

Житлове та комерційне будівництво в такій системі поступово втрачає автономну логіку. Воно стає залежним від доступності приватного капіталу та регіональної безпеки, а отже переходить у режим адаптивного відновлення, а не експансії.

Промисловий сегмент у свою чергу набуває іншої ролі — він стає не просто будівельним напрямом, а інструментом гео економічної перебудови, пов'язаної з релокацією виробництв і формуванням нових логістичних коридорів.

ДИНАМІКА СТРУКТУРИ ФІНАНСУВАННЯ: ЯК ЗМІНЮВАВСЯ БАЛАНС КАПІТАЛУ З 2020 РОКУ

Якщо розглядати структуру фінансування будівельного ринку України у часовій динаміці, стає очевидним, що ключова трансформація відбулася не лише у збільшенні ролі зовнішнього капіталу, а у зміні співвідношення між його джерелами.

У 2020–2021 роках ринок ще зберігав відносно класичну модель, у якій значну роль відігравав приватний сектор і формував майже половину інвестицій. Це відповідає класичній логіці девелопменту, де джерелом активності є очікування прибутковості, при цьому державне фінансування виконувало переважно підтримуючу або регуляторну функцію. Міжнародні фінансові інституції були присутні, але їхня участь концентрувалася у вибіркових інфраструктурних проєктах, а не визначала структуру ринку загалом.

Після 2022 року ситуація змінилася принципово. Частка приватного капіталу скорочується майже вдвічі, що є не лише реакцією на ризики, але й свідченням втрати ним ролі базового драйвера ринку. Обсяг державних витрат на відновлення зростає, але ще більш помітною стає роль міжнародних фінансових інституцій та донорських програм. Саме вони забезпечують не лише ресурс, а й рамку, у межах якої цей ресурс використовується. Приватний сектор у цей період не зникає, але подекуди змінює свою роль — від самостійного драйвера ринку до співучасника складніших фінансових конструкцій.

У 2023–2025 роках система поступово стабілізується, але вже у новій конфігурації у якій жодне джерело не є домінуючим у повному сенсі, але кожне виконує окрему функцію в системі.

Приватний сектор частково повертається, однак вже в іншій ролі — не завжди як автономний інвестор, а як учасник структурованих інфраструктурних проєктів відбудови, інтегрованих у державні та міжнародні програми. Водночас міжнародні фінансові інституції закріплюють свою позицію як одного з ключових джерел капіталу, а донорські програми виконують функцію балансування системи у зонах підвищеного ризику.

Державний бюджет забезпечує приблизно 35–40 відсотків фінансування і виконує роль базового стабілізатора, формуючи первинний попит через інфраструктурні програми та відновлення критичних об'єктів.

Міжнародні фінансові інституції, на які припадає орієнтовно 25–30 відсотків, забезпечують довгострокові ресурси і водночас задають стандарти реалізації проєктів, включно з процедурами закупівель, контролем витрат і вимогами до прозорості.

Приватний інвестиційний сектор, включно з міжнародними інвесторами та корпораціями, формує близько 20–25 відсотків фінансування. Участь приватного сектору дедалі більше пов'язана з моделями, у яких дохід формується не лише на етапі будівництва, а протягом усього життєвого циклу об'єкта — через експлуатацію, сервісне обслуговування, управління активами та інтеграцію у ширші інфраструктурні мережі. Це змінює підхід до оцінки ризиків, де визначальним стає не лише факт реалізації проєкту, а його довгострокова стійкість і функціональна ефективність.

Донорські програми, частка яких оцінюється у 10–15 відсотків, виконують роль компенсаторного механізму, дозволяючи реалізовувати проєкти у сегментах, де комерційна доцільність є недостатньою або ризики залишаються надто високими.

Важливо, що ця структура не є статичною. Вона відображає перехідний стан ринку, у якому ключове значення має не частка окремого джерела, а здатність поєднувати їх у межах одного проєкту.

Джерело фінансування	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Державний бюджет	30–32%	32–34%	40–45%	38–42%	36–40%	35–40%
Міжнародні фінансові інституції	10–12%	12–15%	18–22%	22–27%	24–28%	25–30%
Приватний сектор (включно з міжнародними інвесторами та корпораціями)	45–50%	40–45%	20–25%	18–22%	20–23%	20–25%
Донорські програми	5–7%	6–8%	12–15%	13–16%	12–15%	10–15%

Таким чином, фінансова структура ринку перестає бути просто набором часток. Вона відображає багаторівневу систему, у якій кожен тип капіталу виконує окрему функцію: держава формує структурований попит і задає напрям інвестицій, міжнародні фінансові інституції встановлюють правила доступу до ресурсів і забезпечують довгострокову фінансову дисципліну, приватний сектор інтегрує проекти у логіку ефективності та управління ризиками, а донорські механізми компенсують системні дисбаланси.

Саме ця функціональна диференціація і є головною ознакою нової моделі, у якій будівельний ринок більше не можна описати через традиційні категорії попиту і пропозиції. Він функціонує як система узгодження різних типів капіталу, кожен з яких має власну логіку, часовий горизонт і критерії ефективності.

Джерельна база цієї динаміки формується на перетині кількох типів аналітики, що відображають різні рівні ринку. Оцінки державного фінансування та загальної структури інвестицій базуються на матеріалах Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України та бюджетних звітах за відповідні роки. Дані щодо ролі міжнародних фінансових інституцій спираються на аналітичні звіти Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку та Європейського інвестиційного банку, зокрема документи, присвячені відновленню України у 2023–2025 роках. Частка приватного сектору оцінюється на основі галузевих оглядів ринку нерухомості та інфраструктури, включно з дослідженнями міжнародних консалтингових компаній та інвестиційних оглядів. Донорські програми враховуються за матеріалами програм міжнародної допомоги, звітів Організації Об'єднаних Націй та профільних фондів відновлення.

Узагальнення цих джерел дозволяє побачити не лише зміну пропорцій, але й саму логіку трансформації: від ринку, що формується попиту, до системи, що формується архітектурою капіталу.

РИНОК ЯК БАГАТОРІВНЕВА СИСТЕМА РУХУ КАПІТАЛУ І ТРАНСФОРМАЦІЇ ВАРТОСТІ

Якщо фінансову архітектуру будівельного ринку можна описати як систему розподілу ролей між державою, міжнародними інституціями та приватним капіталом, то реальний механізм функціонування ринку проявляється лише тоді, коли ми простежуємо не джерела фінансування, а шлях капіталу через усю систему реалізації проекту.

Саме на цьому рівні стає очевидним, що будівельний ринок України у 2020–2025 роках перестав бути ліній-



ною системою «гроші → підряд → об'єкт». Він перетворюється на каскадну структуру, у якій капітал проходить через кілька шарів трансформації, і кожен із цих шарів не просто виконує функцію, а змінює природу самого капіталу — його швидкість, вартість, ризик і навіть форму прийняття рішень. Ця модель відповідає сучасним підходам до інфраструктурної економіки, описаним у World Bank (*Infrastructure Governance Framework*, 2024), де інфраструктурні ринки трактуються як складні системи багаторівневого управління капіталом, а не як сукупність окремих контрактів.

На верхньому рівні каскаду знаходиться інституційний контур, у якому формується не стільки фінансування, скільки логіка можливого. Держава та міжнародні фінансові інституції тут визначають, які проекти взагалі можуть існувати як «допустимі до реалізації». Це важливий момент: у старій моделі ринок визначався тим, що економічно доцільно, у новій — тим, що інституційно дозволено і фінансово структуровано.

Другий рівень — це рівень глобальних приватних бізнес-структур, насамперед ЕРС-операторів. Тут капітал вперше набуває операційної форми. Саме на цьому етапі абстрактне фінансування перетворюється на проектну архітектуру: визначаються технології, постачальники, логістичні маршрути, системи управління ризиками і структура контрактів. Цей рівень фактично «перекладає» фінансову логіку у технічну реальність.

Третій рівень — це рівень реалізації через консорціуми та генеральних підрядників, де капітал починає набувати фізичної форми. Але важливо розуміти, що навіть тут підрядник вже не є автономним економічним агентом. Він є елементом попередньо структурованої системи, у якій більшість ключових рішень уже прийнята на вищих рівнях. Його свобода полягає не у виборі стратегії, а у здатності виконати задану систему координат.

Четвертий рівень — локальні компанії та субпідрядники — фактично виконує функцію «молекулярного шару» ринку. Тут відбувається реальне будівництво, але логіка цього будівництва вже визначена зовні. Локальний рівень дедалі більше втрачає здатність формувати ринок і натомість інтегрується у глобальні ланцюги вартості як виконавчий ресурс.

ВАРТІСТЬ БУДІВНИЦТВА ЯК ІНДИКАТОР ЗМІНИ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ

Зростання вартості будівництва у період 2021–2025 років часто інтерпретується як інфляційний процес, однак така інтерпретація є поверхневою.

Якщо розглядати ринок як систему, то стає очевидним, що зростання вартості є не реакцією на ціни, а реакцією на зміну структури самої виробничої системи.

Динаміка індексу вартості будівництва

Рік	Індекс вартості
2021	100
2022	118
2023	135
2024	152
2025	165–175

Цей тренд відображає не просто подорожчання ресурсів, а зміну того, що взагалі входить у поняття «вартість будівництва».

Якщо раніше основну частину вартості формували матеріали, фізична та механічна праця, то тепер дедалі більшу частку займають управлінські системи, логістика, ризик-менеджмент, фінансова координація та міжнародна комплаєнс-архітектура. Інакше кажучи, будівництво стає менш «фізичним» і більш «інституційним». Саме тут виникає ключова зміна: ефективність більше не визначається здатністю будувати дешевше. Вона визначається здатністю знижувати системні витрати складності — тобто витрати координації між фінансуванням, проектуванням, постачанням і реалізацією.

У цій логіці приватні міжнародні бізнес-структури, особливо ЕРС-корпорації, виконують функцію не просто підрядників, а системних стабілізаторів вартості. Вони не знижують ціну будівництва в прямому сенсі, але зменшують його хаотичність, переводячи процес у стандартизовані глобальні рамки.

РЕГІОНАЛЬНА ЛОГІКА

Регіональна структура будівельного ринку України на цей період демонструє принципову зміну: країна більше не функціонує як єдиний ринок із локальними відмінностями. Вона функціонує як система паралельних економічних режимів, кожен із яких має власну логіку формування попиту, капіталу і ризику. Цей підхід відповідає концепції просторової фрагментації інфраструктурних ринків, описаній OECD (*Regional Infrastructure Systems*, 2023).

У східних регіонах домінує логіка відновлення, яка визначається не ринковою ефективністю, а необхідністю відтворення базової інфраструктури. Тут будівництво перестає бути економічною діяльністю у класичному сенсі і стає інструментом стабілізації простору. Саме тому тут переважають великі спеціалізовані міжнародні ЕРС-структури, здатні працювати у середовищі високої невизначеності, де ключовим ресурсом є не прибутковість, а здатність управляти ризиком руйнування.

Центральні регіони формують зовсім іншу модель — змішану інституційно-ринкову систему, у якій одночасно присутні державні програми, міжнародне фінансування і приватний капітал. Цей регіон фактично виконує функцію «перехідної зони» між кризовою логікою відновлення і ринковою логікою розвитку. Саме тут найбільш активно проявляється роль приватних міжнародних бізнес-структур як координаторів різних типів капіталу, оскільки без них ця багатшарова система просто не може бути узгоджена.

Західні регіони поступово формують іншу траєкторію — інвестиційно-експансійну. Тут будівництво дедалі більше визначається приватним капіталом, релокацією бізнесу та формуванням нових виробничих кластерів. У цій зоні ринок найближчий до класичної логіки, але навіть тут він вже не є автономним, оскільки інтегрований у міжнародні фінансові та логістичні ланцюги.

У результаті виникає принципово нова ситуація: замість єдиного національного ринку сформувалася багатополюсна система інвестиційних режимів з окремою логікою капіталізації території.

РИЗИКОВИЙ ПРОФІЛЬ АРХІТЕКТУРИ РИНКУ

Ризики будівельного ринку України у тому сенсі який ми розглядаємо у 2020–2025 роках вже не є класичною економічною категорією, яка описує ймовірність втрат у межах окремого проекту. У новій інституційно-приватній системі він набуває зовсім іншої природи — він стає властивістю самої архітектури руху капіталу. Це означає, що ризики більше не виникають тільки впродовж реалізації проекту. Вони прогноуються і формуються до моменту запуску проекту, на рівні узгодження між державою, міжнародними фі-

нансовими інституціями, приватними глобальними операторами та локальними виконавцями. Саме тому класична класифікація ризиків (фінансові, операційні, регуляторні) залишається формально коректною, але недостатньою.

На найвищому рівні ризик визначається не внутрішніми характеристиками ринку, а стабільністю міжнародних фінансових потоків. Участь таких інституцій, як Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку, з одного боку знижує волатильність, оскільки створює довгострокові фінансові рамки. Але з іншого боку — підвищує залежність ринку від зовнішніх рішень, які не контролюються національними учасниками. Це створює парадоксальну ситуацію: чим більше ринок інтегрований у міжнародну фінансову систему, тим стабільнішим він виглядає на проектному рівні, але тим більш чутливим він стає до змін глобальної політики капіталу.

Другий рівень ризику формується в площині інституційної взаємодії. Тут відбувається ключова трансформація: замість хаотичного ринку з низьким регулюванням виникає високостандартизована система з багаторівневими вимогами. Інституційні ризики виникають не через відсутність правил, а через їх надлишок і багатозаровість. Компанія-виконавець повинна одночасно відповідати національному законодавству, вимогам донорських програм, стандартам міжнародних фінансових інституцій та внутрішнім правилам ЕРС-консорціумів. У результаті регуляторне середовище перестає бути нейтральною рамкою і перетворюється на активний фільтр ринку. Воно не просто контролює учасників, а визначає, хто взагалі може бути учасником системи реалізації великих інфраструктурних проєктів.

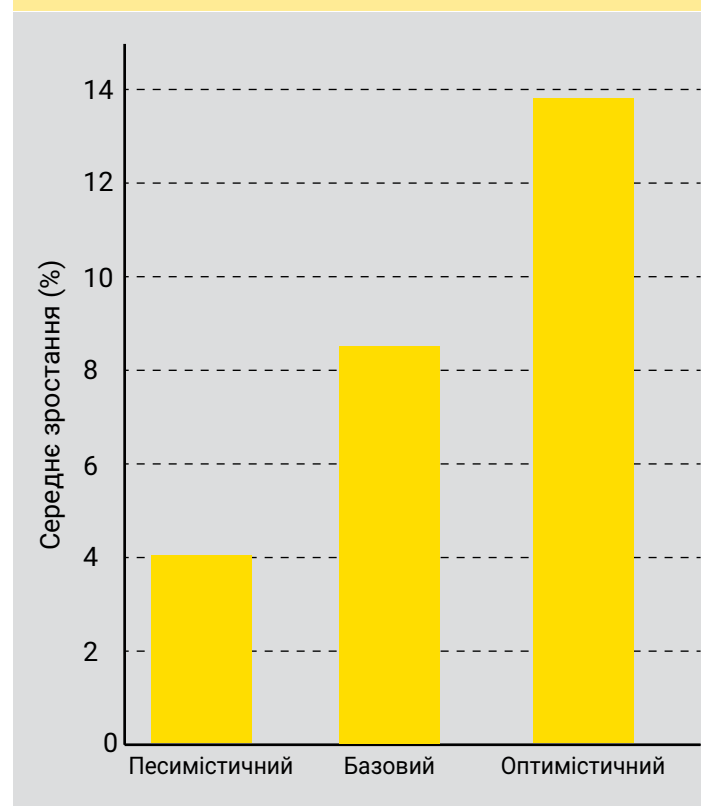
Третій рівень ризику — операційний. Він традиційно пов'язаний із будівництвом як фізичним процесом — матеріали, логістика, робоча сила, строки. Однак у новій системі цей рівень перестає бути автономним. Приватні міжнародні бізнес-структури частково зменшують цей ризик через стандартизацію процесів, цифрове управління проєктами та інтеграцію глобальних постачальних систем. Але одночасно вони створюють новий тип залежності — від складних міжнародних координаційних механізмів, які самі по собі є джерелом затримок і структурної інерції. Таким чином, операційний ризик не зникає. Він змінює форму — з локального на системний через складність координації.

Четвертий рівень ризику — фінансовий. Він у новій моделі не зменшується навіть при зростанні обсягів фінансування. Причина полягає в тому, що капітал стає багатоканальним і багаторівневим. Коли один проєкт фінансується одночасно державою, міжнародними інституціями, донорськими програмами і приватними інвесторами, виникає не стабільність, а складна система взаємозалежностей.

Кожне джерело капіталу має власну логіку: держава мислить політичними циклами, міжнародні інс-

титутції — довгостроковою стійкістю, приватний капітал — доходністю і ризиком, донори — соціальною ефективністю. У результаті фінансовий ризик полягає не у нестачі коштів, а у складності їх синхронізації. Найбільш характерною ознакою нової моделі стає поява інтеграційного ризику, який раніше практично не розглядався як окрема категорія. Цей ризик виникає на стику різних систем управління: державної бюрократії, міжнародних фінансових стандартів, корпоративних ЕРС-моделей і локальної будівельної практики. Проблема полягає не в кожній системі окремо, а в їхній взаємній сумісності. Чим більше учасників залучено у проєкт, тим вищою стає потреба у координації, і тим більшим стає ризик втрати узгодженості між рівнями прийняття рішень. Саме тут приватні міжнародні бізнес-структури відіграють «амбівалентну» роль. З одного боку, вони зменшують фрагментацію, вводячи стандарти управління. З іншого — вони додають ще один рівень ієрархії, який сам по собі може бути джерелом затримок і складності.

СЦЕНАРНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ДО 2030 РОКУ



За оцінками галузевих аналітиків, обсяг будівельного ринку України у 2025 році досяг приблизно 240–250 млрд грн із номінальним зростанням на рівні 20–25% рік до року. Цей показник уже перевищив рівень довоєнного 2021 року, як свідчать дані Державної служби статистики. Сценарний розвиток будівельного ринку України до 2030 року не можна розглядати як просту екстраполяцію економічного зростання.

Він визначається ступенем інтеграції трьох типів капіталу — державного, міжнародного інституційного та приватного глобального — у єдину керовану систему реалізації інфраструктури. Інакше кажучи, майбутнє ринку визначається не обсягом грошей, а якістю їх координації.

Песимістичний сценарій виникає там, де ця інтеграція залишається фрагментованою. Капітал існує, але не утворює єдиної системи управління. У такій моделі ринок повертається до проектно-розрізненості, де кожен об'єкт є окремою фінансовою і адміністративною одиницею.

Базовий сценарій відображає поступове формування стабільної інституційно-приватної системи. Тут

вже з'являється узгодженість між міжнародними фінансовими інституціями, державою та приватними ЕРС-операторами. Ринок починає працювати як система координованих програм, а не як набір незалежних проектів.

Оптимістичний сценарій передбачає максимальну інтеграцію у глобальні інфраструктурні та фінансові мережі. У цій моделі приватні міжнародні бізнес-структури стають не просто виконавцями, а архітекторами системи, яка поєднує фінансування, технології та управління у єдину платформу реалізації. У цьому стані будівельний ринок перестає бути національною галуззю і стає частиною глобальної інфраструктурної економіки.

Прогноз розвитку галузі до 2030 року

Сценарій	Річне зростання	Обсяг ринку	Умови реалізації
Песимістичний	3–5%	~300 млрд грн	обмежене фінансування та високі ризики
Базовий	7–10%	~380 млрд грн	стабільні міжнародні програми
Оптимістичний	12–15%	500+ млрд грн	масштабний інфраструктурний цикл ЄС

ЗМІНА ПРИРОДИ КОНКУРЕНЦІЇ

Конкуренція у будівельному секторі України в умовах інституційно-приватної трансформації перестає відповідати класичній ринковій моделі, у якій компанії змагаються між собою за окремі контракти через ціну, швидкість виконання чи локальну ефективність. Натомість формується інша логіка, де визначальним стає не результат участі в тендері як такому, а позиція компанії в багаторівневій системі реалізації інфраструктурних проектів.

У цій системі конкуренція набуває вертикального характеру. Йдеться про те, що компанії конкурують не лише між собою на одному рівні, а за можливість піднятися або закріпитися на вищому щаблі ієрархії, де концентрується більша частка доданої вартості, доступ до фінансування і вплив на прийняття рішень. Така ієрархія формується навколо ланцюга реалізації проекту — від інституційного формування попиту і фінансування до фізичного виконання робіт. Цей процес безпосередньо відповідає висновкам аналітики Європейського банку реконструкції та розвитку (EBRD, 2024), де описується формування так званої *tiered contracting system* — багаторівневої системи контракування, у якій доступ до великих інфраструктурних проектів визначається не лише технічними чи фінансовими параметрами компанії, а її інтегрованістю у глобальні консорціуми та здатністю працювати за міжнародними стандартами.

У межах такої системи верхній рівень займають глобальні інтегратори — ЕРС-оператори та інженерно-фі-

нансові консорціуми, які беруть участь у формуванні проектно-архітектури, визначенні технологій, структури закупівель і розподілу ризиків. Саме на цьому рівні концентрується стратегічний контроль над проектом, а відповідно і найбільша частка економічної вигоди. Наступний рівень формують компанії, які здатні інтегруватися у ці структури як партнери або ключові субпідрядники, виконуючи складні інженерні або спеціалізовані роботи. Нижчі рівні ієрархії займають локальні підрядники, які виконують більш стандартизовані функції і мають обмежений вплив на параметри проекту.

У такій конфігурації змінюється сама логіка входу в ринок. Якщо раніше компанія могла отримати контракт, спираючись на власні ресурси і конкурентну ціну, то тепер доступ до найбільш капіталомістких і технологічно складних проектів визначається здатністю бути частиною більшої системи. Це означає, що конкурентна боротьба переміщується з площини цінових пропозицій у площину інституційної сумісності, репутації, відповідності стандартам і здатності працювати у складних багатосторонніх структурах.

Особливістю вертикальної конкуренції є також те, що вона має кумулятивний характер. Потрапляння компанії на вищий рівень ієрархії створює ефект самопідсилення, оскільки відкриває доступ до наступних проектів, партнерств і фінансових можливостей. Водночас компанії, які залишаються на нижчих рівнях, стикаються з обмеженням доступу до ресурсів і поступово втрачають можливість переходу на більш високі щаблі.

Таким чином, конкуренція перестає бути одномоментною подією, пов'язаною з виграшем або програ-

шем конкретного тендера, і перетворюється на довгостроковий процес позиціонування в ієрархії ринку. У цьому процесі вирішальне значення мають не лише технічні чи фінансові параметри, а й здатність інтегруватися у глобальні інфраструктурні екосистеми, які визначають розподіл капіталу, технологій і управлінських рішень.

ТЕХНОЛОГІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК НОВИЙ КОНТУР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

У межах структурної перебудови будівельного ринку України у 2020–2025 роках технологічний вимір перестає бути допоміжною функцією і набуває статусу окремого системоутворюючого рівня, який безпосередньо впливає на фінансову архітектуру, розподіл ризиків і навіть логіку доступу до капіталу. Йдеться не просто про цифровізацію окремих процесів, а про формування нової операційної парадигми, у якій технологічні платформи стають посередником між фінансуванням і фізичною реалізацією інфраструктурних проєктів.

Ключовою характеристикою цього процесу є перехід від фрагментарної автоматизації до інтегрованих цифрових екосистем управління будівництвом. У міжнародній практиці це проявляється через масове впровадження BIM-моделей (Building Information Modeling), систем управління життєвим циклом об'єктів (Lifecycle Asset Management), а також платформного управління закупівлями та постачанням (Procurement Platforms), які фактично синхронізують фінансові, інженерні та логістичні потоки в єдину цифрову архітектуру (World Bank Infrastructure Digitalization Report, 2023; EBRD Digital Transition Framework, 2024).

У цьому контексті BIM перестає бути лише інструментом 3D-моделювання і трансформується у фінансово-інженерну модель проєкту, яка дозволяє прогнозувати вартість, ризики та строки реалізації ще до початку фізичного будівництва. Це принципово змінює природу інвестиційного рішення, оскільки капітал починає опиратися не на статичні кошториси, а на динамічні симуляційні моделі реалізації проєкту.

Додатковим рівнем трансформації стає інтеграція штучного інтелекту в управління будівельними процесами. AI-системи використовуються для оптимізації графіків будівництва, прогнозування затримок, управління ризиками постачання та моделювання сценаріїв зміни вартості матері-

алів. У великих міжнародних EPC-контрактах такі інструменти вже фактично формують основу прийняття управлінських рішень (McKinsey Global Infrastructure AI Report, 2024).

Особливо важливо, що цифровізація створює новий рівень прозорості для міжнародних фінансових інституцій. Такі організації як Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку дедалі частіше прив'язують фінансування не лише до макроекономічних показників, а й до цифрової зрілості проєктного управління, включно з використанням BIM, ERP-систем та цифрових платформ моніторингу виконання контрактів (World Bank Procurement Guidelines Update, 2024).

У результаті технологічна інфраструктура стає не просто інструментом підвищення ефективності, а механізмом доступу до капіталу. Компанії, які не інтегровані у цифрові системи управління проєктами, фактично опиняються поза межами міжнародних фінансових потоків, незалежно від їхньої локальної конкурентоспроможності.

ДЕРЖАВА ЯК АРХІТЕКТОР ПОПИТУ: ПЕРЕХІД ВІД ЗАМОВНИКА ДО СИСТЕМНОГО КООРДИНАТОРА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЦИКЛУ

У класичній ринковій моделі будівельного сектору держава традиційно розглядалася як один із типових замовників інфраструктурних проєктів поряд із приватними девелоперами та корпоративними інвесторами. Однак у структурі українського ринку 2020–2025 років ця роль зазнає принципової трансформації: держава



перестає бути просто учасником ринку і поступово перетворюється на архітектора попиту, який визначає не лише обсяг, але й логіку формування всього інвестиційного циклу.

Ця зміна не є декларативною або адміністративною — вона є інституційною і пов'язана з тим, що основний обсяг інвестицій у будівництво формується через державні програми відновлення, інфраструктурні стратегії та співфінансовані проекти з міжнародними фінансовими інституціями. У цьому контексті держава фактично задає «каркас ринку», у межах якого вже діють міжнародні фінансові організації, приватний глобальний капітал та EPC-оператори (World Bank Ukraine Recovery Framework, 2024; EBRD Infrastructure Investment Outlook, 2025).

Фактично відбувається зміщення функції держави від прямого фінансування до структурного програмування попиту. Це означає, що держава визначає не окремі об'єкти будівництва, а цілі інвестиційні портфелі, які включають транспортну інфраструктуру, енергетику, житло, промислові кластери та відновлення критичних об'єктів.

У цій моделі ключовим інструментом держави стають не лише бюджетні видатки, а й стратегічні документи розвитку, багаторічні інвестиційні програми та механізми координації з міжнародними донорами. Саме через ці інструменти формується структура попиту, яка далі транслюється у фінансові рішення Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку та інших інституцій.

Законом України «Про державну підтримку інвестиційних проектів зі значними інвестиціями в Україні» та супровідним законодавством передбачається надання інвестиційним проектам, що відповідають критеріям, встановленим законом, державних гарантій щодо незмінності законодавства протягом 15 років, щодо відшкодування збитків, завданих державними органами, а також надання державної підтримки інвестиційним проектам обсягом до 30% від обсягу значних інвестицій. Передбачені законом стимули надаються інвестиційним проектам, щодо яких укладено спеціальний інвестиційний договір з державою та які відповідають вимогам встановленим законом, а саме:

- 12+ млн євро інвестицій в проект з моменту укладення спеціального інвестиційного договору;
- 10+ нових робочих місць, створених з моменту укладення спеціального інвестиційного договору, із середньою заробітною платою працівників, розмір якої не менш як на 15 відсотків перевищує розмір середньої заробітної плати за відповідним видом діяльності у регіоні;
- проектом передбачається будівництво, модернізацію, технічне та/або технологічне переоснащення об'єктів інвестування;
- строк реалізації інвестиційного проекту не повинен перевищувати 5 років;

З одного боку, держава взаємодіє з міжнародними фінансовими інституціями, які задають правила прозорості, закупівель та фінансової дисципліни. З іншого — вона формує умови входу для приватних міжнародних бізнес-структур, які реалізують складні та більш прості інфраструктурні проекти. У цьому сенсі держава виконує функцію «інституційного шлюзу» між глобальним капіталом і локальною реалізаційною системою. Це створює нову модель державного управління інвестиціями, у якій ефективність вимірюється не обсягом витрачених коштів, а здатністю мультиплікувати приватний і міжнародний капітал

УКРАЇНА ЯК ІНФРАСТРУКТУРНИЙ ХАБ ЄВРОПИ

У довгостроковій перспективі 2030-х років Україна повинна поступово виходити за межі традиційної логіки національного будівельного ринку і трансформуватися у потенційний інфраструктурний хаб європейського континенту. Ця трансформація не є результатом одного фактору — вона формується на перетині трьох процесів: масштабного відновлення інфраструктури, інтеграції у європейські фінансово-інвестиційні механізми та структурного входження глобального приватного капіталу у довгострокові інфраструктурні цикли (European Commission Ukraine Facility Framework, 2024; World Bank Ukraine Recovery Assessment, 2024).

Ключова зміна полягає в тому, що Україна перестане бути лише територією відбудови і поступово набуде функції простору інфраструктурної переінженерії. Це означає, що будівництво тут більше не є відновленням попереднього стану, а стало створенням нової інфраструктурної конфігурації, яка від самого початку проектується як частина ширших європейських логістичних, енергетичних та виробничих систем.

У цій логіці український будівельний ринок перестане бути локальною системою і стане вузлом інтеграції між трьома рівнями інфраструктурної економіки: національним (відновлення та базова інфраструктура), регіональним європейським (транспортні коридори, енергетичні мережі, промислові кластери) та глобальним (ланцюги постачання, капіталу та технологій). Саме на перетині цих рівнів має формуватися нова роль України як транзитно-інвестиційного та виробничо-інфраструктурного простору.

Йдеться про формування транспортних коридорів, модернізацію енергетичних систем, розвиток логістичних хабів і промислових кластерів, які одразу проектується під стандарти ЄС та глобальних EPC-операторів.

Таким чином, інфраструктурний ринок України стане не периферійним, а структурно включеним у європейську економічну архітектуру. Його розвиток дедалі менше визначатиметься внутрішніми циклами і дедалі більше — довгостроковими стратегіями ЄС, Світового банку, ЄБРР та глобальних інвестиційних фондів.

PATRON AUTO

ОФІЦІЙНИЙ ПРЕДСТАВНИК "ВЕТАМІХ" В УКРАЇНІ



"PATRON AUTO" — український виробник вантажної та спеціальної техніки з більш ніж 15-річним досвідом у машинобудуванні. Компанія зосереджена на повному циклі виробництва: від проектування та відбору матеріалів до складання, контролю якості та оптимізації конструкцій відповідно до вимог реального експлуатаційного навантаження ринку.

Виробничі потужності загальною площею понад **20 000 м²**, розташовані в Дніпрі, Кременчуці та Києві, дозволяють випускати понад **500 одиниць** техніки щорічно. Асортимент включає: причепа, напівпричепа, бортові платформи, самоскиди, автовишки, крани-маніпулятори та інші види спецтехніки, адаптовані під інтенсивну експлуатацію та тривалий ресурс.

Наша компанія є офіційним та ексклюзивним дистриб'ютором бетонозмішувачів **"ВЕТАМІХ"** і в партнерстві реалізує технічні рішення на базі різних вантажних шасі. Застосування перевірених платформних шасі у поєднанні зі спеціально адаптованими надбудовами забезпечує стабільну тривалу експлуатацію, високу продуктивність і надійність у реальних умовах будівництва та ремонту.



Бортовий напівпричеп "PA-PLATFORM 30-3"



Самоскид "Mercedes-Benz Arocs 5 3342"



Автобетонозмішувач "PA-Mixer 09"



Трал "PA-TRAILER 70-6"

КОНТАКТИ

+380 (95) 574 87 77
+380 (50) 321 20 38
+380 (97) 714 67 47

info@patron-auto.com

АДРЕСА

Україна, Київ
Україна, Дніпро
Україна, Кременчук
Румунія, Бухарест



FACEBOOK



INSTAGRAM



WEBSITE



ПРИВАТНІ МІЖНАРОДНІ БІЗНЕС-СТРУКТУРИ як системні інтегратори ринку будівництва в Україні

Уявімо країну, що змушена одночасно відбудовувати зруйновану інфраструктуру і вбудовуватися у європейський економічний простір. Саме в такій точці сьогодні перебуває Україна. В умовах повномасштабної війни, руйнування інфраструктури та одночасної інтеграції в європейський економічний простір відбувається переосмислення ролей ключових гравців. Якщо раніше ринок складався з розрізнених підрядників і короткострокових контрактів, то тепер поступово формується середовище, у якому ключову роль відіграють великі приватні міжнародні компанії. Вони приходять не

просто як інвестори чи постачальники технологій, а як системні інтегратори, здатні поєднати фінансування, проектування, будівництво і подальшу експлуатацію в єдину модель. У цій новій реальності змінюється сам підхід до реалізації проєктів. Там, де раніше замовник укладав десятки окремих договорів, тепер усе частіше з'являється одна структура, яка бере на себе відповідальність за кінцевий результат. Такий підхід формує перехід від будівництва як разової послуги до створення повноцінних систем, що працюють протягом усього життєвого циклу. Після 2022 року вартість капіталу

для українських компаній суттєво зросла, що обмежило їхню здатність самостійно фінансувати масштабні проекти. Рентабельність будівельних компаній також зазнає суттєвих змін. Якщо раніше маржинальність формувалася переважно внаслідок оптимізації витрат на виконання робіт, то в новій моделі вона дедалі більше залежить від участі у більш складних сегментах ланцюга створення вартості. Компанії, які залишаються виключно у сегменті фізичного будівництва, стикаються зі зниженням маржі через високу конкуренцію та стандартизацію процесів. Натомість ті, хто інтегрується у проектування, управління або сервісні моделі, отримують доступ до більш стабільних і прибуткових джерел доходу.

Ця перебудова не є випадковою. Вона обумовлена сукупністю факторів, серед яких визначальними виступають потреба у швидкому масштабному відновленні, дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів, вимоги до прозорості та ефективності використання коштів, а також необхідність імплементації сучасних технологічних стандартів. У такій конфігурації ринку традиційні моделі взаємодії, побудовані на фрагментарності та короткострокових контрактах, виявляються недостатніми. Саме тому виникає попит на послуги приватних міжнародних бізнес-структур, що мають досвід реалізації складних інфраструктурних і промислових проектів у різних юрисдикціях. Їхня конкурентна перевага полягає не лише в доступі до відносно дешевого та довгого капіталу, але й у здатності інтегрувати різні функціональні компоненти в межах одного проекту, формуючи цілісні бізнес-моделі. Йдеться про вертикальну та горизонтальну інтеграцію, де фінансові інструменти поєднуються з технологічними платформами, а операційне управління — з довгостроковими сервісними контрактами.

У практичному вимірі це проявляється у впровадженні моделей EPC та EPCM, де міжнародні інжинірингові компанії забезпечують повний цикл — від концептуального проектування до введення об'єкта в експлуатацію та передачі його в управління.

Показовими є кейси відновлення критичної інфраструктури України, де застосовуються EPC-контракти із залученням фінансування експортно-кредитних агентств. У таких моделях один інтегратор бере на себе відповідальність за строки, бюджет і технічні параметри, що різко знижує ризик фрагментації проекту. При цьому фінансова структура будується за принципом змішаного фінансування, де частка власного капіталу може становити 15–25 відсотків, тоді як решта формується шляхом довгострокових кредитних ліній під гарантії експортно-кредитних агентств. Вартість такого боргового фінансування, як правило, суттєво нижча за внутрішні українські ставки, що безпосередньо впливає на економіку проекту.

Паралельно за схожою схемою формується новий сегмент індустриальних парків і логістичних хабів, у яких міжнародні інвестори виступають як якірні ре-

зиденти та системні драйвери попиту. У цих проектах логіка CAPEX полягає у створенні стандартизованої інженерної та транспортної інфраструктури, тоді як OPEX оптимізується через ефект масштабу та централізоване управління. Джерелом доходу виступають довгострокові орендні та сервісні платежі, що забезпечує IRR на рівні 12–20 відсотків залежно від рівня заповнюваності та якості управління активом. Для українських будівельних компаній участь у таких проектах означає перехід від разових контрактів до інтеграції у довгострокові виробничо-логістичні екосистеми. У таких проектах українські компанії отримують можливість участі у подальшій експлуатації об'єктів, що забезпечує більш стабільний грошовий потік. Це змінює підхід до планування бізнесу, зміщуючи акцент з короткострокових контрактів на довгострокові партнерства.

Ці зміни безпосередньо відображається у фінансовій логіці проектів. Якщо в традиційній моделі ключовим параметром була мінімізація CAPEX, то у новій конфігурації визначальним стає баланс між капітальними витратами та операційними витратами протягом життєвого циклу активу. Наприклад, у сучасних інфраструктурних проектах інвестиції у більш енерго-ефективні та технологічно складні рішення можуть збільшувати початковий CAPEX на 10–20 відсотків, однак дозволяють знизити OPEX на 25–40 відсотків у довгостроковій перспективі. У результаті внутрішня норма прибутковості (IRR), розрахована на горизонті 15–25 років, залишається на рівні 12–20 відсотків, що відповідає вимогам міжнародних інституційних інвесторів навіть з урахуванням підвищеного країнового ризику.

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНТРАКТНИХ МОДЕЛЕЙ

Зміна інвестиційної та інституційної структури будівельного ринку неминуче призводить до трансформації контрактних моделей, які визначають спосіб реалізації проектів. У період 2020–2025 років класична модель розділених контрактів (проектування, будівництво, постачання, фінансування як окремі функції) поступово витісняється інтегрованими форматами EPC, PPP та Design-Build-Finance, які відображають нову логіку управління капіталом і ризиками.

Модель EPC (Engineering, Procurement, Construction) у сучасному українському контексті вже не є просто форматом підряду. Вона фактично перетворюється на інструмент інституційної інтеграції, у межах якого приватні міжнародні бізнес-структури беруть на себе повний цикл реалізації проекту — від інженерного проектування до закупівель і будівництва. При цьому ключовою зміною є те, що EPC-контрактори дедалі частіше інтегрують функції управління ризиками, цифрового контролю та навіть фінансової оптимізації



Ваші ідеї... Від нас відповідний інструмент

РОБІТЬ СТАВКУ НА ШВИДКІСТЬ З ОПАЛУБКОЮ RATEC – ПЕРЕНАЛАШТУВАННЯ ЗА ХВИЛИНИ. РЕЗУЛЬТАТ НА ДЕСЯТИЛІТТЯ НЕЗАЛЕЖНО ВІД ДЕФІЦИТУ КАДРІВ. З НАМИ ВИ ЗАВЖДИ ГОТОВІ ДО ДЕРЖЗАМОВЛЕНЬ.

Запускайте виробництво будь-якої складності за лічені години.

Поки інші витрачають дні на монтаж, ви вже відвантажуйте готову продукцію.

З опалубочними рішеннями RATEC ви отримуєте не просто обладнання, а конструктор для швидкого реагування на запити ринку: вони підлаштовуються під будь-яке креслення, економлять час ваших робітників і скорочують витрати. 30 років німецької якості для тих, хто буде майбутнє України, тут і зараз.

**Будь-яка форма, будь-яке завдання – готове рішення вже у вас в руках.
Будьте гнучкими, будьте першими!**



Каталог продукції



Telefon +49 6205 9407-15
WhatsApp +49 1736707906
info@ratec.org
www.ratec.org

Скористайтесь нашим досвідом,
гнучкістю та креативністю –
ЗУСТРІЧАЙТЕ НАЙКРАЩІ ІДЕЇ!

Представництво RATEC GmbH в Україні:
Interautomatic Ltd, 49126, Дніпро,
+380 67 618 05 10;
+380 67 563 01 39
prombeton.in.ua/ratec/

RATEC
MEET THE BETTER IDEAS



Каталог
продуктів

30POKIBRATEC
30 POKIB – MEET THE BETTER IDEAS



Ratec moulds: ваш шлях від ідеї до серійного виробництва в Україні

БУДУЙТЕ МАЙБУТНЄ ШВИДКО ТА ЕФЕКТИВНО

Коли мова заходить про розумні 3D-опалубні рішення для виробництва збірного залізобетону, довіртеся лідеру інновацій. RATEC перетворює ваш проєкт на готовий продукт, адаптований до викликів сьогодення. Наші рішення охоплюють широкий спектр застосування: від житлових модулів та трансформаторних підстанцій до елементів інфраструктури, що гостро необхідні Україні сьогодні.

Ми маємо більш ніж 30-річний досвід у сфері розробки технологій для виробництва залізобетону. За три десятиліття компанія пройшла шлях від локального виробника магнітних фіксаторів до глобального інноваційного лідера, рішення якого використовуються більш ніж у 70 країнах світу.

І ми дуже зацікавлені в тому, щоб український виробник став ще сильнішим, швидшим, надійнішим

Скористайтеся нашим досвідом,
гнучкістю та креативністю –
ЗУСТРІЧАЙТЕ НАЙКРАЩІ ІДЕЇ!

Каталог продукції



Телефон +49 6205 9407-15
WhatsApp +49 1736707906
info@ratec.org
www.ratec.org

Представництво RATEC GmbH в Україні:
Interautomatic Ltd, 49126, Дніпро,
+380 67 618 05 10;
+380 67 563 01 39
prombeton.in.ua/ratec/

RATEC
MEET THE BETTER IDEAS

проектів, що раніше було прерогативою замовника або фінансових інституцій (FIDIC Contract Framework Evolution Report, 2023).

Ще більш глибоку трансформацію демонструє модель PPP (Public-Private Partnership), яка в українських умовах стає не просто формою співпраці, а механізмом розподілу інфраструктурного ризику між державою та приватним капіталом. У цій моделі держава забезпечує довгострокову гарантію попиту, тоді як приватні інвестори беруть на себе фінансування, будівництво та експлуатаційні ризики. Міжнародні фінансові інституції виступають арбітрами та гарантами стабільності контрактної системи.

Найбільш складною і водночас показовою є модель Design-Build-Finance (DBF), яка фактично стирає межу між інвестором, підрядником і оператором. У цій конфігурації приватні міжнародні бізнес-структури не лише будують об'єкти, але й фінансують їх, а також часто залишаються операторами інфраструктури протягом усього життєвого циклу. Це означає, що капітал перестає бути зовнішнім ресурсом і стає внутрішнім елементом інфраструктурної системи.

Усі ці моделі мають спільну ознаку — вони об'єднують фінансування, управління і реалізацію в єдиний контрактний контур. Це принципово змінює природу ризику: він більше не розподіляється між окремими контрактами, а концентрується в інтегрованих проєктних структурах, де відповідальність є наскрізною.

Саме в цьому контексті зростає роль міжнародних стандартів, зокрема процедур Світового банку та Європейського банку реконструкції та розвитку, які фактично уніфікують контрактну архітектуру ринку. Вони створюють «наднаціональний юридичний шар», у межах якого локальні правові системи адаптуються до глобальних вимог управління інфраструктурними проєктами.

У результаті контракт перестає бути просто юридичним документом і стає інструментом фінансової інженерії, який визначає структуру ризиків, розподіл капіталу та механізми контролю над реалізацією проєкту.

Фактично, мова йде про зміну парадигми: від ринку підрядів до ринку системних рішень. У попередній моделі основним продуктом була будівельна робота як така, вимірювана обсягами виконаних робіт. У новій моделі продуктом стає завершена функціональна система — інфраструктурний об'єкт, виробничий комплекс або логістична мережа, які забезпечують задані параметри ефективності протягом усього життєвого циклу.

Пояснимо різницю між цими практиками.

Уявімо, що інвестор планує збудувати завод. Якщо він обирає модель ЕРС, то звертається до однієї великої компанії й фактично каже: «Мені потрібен готовий об'єкт». Ця компанія сама проєктує, закуповує обладнання, будує і врешті передає повністю завершений завод. Інвестор отримує результат і майже не занурюється в процес, адже основна відповідальність і ризики лежать на підряднику.

Якщо ж обирається модель ЕPCM, ситуація інша. Інвестор залучає компанію, яка допомагає спроектувати об'єкт і організувати весь процес, але не буде його власними силами. Вона підбирає підрядників, координує їхню роботу, контролює строки і якість, проте самі будівельні роботи виконують різні виконавці. У цьому випадку інвестор більше залучений до процесу і розділяє відповідальність, зате отримує більше контролю та гнучкості.

Отже, ЕРС — це історія про готовий результат «під ключ», тоді як ЕPCM — це спільне управління складним процесом будівництва.

Концесійна модель виникає тоді, коли держава не просто замовляє будівництво, а передає приватній компанії право створити або модернізувати об'єкт і управляти ним протягом тривалого часу. Наприклад, якщо потрібно відновити порт або збудувати автомагістраль. Держава укладає угоду з приватною компанією, яка інвестує власні або залучені кошти, організовує проєктування і будівництво, а після цього не передає об'єкт одразу, а експлуатує його багато років. Саме в процесі експлуатації компанія повертає вкладені інвестиції — наприклад, через плату за проїзд дорогою або доходи від роботи інфраструктури. У такій моделі відповідальність і ризики розподіляються між сторонами. Приватний партнер бере на себе фінансові, будівельні та операційні ризики, тоді як держава зберігає контроль над стратегічно важливим активом і встановлює правила його використання. Після завершення строку угоди об'єкт, як правило, переходить у повне державне управління. Таким чином, концесійна модель — це не просто будівництво, а довгострокове партнерство, у якому поєднуються інвестиції, створення інфраструктури та її подальша експлуатація.



СТАНДАРТИ, ФІНАНСИ, ТЕХНОЛОГІЇ

Особливого значення набуває питання стандартизації. Український ринок історично характеризувався високим рівнем варіативності підходів до проектування та будівництва, що ускладнювало масштабування та підвищувало транзакційні витрати. Міжнародні інтегратори, працюючи в різних країнах, оперують уніфікованими стандартами, що охоплюють як технічні рішення, так і управлінські процеси. Їхнє впровадження в Україні сприяє не лише підвищенню якості, але й створенню передумов для формування прозорого та передбачуваного ринку. Водночас цей процес не є однозначно безконфліктним. Інтеграція міжнародних гравців у національний ринок супроводжується конкуренцією за ресурси, зміною балансу сил та необхідністю адаптації локальних компаній до нових умов. Для багатьох українських підрядників це означає перехід від самостійної діяльності до ролі субпідрядника або партнера в рамках більших проектів. Така перебудова може сприйматися як втрата автономії, однак у довгостроковій перспективі вона відкриває можливості для підвищення компетенцій та інтеграції в глобальні ланцюги створення вартості.

Не менш важливим є питання фінансових інструментів. Приватні міжнародні бізнес-структури використовують складні моделі фінансування, що поєднують власний капітал, банківські кредити, експортно-кредитні агентства та інституційні інвестиції. Для України це означає доступ до ресурсів, які в іншому випадку були б недоступними або занадто дорогими. Однак разом із фінансовими можливостями приходять і нові вимоги. Інвестори очікують високого рівня прозорості, чітких правил гри та ефективних механізмів захисту прав. Це стимулює розвиток інституційного

середовища, включно з реформою судової системи, удосконаленням регуляторної бази та впровадженням антикорупційних механізмів. Таким чином, вплив міжнародних інтеграторів виходить за межі окремих проектів і поширюється на всю економічну систему.

Технологічний аспект інтеграції також має принципове значення. Сучасні будівельні проекти дедалі більше спираються на цифрові інструменти, такі як BIM-моделювання, системи управління даними, автоматизація будівельних процесів та використання штучного інтелекту. Міжнародні компанії, які вже пройшли етап цифрової перебудови, інтегрують ці рішення в Україну, прискорюючи модернізацію галузі.

При цьому важливо розуміти, що технології самі по собі не є визначальним фактором успіху. Ключову роль відіграє здатність інтегрувати їх у бізнес-процеси та організаційну культуру. Саме тут проявляється системна функція міжнародних гравців, які не просто впроваджують окремі інструменти, а змінюють логіку управління проектами.

Окремої уваги заслуговує питання ризик-менеджменту. В умовах високої невизначеності, пов'язаної з військовими діями, політичною нестабільністю та коливаннями макроекономічних показників, ефективне управління ризиками стає критично важливим. Міжнародні інтегратори мають розвинені системи оцінки та мінімізації ризиків, що включають страхові механізми, хеджування валютних ризиків та диверсифікацію портфелів проектів.

Важливим аспектом є також зміна структури ризиків для українських будівельників. У традиційній моделі основний ризик для підрядника був пов'язаний з виконанням робіт у межах визначеного бюджету. У новій конфігурації значно зростає роль фінансових, юридичних та операційних ризиків, пов'язаних із довгостроковими зобов'язаннями. Це вимагає від компаній більш комплексного підходу до управління, включно з розвитком внутрішніх систем контролю та аналітики.

Ці практики поступово стають стандартом для українського ринку. Вони змінюють підхід до планування та реалізації проектів, роблячи його більш структурованим і передбачуваним. У результаті знижується рівень невизначеності, що позитивно впливає на інвестиційну привабливість галузі.

Водночас не можна ігнорувати соціально-економічний вимір цієї перебудови. Залучення міжнародних компаній створює ефект підвищення зайнятості, розвитку компетенцій, формування нових ринків праці та розвитку суміжних галузей. Однак воно також ставить перед державою завдання забезпечення балансу між інтересами іноземних інвесторів і національної економіки. Цей баланс досягається через формування політики локалізації виробництва, стимулювання розвитку національних виробників та створення умов для трансферу технологій. У цьому контексті важливо, щоб інтеграція міжнародних гравців не призводила до витіснення локального бізнесу, а навпаки — сприяла його розвитку.



ДОСВІД КРАЇН-СУСІДІВ

Подібні трансформації вже відбувалися у сусідніх країнах, і їхній досвід допомагає зрозуміти, як розгортатиметься український сценарій. Після інтеграції до європейського простору Польща стала майданчиком для великих міжнародних підрядників, які зайшли разом із фінансуванням інфраструктурних проєктів. Спочатку вони домінували, задаючи стандарти й контролюючи ключові процеси, тоді як місцеві компанії виконували допоміжні функції. З часом ситуація змінилася, і польські гравці змогли перейняти досвід, підвищити власний рівень і почати конкурувати на рівних. У Румунії цей процес був жорсткішим: нерівність у доступі до капіталу і технологій призвела до витіснення частини локального бізнесу, але водночас змусила іншу частину швидко трансформуватися. У країнах Балтії ринок від самого початку формувався як відкритий і стандартизований, що дозволило швидко інтегруватися у європейську систему, хоча значна частина доданої вартості певний час залишалася за міжнародними компаніями.

Україна рухається одразу кількома цими траєкторіями. Масштабне зовнішнє фінансування і вимоги донорів створюють умови, за яких міжнародні компанії стають головними координаторами великих проєктів. Водночас різниця у фінансових можливостях і технологічному рівні посилює конкуренцію, змушуючи українські компанії адаптуватися до нових стандартів або втрачати позиції. Паралельно відбувається швидке впровадження європейських норм і цифрових інструментів, що прискорює модернізацію, але підвищує бар'єр входу або існування на ринку.

У цьому процесі вирішальним стає не сам факт присутності іноземних гравців, а те, як реагує на нього локальний бізнес. Один сценарій передбачає закріплення ролі виконавця, коли основна додана вартість концентрується поза межами країни. Інший — більш складний, але стратегічно вигідний — полягає у поступовому переході від виконання робіт до участі в управлінні проєктами, інжинірингу та фінансуванні. Саме так свого часу розвивалися турецькі компанії, які, почавши з партнерства з міжнародними гравцями, згодом самі стали активними учасниками глобального ринку.

АСИМЕТРИЯ МОЖЛИВОСТЕЙ

Розширюючи зазначену проблематику, доцільно більш предметно розглянути зворотний бік інтеграційних процесів, який безпосередньо впливає на українські будівельні компанії. Попри очевидні макроекономічні переваги, включення міжнародних структур у ринок створює асиметрію можливостей, яка проявляється передусім у доступі до фінансових ресурсів, технологій та управлінських практик. Українські компанії, що формувалися в умовах обмеженого капіталу та високих операційних ризиків, часто не мають достат-

нього запасу фінансової стійкості для участі у великих інтегрованих проєктах на рівних умовах. Це призводить до зміщення їхньої ролі в бік виконавців окремих функцій, тоді як стратегічне управління та формування доданої вартості концентрується на стороні міжнародних інтеграторів.

Додатковим фактором виступає різниця у стандартах корпоративного управління. Міжнародні компанії діють у середовищі жорстких регуляторних вимог, що передбачають високий рівень прозорості, фінансової звітності та комплаєнсу. Для частини українських гравців це означає необхідність глибокої внутрішньої перебудови, яка потребує часу та ресурсів. У короткостроковій перспективі це може обмежувати їхню конкурентоспроможність, особливо у випадках, коли відбір партнерів здійснюється за критеріями, що виходять за межі традиційних технічних або цінових параметрів.

Не менш суттєвим є технологічний розрив. Впровадження цифрових інструментів управління будівництвом, автоматизації процесів та індустріалізації виробництва потребує значних інвестицій. Для українських компаній, які працюють у середовищі обмеженого доступу до довгострокового фінансування, це створює додатковий бар'єр. У результаті формується ситуація, коли локальні гравці змушені адаптуватися до стандартів, сформованих без їхньої участі, що знижує їхню переговорну позицію.

Водночас ці виклики не слід трактувати виключно як негативні. Вони є індикаторами переходу ринку до більш зрілої моделі, де ключову роль відіграють ефективність, прозорість та здатність до масштабування. У цьому контексті інтеграція з міжнародними структурами відкриває для українських компаній низку стратегічних можливостей, які в іншому випадку залишалися б недоступними.

Передусім йдеться про доступ до довгострокових контрактів і стабільних фінансових потоків. Участь у великих інфраструктурних або промислових проєктах, що реалізуються за участі міжнародних інтеграторів, забезпечує передбачуваність завантаження виробничих потужностей. Це, своєю чергою, створює умови для інвестицій у модернізацію та підвищення продуктивності.

Другим важливим аспектом є трансфер технологій і управлінських практик. Співпраця з міжнародними компаніями передбачає не лише виконання робіт, але й інтеграцію у їхні внутрішні процеси. Це дозволяє українським компаніям накопичувати досвід роботи за міжнародними стандартами, що підвищує їхню конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Третім фактором виступає інтеграція у глобальні ланцюги створення вартості. Участь у проєктах, що реалізуються міжнародними структурами, відкриває можливості для подальшого розширення географії діяльності. Українські компанії, які довели свою ефективність у межах таких проєктів, можуть отримувати контракти в інших країнах, що суттєво змінює їхню бізнес-модель.

МОДЕЛІ СПІВПРАЦІ

Окремо слід розглянути моделі співпраці, які формуються в межах нової ринкової конфігурації. Найбільш поширеною стає модель субпідрядної інтеграції, де українські компанії виконують спеціалізовані види робіт у рамках великих проєктів. Хоча така модель обмежує їхню роль у формуванні стратегічних рішень, вона забезпечує доступ до масштабних замовлень і дозволяє накопичувати досвід.

Більш складною та перспективною є модель партнерської інтеграції, яка передбачає створення спільних підприємств або консорціумів. У цьому випадку українські компанії виступають не лише виконавцями, але й співучасниками управління проєктом. Така модель вимагає вищого рівня інституційної зрілості, однак забезпечує більш рівномірний розподіл доданої вартості.

Ще одним напрямком є модель технологічного альянсу, в межах якої українські компанії отримують доступ до технологій і ноу-хау міжнародних партнерів в обмін на локальну експертизу та операційні можливості. Ця модель є особливо актуальною для сегментів, пов'язаних з індустріалізованим будівництвом, виробництвом будівельних матеріалів та цифровими рішеннями.

Таким чином, інтеграція приватних міжнародних бізнес-структур у будівельний ринок України створює складну, але водночас продуктивну напругу між глобальними та локальними гравцями. Негативні ефекти, пов'язані з асиметрією ресурсів і зміною ролей, компенсуються довгостроковими вигодами у вигляді доступу до капіталу, технологій і нових ринків.

Поглиблюючи фінансово-економічний вимір значених процесів, доцільно розглянути, яким чином змінюється логіка формування вартості проєктів та оцінки їх ефективності. У традиційній моделі українського ринку ключовим параметром залишалася ціна виконання робіт, тоді як у моделі, що формується за участі міжнародних інтеграторів, домінують показники життєвого циклу активу. Це означає, що на перший план виходить співвідношення капітальних витрат і операційних витрат у довгостроковій перспективі, а також здатність проєкту генерувати стабільний грошовий потік.

У таких умовах змінюється і підхід до інвестиційних рішень. Міжнародні гравці оцінюють проєкти через призму дисконтованих грошових потоків, внутрішньої норми прибутковості та ризик-профілю, який враховує не лише ринкові, але й політичні та інституційні фактори. Для українських компаній це означає необхідність переходу до більш складних моделей фінансового планування, де управління витратами доповнюється управлінням вартістю. Цей зсув має прямі наслідки для структури проєктів. Зростає частка контрактів, що передбачають довгострокові зобов'язання, включно з експлуатацією та обслуговуванням об'єктів. У таких



моделях підрядник перестає бути лише виконавцем і стає учасником економічного результату проєкту. Відповідно, зростає значення точності інженерних рішень, енергоефективності та надійності інфраструктури, оскільки помилки на етапі будівництва трансформуються у додаткові витрати протягом усього життєвого циклу.

ПЕРСПЕКТИВИ

У стратегічній перспективі роль приватних міжнародних бізнес-структур як системних інтеграторів лише зростатиме. Вони стають ключовими агентами змін, які формують нову архітектуру ринку будівництва в Україні. Їхній вплив проявляється не лише у реалізації окремих проєктів, але й у перебудові інституційного середовища, технологічної бази та бізнес-моделей. Разом із тим, успіх цієї перебудови залежатиме від здатності всіх учасників ринку — держави, бізнесу та суспільства — знайти ефективну модель взаємодії, яка забезпечить сталий розвиток і максимальну вигоду для країни в цілому. У цьому контексті інтеграція міжнародного досвіду має поєднуватися з урахуванням національних особливостей, що дозволить сформувати унікальну модель розвитку, адаптовану до українських реалій.

Таким чином, український будівельний сектор входить у фазу глибокої трансформації, де поєднуються зовнішній капітал, нові технології та інші принципи організації бізнесу. Цей процес неминує супроводжуватися напругою і перерозподілом ролей, але водночас відкриває можливість для якісного зростання. Підсумковий результат залежатиме від того, чи зможе український бізнес використати цю інтеграцію не лише як виклик, а як шанс стати повноцінною частиною глобального ринку, а не його периферією. Вирішальним фактором стає не сам факт присутності міжнародних структур, а здатність українського бізнесу інтегруватися у ці процеси на умовах, що забезпечують його сталий розвиток і зростання доданої вартості всередині країни.

RUBiA
МОТОРНІ ОЛИВИ

200⁺
СХВАЛЕНЬ

ВІД
ВІД ВИРОБНИКІВ
ВАНТАЖНОГО ТА
КОМЕРЦІЙНОГО ТРАНСПОРТУ
ТА ОБЛАДНАННЯ*

*Для всіх продуктів з лінійки Rubia

TotalEnergies

Rubia Works

Спеціалізовані мастильні
матеріали для будівельної
та кар'єрної техніки



TotalEnergies



totalenergies.ua



LubAnac

off-road

Вашій оливі є що сказати

Інструмент профілактичного обслуговування та
система управління автопарком:

- ✓ Подовжте термін експлуатації свого парку машин
- ✓ Знижуйте загальну вартість володіння
(TCO - Total Cost of Ownership)
- ✓ Оптимізуйте надійність і продуктивність



TotalEnergies

*Послуга порівняльного аналізу зразків мастильних матеріалів, відібраних з вузлів техніки, виконується лабораторіями центрів LubAnac компаній TotalEnergies Lubrifiants S.A. та TotalEnergies Бельгія і надається за посередництва ТОВ "ТоталЕнерджіс Маркетинг Україна" на території України.





ПРИБУТКОВІСТЬ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ ЄВРОПИ:

структурні зміни, обмеження потужностей та перспективи зростання

Європейський будівельний ринок входить у фазу, де класичні уявлення про залежність прибутковості від обсягів більше не працюють. На перший план виходять макроекономічні обмеження, структура фінансування, дефіцит ресурсів і зміна поведінки компаній.

ПРИБУТКОВІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР СТРУКТУРНИХ ЗМІН У ГАЛУЗІ

Будівельний сектор у європейській економіці традиційно відіграє роль передавача інвестиційного імпульсу. Через нього матеріалізується як державна політика розвитку інфраструктури, так і приватні рішення щодо розміщення капіталу. У цьому сенсі будівництво є не лише галуззю, а й механізмом трансформації фінансових ресурсів у фізичні активи, що формують основу довгострокового економічного зростання.

Саме ця функція визначає його особливе місце в макроекономічній системі. На відміну від більшості секторів, де результатом діяльності є споживчий або проміжний продукт, будівництво створює активи з тривалим життєвим циклом, які безпосередньо впливають на продуктивність економіки. Інфраструктура, житлова та комерційна нерухомість формують середовище, в якому функціонують інші галузі, а отже, ефективність будівництва має мультиплікативний ефект.

У цьому контексті прибутковість набуває принципово іншого значення, ніж у багатьох інших секторах. Вона є не лише показником ефективності окремих компаній, а й індикатором здатності всієї галузі виконувати свою системну функцію. З одного боку, прибутковість відображає якість управління ресурсами, рівень організаційної ефективності та здатність контролювати витрати. З іншого — вона визначає, наскільки сектор є привабливим для інвесторів, тобто чи здатен він залучати капітал у достатніх обсягах для підтримки та розширення своєї діяльності.

Недостатній рівень прибутковості має кумулятивний негативний ефект. У короткостроковій перспективі він обмежує можливості компаній інвестувати у власний розвиток, модернізацію техніки та підвищення кваліфікації персоналу. У середньостроковій — знижує інтерес фінансових інститутів до галузі, підвищує вартість капіталу і ускладнює реалізацію масштабних проєктів. У довгостроковій перспективі це може призвести до структурного недофінансування, яке проявляється у деградації інфраструктури, уповільненні урбаністичного розвитку та загальному зниженні економічної динаміки.

Саме тому стабільність прибутковості в будівельному секторі Європи протягом останніх п'ятнадцяти років є явищем, що потребує окремого осмислення. Цей період охоплює кілька принципово різних макроекономічних фаз: від посткризового відновлення з надлишковою ліквідністю до періоду інфляційного тиску та жорсткої монетарної політики. У класичній моделі така зміна умов мала б спричинити значні коливання прибутковості. Проте цього не відбулося.

Стійкість маржі свідчить про те, що галузь поступово вийшла за межі традиційної циклічної залежності. Якщо раніше прибутковість безпосередньо корелювала з фазами економічного циклу, то сьогодні цей зв'язок значно послабився. Це означає, що у формуванні фінансових результатів дедалі більшу роль відіграють не короткострокові фактори попиту, а довгострокові структурні зміни. До таких змін належить передусім

трансформація конкурентного середовища. Консолідація ринку, підвищення бар'єрів входу та зростання вимог до технологічної і фінансової спроможності компаній призводять до зменшення кількості гравців, здатних працювати у великих проєктах. Це обмежує надмірну конкуренцію і створює передумови для більш стабільного ціноутворення.

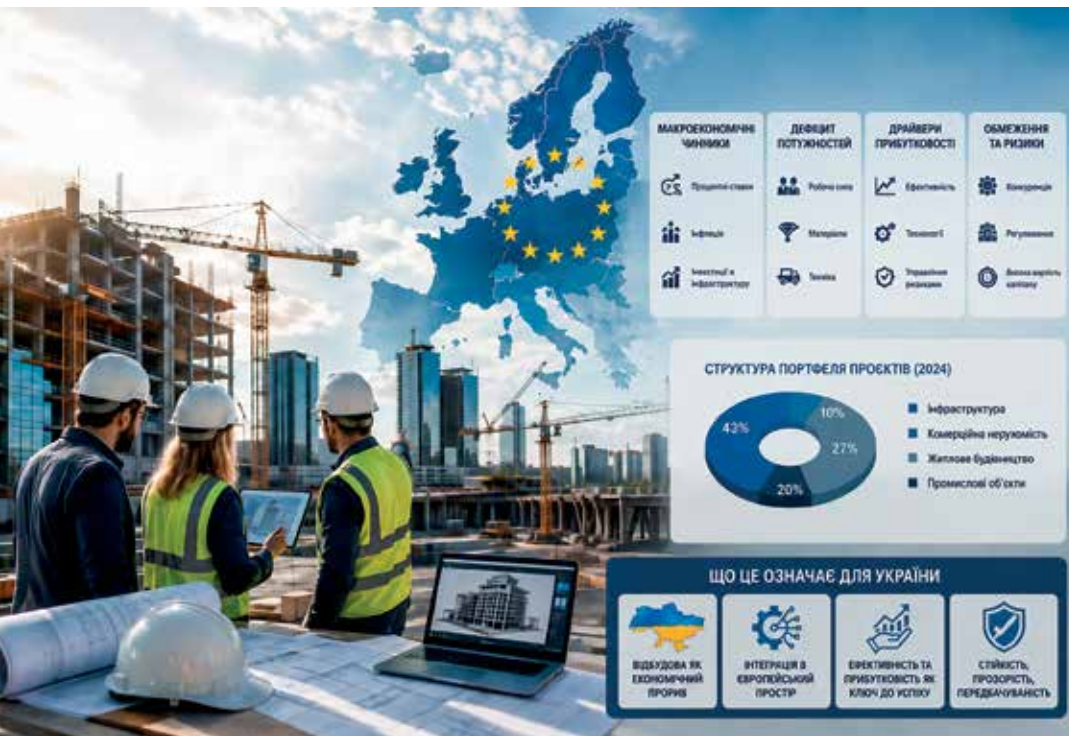
Не менш важливим є зрушення у структурі ризиків. Будівельні компанії дедалі активніше відмовляються від моделей, у яких вони повністю беруть на себе ризики зміни витрат. Контрактні відносини стають більш гнучкими, що дозволяє розподіляти ризики між усіма учасниками проєкту. У результаті зменшується ймовірність різких коливань прибутковості.

Крім того, слід враховувати зміну ролі попиту. Якщо раніше ключовим драйвером були обсяги будівництва, то сьогодні дедалі більшого значення набуває його якісна структура. Інфраструктурні проєкти, енерго-ефективна модернізація, реконструкція міського середовища формують більш складний і капіталомісткий попит, який передбачає вищі вимоги до підрядників, але водночас створює потенціал для вищої доданої вартості.

У сукупності ці фактори формують нову модель функціонування галузі. У цій моделі прибутковість є не лише результатом ефективності, а й відображенням позиції компанії в структурі ринку. Вона залежить від доступу до ресурсів, здатності управляти ризиками, рівня технологічного розвитку і стратегічного вибору проєктів. Таким чином, аналіз прибутковості дозволяє виявити глибинні процеси, які не завжди очевидні при розгляді традиційних показників. Він показує, що європейське будівництво поступово переходить від моделі, заснованої на обсягах і конкуренції за ціну, до моделі, де ключову роль відіграють обмеження ресурсів, якість управління і стратегічна селективність. Цей перехід ще не завершений, однак його основні контури вже сформовані. Саме вони визначатимуть подальший розвиток галузі, а також її здатність забезпечувати економічне зростання в умовах зростаючої невизначеності глобального середовища.

Результати будівельників Європи щодо прибутку покращуються





МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ КОНТЕКСТ: ПРОЦЕНТНІ СТАВКИ, ІНФЛЯЦІЯ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

Останні роки стали переломним моментом для взаємодії будівництва з макроекономікою. Після тривалого періоду низьких процентних ставок, який стимулював інвестиції в нерухомість і інфраструктуру, Європа перейшла до фази жорсткішої монетарної політики. Цей перехід не був поступовим — він мав характер різкого зламу, що змінив не лише вартість капіталу, а й саму логіку інвестиційних рішень.

Епоха «дешевих грошей» фактично створила для будівельного сектору унікальні умови. Низькі ставки забезпечували доступність кредитного фінансування, знижували бар'єри входу в проекти та сприяли формуванню довгих інвестиційних горизонтів. Девелоперські моделі могли будуватися з урахуванням мінімальних фінансових витрат, що дозволяло реалізовувати навіть проекти з відносно невисокою операційною маржею.

Зміна монетарної політики зруйнувала цю рівновагу. Зростання ставок призвело до подорожчання позикового капіталу, що безпосередньо вплинуло на структуру фінансування будівництва. Вартість обслуговування боргу зросла, а доступність кредитів знизилася, особливо для проектів із підвищеним ризиком або тривалим циклом реалізації. У результаті інвестиційна активність почала зміщуватися від кількості до якості.

Для девелоперів це означало необхідність перегляду економіки проектів. Рентабельність, яка раніше забезпечувалася за рахунок фінансового плеча, тепер мала формуватися через більш жорсткий контроль витрат і більш точне позиціонування продукту на ринку.

Для інвесторів це означало зміну співвідношення ризику та дохідності. Альтернативні інструменти, такі як державні облигації або інші фінансові активи, стали більш привабливими, що підвищило вимоги до прибутковості будівельних проектів.

У цьому контексті відбулося своєрідне «переналаштування» ринку. Частина проектів, які були економічно доцільними в умовах низьких ставок, втратили свою привабливість і були відкладені або скасовані. Це призвело до скорочення пропозиції, яке не завжди супроводжувалося відповідним зниженням попиту. У результаті сформувався дисбаланс, який став одним із ключових факторів підтримки цін.

Інфляція в цьому процесі відіграє не менш складну роль. Її вплив не обмежується прямим зростанням витрат на матеріали, енергію та робочу силу. Вона змінює поведінку всіх учасників ринку, формуючи очікування і впливаючи на прийняття рішень. У середовищі високої інфляції невизначеність стає ключовим фактором, який необхідно враховувати при укладанні контрактів і плануванні проектів.

Будівельні компанії реагують на це шляхом трансформації контрактних моделей. Вони дедалі частіше включають механізми індексації, перегляду вартості та розподілу ризиків. Це дозволяє частково нейтралізувати негативний вплив інфляції і зберігати прибутковість навіть у нестабільних умовах. Таким чином, інфляція з фактору ризику перетворюється на елемент економічної моделі, який можна враховувати і контролювати.

Важливо також враховувати взаємозв'язок між інфляцією і процентними ставками. Підвищення ставок є реакцією на інфляційний тиск, але водночас воно впливає на інвестиційний попит, що, у свою чергу, може стримувати подальше зростання цін. У будівельному секторі цей механізм працює з певним часовим лагом, оскільки проекти мають тривалий цикл реалізації. Це створює ситуацію, коли компанії змушені працювати в умовах одночасної дії протилежних факторів.

Окремої уваги заслуговує структура інвестиційних потоків. У сучасних умовах спостерігається зростання ролі інституційних інвесторів, для яких ключовим є не лише рівень прибутковості, а й її стабільність. Це стимулює будівельні компанії до більш консервативної фінансової політики і підвищує вимоги до управління ризиками.

Крім того, слід враховувати вплив державної політики. Інфраструктурні інвестиції, програми енергомодер-



ГІДРАВЛІЧНІ НОЖИЦІ

Встановлюються на екскаваторах, екскаваторах-навантажувачах та міні-навантажувачах для первинного і вторинного дроблення.

   | 1,5 – 25 тонна



Відкрийте для себе все обладнання
MBCRUSHER.COM

MB[®]
THE CRUSHING EVOLUTION

нізації та підтримка житлового будівництва формують значну частину попиту. Умови їх фінансування залежать від бюджетних можливостей і макроекономічної стабільності, що додає ще один рівень складності до загальної картини.

У підсумку будівельний сектор опиняється в унікальній позиції. Він є одночасно залежним від макроекономічних факторів і здатним частково нейтралізувати їхній вплив через власні механізми адаптації. Саме в цій взаємодії між зовнішніми обмеженнями і внутрішньою гнучкістю формується сучасна прибутковість будівництва. Вона вже не є прямою функцією економічного циклу, а стає результатом багаторівневого процесу, в якому поєднуються фінансові, ринкові та інституційні фактори.

СТІЙКІСТЬ МАРЖІ: МІЖ ВИТРАТАМИ І ЦІНАМИ

Сучасна динаміка прибутковості будівництва базується на балансі між двома протилежними тенденціями — зростанням витрат та підвищенням цін продаж. На перший погляд, цей баланс виглядає нестійким, оскільки обидві змінні мають високу волатильність і залежать від факторів, які перебувають поза прямим контролем компаній. Проте саме здатність утримувати рівновагу між ними і формує ту відносну стабільність маржі, яка спостерігається в європейському будівельному секторі.

Зростання витрат у будівництві має глибоко структурний характер. Воно не обмежується короткостроковими ціновими коливаннями, а є результатом довготривалих процесів. Глобалізація ланцюгів постачання, енергетична трансформація, підвищення екологічних стандартів і посилення вимог до якості будівництва створюють постійний тиск на собівартість. До цього додається фактор ринку праці, де дефіцит кваліфікованих кадрів призводить до системного зростання заробітних плат.

У таких умовах традиційні інструменти контролю витрат виявляються недостатніми. Оптимізація процесів, підвищення ефективності закупівель або скорочення непрямих витрат дозволяють лише частково компенсувати загальну тенденцію до подорожчання. Це означає, що ключ до збереження прибутковості знаходиться не лише всередині компанії, а й у взаємодії з ринком.

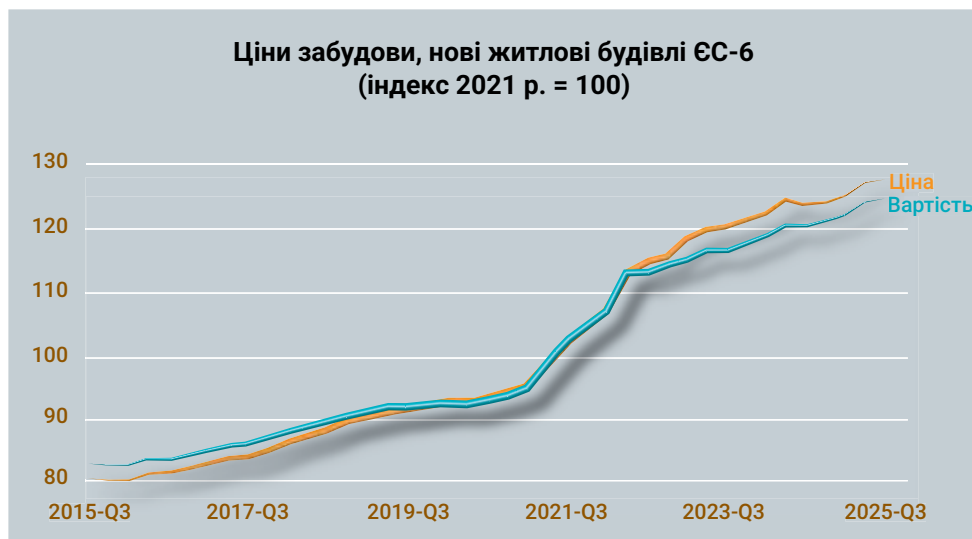
Саме тут на перший план виходить механізм ціноутворення. Будівельний сектор поступово відходить від моделі, у якій ціна є результатом жорсткої конкуренції за контракт, до моделі, де вона формується як інструмент управління ризиками і відображення реальної вартості ресурсів. Цей процес супроводжується трансформацією контрактних відносин, у яких дедалі більшу роль відіграють гнучкі умови, що дозволяють переглядати вартість проєктів у процесі їх реалізації.

Здатність перекладати витрати на кінцевого замовника стає центральним фактором, який визначає стійкість маржі. Однак цей процес не є механічним. Він залежить від низки умов, серед яких ключове значення має ринкова позиція підрядника. Компанії з сильним портфелем замовлень, стабільною репутацією і доступом до обмежених ресурсів мають значно більшу свободу у формуванні цінової політики. Вони можуть не лише компенсувати зростання витрат, а й закладати у вартість додаткову премію за ризик.

Натомість менш масштабні гравці або компанії, які працюють у висококонкурентних сегментах, стикаються з обмеженнями. Вони часто змушені приймати умови, які не повністю враховують зміну витрат, що призводить до зниження маржі. Таким чином, інфляційний тиск не лише впливає на загальний рівень прибутковості, а й посилює диференціацію між учасниками ринку.

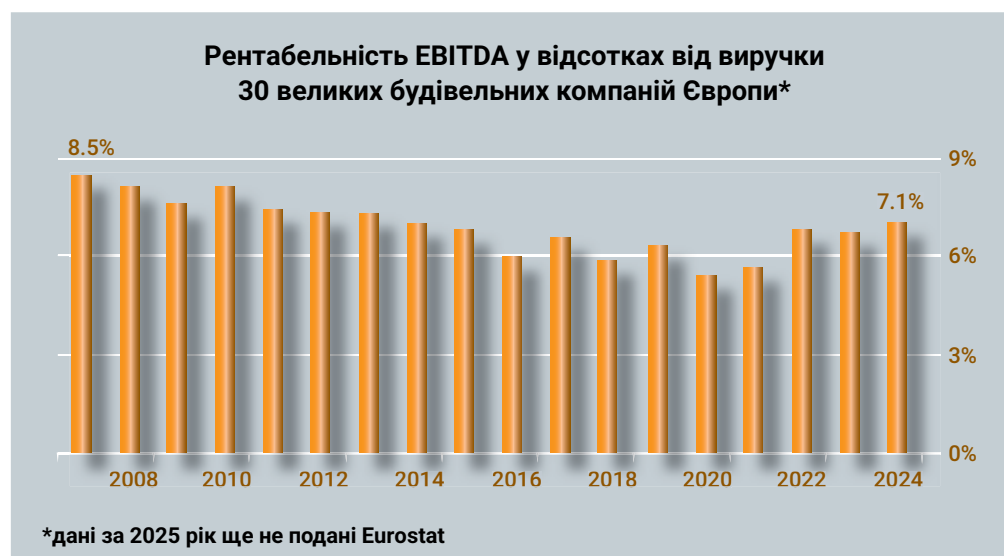
Важливо також враховувати часовий аспект. Будівельні проєкти мають тривалий цикл реалізації, що створює розрив між моментом формування ціни і фактичним рівнем витрат. У періоди високої волатильності це стає джерелом додаткового ризику. Компанії змушені або закладати у вартість значний запас, що може знижувати їх конкурентоспроможність, або брати на себе ризик майбутнього зростання витрат.

Саме тому ключовою характеристикою сучасної моделі є не просто здатність підвищувати ціни, а здатність керувати їх динамікою в часі. Контракти з індексацією, механізми перегляду вартості, гнучкі підходи до розподілу ризиків між замовником і підрядником — усе це формує нову систему, у якій маржа стає більш захищеною від зовнішніх шоків.



Окрему роль у цьому процесі відіграє структура попиту. У сегментах, де домінує державне замовлення, можливості перекладання витрат обмежені бюджетними рамками і регуляторними процедурами. У приватному секторі, навпаки, ціноутворення є більш гнучким, що створює додаткові можливості для збереження прибутковості. Це призводить до того, що різні сегменти будівельного ринку демонструють різну динаміку маржі навіть у схожих макроекономічних умовах. Зростання витрат створює постійний тиск, підвищення цін — можливість його компенсувати, а структура ринку і контрактні відносини — рамки, в яких цей процес відбувається.

Таким чином, сучасна маржа в будівництві є результатом не лише економічних розрахунків, а й стратегічних рішень. Вона формується на перетині витрат, цін і ринкової сили, що робить її одночасно вразливою до змін і стійкою до короткострокових коливань. Саме ця подвійність і визначає специфіку прибутковості європейського будівельного сектору на сучасному етапі його розвитку.



ДЕФІЦИТ ПОТУЖНОСТЕЙ І НОВА РІВНОВАГА РИНКУ

Якщо впродовж тривалого часу ринок функціонував у парадигмі надлишкової пропозиції, де компанії змушені були конкурувати за обсяги, часто жертвуючи прибутковістю, то сьогодні ситуація набуває принципово іншого характеру. Дефіцит робочої сили, матеріалів і технічних ресурсів формує нову рівновагу, в якій саме пропозиція стає головним обмежувальним фактором розвитку. Цей дефіцит не є тимчасовим або циклічним явищем. Його природа значною мірою структурна. Демографічні процеси, старіння робочої сили, зниження інтересу до будівельних професій серед молоді, а також підвищення кваліфікаційних вимог створюють ситуацію, в якій відновлення кадрового потенціалу по-

требує значного часу. Одночасно з цим зростає складність проектів, що потребує більш високого рівня спеціалізації та координації, додатково обмежуючи коло компаній, здатних їх реалізувати.

У сфері матеріальних ресурсів ситуація також ускладнюється. Глобальні ланцюги постачання залишаються вразливими до геополітичних і економічних шоків, а перехід до більш екологічних стандартів виробництва підвищує вартість і обмежує доступність окремих видів матеріалів.

У сукупності ці фактори формують нову конфігурацію ринку, в якій баланс між попитом і пропозицією зміщується на користь підрядників. Це має глибокі наслідки для структури конкуренції. Інтенсивність цінової конкуренції знижується не тому, що компанії домовляються або координують свої дії, а тому, що фізично обмежена кількість гравців здатна взяти на себе виконання проектів певного рівня складності. Конкуренція переміщується з площини ціни в площину доступності ресурсів і управлінської компетенції.

У цих умовах змінюється і логіка поведінки компа-

ній. Якщо раніше ключовим завданням було забезпечення завантаження потужностей, то сьогодні дедалі більшого значення набуває вибірковість. Підрядники отримують можливість відмовлятися від проектів із низькою маржею або підвищеними ризиками, концентруючись на тих, що забезпечують кращу економіку. Це означає, що формування портфеля замовлень стає стратегічним інструментом управління прибутковістю.

Водночас дефіцит потужностей змінює сам механізм ціноутворення. У ситу-

ації, коли попит перевищує пропозицію, ціна дедалі менше визначається конкурентним тиском і дедалі більше — доступністю ресурсів. Це створює передумови для структурного зростання цін, яке має більш стійкий характер, ніж короткострокові коливання, пов'язані з економічними циклами.

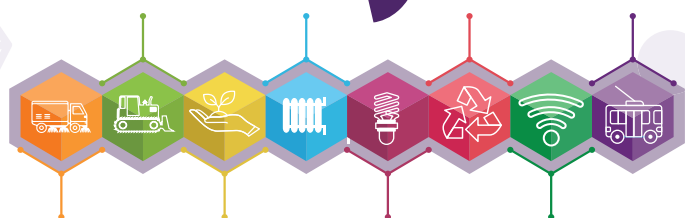
Однак важливо підкреслити, що цей процес не є лінійним і однозначним. Дефіцит ресурсів одночасно виступає як фактор зростання прибутковості і як обмеження для розширення бізнесу. Компанії можуть підвищувати ціни, але не завжди можуть збільшувати обсяги виконаних робіт. Це створює своєрідну «стелю» для зростання, яка визначається не попитом, а можливостями його задоволення.

З макроекономічної точки зору дефіцит потужностей виконує ще одну важливу функцію — він змінює характер циклічності галузі. Якщо раніше спад попиту

XXIII МІЖНАРОДНА
СПЕЦІАЛІЗОВАНА ВИСТАВКА

КомунТех-2026

13–15 жовтня



КОМУНАЛЬНА
ТЕХНІКА

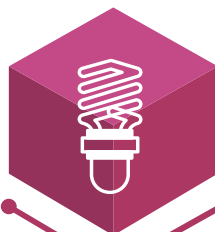
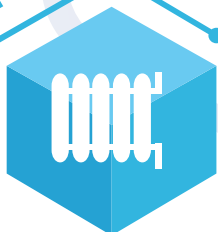


СПЕЦТЕХНІКА

БЛАГОУСТРІЙ



КОМУНАЛЬНА
ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКА



ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ
В ЖКГ

SMART CITY



МІСЬКИЙ
ТРАНСПОРТ



УПРАВЛІННЯ
ВІДХОДАМИ

Генеральний медіа-партнер:

ГРУПОВА МЕДІАГРУПА заснована у 1999 році
СЕРПІШ **ІНФОРМАЦІЯ** **БЕТОН & АСФАЛТ** **СІДІ ТЕХНІКА**

Місце проведення:

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



+38 (066) 490-07-57



forum@iec-expo.com.ua



www.iec-expo.com.ua





швидко трансформувався у зниження цін і прибутковості, то в умовах обмеженої пропозиції цей механізм послаблюється. Навіть у періоди зниження активності дефіцит може підтримувати відносно високий рівень цін, що робить галузь більш стійкою до кризових явищ.

У підсумку можна стверджувати, що дефіцит потужностей стає одним із ключових структурних факторів, який визначає сучасну модель будівельного ринку Європи. Він змінює баланс сил, трансформує поведінку компаній, впливає на ціноутворення і формує нову логіку прибутковості. Саме в цій новій рівновазі, де обмеження стають основою для зростання, і формується майбутнє галузі.

ФРАГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ТА ОБМЕЖЕННЯ ЗРОСТАННЯ МАРЖІ

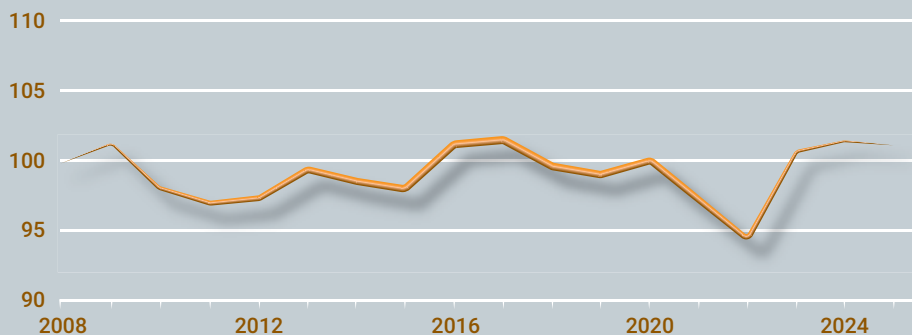
Попри всі позитивні фактори, що формують передумови для зростання прибутковості, будівельний сектор Європи зберігає одну з ключових своїх історичних характеристик — високу фрагментованість. Велика

кількість малих і середніх компаній, які працюють у різних сегментах і нішах, створює складну конкурентну екосистему, в якій ринкова сила розподілена нерівномірно і часто залишається обмеженою навіть для відносно великих гравців.

Ця фрагментація має глибоке економічне коріння. Будівництво за своєю природою є локалізованою діяльністю, що залежить від географічних, регуляторних і логістичних факторів. Це обмежує масштаби консолідації і створює умови, в яких навіть на великих національних ринках існує значна кількість незалежних учасників. У результаті формується середовище, де конкуренція зберігає високу інтенсивність, особливо в сегментах стандартного житлового та комерційного будівництва.

Саме ця структурна особливість стримує зростання маржі. Навіть у періоди підвищеного попиту і дефіциту ресурсів значна кількість гравців продовжує створювати тиск на ціни, особливо на початкових етапах формування контрактів. Компанії змушені балансувати між бажанням підвищити прибутковість і необхідністю забезпечити стабільний потік замовлень, що часто призводить до компромісних рішень.

Валовий операційний прибуток будівельних компаній у єврозоні*,
індекс 2000 р. = 100%



*дані за 2025 рік ще не подані Eurostat

Водночас фрагментація не є однорідною. Вона по-різному проявляється в різних сегментах ринку. У великих інфраструктурних або індустріальних проєктах спостерігається відносно високий рівень концентрації, оскільки вимоги до фінансової спроможності, технічної компетенції та управління ризиками значно обмежують коло потенційних виконавців. У цих сегментах можливості для зростання маржі є вищими. Натомість у масовому будівництві, де бар'єри входу нижчі, конкуренція залишається більш жорсткою, що стримує прибутковість.

Це створює специфічну асиметрію. З одного боку, приватний сектор може більш гнучко реагувати на зміну витрат, коригуючи ціни і структуру проєктів. З іншого — державний сектор, який часто є найбільшим замовником, змушений діяти в умовах фіксованих бюджетів. У результаті частина зростання витрат не може бути повністю перекладена на замовника, що безпосередньо впливає на маржу підрядників. Крім того, державні закупівлі часто зберігають елементи цінової конкуренції як основного критерію відбору. Хоча в останні роки спостерігається поступовий перехід до більш комплексних критеріїв оцінки, ціна все ще відіграє ключову роль. Це означає, що навіть за наявності структурних факторів, які підтримують прибутковість, компанії змушені конкурувати за рахунок зниження цінних пропозицій.

У такому середовищі прибутковість формується на перетині ринкових і політичних факторів. Вона залежить не лише від співвідношення попиту і пропозиції, а й від інституційних умов, у яких функціонує галузь. Регуляторна політика, правила державних закупівель, бюджетні обмеження і навіть політичні цикли впливають на економіку проєктів не менше, ніж вартість ресурсів або рівень конкуренції.

Ця багатофакторність робить процес формування маржі складним і нерівномірним. У різних країнах і сегментах ринку вона може суттєво відрізнятися залежно від поєднання ринкових і інституційних умов. У результаті навіть у межах єдиного європейського

простору не існує єдиної моделі прибутковості — натомість формується спектр різних сценаріїв, які відображають специфіку локальних ринків.

У довгостроковій перспективі фрагментація може як стримувати, так і стимулювати розвиток галузі. З одного боку, вона обмежує можливості для швидкого зростання маржі і ускладнює консолідацію. З іншого — створює конкурентне середовище, яке змушує компанії підвищувати ефективність і шукати нові моделі роботи.

Саме в цій напрузі між конкуренцією і обмеженнями, між ринковими механізмами і політичними рамками формується сучасна прибутковість будівельного сектору Європи.

ВЕЛИКІ КОМПАНІЇ ТА ЕФЕКТ МАСШТАБУ

У сформованих умовах трансформації ринку найбільш стійкими та успішними виявляються великі будівельні компанії. Їхня перевага не обмежується лише обсягами діяльності — вона має системний характер і проявляється на всіх рівнях функціонування, від доступу до капіталу до здатності формувати правила гри в окремих сегментах ринку.

Ефект масштабу в сучасному будівництві набуває більш складного змісту, ніж у класичній економічній теорії. Йдеться не лише про зниження середніх витрат за рахунок обсягів, а й про формування цілісної екосистеми, яка включає фінансування, технології, управління ризиками та доступ до ресурсів. Саме поєднання цих факторів створює для великих компаній структурну перевагу, яка з часом посилюється.

Однією з ключових складових цієї переваги є доступ до фінансових ресурсів. Великі компанії мають можливість залучати капітал на більш вигідних умовах завдяки вищому рівню довіри з боку фінансових інститутів, диверсифікації портфеля проєктів і прозорішій структурі управління.

Фінансова стійкість дозволяє таким компаніям не лише підтримувати операційну діяльність, а й інвестувати у довгострокові напрями розвитку. Йдеться про цифровізацію, впровадження індустріальних методів будівництва, автоматизацію процесів і розвиток власних виробничих потужностей. Ці інвестиції не завжди дають миттєвий ефект, але створюють основу для підвищення продуктивності та зниження витрат у майбутньому.

Не менш важливим є аспект управління ризиками. Будівельні проєкти за своєю природою пов'язані з

високим рівнем невизначеності — від коливань вартості матеріалів до змін у регуляторному середовищі. Великі компанії мають можливість диверсифікувати ці ризики, розподіляючи їх між різними проектами, географічними ринками та сегментами діяльності. Крім того, вони володіють більш розвиненими системами управління, які дозволяють прогнозувати і мінімізувати потенційні втрати.

У цих умовах стратегія великих гравців набуває чітко вираженого характеру. Вона базується на поєднанні вибірковості, технологічності та фінансової дисципліни, які взаємодіють між собою і формують єдину логіку розвитку.

Вибірковість означає відмову від моделі максимізації обсягів за будь-яку ціну. Компанії дедалі частіше концентруються на проектах, які відповідають їхнім стратегічним цілям і забезпечують прийнятний рівень прибутковості з урахуванням ризиків. Це передбачає більш жорсткий відбір контрактів, уважний аналіз умов і готовність відмовлятися від участі у тендерах, які не відповідають цим критеріям. Такий підхід змінює саму логіку конкуренції, переводячи її у площину боротьби за якість портфеля.

Технологічність виступає другим ключовим елементом. Впровадження цифрових інструментів управління проектами, використання інформаційного моделювання, автоматизація окремих етапів будівництва дозволяють підвищити точність планування і знизити операційні ризики. У поєднанні з індустріалізацією, яка передбачає перенесення частини виробничих процесів у контрольоване середовище, це створює умови для більш передбачуваної економіки проектів.

Фінансова дисципліна, у свою чергу, забезпечує стійкість цієї моделі. Вона проявляється у контролі витрат, управлінні ліквідністю, оптимізації структури капіталу і дотриманні визначених параметрів прибутковості. У сучасних умовах, коли невизначеність залишається високою, саме фінансова дисципліна дозволяє компаніям уникати надмірних ризиків і зберігати стабільність.

Важливо підкреслити, що ефект масштабу в будівництві має і зворотний бік. Збільшення розмірів компанії ускладнює її структуру, підвищує вимоги до управління і може знижувати гнучкість. Проте сучасні великі гравці намагаються компенсувати ці недоліки за рахунок децентралізації управління, створення автономних бізнес-одиниць і впровадження сучасних управлінських практик. У результаті формується новий тип будівельної компанії — не просто великий підрядник, а інтегрований оператор, який поєднує функції девелопера, інвестора, інженерного консультанта і виконавця робіт. Така модель дозволяє контролювати більшу частину ланцюга створення вартості і, відповідно, впливати на кінцеву прибутковість.

З макроекономічної точки зору зростання ролі великих компаній сприяє підвищенню загальної стійкості галузі. Вони виступають своєрідними «якорями», які

стабілізують ринок у періоди коливань і забезпечують реалізацію масштабних проектів. Водночас це посилює процеси консолідації, які поступово змінюють структуру ринку.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ЯК ПРИХОВАНИЙ ФАКТОР ПРИБУТКОВОСТІ

Однією з найбільш недооцінених і водночас системних проблем будівельного сектору є низька продуктивність. На відміну від промисловості, де автоматизація, стандартизація та масштабування виробництва протягом останніх десятиліть забезпечили суттєве зростання ефективності, будівництво довгий час залишалося в межах традиційної моделі, що базується на проектній унікальності, високій залежності від людської праці та складній координації великої кількості учасників.

Ця особливість має глибоке економічне підґрунтя. Будівництво — це не серійне виробництво, а сукупність індивідуальних проектів, кожен із яких має власні технічні, географічні та регуляторні характеристики. У результаті ефект стандартизації, який у промисловості дозволяє знижувати витрати і підвищувати продуктивність, реалізується значно повільніше. Додатковим фактором є фрагментація галузі, яка ускладнює впровадження єдиних технологічних рішень і обмежує інвестиції в інновації. Низька продуктивність має прямі наслідки для прибутковості. Вона проявляється у перевитратах часу і ресурсів, затримках реалізації проектів, високому рівні непрямих витрат і значній залежності від людського фактора. У традиційній моделі ці втрати часто компенсувалися за рахунок обсягів або перекладалися на замовників. Проте в умовах зростаючих витрат і підвищеної конкуренції така практика стає дедалі менш ефективною. Саме тому останні роки характеризуються поступовим, але системним зрушенням у бік підвищення продуктивності.

Не менш важливим є розвиток модульного та індустріального будівництва. Перенесення частини виробничих процесів у контрольоване середовище дозволяє досягти вищого рівня стандартизації, скоротити терміни реалізації проектів і зменшити залежність від погодних умов та інших зовнішніх факторів. Це фактично наближає будівництво до логіки промислового виробництва, де ефективність визначається не лише масштабом, а й повторюваністю процесів.

Ці зміни мають кумулятивний характер. Вони не завжди призводять до миттєвого зростання прибутковості, але створюють основу для її стабілізації в довгостроковій перспективі. Підвищення продуктивності дозволяє зменшити чутливість компаній до зовнішніх шоків, таких як коливання цін на матеріали або нестача робочої сили. У результаті прибутковість стає менш залежною від факторів, які перебувають поза контролем компанії.

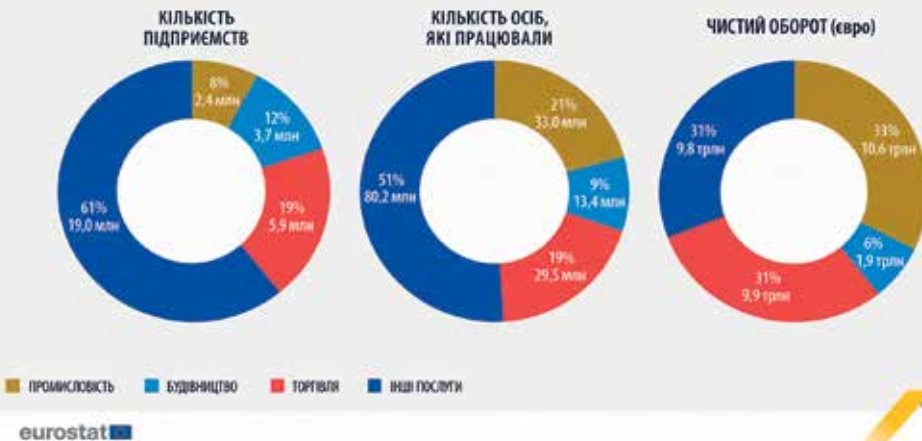
Річні темпи зростання цін у будівництві для житлових будівель у Єврозоні (%)

Країна/Регіон	2001–2008 (середн)	2009–2019 (середн)	2020	2021	2022	2023	2024	2025*
ЄС	3	1,5	1,9	5,8	12,2	6,9	2,3	2.8
Єврозона (EA-20)	2,9	1,5	1,9	5,8	11,9	6,9	2,2	2.7
Бельгія	2,5	1,4	1,7	5,7	13,8	6,5	2,5	2.4
Болгарія		1,8	2,2	11,4	54,9	16,3	4	4.5
Чехія	3,1	0,9	3,4	5,8	13,1	5,3	1,4	2.0
Данія	3,3	1,5	0,7	4	10	4,5	1,6	1.8
Німеччина	1,4	2,4	2,9	7,6	16,3	8,4	2,9	2.6
Естонія	6,3	0,6	0,4	9,4	18,2	5,2	1,5	2.0
Ірландія	6,7	-0,1	1,2	5,4	10,8	5,4	1,5	2.2
Греція	2,6	-0,9	-0,1	2,4	6,8	4	2,9	3.0
Іспанія	4	1	-0,8	8,5	12,3	2,4	1,2	1.8
Франція	4,4	1,1	1,4	4,7	7,9	5,7	2,5	2.6
Хорватія	6,3	-1,2	5,9	9,6	21,8	4,8	8,5	6.5
Італія	3,4	1	0,3	1,9	7,8	2,8	-1	0.5
Кіпр			0,2	7,6	11,7	2,5	0,8	1.5
Латвія	11,2	1,4	7,3	6,8	13,3	4,7	5,6	4.8
Литва	6,4	0,9	2	6,6	18	7,2	5	4.5
Люксембург	2,9	1,8	3	6,5	14,1	10,4	2	2.5
Угорщина	6	4,3	7,1	12,2	24,1	15,2	5,2	5.5
Мальта	3,7	1,3	0,3	12,5	19,1	-0,2	0,6	1.5
Нідерланди	2,5	0,2	4,3	4	6,8	14,8	3,3	3.5
Австрія	2,7	2,5	3,1	8	15	7,5	1,3	2.0
Польща	2,9	0,6	2,9	4,5	13,3	10	5,4	5.8
Португалія	2,9	1,1	2,1	6,5	12,2	3,8	3,3	3.5
Румунія	19,4	3,9	1,4	12,6	19	8,1	9,8	9.5
Словенія	6,5	1,3	1,2	10,7	14,4	7,3	3,7	4.0
Словаччина	5,5	1,5	3	3,9	21,3	11,4	5,5	5.2
Фінляндія	3,1	1,1	-0,3	5,5	8,2	3	-0,8	0.5
Швеція	4,4	2,4	-0,1	6,3	12,3	4,2	1,5	1.8
Норвегія	4,3	2,9	2,4	8,7	8,8	4,4	3,7	3.5
Швейцарія	1,8	0,3	0,5	1,8	6,6	3,8	0,5	1.5
Боснія і Герцеговина			1,2	5,8	17,6	4,8		5.0
Чорногорія	11,1	-2,7	-10,8	17,2	32,4	18,7	17,8	12.0
Північна Македонія		1,9	1,1	13,1	23,7	9,4	-7,2	6.5
Албанія		0,4	0,2	1,9	6,4	4,5	2,2	3.0
Сербія	21,6	3,5	1,5	8,8	15,6	8,4	7,5	7.0
Туреччина	20,9	9,9	12,9	40,6	99,7	64	52,8	45.0

базується на річних даних Eurostat, * - базується на даних Eurostat за три квартали

Підприємства, зайнятість та чистий оборот за видами економічної діяльності, будівництвом, торгівлею та послугами у 2025 році

(% від загального обсягу економіки, абсолютні значення, за NACE Rev. 2)



У цьому контексті виникає нова диференціація між гравцями ринку. Компанії, які активно впроваджують інновації і підвищують продуктивність, отримують довгострокову конкурентну перевагу. Вони можуть працювати з нижчими витратами, забезпечувати більш високу якість і швидше реагувати на зміни ринку. Натомість ті, хто залишається в межах традиційної моделі, ризикують поступово втратити свою позицію.

У підсумку продуктивність можна розглядати як прихований, але ключовий фактор прибутковості. Вона не завжди очевидна в короткостроковій динаміці, проте визначає довгострокову конкурентоспроможність і стійкість галузі. Саме через підвищення продуктивності будівельний сектор отримує можливість перейти від моделі, заснованої на зовнішніх умовах, до моделі, в якій основним джерелом прибутковості стає внутрішня ефективність.

ЩО ЦЕ ОЗНАЧАЄ ДЛЯ УКРАЇНИ

Для України ці процеси мають не просто прикладне, а стратегічне значення, оскільки відбудова країни відбуватиметься вже не в умовах традиційної моделі будівельного ринку, а в новій економіці, що сформувалася в Європі під впливом криз, інфляції та структурних обмежень.

Очікується, що дефіцит ресурсів стане визначальним фактором розвитку українського будівельного ринку. Йдеться не лише про фізичні ресурси — матеріали чи техніку, — а передусім про людський капітал і управлінські компетенції. Значна частина кваліфікованих кадрів була втрачена або переміщена, тоді як масштаб майбутніх робіт формуватиме безпрецедентний попит на інженерні, будівельні та управлінські професії. У цих умовах попит на будівництво неминуче перевищуватиме пропозицію, що створює принципово іншу ринкову конфігурацію порівняно з довоєнним періодом.

Цей дисбаланс стане основою для формування нової моделі ціноутворення. Якщо раніше український

ринок значною мірою орієнтувався на конкуренцію за рахунок зниження вартості, то в умовах дефіциту акцент зміщуватиметься у бік забезпечення доступу до ресурсів і гарантій виконання проєктів. Це означає, що ціна дедалі більше відображатиме не лише прямі витрати, а й ризики, пов'язані з реалізацією проєктів у складному економічному та безпековому середовищі.

У цих умовах особливого значення набуває інституційна спроможність ринку.

Від того, наскільки ефективно будуть організовані процеси планування, фінансування та реалізації проєктів, залежить не лише швидкість відбудови, а й її економічна ефективність. Прозорість процедур, передбачуваність регуляторного середовища та здатність забезпечити виконання контрактів стають не менш важливими, ніж фізичні ресурси.

Водночас Україна має унікальну можливість здійснити структурний «стрибок», минаючи етапи, які інші країни проходили поступово. Відбудова створює умови для інтеграції сучасних підходів до управління ризиками, контрактами та продуктивністю вже на початковому етапі формування нової галузевої моделі. Це стосується як впровадження гнучких контрактних механізмів, так і використання цифрових технологій, індустриальних методів будівництва та нових підходів до організації робіт.

Важливо також враховувати інтеграцію України в європейський економічний простір. Це означає, що правила гри, стандарти і вимоги до будівельної діяльності дедалі більше відповідатимуть європейським. З одного боку, це підвищує вимоги до компаній і може збільшувати витрати. З іншого — відкриває доступ до ширшого ринку, технологій і фінансових ресурсів, що створює додаткові можливості для розвитку.

У підсумку можна стверджувати, що для України відбудова є не лише викликом, а й шансом переосмислити економічну модель будівельного сектору. Вона відбуватиметься в умовах дефіциту ресурсів, складної макроекономічної ситуації та високих ризиків, але саме ці фактори можуть стати каталізатором для формування більш ефективної, технологічної та прибуткової галузі. Таким чином, ключове питання полягає не лише в обсягах фінансування чи швидкості відновлення, а в якості тієї економічної системи, яка буде створена. Саме від цього залежатиме, чи зможе будівельний сектор України стати драйвером довгострокового економічного зростання, а не лише інструментом післякризового відновлення.

Джерела: Eurostat, ECB, McKinsey Global Institute, FIEC, ING Research, Oxford economics.

Високий рівень довіри

Багаторічний досвід роботи, довгострокове співробітництво.

Індивідуальний підхід

Кожен проект для нас - це можливість продемонструвати свої можливості.

Повний сектор обслуговування

Вибір найбільш оптимального варіанту саме для Вас!

Якість підтверджена

Все обладнання відповідає вимогам ДСТУ EN 81-20:2015 та ДСТУ EN 81-50:2015.

Професіоналізм і кваліфікація

Наша команда має необхідну освіту та знання.

Безпека гарантована

Особливу увагу ми приділяємо контролю якості на всіх етапах роботи.

Цінова політика компанії

Для постійних клієнтів в нас існує гнучка система знижок та бонусів.

На всі види монтажних, ремонтних або сервісних робіт компанія надає гарантію до 18 місяців.

Гарантія на ліфтове обладнання складає до 24 місяців.



ВИГОТОВЛЯЄМО РІЗНІ ТИПИ ЛІФТІВ:

- Пасажирські
- Вантажні
- Лікарняні
- Пожежні
- Панорамні
- Гідравлічні
- Котеджні
- Ресторанні
- Підйомники для людей з обмеженими можливостями

ТАКОЖ ЗДІЙСНЮЄМО:

1

Пост гарантійний супровід

2

Експертне обстеження

3

Технічні огляди (первинні, періодичні, позачергові)

4

Сучасні комплектуючі відомих європейських брендів, які відповідають міжнародним стандартам EN 81-20 та EN 81-50

Маємо 12 років досвіду та надійну репутацію в ліфтовій галузі.

З НАМИ ЗАВЖДИ НА ВИСОТІ!

ЗВЕРТАЙТЕСЬ ДО НАС ДЛЯ ОТРИМАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ КОНСУЛЬТАЦІЇ:

+38 (050) 202-17-17
+38 (067) 770-26-76
+38 (077) 202-17-17

Email: liftex@ukr.net
liftmarket@ukr.net
td.liftmarket@gmail.com
Сайт: www.l-p.ua



Каталог