

МАШИНОБУДУВАННЯ: ПРОГРАМИ ТА ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ



МАШИНОБУДУВАННЯ:
ПРОГРАМИ ТА ПОЛІТИКИ
РОЗВИТКУ



ЮЛІЯ СВИРИДЕНКО

Прем'єр-міністерка України

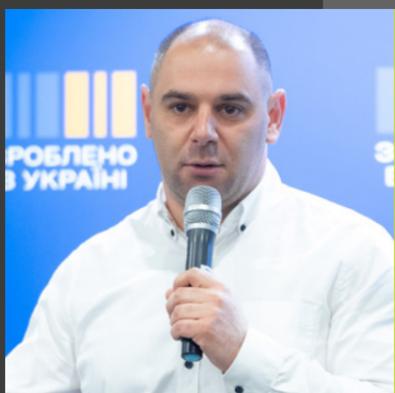
Розвиток промисловості є одним із ключових пріоритетів Уряду. Машинобудування формує базу для економічної самодостатності України, створює робочі місця з гідними зарплатами та стабільні джерела наповнення державного бюджету. Україна має багаті традиції машинобудування, кваліфіковані кадри та значний науково-технічний потенціал. Завдання Уряду – створити умови, щоб ці переваги працювали на національний добробут і стійкість економіки, незважаючи на виклики воєнного часу.



ОЛЕКСІЙ СОБОЛЕВ

Міністр економіки, довкілля та сільського господарства України

Міністерство економіки зосереджене на практичних інструментах розвитку машинобудування, які вже дають результат. Зокрема, це підтримка інновацій і локалізації виробництва, розширення доступу підприємств до фінансових ресурсів та відкриття нових ринків збуту. Програми держзамовлення, податкові стимули для будівництва та модернізації заводів, сприяння участі у міжнародних ланцюгах доданої вартості – за конкретними змінами у цих сферах ми вимірюватимемо результативність своєї роботи.



ДМИТРО КИСИЛЕВСЬКИЙ

Заступник голови Комітету Верховної Ради з питань економічного розвитку

Програми політики розвитку українських виробників «Зроблено в Україні» сфокусовані на підтримці підприємців, які виробляють, інвестують у виробництво та експортують. Ці три складові є фундаментальними для українського машинобудування. Неможливо не відзначити незламність, яку в умовах війни продемонстрували наші промисловці. Прильоти ворожих ракет та дронів не зупиняють розвиток підприємств і будівництво нових заводів. Місце урядовців та народних депутатів у ці складні часи – поруч із людьми, на яких тримається економіка.

ЗМІСТ

Локалізація в публічних закупівлях..... 04

Дмитро Кисилевський, заступник голови Комітету Верховної Ради з питань економічного розвитку: «При закупівлі української техніки податки йдуть на ЗСУ, а при закупівлі китайської - країні, яка не є нашим союзником у війні»..... 06

Микола Дедов, власник компанії «ТДС»: «Локалізація дає змогу вітчизняним виробникам розвивати власні продукти, не витрачаючи ресурси на боротьбу з демпінгом»..... 10

Юрій Бубес, президент ПрАТ «Концерн-Електрон»: «Українські виробники спроможні задовольнити весь попит муніципалітетів на новий сучасний електротранспорт»..... 12

Програма «Шкільний автобус»..... 14

Максим Козицький, голова Львівської ОВА: «Купувати українські автобуси не лише патріотично, а й вигідно»..... 16

Програма «Доступні кредити 5-7-9»..... 18

Програма «Компенсація 25% вартості української сільськогосподарської техніки та обладнання»..... 22

Петро Гавриленко, власник «Богуславської сільгосптехніки»: «Ми прискорили виведення на ринок нових обприскувачів удвічі»..... 24

Локалізація як стратегія: як Укрпошта модернізує логістику у партнерстві з українськими виробниками..... 28

Дмитро Наталуха, голова Комітету Верховної Ради з питань економічного розвитку: «Нашою метою є перетворення України з постачальника сировини на високотехнологічну державу»..... 30

Олександр Завітневич, голова Комітету Верховної Ради України з питань національної безпеки, оборони та розвідки: «Баланс між державним та приватним секторами в ОПК має визначати компетенція»..... 34

Програма «Гранти на обладнання для виробничих підприємств»..... 38

Руслан Іллічов, гендиректор ФРУ: «Такої частоти візитів представників влади на заводи не було ніколи»..... 41

Сергій Шевченко, власник ARAMIS Laser Systems: «Програма стала драйвером для розвитку виробництва лазерних верстатів»..... 44

Програма «Компенсація 15% вартості української техніки та обладнання»..... 46

Андрій Телюпа, заступник міністра економіки України: «Кожна гривня державної компенсації 15% вартості української техніки дає зростання ВВП на 5 гривень»..... 48

Дмитро Завгородній, заступник міністра освіти: «Роботодавці будуть безпосередньо впливати на затвердження освітніх програм закладів професійної освіти»..... 50

Експортно-кредитне агентство..... 56

Руслан Гашев, голова правління ЕКА: «По кейсу в Нігерії здійснили виплату українському експортеру за 10 днів»..... 58

Індустріальні парки..... 60

Владислав Єременко, гендиректор «Френдлі Вінд Технолоджі»: «Коли бізнес бачить, що створюються правила гри на роки вперед, з'являється сенс будувати і розвивати»..... 61

«Зроблено в Україні»: політика розвитку українських виробників..... 64



Державна програма

ЛОКАЛІЗАЦІЯ. ПРІОРИТЕТНИЙ ДОСТУП УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ДО ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

В Україні діє вимога локалізації у публічних закупівлях. При закупівлях через тендерні процедури товарів, які підпадають під вимоги локалізації, потрібно забезпечити визначену законом частку місцевої складової в товарі.

У 2025 році вона складає 25%, у 2026 році – 30%, далі щороку вимога збільшуватиметься на 5%, поки не досягне 40%.

Нові товари додаються внесенням змін до закону або рішенням Уряду за погодженням із профільним комітетом Парламенту.

Для участі в закупівлях із вимогою локалізації виробник має внести свій товар до реєстру товарів із підтвердженим ступенем локалізації, який веде Міністерство економіки.

Товари з таких категорій без локалізації не можуть брати участь у публічних закупівлях. Виключення – товари походженням із країн GPA (ЄС, США, Японія, Південна Корея і ряд інших).

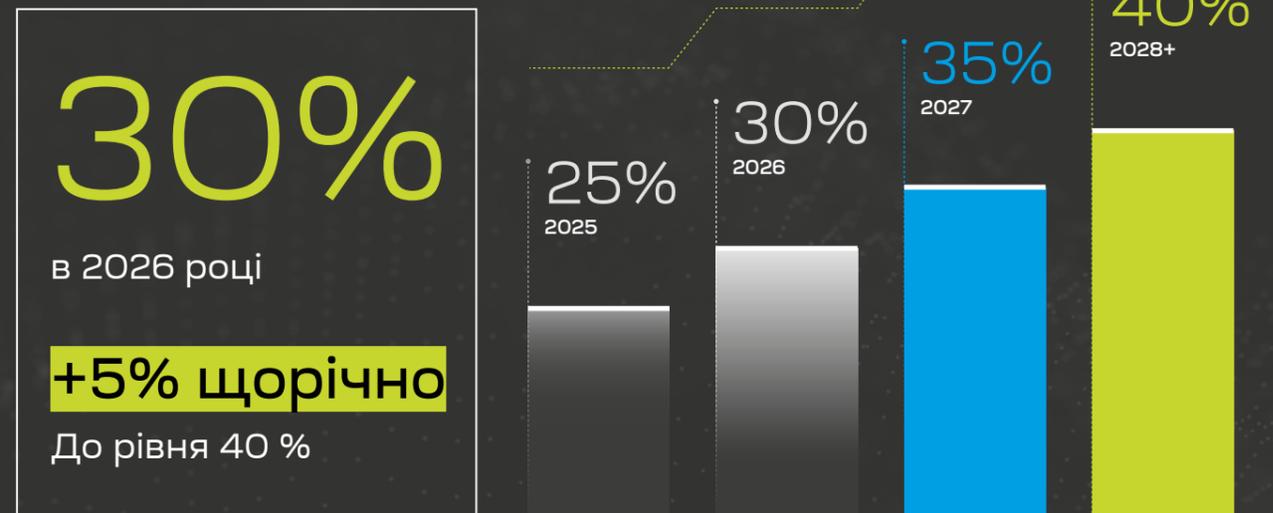


Локалізація розповсюджується на **128 видів товарів**



Детальніше про програму: prozorro.gov.ua/page/localisation

Вимога місцевої складової в публічних закупівлях



Основні категорії товарів:

Міський транспорт

Комунальна техніка

Ліфти

Енергетичне обладнання

Залізничний транспорт

Товари легкої промисловості

Металоконструкції та труби великого діаметру

Освітлювальні прилади, кабелі, світлофори

4 000
виробників та виробників комплектуючих



«ПРИ ЗАКУПІВЛІ УКРАЇНСЬКОЇ ТЕХНІКИ ПОДАТКИ ЙДУТЬ НА ЗСУ, А ПРИ ЗАКУПІВЛІ КИТАЙСЬКОЇ – КРАЇНІ, ЯКА НЕ Є НАШИМ СОЮЗНИКОМ У ВІЙНІ»

Дмитро Кисилевський,
заступник голови Комітету Верховної Ради України з питань економічного розвитку



Координатор політики «Зроблено в Україні» в Парламенті, заступник голови Комітету Верховної Ради з питань економічного розвитку Дмитро Кисилевський є одним із авторів законодавства про локалізацію. Він розповів про проблеми та перспективи локалізації в публічних закупівлях України.

Які головні результати політики локалізації ми маємо станом на сьогодні?

Якщо говорити про економічний результат, то найголовніше, що вдалося уникнути зупинки сотень промислових підприємств. Без державних замовлень у найкризовіші кілька років після вторгнення росіян ми ризикували втратити цілі галузі. Насамперед це виробництво громадського транспорту, комунальної та спеціальної техніки, енергетичне машинобудування. Зараз ці галузі активно розвиваються. Переробна промисловість із результатом 17% вийшла на перше місце за сплатою податків до державного бюджету. Лише за останній рік маємо зростання сплати податків у цьому секторі на понад 43%. Ці кошти йдуть на фінансування потреб ЗСУ. Але я б говорив не тільки про економіку, а й про соціальне й навіть психологічне значення локалізації в умовах війни.

Розкажіть про це детальніше.

Для простих людей найбільш помітний результат локалізації – це «дим із заводської труби». В лапках, бо дим, звичайно, умовний. Для мільйонів людей, які, можливо, навіть не є робітниками тих підприємств, завод працює – значить, він живий, виплачує зарплати і дає впевненість у завтрашньому дні. Заводи у найскладніший період стали острівцями психологічної стабільності для українців. Вдалося зберегти сотні

тисяч робочих місць. За кожним таким працівником сім'я, яка не поїхала кудись за кордон, а продовжує жити в Україні.



Як загалом народилася ідея локалізації при публічних закупівлях?

Ще у Верховній Раді минулого скликання політику «Купуй українське» намагався впровадити Комітет з питань промислової політики на чолі з Віктором Галасюком, але прийняти відповідне законодавство тоді не вдалося. Ми врахували цей досвід, вивчили досвід наших країн-сусідів, отримали потужного союзника у вигляді Федерації роботодавців України, а

головне – змогли переконати керівництво держави і лідерів майже всіх парламентських фракцій, що політиці локалізації за нинішніх обставин альтернативи немає. Зрештою саме з локалізації почалися кардинальні зміни державної економічної політики, яку ми зараз знаємо під брендом «Зроблено в Україні».



Чи був спротив політиці локалізації?

Є категорія експертів, які вірять у «невидиму руку ринку». Їх спротив – це щось ірраціональне і майже «релігійне». Навіть війна не всім дала зрозуміти, наскільки важливо мати власне виробництво. Недовіра до локалізації була і у представників Євросоюзу. Але оскільки на товари походженням з ЄС локалізація не розповсюджується, це питання скоріше комунікації і пояснення. Ніхто наші національні економічні інтереси не буде захищати окрім нас самих.

Що ви відповідаєте противникам?

Ідея мінімального втручання держави є абсолютно робочою для мікро- і малого бізнесу, а також у ситуаціях, коли українські виробники мають однакові умови з іноземними виробниками. Водночас іноземні товари, доставлені в Україну, містять у собі підтримку урядів своїх держав – дешеві кредити, пільги, стимули, захищений внутрішній ринок і безліч інших форм підтримки. Не кажучи вже про відсутність обстрілів. Українські виробники цього не мають. Так само, як і не мають доступу до публічних закупівель інших країн через невідповідне приєднання до угоди GPA, коли Україна в односторонньому порядку відкрила свій ринок публічних закупівель для іноземних виробників.

Міжнародна конкуренція – це не конкуренція товарів. Це конкуренція виробників, за кожним із яких стоїть його країна, тобто це конкуренція державних політик. Країна, яка реалізує більш ефективну політику сприяння виробництву, інвестиціям та експорту, зрештою виграє цю конкуренцію й отримує гідний рівень життя для своїх громадян. Частка переробної промисловості у ВВП для клубу розвинених країн ОЕСР становить близько 20%. В Україні цей показник сьогодні удвічі менший.

Які аргументи у дискусіях з Урядом стали ключовими для становлення локалізації як частини державної економічної політики?

Війна зробила будь-які подібні дискусії дуже предметними

ми й раціональними. Коли почався пошук інструментів підтримки економіки в умовах шокового падіння ВВП на понад 30% у 2022 році, локалізація стала очевидною відповіддю на цей виклик. І рішення було правильним, бо вже у 2023 році вдалося відновити зростання ВВП. Але коли ми говоримо про державну економічну політику, то одна з головних її ознак – сталість. Якщо політика «Зроблено в Україні» матиме системний розвиток протягом хоча б 10–15 років, ми маємо всі можливості остаточно подолати історичну проблему українців – бідність.

Чи можна вже говорити, що керівники громад та державних компаній остаточно засвоїли головні принципи локалізації та реалізують цю політику на своїх посадах?

Ми маємо дуже гарні приклади громад, які системно орієнтовані на закупівлю української техніки. З недавніх прикладів – замовлення містом Хмельницький 42-х тролейбусів Чернігівського автозаводу «Еталон». Минулого року Львів закупив трамваї виробництва заводу «Електрон», а Одеса – «Татра Юг». Шкільні автобуси, вироблені у Черкасах, Чернігові та Запоріжжі, зараз експлуатують у громадах по всій країні. Водночас маємо чимало прикладів, коли громади беруть іноземні кредити на закупівлю старого громадського транспорту з країн ЄС або навіть нового турецького. На мою думку, це нераціонально. Українські виробники мають кілька серйозних переваг: 1) близькість і доступність сервісу, 2) максимальну гнучкість у переговорах щодо адаптації техніки під потреби замовника, 3) сучасність та високу якість, чим стара техніка з Європи точно похвалитися не може. У цьому контексті варто згадати Каталог української техніки для громад. У ньому зібрана майже вся комунальна та спеціальна техніка, громадський та медичний транспорт українського виробництва – це своєрідна підказка для громад, які хочуть замовити саме українське.



Чи готові українські виробники в умовах війни довести рівень локалізації своєї продукції до 40%, як того вимагатиме законодавство вже у 2028 році?

Більшість підприємств галузей машинобудування, на які поширюється локалізація, вже мають у своїй продукції не



«ЛОКАЛІЗАЦІЯ ДАЄ ЗМОГУ ВІТЧИЗНЯНИМ ВИРОБНИКАМ РОЗВИВАТИ ВЛАСНІ ПРОДУКТИ, НЕ ВИТРАЧАЮЧИ РЕСУРСИ НА БОРОТЬБУ З ДЕМПІНГОМ»

Микола Дедов,
власник ТДС



Компанія ТДС починала 23 роки тому з імпорту комунальної техніки. Згодом освоїла її ремонт, а коли держава запровадила вимогу локалізації при публічних закупівлях, активно розвинула власне виробництво. Мініавантажувачі, які випускають у Броварах, здатні закрити практично всі потреби у техніці для невеликої громади. **Власник компанії ТДС Микола Дедов відзначає, що політика «Зроблено в Україні» дала відчутний імпульс для його бізнесу. Зокрема, він скористався доступними кредитами «5-7-9», а також грантами до 8 млн грн для переробних підприємств. Але найбільшу роль для становлення та розвитку заводу відіграла локалізація.**

Розкажіть детальніше, яке значення законодавча вимога локалізації при публічних закупівлях мала для розвитку ТДС?

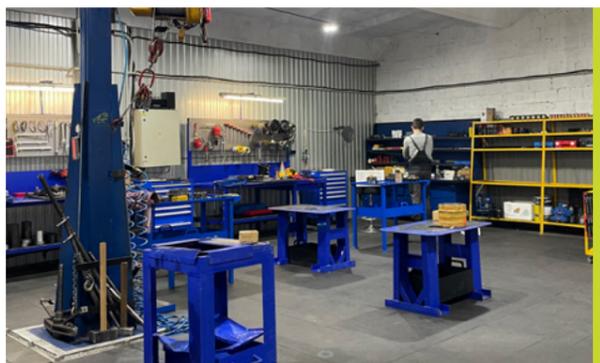
Законодавче закріплення вимог до рівня локалізації стало одним із ключових стимулів для розвитку виробничого напрямку групи компаній ТДС. Це створило попит на українську техніку, зменшило тиск імпортової конкуренції в публічних закупівлях і дозволило нам впевнено інвестувати в локалізацію – від створення виробничих потужностей до формування інженерного центру.

Як державна політика локалізації змінила ринок комунальної техніки в Україні?

Якщо раніше домінували імпортовані рішення, то зараз українські виробники, включно з ТДС, конкурують не тільки за ціною, але й за якістю, сервісом і швидкістю постачання. З'явилися нові робочі місця, і вітчизняний машинобудівний сектор почав поступово відновлюватися після тривалого періоду стагнації.

Раніше ТДС був потужним імпортером комунальної техніки. Як ви прийшли до створення власного виробництва?

З часом стало очевидно, що імпорт не завжди дозволяє гнучко реагувати на специфічні запити клієнтів. Крім того, обмеження у державних закупівлях для іноземної техніки та нестабільність логістики підштовхнули нас до стратегічного рішення: перейти від дистрибуції до виробництва власної техніки з високим рівнем локалізації.



Як знання кращих зразків іноземної техніки посприяло створенню власного виробництва?

Ми починали ще на початку 2000-х – із ремонту спецтехніки в невеликому гаражі. За ці роки пройшли шлях від майстерні до виробника, глибоко вивчивши «зсередини» техніку провідних світових брендів. Ми знаємо всі слабкі місця, переваги та конструктивні особливості – тому при розробці власних моделей взяли найкраще з цього досвіду. Наші машини адаптовані до українських умов, прості в обслуговуванні, надійні та доступні за вартістю. Це і є наша ключова перевага.

Яким наразі є рівень локалізації у техніці ТДС? За рахунок яких деталей забезпечується цей показник?

На сьогодні рівень локалізації нашої комунальної техніки досягає 50% – це відповідає чинним законодавчим вимогам. В Україні ми виготовляємо кабіни, рами, навісне обладнання. Повний цикл охоплює закупівлю металу, лазерне різання, гнуття, дробоструминну обробку, фарбування та складання. Всі ці процеси виконуються на власних сучасних виробничих потужностях із застосуванням професійного обладнання – пресів, верстатів, фарбувальних камер та збиральних стендів.

Які іноземні виробники мініавантажувачів та навісного обладнання є найбільшими конкурентами ТДС та чи захищає локалізація від них?

– Нашими прямими конкурентами є такі бренди як Bobcat, JCB, CASE, AVANT та безліч китайських виробників – із сильними позиціями на приватному ринку. Проте у сегменті публічних закупівель українська локалізація є вагомим бар'єром для дешевої іноземної техніки. Це дає змогу вітчизняним виробникам, зокрема ТДС, розвивати власні продукти, не витрачаючи ресурси на боротьбу з демпінгом та митним навантаженням імпорту.

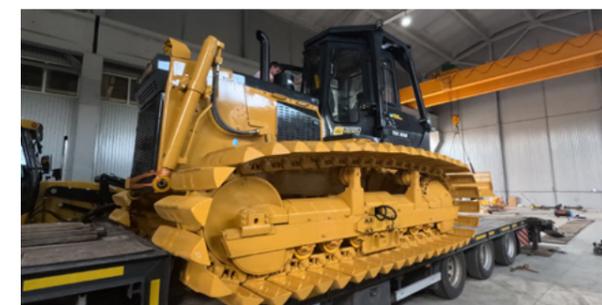


Раніше повідомлялося про намір ТДС освоїти виробництво техніки для ремонту доріг. Чи вдалося реалізувати ці плани?

Так, ми вже запустили у виробництво дорожню фрезу FD 450.20 для зняття верхнього шару асфальту та успішно реалізували до 10 одиниць по Україні. Наразі готуємо до випуску власний патчер для ямкового ремонту.

Чи вдалося реалізувати амбіції щодо виходу на європейський ринок комунальної техніки?

Ми вже зробили перші кроки: моделі 1201 і 901 успішно пройшли сертифікацію ЄС та ROPS\FOPS. Налагодили співпрацю з кількома дистриб'юторами у Східній Європі. Це поступовий процес, і ми не поспішаємо: головне – довести конкурентоспроможність техніки на практиці.





«УКРАЇНСЬКІ ВИРОБНИКИ СПРОМОЖНІ ЗАДОВОЛЬНИТИ ВЕСЬ ПОПИТ МУНІЦИПАЛІТЕТІВ НА НОВИЙ СУЧАСНИЙ ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТ»

Юрій Бубес,
президент ПрАТ «Концерн-Електрон»



Львівський концерн «Електрон» – єдине у Європі підприємство, яке виробляє практично всю лінійку громадського транспорту – починаючи з автобусів, закінчуючи електробусами та трамваями. Завдяки державним програмам сприяння виробництву електротранспорту львів'яни активно розвивають цей напрям. [Про його проблеми та перспективи розповів президент ПрАТ «Концерн-Електрон» Юрій Бубес.](#)

Якою наразі є потреба України в електротранспорті та чи здатні українські виробники задовольнити цей попит?

Ми маємо дуже місткий внутрішній ринок громадського електротранспорту. Ще до початку війни зношеність трамваїв та тролейбусів в Україні в різних містах становила від 60 до 85%. Зокрема 95% трамваїв та 67% тролейбусів давно вже вичерпали свої нормативні терміни експлуатації. Вже тоді мінімальна потреба в оновленні оцінювалася у близько 400 тролейбусів та 200 трамваїв на рік, проте фактичні обсяги придбання громадського електротранспорту були значно меншими. За останні десять років парк трамвайних вагонів і тролейбусів України оновився лише на 27% від мінімальних потреб. Проте це лише середній показник, у деяких містах він є значно гіршим. Станом на зараз, вочевидь, потреба вимірюється тисячами штук. Українські виробники спроможні задовольнити весь попит муніципалітетів на новий сучасний електротранспорт. У нашій країні створено доволі потужний власний виробничий потенціал, є достатня кількість його виробників.

Наскільки гостро стоїть питання недозавантаженості виробничих потужностей «Електрону»?

Сьогодні наші виробничі потужності, втім, як і інших українських виробників, мають низьку завантаженість через відсутність замовлень. **Нас питають: скільки ви зможете виготовити того чи іншого транспорту? Ми впевнено відповідаємо: дайте нам замовлення під вашу потребу, і ми його виконаємо.** Проблема у відсутності ритмічних замовлень певним чином пов'язана з практикою проведення самих публічних торгів: дуже часто вони тривають роками, а міста-замовники прописують такі кваліфікаційні вимоги, що українські виробники просто не мають змоги зайти на їхні тендери. Як наслідок, за 2024 рік українські міста від усіх національних виробників отримали лише 12 нових трамваїв і 28 нових тролейбусів.



В Україні діють податкові та митні пільги на імпорту складових для виробництва електротранспорту. Наскільки це сприяє розвитку концерну «Електрон»?

Податкові та митні пільги на імпорту складових для виробництва електротранспорту є важливим і дієвим інструментом підтримки українських виробників, таких як «Електрон» та інших. Адже незважаючи на високий рівень локалізації наших транспортних засобів є певні компоненти, які ми продовжуємо закуповувати у провідних світових виробників. І запровадження згаданих пільг однозначно сприяє виробництву – це дає можливість підприємству зменшити виробничі витрати та знизити собівартість продукції.

Які складові імпортує компанія для виробництва електротранспорту за пільговим режимом?

За пільговим режимом ввозяться основні комплектуючі, які використовуються для виробництва трамваїв, тролейбусів, електробусів – електричні двигуни, редуктори, акумуляторні батареї, деякі системи керування. Тобто йдеться про високотехнологічні компоненти.

Якими є виробничі результати вашого заводу у 2024 році і якою є динаміка виробництва?

В період 2023–2024 років завершено виробництво та постачання для Львова партії з 10 нових трамвайних вагонів «Електрон», здійснили дообладнання 10 львівських тролейбусів, і тепер місто має тролейбуси з автономним ходом. Також виготовили 13 низькопідлогових автобусів для Ужгорода. Крім того, у 2024 році підприємство стало переможцем низки міжнародних тендерів, які проводилися місцевими громадами у співпраці з Європейським інвестиційним банком. Зокрема, укладено контракти, і вже в роботі виробництво нових тролейбусів з автономним ходом для Івано-Франківська й Тернополя, нових 10-метрових електробусів для Ужгорода, а також 12-метрових дизельних автобусів для Львова.

Яким є рівень локалізації електротранспорту, який випускає ваш завод?

У виробництві електротранспорту ми досягли досить високого рівня локалізації. Щоправда, після повномасштабного вторгнення агресора цей показник дещо знизився. Ми, на жаль, втратили частину наших надійних постачальників зі сходу України. Однак навіть у таких умовах середній рівень локалізації електротранспорту перевищує 40 відсотків. Зокрема, для тролейбусів «Електрон» ступінь локалізації становить 60,87% (якщо з автономним ходом – то 52,36%), електробусів – 40,04%, а трамваїв від 47,48% до 47,59%.

Які українські підприємства-партнери є постачальниками для виробництва львівського електротранспорту?

У виробництві залучені як підприємства концерну («Сферос-Електрон», «Полімер-Електрон», «Електрон-побутприлад», «Телевізійний завод «Електрон»), так і понад 250 компаній-партнерів із різних куточків нашої країни. Серед великих та впізнаних можемо назвати компанії «Сейф Гласс Факторі», «Аста Композит», «ОДЕК», «Сімбад», «Бусол» – перелік дуже довгий.

Чи сприяє вашій компанії державна політика локалізації при публічних закупівлях?

Безперечно. Свого часу концерн брав активну участь у розробці закону про локалізацію. Це дуже позитивний крок у державній промисловій політиці. Водночас важливим і не до кінця вирішеним залишається питання його дотримання, а саме – брак належного контролю на тендерах стосовно виконання вимог закону з боку недобросовісних учасників торгів. Це компанії, які не є безпосередніми виробниками, а лише дилерами продукції іноземних виробників.



Які інструменти державної підтримки машинобудування, на вашу думку, мають бути реалізовані для активнішого розвитку цієї галузі?

Насамперед це запровадження на державному рівні програми довгострокового планування та закупівлі транспорту, яка не обмежується бюджетним роком. Публічні торги – це окрема тема. Є чимало проблемних питань, що виникають під час закупівель, зокрема, поява дискримінаційних умов тендерної документації, неправомірні дії замовників, допущення до публічних торгів учасників, які не мають відповідного показника ступеня локалізації в Україні, ігнорування нецінових критеріїв у публічних закупівлях. Мають місце й тривалі – нерідко на роки – затримки у фінансуванні за укладеними договорами, що призводить до значних втрат виробників. Тому необхідно на законодавчому рівні запровадити чіткі терміни як авансування з боку замовників, так і оплати за поставлену продукцію.



«КУПУВАТИ УКРАЇНСЬКІ АВТОБУСИ – ЦЕ НЕ ПРОСТО ПАТРІОТИЧНО, ЦЕ – ВИГІДНО»

Максим Козицький,
голова Львівської ОВА



Державна програма «Шкільний автобус» в умовах війни стала рятівною для виробників громадського транспорту у Чернігові, Запоріжжі та Черкасах, а також сотень їхніх підрядників по всій країні. Водночас вона почала вирішувати проблему перевезень школярів, яка через дефіцит автобусів залишається досить гострою. [Своєю думкою про хід реалізації програми «Шкільний автобус» поділився голова Львівської ОВА Максим Козицький.](#)

Реалізуючи програму «Шкільний автобус», Уряд декларує намір досягти три мети: створити попит на продукцію українського машинобудування, дати людям роботу на заводах, а також забезпечити дітей комфортним транспортом. Чи вдається, на вашу думку, виконати всі задачі?

Вдається. І кожен автобус насправді «працює» в різних напрямках одночасно. По-перше, це доступ до якісної освіти для дітей із найвіддаленіших громад. [За 2024–2025 роки Львівщина закупила 66 автобусів, з яких 52 – із місцями для дітей з інвалідністю. Тобто йдеться не лише про підвезення, а про рівність і людяність.](#) По-друге, кожен автобус – це реальне замовлення для українського заводу. Вже понад 30% компонентів (а в окремих виробників – понад 50%) виготовляють в Україні. Ми бачимо, як політика локалізації поживляє галузь, мотивує підприємства вкладати в виробництво, створювати робочі місця, сплачувати податки.

Що кажуть голови громад про самі автобуси?

Загалом – задоволені. Машини виконують своє призначення: возять дітей, працюють на складних маршрутах, відповідають базовим вимогам безпеки. Але є нюанси, особливо в гір-

ських районах. Там потрібно більше прохідності, бо дороги складні. Ще одна проблема – нестача сервісних центрів у віддалених районах. Якщо автобус ламається, його складно оперативно полагодити. Але це не критика, це конструктивний зворотний зв'язок, який ми доносимо далі: техніка має бути адаптована до реальності.



Чи змінюється ставлення громад до української техніки?

Змінюється, і дуже. Якщо ще кілька років тому в закупівлях часто орієнтувалися на імпорт, то сьогодні громади дедалі частіше обирають українське. Бо це не просто патріотично, це – вигідно. Програма локалізації дала виробникам шанс отримати стабільні замовлення. [Наприклад, каталог «Українська техніка для громад» дав змогу громадам обирати з понад 250 моделей техніки від 32 заводів у 14 областях.](#) І за кожною одиницею техніки стоять сотні працівників, постачальників, податків. Наприклад, український автобус – це результат роботи 200 компаній. Коли його купує громада, це запускає всю економіку.



Якою є потреба Львівщини в шкільних автобусах?

Станом на сьогодні – близько 160 нових автобусів. Частина автопарку зношена, частина – понад 15 років у використанні. Ще частина громад зростає – відкриваються нові школи, особливо у місцях, де багато ВПО. І хоч ми вже закупили 66 автобусів, це лише 35–40% від потреби. Найбільше потребують оновлення гірські громади, а там великі відстані, складні дороги.

Чи справді локалізація себе виправдовує?

Однозначно. Це політика, яка тримає українські заводи на плаву в умовах війни. Завдяки їй кошти залишаються в країні, люди мають роботу, бізнес – стабільність. І, що важливо, це рішення підтримує суспільство. Бо це логічно й справедливо:



купувати українське, коли наші виробники можуть це виготовити на гідному рівні.

Уряд послідовно реалізує програму «Шкільний автобус», виділяючи на неї значні кошти. Варто продовжувати?

Безумовно, програму слід продовжувати, а ще – розширювати й адаптувати до нових реалій. Умови воєнного часу, демографічні зміни, переміщення населення, оптимізація мережі, реформа старшої школи, формування ліцеїв – усе це потребує гнучкої та масштабної програми транспортування учнів. Крім того, варто розглянути модернізацію стандартів. Головні напрямки: адаптація техніки до гірських доріг; екологічні моделі автобусів (наприклад, на газі або електриці); розширення інфраструктури для технічного обслуговування у громадах.

Як ситуація з легендарним ЛАЗом? Є шанси на відновлення цього львівського підприємства?

Історія ЛАЗу болюча. Свого часу він опинився у власності російського бізнесмена, який довів завод до банкрутства. Було багато судів, боргів, арештів. Але у грудні 2023 року завод отримав нового власника – компанію «Львівінвестактив». Вони погасили значну частину боргів, включно з багаторічною заборгованістю із зарплат. Наразі триває процес завершення санації. Якщо вдасться, то з'явиться шанс на повноцінне фінансове оздоровлення. Звісно, повноцінне виробництво ще не відновлено, але сам факт, що новий власник бореться за завод, важливий.

Як зараз працює інший львівський виробник громадського транспорту – «Електрон»?

Концерн «Електрон» – це вже інша історія: історія про стійкість. Це сім підприємств, які виробляють трамваї, тролейбуси, електробуси, техніку для комунальних потреб і навіть електроніку. [У червні 2025 року там працювало 425 людей. На жаль, у липні 2025 року один із заводів, «Сферос-Електрон», зазнав удару під час ракетної атаки на Львів. Частково пошкоджені фасади, вибиті вікна. Але ніхто не впадає у відчай. Уже в день обстрілу почалися відновлювальні роботи. Це підприємство зі стратегічною місією, воно продовжує працювати і тримати виробництво.](#)



Державна програма

ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9. ПРОГРАМА ПІЛЬГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ

Держава компенсує частину відсоткової ставки за кредитами, забезпечуючи пільгове фінансування під 5%, 7% або 9% річних залежно від обсягів та напрямку кредитування.

РОЗМІР І ФОРМАТ ФІНАНСУВАННЯ

Кредитна ставка залежить, зокрема, від розміру бізнесу та цілі кредитування. На інвестиційні цілі та фінансування оборотних коштів переробних підприємств:

- 5% річних – якщо виручка до 10 млн євро і створюються мінімум 2 робочі місця протягом першого кварталу;
- 7% річних – для бізнесу з виручкою до 10 млн євро;
- 9% річних – для бізнесу з виручкою до 50 млн євро.
- 1% для бізнесу, що працює у зонах високого воєнного ризику.

СУМА:

На інвестиційні цілі та фінансування обігових коштів до 150 млн грн кредиту можуть отримати представники:

- Переробної промисловості та сфери тваринництва;
- Компанії, що відновлюють зруйноване війною майно;
- Підприємства в галузі енергетики, які займаються експлуатацією генеруючих установок, електрозарядною інфраструктурою тощо.

- Підприємства, які знаходяться в зоні високого воєнного ризику.

ТЕРМІН КРЕДИТУВАННЯ:

- до 10 років – на інвестиційні цілі;
- до 3 років – на фінансування оборотного капіталу.

НА ЩО МОЖНА ВИТРАТИТИ КОШТИ?

1. Інвестиційні цілі. Зокрема, на придбання та/або модернізацію основних засобів, наприклад, купівлю обладнання чи техніки. Також на придбання нежитлової нерухомості або земельних ділянок. На будівництво, реконструкцію, ремонт у нежитлових приміщеннях. Ще один напрямок, на який можна спрямовувати кошти, – впровадження заходів із енергоефективності.
2. Фінансування оборотного капіталу.



Детальніше про програму:
bdf.gov.ua/programs/dostupni-kredyty-5-7-9

Кредитування 5-7-9%

В межах програми надано:
94,2 тис. кредитів

348,8 млрд грн

Сума наданого кредитування з 2022 року (з початку повномасштабного вторгнення)

52,1 млрд грн

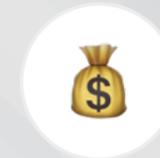
Інвестиційні цілі

50,7 млрд грн

Обігові кошти для переробних підприємств

5.7.9

Цілі та умови
пільгового
кредитування:



На інвестиційні цілі
до 150 млн грн
до 10 років



На обігові кошти для
переробних підприємств
до 150 млн грн
на 3 роки



ЗРОБЛЕНО
В УКРАЇНІ

Державна програма

25% КОМПЕНСАЦІЇ НА УКРАЇНСЬКУ СІЛЬГОСПТЕХНІКУ

Держава компенсує аграріям 25% вартості с/г техніки та обладнання, вироблених в Україні. Для цього виробник має відповідати вимогам локалізації - мати щонайменше 40% - 60% місцевої складової в залежності від виду техніки.

УМОВИ ПРОГРАМИ

Виробники подають до Міністерства економіки України перелік техніки, яка відповідає вимогам локалізації. Міністерство формує реєстр. Аграрії купують техніку українського виробництва, внесену у цей реєстр, і можуть отримати за неї компенсацію. Покупцями техніки можуть бути як фермери, так і агропереробники і виробники продуктів харчування. Перелік техніки включає також обладнання для агропереробки.

ЯК СКОРИСТАТИСЯ ВИРОБНИКУ?

Подайте заявку на включення вашої техніки у перелік на офіційному сайті Міністерства економіки, довідкля та сільського господарства України:



Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (25%)

В реєстрі

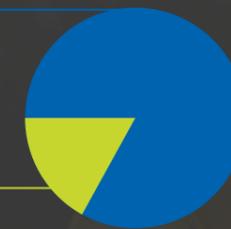
 **14 209**
позицій с/г техніки та обладнання

 **162**
підприємств-виробників

2024 рік

4,4 млрд грн

Придбано техніки та обладнання



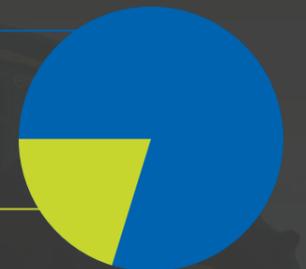
906,6 млн грн

Компенсація техніки та обладнання

2025 рік

4,8 млрд грн

Планова закупівля техніки та обладнання



1,2 млрд грн

Бюджет компенсації техніки та обладнання

Топ-5 областей за кількістю техніки та обладнання придбаних за програмою





«ЗАВДЯКИ ДЕРЖАВНІЙ ПРОГРАМІ МИ ПРИСКОРИЛИ ВИВЕДЕННЯ НА РИНОК НОВИХ ОБПРИСКУВАЧІВ УДВІЧІ»

Петро Гавриленко,
власник «Богуславська сільгосптехніка»



Завод «Богуславська сільгосптехніка» – найбільший в Україні виробник обприскувачів. Його головні конкуренти – потужні транснаціональні корпорації. Утримувати лідерські позиції підприємству з Богуслава, на якому працює близько 150 робітників, дозволяє державна програма компенсації 25% вартості української аграрної техніки. [Детальніше про роль цієї програми у розвитку компанії розповів її власник Петро Гавриленко.](#)

Якою сьогодні є роль державної програми компенсації 25% вартості української сільгосптехніки для вашої компанії та аграрного машинобудування загалом?

Ця програма є ефективною зразу для трьох сторін, інтереси яких перетинаються на ринку сільськогосподарської техніки. По перше, це фермери, які завжди мали питання щодо ціни техніки. Вони отримали потужну знижку на 25%. По-друге, це виробники техніки, які у питанні ціни є природними антагоністами фермерів. Державна програма значно активізувала виробництво у галузі, а конкретно нашій компанії дозволила почати виробництво самохідних обприскувачів – нового для України виду техніки. По-третє, це держава, яка хоча й дає кошти з бюджету на фінансування цієї програми, але у підсумку завдяки зростанню виробництва в аграрному машинобудуванні повертає значно більше коштів у бюджет. Думаю, вже сьогодні держава отримує у 2-3 рази більше податків від нашої галузі, ніж витрачає на цю програму.

Чи вдається завдяки державному сприянню українським виробникам аграрної техніки конкурувати на внутрішньому ринку з іноземними корпораціями?

Якщо говорити про ринок причіпних обприскувачів, то на сьогоднішній день на імпорт припадає близько 10%. З них половина – це техніка, що була у використанні.

Дилери, які продають причіпні обприскувачі, демонструють потенційним покупцям переважно виставкові зразки. Щоб реально отримати техніку, треба зробити замовлення й довго чекати на його виробництво за кордоном. Ця картина кардинально відрізняється від тієї, яку ми мали ще 10 років тому. Тоді імпортери мали цілі майданчики готової іноземної техніки й продавали її зразу зі складів. Зараз ситуація дуже змінилась на користь українських виробників.



Як така ринкова ситуація вплинула на структуру інвестицій «Богуславської сільгосптехніки»?

На українському ринку причіпних обприскувачів, обсяг якого близько 50 млн. дол США., наша компанія займає лідерську позицію. Але коли я дивився у перспективу, то розумів, що поруч є значно більший ринок самохідних обприскувачів. Його річний обсяг – понад 350 млн дол США. Оскільки з'явилась довіра до державної політики, це дозволило сміливіше будувати плани щодо інвестицій. Дрібносерійне виробництво самохідних обприскувачів «Богуславська сільгосптехніка» почала у 2021 році. Інвестиції у цей проєкт склали близько 40 млн. грн.



Раніше «Богуславська сільгосптехніка» займалась спільним виробництвом самохідних обприскувачів з італійською Mazzotti. Як дався перехід на цілком власне виробництво?

У спільному підприємстві італійці отримували лівову частину прибутку. Нам, залежно від моделі обприскувача, залишалося лише 15–35%. Але коли ми розглядали запуск власного виробництва самохідних обприскувачів, розуміли, що є два сценарії. Якщо є стабільне фінансування державної програми компенсації 25%, то вихід на ринок займе 3–5 років, якщо програми не буде – до 10 років. Так що державна програма відіграла тут вирішальну роль. Завдяки їй ми удвічі прискорили виведення на ринок нової техніки.

Виробництво самохідних обприскувачів ваш завод почав за рік перед вторгненням росіян, а у 2022–2023 роках державна програма компенсації 25% вартості української аграрної техніки не фінансувалася через війну. Як це вплинуло на окупність інвестицій у новий проєкт?

Звісно, спочатку через війну ринок завмер. Але коли з 2024 року відновилось фінансування державної програми, попит почав відроджуватись. У 2025 році ми спостерігаємо відкладений попит з боку аграрних компаній. Фактично це перший рік, коли ми можемо говорити про стійку тенденцію зростання попиту. Щоправда й вимогливість покупців стала вищою. Тепер вони очікують встановлення навігаційних систем, онлайн-контролерів, систем автопідрулювання та іншого обладнання. Під кожного замовника здійснюємо адаптацію техніки.

Чи доречно вже говорити про повернення обсягів ринку до показників, що передували російському вторгненню 2022 року?

Про це говорити поки що рано, адже безпекова ситуація залишається складною. Зараз ми маємо близько 55% від обсягу, який був у 2021 році. У 2025 значна частина інвестиційних бюджетів аграрних холдингів буде зосереджена на розширенні землеволодіння. Адже тепер на ринок землі дозволили вийти юридичним особам. Крім того, відбувається зміна структури попиту на техніку. Великі аграрні холдинги навчилися рахувати кожну копійку і тепер готові різні операції з обробки землі віддавати на аутсорс. Це відкрило для «Богуславської сільгосптехніки» можливість вийти власною технікою на ринок таких послуг. Цього року ми сформували два механічні загони.

Тобто тепер ваша компанія заробляє не тільки на продажі власної техніки?

Так, наші послуги з обробки землі коштують 8–12 дол. за гектар. У складі кожного мехзагону – по шість одиниць техніки: 5 самохідних обприскувачів та 1 підживлювач для внесення добрив. Потенційні покупці можуть спочатку замовити обробку землі цією технікою, а потім, переконавшись у якості роботи, придбати її.

Який рівень локалізації зараз у техніки, яку випускає «Богуславська сільгосптехніка»?

Причіпні обприскувачі на 65% складаються з українських компонентів. У самохідних обприскувачів цей показник менший. З великих імпортерних вузлів у нас німецький гідрохід, італійські двигун та кабіна, фінський металопрокат. Раніше труби катав завод у Маріуполі – через війну тепер закуповуємо у Фінів. А загалом наша позиція така: якщо певна складова техніки виробляється в Україні – купуємо тільки українське.



Якими є подальші плани розвитку компанії?

У нас є проєкт масштабування виробництва самохідних обприскувачів з виходом на європейський ринок. Ми можемо збільшити виробництво до 100-300 таких машин на рік. Цей проєкт потребує інвестицій обсягом близько 15 млн дол. Ми здатні залучити такі кошти. Але цей проєкт потребуватиме спрощення сертифікації для виходу на європейський ринок, а також довгострокової стабільної реалізації державних програм «Зроблено в Україні». Попит на нашу техніку в Європі є.



ЛОКАЛІЗАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЯ: ЯК УКРПОШТА МОДЕРНІЗУЄ ЛОГІСТИКУ У ПАРТНЕРСТВІ З УКРАЇНСЬКИМИ ВИРОБНИКАМИ

Замовлення від органів влади, державних компаній та громад стали рятівними для сотень промислових підприємств України у найважчі періоди, пов'язані з вторгненням російського агресора. Законодавство про локалізацію, яке у 2025 році вимагає не менше 25% української складової при публічних закупівлях продукції українського машинобудування, вивело ці стимули на рівень державної політики. Але важливо, що дух економічного патріотизму розширює ідею локалізації за рамки, визначені законом. Успішним прикладом масштабного партнерства державної компанії з українським виробником стала програма модернізації Укрпошти.

Розбудова нової мережі сортувальних центрів Укрпошти стала не лише проривом у швидкості та точності обробки відправлень, а й свідченням того, як публічні закупівлі можуть розвивати національного виробника. Постачальником обладнання та програмного забезпечення для цього амбіційного проекту стала українська компанія «УІС – Українські Інтелектуальні Системи». Проект, побудований на ідеї максимальної локалізації, перевів на новий технологічний рівень роботу поштового оператора.

Від ручного сортування – до восьми тисяч посилок на годину

Новий логістичний підхід, який Укрпошта впроваджує у своїх терміналах, базується на комплексному рішенні – інтеграції автоматизованого сортувального обладнання зі спеціально розробленим програмним забезпеченням. Виробництво і розробка ПЗ – українські. Усе це в Укрпошті працює на єдиній платформі «УІС Хаб».

Сортувальник UIS Tilt tray sorter, впроваджений в Укрпошті, розроблений українськими інженерами. Більше 90% його

складових виготовлено на 10 різних промислових підприємствах України, а сортуванням керує власне програмне забезпечення на базі Oracle. Сортувальне автоматизоване обладнання складається з основної рами, кореток, бортів скиду, модуля сканування, модуля автоматичної подачі відправлень, датчиків заповнення тари та інформаційних дисплеїв стану портів, ваго-габаритного модуля. Воно також має системи запобігання електричному ураженню та обладнане системою автоматичного вимкнення обладнання при потрапленні сторонніх об'єктів у рухові деталі сортувальника.

«Це не просто сортувальна лінія. Це інтегрована система – від моменту приймання посилки у відділенні до її відвантаження. Онлайн ми бачимо весь маршрут посилки», – розповідає керівник логістичного напрямку Укрпошти Максим Якименко. Раніше сортування велося вручну, з продуктивністю на рівні 55 відправлень на годину на одного працівника. Після автоматизації в окремих сортувальних центрах, наприклад у Дніпрі, пропускна здатність зросла до 8 000 посилок на годину.



Крім зростання продуктивності, суттєво підвищилась якість обслуговування клієнтів. Завдяки новому програмному за-

безпеченню від українських розробників відстеження посилок стало цілком прозорим. «Тепер ми бачимо не лише факт входу й виходу з сортувального об'єкта, а і весь рух усередині. Це дозволяє миттєво реагувати на будь-яке відхилення», – пояснює Максим Якименко.



Результат – точність сортування досягла 99,5%, а рівень доставки «на наступний день» сягнув 98% по всій Україні, включно із найвіддаленішими містами. «Щоденні обстріли, пошкоджена інфраструктура і всі виклики бізнесу в

умовах повномасштабної війни не зупинять Укрпошту на шляху розвитку і модернізації. Нові автоматизовані лінії на наших сортувальних центрах – великий крок уперед для команди і компанії. А головне – це ті операційні зміни, які вже завтра відчують українці, ті інвестиції, які повернуться нам довірою та любов'ю клієнтів», – відзначає голова правління Укрпошти Ігор Смілянський.

Чому обрали українського виробника?

Проект реалізувався через стандартну процедуру публічної закупівлі. Перед оголошенням тендеру Укрпошта вивчала досвід інших компаній – зокрема, контактували з відомими закордонними брендами, які постачають подібне обладнання конкуренту – Новій Пошті. Вибір на користь УІС був зумовлений одразу кількома чинниками:

- Ціна – рішення вітчизняного виробника виявилися в рази дешевшими за імпортні аналоги.
- Адаптованість до українських умов – приміщення Укрпошти часто орендовані та мають обмеження щодо інфраструктури. Технологія УІС дозволила впровадити сортувальні лінії без потреби капітального переоснащення.
- Інтеграція – обладнання та ПЗ – з єдиної платформи. Це

дозволило уникнути типових помилок на стику між «залізом» і софтом.

«У цьому проекті не було типових «глюків інтеграції». Все працює як єдиний механізм», – зазначає керівник логістичного напрямку Укрпошти.

Укрпошта не зупиняється на модернізації сортування посилок. Наступний крок – автоматизація обробки газет і листів, які наразі сортуються вручну. У тестовому режимі на сортувальних центрах вже працюють нові модулі, розроблені також компанією УІС. До кінця року планується розгорнути цей проект для газет і листів по всій мережі. Це завершить ключовий етап модернізації логістики.

Цей кейс яскраво ілюструє, що локалізація – це не лише про підтримку «свого», а й про економічну доцільність, гнучкість та ефективність. УІС не лише перемогла в тендері, а й стала технологічним партнером, який адаптує рішення під реальні потреби державного замовника.



Партнерство, яке стало імпульсом для українського виробника

Масштабне замовлення від Укрпошти дало поштовх для подальшого розвитку українського виробника. Компанія УІС успішно вийшла на експортні ринки. Наразі компанія співпрацює із замовниками з Казахстану та Грузії. У цих країнах українське обладнання та програмне забезпечення також стало основою для модернізації поштових операторів.

Буде плани УІС і щодо виходу на ринок Європейського Союзу. Крім того, компанія розширює асортимент обладнання, що виробляється, і вже надає послуги з автоматизації маркетингу, аптечним та торговельним мережам.



«НАШОЮ МЕТОЮ Є ПЕРЕТВОРЕННЯ УКРАЇНИ З ПОСТАЧАЛЬНИКА СИРОВИНИ НА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНУ ДЕРЖАВУ»

Дмитро Наталуха,
голова Комітету Верховної Ради України з питань економічного розвитку



До 31 грудня 2032 року оборонні закупівлі цивільних товарів вартістю понад 1 млн грн здійснюватимуться лише за умови підтвердженого виробником ступеня локалізації. Це стане реальністю після прийняття законопроекту №13392, ініційованого головою Комітету Верховної Ради з питань економічного розвитку Дмитром Наталухою. [Він розповів про деталі та головні аргументи на користь цієї ініціативи.](#)

Президент Володимир Зеленський нещодавно поставив завдання підвищити рівень локалізації в оборонних закупівлях. Ваша ініціатива - частина цієї стратегії?

Так, наша ініціатива безумовно йде у фарватері політики президента Володимира Зеленського. Однак варто зазначити, що локалізація в оборонних закупівлях є лише частиною ширшої промислової стратегії, яку Комітет Верховної Ради з питань економічного розвитку, який я маю честь очолювати, просуває з 2019 року. Її метою, якщо простими словами, є перетворення України з постачальника сировини на високотехнологічну промислову державу, яка спеціалізується на наукоємних товарах з високою доданою вартістю. Це - український інтерес. І локалізація - це справді один із центральних інструментів і цієї стратегії, і цього інтересу.

Які головні проблеми стали поштовхом для необхідності розширити вимогу локалізації на оборонні закупівлі цивільних товарів?

Це може здаватися неочевидним, але під час війни потреба армії у цивільних товарах - колосальна. Особливо якщо ми говоримо про транспорт, техніку для будівництва й іншу спецтехніку - все що використовують сили логістики, інженерні

війська та інші роди військ Сил Оборони. Крім цього, miltech як галузь може стати ключовою у процесі економічного зростання, якщо ми зосередимо зусилля державної політики на вирощуванні національних компаній-чемпіонів у цій індустрії. Не є таємницею, що свого часу Сполучені Штати «виростили» деяких гігантів промисловості на зразок Boeing та IBM саме через держзамовлення Пентагону. Це ті ж «публічні закупівлі». Тому ми цілком спроможні й навіть зобов'язані повторити цей досвід.

Локалізацію пропонується розширити на засоби гуманітарного розмінування та засоби знешкодження вибухонебезпечних предметів. У цій сфері Україна вже має стабільне власне виробництво?

Наразі значна частина обладнання для розмінування імпортується, а власне виробництво робить лише перші кроки. Втім, це впевнені кроки - маємо вже пів дюжини українських стартапів, які можуть скласти серйозну конкуренцію за умови їх зростання і фінансування. Йдеться насамперед про роботизовані платформи, спеціалізовані дрони, захисні костюми, металошукачі. Локалізація - це як раз спосіб профінансувати цю дуже юну, але потрібну нам галузь. Локалізація виробництва у цій сфері - це виклик, який поширюється да-

леко за межі економіки, враховуючи величезні площі території України, забруднені вибухонебезпечними предметами. Розмінування цих територій виключно імпортною технікою - це надто дороге і економічно безглузде завдання. Тож локалізація є логічним і, я б сказав, стратегічним, заходом.



Який механізм локалізації буде застосовуватись в оборонних закупівлях? Такий самий, як і в публічних? Чи будуть якісь особливості?

Механізм локалізації для оборонних закупівель буде мати як спільні риси з публічними закупівлями, так і деякі відмінності, продиктовані специфікою оборонної сфери. Серед спільних рис ключовими є принцип розрахунку локалізації, який ґрунтується на визначенні вітчизняної складової у собівартості кінцевого товару, а також вимоги щодо мінімального ступеня локалізації (25% - 40%). Серед відмінностей: механізм локалізації в оборонних закупівлях загалом буде гнучкіший, ніж у публічних, та надаватиме більше дискреції замовнику.

Чи проводилась комунікація з українськими виробниками щодо їхньої здатності виробляти цивільні товари для оборонних закупівель з необхідним рівнем локалізації?

Безумовно. Інакше є ризик замість користі завдати суттєвої шкоди. Адже якщо ринок не готовий або просто не здатен локалізувати бодай на 10%, локалізація перетворюється на проблему. Ми постійно комунікуємо з українськими виробниками, профільними асоціаціями та провідними компаніями. Саме їх запит на локалізацію оборонних закупівель став відправною точкою для нашого законопроекту.

Які ще проблеми у виробників виявлені під час таких консультацій?

Серйозна проблема, з якою стикаються українські виробники, що сумлінно проводять локалізацію власної продукції, це «фейкова» локалізація з боку конкурентів. Саме тому ми пропонуємо посилити державний контроль за локалізацією, зокрема, запровадити реальні виїзні перевірки, що дасть можливість відсіяти тих учасників, які здійснюють локаліза-

цію лише на папері і просто дурять державу. Щоб посилити контроль за цими процесами ми вже обговорюємо всередині комітету ініціативу щодо запровадження інституту Уповноваженого (або Омбудсмена) з питань локалізації, як відповідь на вказану проблему. Ми серйозно розглядаємо цю можливість.

Чи маєте відгуки від постачальників імпортованих цивільних товарів для оборонних закупівель - вони будуть створювати локальні виробництва чи підуть з ринку через вимогу локалізації?

Орієнтовно у 2021 році я був долучений до перемовин із французькою компанією "Альстом" - одним із провідних світових виробників локомотивів. Вони узгоджували контракт із "Укрзалізницею" і задачею нашої команди було, власне, переконати їх впровадити відчутний відсоток локалізації. Вони абсолютно адекватно сприйняли цю вимогу. Пізніше, вже під час повномасштабної війни, я відвідував один із офісів німецької RheinMetall, я думаю ця компанія не потребує представлення. Коли мова зайшла про відкриття ними виробництва в Україні і локалізацію, вони відповіли: «Ми здивовані що ви лише зараз підіймаєте це питання. Так, це звична для нас практика». Це лише два показові випадки із компаніями, які ви певне чули. А загалом я спілкувався з багатьма іноземними виробниками і більшість з них твердо налаштовані створювати локальні виробництва. Попри війну, Україна залишається великим ринком, який цікавий для міжнародного бізнесу.



Чи є плани розширити локалізацію на зброю та боєприпаси?

Це складне питання, що потребує додаткових консультацій з усіма стейкхолдерами, зокрема Міністерством оборони України. Як я вже казав - тут головне не нашкодити. Бо якщо ми виставимо вимогу локалізувати тут щось, що у нас поки не виробляється, або виробляється у дуже обмеженій кількості - можна зірвати весь ланцюжок постачання. Однак я переконаний, що врешті решт така локалізація потрібна, адже залежність від іноземних постачальників - це завжди ризик. Ми маємо виробляти всю необхідну зброю та військову техніку для захисту нашої держави самі. Тому, робота в цьому



«БАЛАНС МІЖ ДЕРЖАВНИМ ТА ПРИВАТНИМ СЕКТОРАМИ В ОПК МАЄ ВИЗНАЧАТИ КОМПЕТЕНЦІЯ»

Олександр Завітневич,
голова Комітету Верховної Ради України з питань національної безпеки, оборони та розвідки



Сьогодні в Україні практично всі машинобудівні підприємства так чи інакше залучені до виробництва для потреб ЗСУ. Водночас ОПК поступово стає одним із локомотивів вітчизняної економіки. У цій галузі зараз працює близько 800 компаній. [Про її проблеми та перспективи розповів голова Комітету Верховної Ради України з питань національної безпеки, оборони та розвідки Олександр Завітневич.](#)

Які інструменти державного стимулювання виробництва українського ОПК наразі показують себе найбільш ефективно?

Для українського ОПК добре працює програма доступних кредитів «5-7-9», а також різні грантові програми від 500 тисяч гривень. Також добре себе показує платформа Brave1. Вона спрямована на підтримку інновацій у сфері оборонних технологій. За 2 роки через неї підтримано понад 3 600 оборонних розробок. Пріоритетом держави є максимальне нарощування власного виробництва, особливо в оборонній сфері.

Яку частину потреб ЗСУ здатен сьогодні закрити вітчизняний оборонно-промисловий комплекс?

На сьогодні наш оборонно-промисловий комплекс здатен покривати близько 40% потреб Збройних Сил України у зброї. Я переконаний, що навіть у нинішніх складних умовах ми можемо збільшити цей показник в середньому до 70%, а за деякими видами озброєння – навіть до 100%. Для досягнення цих цілей нам необхідно створювати повноцінні кластери, які охоплюватимуть не лише виробничі потужності, а й навчальні та наукові заклади. Це дозволить нам постійно адаптуватися до мінливих тактик війни та пріоритетних ви-

дів озброєння. Збільшення власного виробництва зброї є абсолютним пріоритетом. На жаль, одним із головних стримуючих факторів залишається недостатнє фінансування. Ми не можемо «вивезти» цю війну лише коштом державного бюджету. Саме тому критично важливо активніше застосувати так звану «данську модель», коли держави-партнери закуповують українську зброю безпосередньо для України.



В яких секторах український ОПК має критичну залежність від імпорту і які заходи вживаються для розв'язання цієї проблеми?

Найбільша залежність від імпорту у нас у секторі складної електроніки. Хоча ми й маємо «уламки» промисловості ще з радянських часів, що дозволяють виготовляти прості плати, виробництва складної електроніки наразі бракує. Аналогічно складна ситуація зі спецхімією та потужними військовими тягачами. Розвиток цих галузей потребує значних ресурсів: це роки наполегливої праці, мільярди доларів інвестицій та велика кількість кваліфікованих інженерів. Для прискореного вирішення цієї проблеми нам необхідно активніше впроваджувати довгострокове фінансування потреб Генерального штабу на 3-5 років. **Це дасть підприємствам стабільність та можливість планувати свою діяльність на перспективу.** Крім того, критично важливим є налагодження партнерських відносин із країнами-виробниками, які вже володіють необхідними нам сучасними технологіями, насамперед це Сполучені Штати Америки та країни Європейського Союзу. Такий підхід дозволить нам не тільки посилити обороноздатність, а й стимулювати розвиток високотехнологічних галузей економіки.

Чи вже час, на Вашу думку, дозволити експорт української зброї?

Український ОПК до цього вже абсолютно готовий. Ще у 2023-му головними питаннями були релокація, пошук земельних ділянок для нових виробництв, сприяння створенню підприємств. Сьогодні ж багато наших виробників вже міцно стоять на ногах і спроможні виробляти у кілька разів більше, ніж є можливості у них купувати. Тому експорт потрібно відкривати, це дозволить не лише посилити нашу економіку, а й зміцнити міжнародні партнерства, демонструючи потенціал та можливості українського ОПК.



Останнім часом чимало позитивних новин надходить щодо української ракетної програми. В якому стані вона зараз?

Українська ракетна програма демонструє вражаючий прогрес. Якщо згадати 2022 рік, ми тільки підходили до виробництва «Нептуна», а «Сапсан» існував лише на кресленнях. Сьогодні ж «Нептун» відомий на весь світ завдяки успішному враженню крейсера «Москва», і ми вже маємо «Довгий Нептун». Що стосується «Сапсана», то він не просто пройшов успішно випробування, а вже має успішне бойове застосування. Значний внесок зробили й приватні компанії, хоча про

всі їхні досягнення поки що не можна розповідати публічно. Порівнюючи з ситуацією 2022 року, ми бачимо справжній прорив. Роботу, яка в інших країнах займає до 10 років, наші ракетники виконали за рік-два. За такі досягнення, безумовно, кожному з них варто присвоїти звання Героя України. Ці успіхи є яскравим свідченням зростаючого потенціалу українського оборонно-промислового комплексу та його здатності швидко адаптуватися та розробляти передові зразки озброєння навіть в умовах повномасштабної війни.



Якийсь час після російського вторгнення приватні компанії скаржилися на складнощі в комунікації з державою щодо впровадження новітніх розробок. Зараз ця проблема вирішена?

Хоча державні відомства досі мають певні перестороги щодо приватних компаній, можу сказати, що проблему зі складнощами у комунікації та впровадженні новітніх розробок вдалося зрушити з місця. **Ми спостерігаємо дедалі більше успішних кейсів, коли приватні розробки успішно інтегруються в оборонний комплекс.** Звісно, бувають і невдалі випадки, коли фірми отримували державне фінансування, але не виконували поставлені завдання. Проте, як правило, такі випадки невеликі за обсягом і не є системними. Я глибоко переконаний, що баланс між державним та приватним сектором в ОПК має визначати компетенція. Якщо компанія вже має один-два успішні продукти, то з імовірністю 99% вона так само успішно розробить і наступний. Важливими є здатність і досвід компанії створювати якісний та ефективний продукт для потреб наших Збройних Сил.

ОПК потребує довгострокових інвестицій. Чи можливе впровадження для цієї галузі повноцінних довгострокових контрактів із державними замовленнями на 3-5 років?

Хоча формально довгострокові контракти з державними замовленнями на 3-5 років для ОПК вже підписані, у реальності ситуація складніша. На жаль, наша держава наразі не може дати зобов'язання на такий тривалий термін. Чи потрібні такі довгострокові замовлення? Безумовно, так. **Будь-яке невелике підприємство, навіть із 50 працівниками та технологічним циклом на 3-6 місяців, підтвердить вам: замовляти імпортні складові з-за кордону можна лише за наявності чіткого плану хоча б на 2-3 роки.** Тільки за таких умов можна гарантувати впевненість у виконанні контракту, забезпечити низьку ціну та високу якість кінце-



Державна програма

ГРАНТИ НА ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Це грантова підтримка від держави в межах політики «Зроблено в Україні», спрямована на інвестиції в розширення виробництва – на виробниче обладнання.

Діє як для чинних, так і для новостворених підприємств переробної промисловості – зокрема у сферах машинобудування, легкої, деревообробної, харчової та інших галузей. Також грант доступний для виробників БПЛА.

РОЗМІР І ФОРМАТ ФІНАНСУВАННЯ

- до 8 млн грн для купівлі обладнання
- до 16 млн грн для купівлі обладнання для відновлення після руйнувань від обстрілів

ПРОГРАМА ПЕРЕДБАЧАЄ СПІВФІНАНСУВАННЯ

50/50 – стандартні умови надання гранту. Половину вносить держава, а половину – грантер.

80/20, де 80% покриває держава, доступне для:

- бізнесу, який працює на території можливих бойових дій, завершених бойових дій, деокупованих територіях;
- отримувачів грантів на відновлення не залежно від місця розташування підприємства;
- виробників безпілотників, поліграфії та підприємств у зонах бойових дій.

70/30, де 70% грантові кошти та 30% внесок учасника – якщо проект складається виключно з обладнання українського виробництва, що підтверджується сертифікатом країни походження.

НА ЯКІ ЦІЛІ МОЖНА ВИТРАТИТИ ГРАНТ?

1. Придбання обладнання.
2. Введення в експлуатацію верстатів, технологічного обладнання.
3. Доставка верстатів, технологічного обладнання.
4. Поповнення оборотного капіталу (якщо основний КВЕД – 30.30).
5. Придбання нематеріальних активів – зокрема проведення досліджень для запуску нової продукції у серійне виробництво (RnD).
6. Підприємства, які вирощують багаторічні культури та зареєстровані у Державному аграрному реєстрі, можуть отримати грант на закупівлю обладнання для післязрожайної обробки агропродукції.

УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ГРАНТІВ:

- Створити від 5 робочих місць.
- Працювати щонайменше три роки з моменту отримання гранту, щоб повернути грантові кошти через сплату податків та зборів.



Подати заявку можна, перейшовши за QR-кодом: diia.gov.ua/services/grant-na-pererobne-pidpriyemstvo

Грант на переробку

5,7 млрд грн

Кількість коштів, виділених державою в якості грантової підтримки

1 151

Отримувачів гранту

Виробники машин і устаткування отримали:



55 грантів



на суму
326 млн грн

Джерело: Згідно з інформацією, наданою Мінекономіки станом на третій квартал 2025 року.



Ми маємо досвід роботи з багатьма урядами, сьогодні співпраця налагоджена на дуже високому рівні. Років 10 тому було важко уявити, що ідея максимального державного сприяння розвитку машинобудування буде не відштовхуватись, не критикуватись, а фактично стане ключовою економічною політикою. Такої частоти візитів представників влади на заводи не було ніколи. Звісно, є багато моментів, які слід покращити. Але перехід від повного несприйняття будь-яких форм розвитку виробництва складної техніки та продукції машинобудування до політики «Зроблено в Україні» – це вже велика перемога.



Уряд свою політику змінив, але чи змінився скепсис самих промисловців щодо державних програм підтримки, який складався десятиліттями?

Подолання цього скепсису – одне з завдань ФРУ. У багатьох ще немає розуміння, що розвиток бізнесу та попит на продукцію конкретного підприємства дуже пов'язаний із правильними рішеннями на рівні держави. Якщо повернутися до програми розвитку сільгоспмашу, вона дала зростання у 4–5 разів протягом року в окремих сегментах аграрної техніки та її комплектуючих. Ми отримали приклади, коли не тільки українські компанії почали будувати нові виробництва, але й відомі бренди, такі як Samozzi, Bondioli&Pavesi, почали розширювати лінійку виробництва комплектуючих саме в Україні. До вторгнення ми вже почали виробляти спільно з партнерами і самохідний обприскувач з італій-



ською Mazotti, і навіть зернозбиральний комбайн із фінською Samro. Досвід цієї програми показав, що вона може бути стимулом для міжнародної кооперації та іноземних інвестицій. На жаль, ми, як країна, свого часу, на відміну від тієї ж Туреччини, повністю відкрили внутрішній ринок для імпорту техніки, і для більшості світових брендів не було ніякого сенсу будувати виробництво в Україні. А програма зробила цікавою саме локалізацію виробництва техніки всередині країни. Тому, якщо хтось іще досі вважає, що будь-яка форма державної допомоги – це витрачання коштів на підтримку неефективності, досвід роботи програм стимулювання промисловості останніх років демонструє, що це не так.

Федерація роботодавців володіє унікальною інформацією про товари, які виробляють українські машинобудівні підприємства. Чи вдається завдяки цьому налагоджувати кооперацію між українськими заводами, допомагати їм знаходити один одного?

В умовах війни ця функція ФРУ стала особливо актуальною. Як приклад, можна згадати ситуацію, яка виникла у 2022 році після вторгнення росіян у виробників пожежно-рятувальної техніки. Потреба в ній зростає, але заводам не вистачало шасі. У світових виробників їх не замовиш «сьогодні на завтра». Але ми знали, що шасі може бути поставлено Черкаському автобусу, який є партнером японської Isuzu. У найкоротші терміни черкащани розмістили замовлення в інтересах виробників пожежних машин, японці довіряли компанії і репутації власника, й поставка була здійснена дуже швидко. До речі, подібна ж проблема у виробників пожежних машин виникла і з системами автоматки. Тоді чернігівська «Тера» дуже оперативно адаптувала свою продукцію під цей тип машин. Фактично за 4 місяці народилася нова пожежна машина.

Ми згадали про дві функції ФРУ: адвокація й консолідація бізнесу. Але є ще сервісні послуги Федерації, насамперед організація участі в закордонних виставках для українських експортерів. Цей напрямок виник відносно недавно, чи не так?

Ми не є Торгово-промисловою палатою, і для нас цей напрямок відносно новий. Він народився за останні 2–3 роки як результат спілкування з нашими іноземними колегами і пошуку

форм допомоги для України. Раніше міжнародні зв'язки для нас мали скоріше іміджевий характер, але війна все змінила. Поштовхом став спільний проєкт із Данією – на пільгових умовах ми отримали національний стенд на найбільшій агропромисловій виставці Північної Європи AgraMech. Станом на сьогодні ми фактично з початку широкомасштабної війни зробили 22 національні стенди, з яких 16 – для машинобудування. А найбільший стенд ми зробили в Німеччині у 2023 році на виставці Hannover Messe – це було 800 квадратних метрів. 46 компаній там представили свою техніку. Це був найбільший національний стенд за всю історію України. Сьогодні у нас є контракти з ключовими виставками Європи у галузі машинобудування, будемо розвивати цей напрямок роботи.



Розкажіть про ще один новий міжнародний напрямок: «Промисловий Рамштайн».

Це також дуже важлива форма допомоги Україні з боку наших іноземних партнерів. Підтримка надається обладнанням, яке закриває потреби українських машинобудівних під-



приємств, чиє обладнання було знищено внаслідок агресії. Федерація роботодавців координує збір інформації про таку потребу між українськими компаніями та можливими постачальниками. Лише за останні пів року ми провели переговори та встановили партнерські зв'язки з провідними Асоціаціями виробників станків Німеччини, Італії, Швейцарії, Данії. Я особисто відвідав 8 найбільших виробників устаткування в Німеччині. Європейським виробникам дуже цікаво стати генеральними партнерами в проєктах модернізації наших виробництв. Адже вони бачать, що в Україні є ринок для їхнього обладнання й сервісного обслуговування. Наразі ми разом із Міністерством економіки працюємо над спеціальними програмами підтримки цієї ініціативи. Це – спеціальні умови кредитування, довгостроковий лізинг, страхування, грантова складова, коли, наприклад, 70 відсотків вартості станка сплачує український замовник, а 30 відсотків компенсується за рахунок грантової складової.

Якщо змодельовати ситуацію, що влада в Україні змінилась і знову стоїть питання, чи продовжувати програми підтримки машинобудування, які аргументи ви наведете на користь «Зроблено в Україні»?

Для нас це типова ситуація. Програму компенсації 25% вартості сільськогосподарської техніки запровадив Уряд Гройсмана, але ж діючий Прем'єр-міністр України Юлія Свириденко не сказала, що це погано тільки тому, що це була ініціатива при минулій владі. Спілкуючись із нею, ми чітко показували ефективність програми, її мультиплікатор для економіки. З 46 компаній галузь виробництва аграрної техніки виросла до понад 150. Нинішній Уряд демонструє таку ж ефективність у дуже багатьох галузях. Зокрема, завдяки політиці «Зроблено в Україні» активно розвивається виробництво автобусів та інших видів колісної техніки. Якщо ідея правильна, зміна влади на її реалізацію не вплине.



«ПРОГРАМА ГРАНТІВ НА ПЕРЕРобКУ СТАЛА ПОТУЖНИМ ДРАЙВЕРОМ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЛАЗЕРНИХ ВЕРСТАТІВ»

Сергій Шевченко,
ARAMIS Laser Systems



Черкаська компанія ARAMIS Laser Systems – найбільший в Україні виробник лазерних верстатів, активно експортує свою продукцію в Євросоюз. Не в останню чергу це є заслугою політики «Зроблено в Україні», особливо програми грантів 8 млн грн на переробку. [Про плани розвитку заводу розповів його власник Сергій Шевченко.](#)

Якою є роль державної програми грантів на переробку для розвитку черкаського заводу «Арамис»?

Цей інструмент є дуже ефективним. Він допоміг розвинути наші виробничі можливості. Клієнти беруть гранти й використовують отримані від держави кошти на купівлю наших верстатів. Тому сьогодні ми досить позитивно оцінюємо український ринок і плануємо розвиватися.

Яку частку верстатів «Арамис» продає через державну програму грантів на переробку?

Коли ця програма була запущена у 2022 році, на продажі лазерних верстатів через державні гранти припадало 40–50%. Зараз ця частка трохи зменшилась. Але все одно 20% наших лазерних верстатів продаються із залученням державних грантів.

Гранти на переробку використовують покупці ваших верстатів. А чи використовує програми політики «Зроблено в Україні» сам «Арамис»?

Так, ми активно використовуємо всі доступні нам інструменти державної підтримки. Насамперед той же грант на

переробку ми взяли для купівлі складського навантажувального обладнання. Також ми скористались програмою доступних кредитів «5–7–9». У цьому контексті я б хотів зауважити, що така підтримка бізнесу державою – нормальна європейська практика. Ми продаємо наші лазерні верстати у Польщу, Чехію, країни Балтії – там подібні програми є серйозними драйверами для інвестицій. Дуже помітно, що активність купівлі засобів виробництва у цих країнах ЄС на пряму пов'язана з фінансування програм компенсації вартості обладнання.



Який відсоток вартості лазерного верстата компенсують в ЄС?

У Латвії ми фіксували компенсацію покупцю верстата 60% його вартості. До цього слід додати дуже привабливі умови довгострокового лізингу. Фактично там формується ситуація: якщо ти точно знаєш, що будеш виробляти, то відразу отримуєш дуже потужну підтримку.

Головний ваш конкурент в ЄС та Україні – дешеві китайські верстати?

Так, дуже багато клієнтів орієнтуються на дешеве китайське, тому що просто хочуть закрити певну виробничу задачу. Якщо порівняти прості та низьку продуктивність, ціна виявиться не такою й низькою. Але при купівлі не всі готові інвестувати в якість. З того, що продається на ринку, наша продукція – можливо, найдорожчий варіант. Але й рівень якості верстата у нас дуже високий.

Скільки загалом лазерних верстатів «Арамис» працює зараз в Україні?

одні ми вже маємо близько 600 клієнтів в Україні, а всього інстальовано близько 700 машин. Ми бачимо, що потенціал ринку ще досить високий. Є відкладений попит. Наші клієнти поки що інвестують у лазерні верстати з великою обачністю, адже вкладення в засоби виробництва під час війни поєднані з досить великим ризиком. У секторі металообробки в Україні працюють близько 150 компаній. Якщо порівнювати з сусідньою Польщею, там їх тисяча. Різниця в 6 разів означає, що потенціал нашого ринку дуже високий. Він підсилюється якісною інженерною складовою, високою культурою праці, та й зарплати в нас нижчі.

Чи правда, що «Арамис» зараз готує будівництво нового виробничого майданчика?

Старт цього проекту ми плануємо на наступний рік. Зараз оцінюємо обсяг інвестицій. Він становитиме близько 150 млн грн. Це буде додатковий виробничий блок, який збільшить наші виробничі потужності удвічі. Ми зможемо виробляти до 250 лазерних верстатів на рік. Зараз ця цифра обмежена 120. Думаю, ми досить швидко зможемо вийти на показник 150–180 верстатів на рік.



Нове виробництво буде також у Черкасах?

Ми розглядали запуск виробництва в індустріальному парку. Такий крок мав свої переваги. Але йдеться про досить специфічні виробничі процеси. Нам треба максимально задіяти свої технологічні здобутки, тому розвиватися будемо у Черкасах на існуючому виробничому майданчику. Наш регіон є достатньо стабільним з погляду безпеки, і тут ми майже не відчуваємо проблем із персоналом. На сьогодні на підприємстві працюють 140 людей. Для першого етапу розвитку нових потужностей ми плануємо залучити ще 20–25 працівників, а згодом довести загальну кількість працівників до 200.



Для запуску нового проекту ви плануєте використовувати інструменти «Зроблено в Україні»?

Так, ми плануємо використати всі можливі варіанти співфінансування: кредитні програми і гранти. Також вивчаємо грантові та лізингові програми Європейського Союзу.

Нові виробничі потужності будуть розраховані на експорт чи плануєте на зростання внутрішнього ринку?

Пріоритет буде на експорт. Зараз на ринку ЄС спостерігаємо спад через те, що програми компенсації вартості засобів виробництва, розраховані на 3–4 роки, там якраз вичерпані, а нові ще не запустилися. Впливає й обережне ставлення до виробника з України. Адже, купуючи лазерний верстат, клієнт має бути впевнений у сервісній підтримці, постачанні запчастин. Військова ситуація сприймається достатньо гостро. Але сподіваюсь, що найближчим часом обидва ці фактори зміняться на краще. Німеччина вже оголосила про намір учетверо збільшити видатки на виробництво в оборонному секторі, це стане драйвером для металообробки. Ми готуємося до змін на краще і на ринку ЄС, і в Україні. У нас зростання виробництва теж буде поступовим. Спочатку розширимося площею, потім розвинемося технологічно, візьмемо новий персонал – це досить інерційний процес.



«КОЖНА ГРИВНЯ ДЕРЖАВНОЇ КОМПЕНСАЦІЇ 15% ВАРТОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ТЕХНІКИ ДАЄ ЗРОСТАННЯ ВВП НА 5 ГРИВЕНЬ»

Андрій Телупа
заступник міністра економіки України



Заступник міністра економіки Андрій Телупа координує в Міністерстві економіки державну політику «Зроблено в Україні». Ми розпитали його про пріоритети розвитку державних програм підтримки виробників, особливо сфокусувавшись на «наймолодшій» із них – компенсації 15% вартості української техніки.

Останні роки бачимо появу значної кількості програм розвитку машинобудування. Чи можна констатувати, що тепер це один із пріоритетів економічної політики? Чому для держави це важливо?

Загалом для Міністерства економіки розвиток українського виробництва і переробної промисловості є пріоритетом. Відповідно, у нас є бенчмарк збільшення частки переробної промисловості в ВВП України до 20%. Це середній показник країн OECD. Наразі цей показник складає близько 8,5% і ми бачимо, що якраз на зростанні доданої вартості у переробній промисловості нам треба фокусуватися. І тут одна з найбільш ключових позицій – це саме машинобудування. Ми провели аналіз пріоритетних галузей економіки, які можуть дати найбільше зростання ВВП України до 2030 року – машинобудування зайняло перше місце, тут великий потенціал як для зростання експорту, так і для закриття внутрішнього попиту. Відбудова України після війни також буде потребувати значної кількості продукції машинобудування, і ми вважаємо, що поступове зростання локалізації та запуск повноцінних циклів виробництва в максимальній кількості позицій дасть змогу Україні стати економічно самодостатньою.

Чи можна вже говорити про результативність державної політики щодо машинобудування? І як

взагалі підходить Міністерство економіки до вимірювання результативності державних програм підтримки бізнесу?

По кожній програмі політики «Зроблено в Україні» ми міряємо загальний мультиплікатор впливу на економіку. Якщо дивитися загалом, то ця політика ще досить молода. Їй тільки трохи більше року. Але за цей час загалом за 14 програмами станом на початок 2025 року було надано бізнесу підтримки на 35 мільярдів гривень. В результаті ми отримали додаткові 0,6% зростання ВВП України. Тобто, якщо дивитися за 2024 рік, економіка зростала на 2,6% – чверть від цього зростання забезпечує політика «Зроблено в Україні». Вклад у зростання ВВП ми міряємо по кожній програмі.



Одна з цих програм, державна компенсація 15% вартості української техніки, стартувала відносно недавно. Як вона народжувалася?

Ця програма народжувалася якраз із чіткою метою підтримати українське машинобудування. Тут ми діяли за аналогією з успішною програмою компенсації 25% на сільськогосподарську техніку. Оскільки аграрна програма продемонструвала свою успішність, ми вирішили запровадити подібну компенсацію для категорії товарів, які раніше її не отримували. Орієнтуючись на прогностичний мультиплікатор для української економіки, ми вирішили підтримати виробників колісної техніки, ліфтів та енергетичного обладнання. Ця програма стартувала тільки в жовтні, але поступово набирає оберти. До неї приєднуються все більше виробників, зростає довіра й серед їхніх клієнтів. Місяць до місяця ми бачимо позитивну динаміку кількості заявок. А головне, що при спілкуванні з виробниками ми чуємо, що ця програма дійсно допомагає розвивати їхню конкурентоздатність на внутрішньому ринку.



Чи ставить Уряд завдання завдяки таким програмам зменшувати залежність економіки від імпорту?

Насамперед ідеться про те, що державна підтримка дає підприємствам українського машинобудування вижити у складних умовах війни. А з часом, поступово, ця галузь має розвиватися і успішно боротися з імпортом. Закривши потреби внутрішнього ринку, машинобудування може зробити нашу економіку більш самодостатньою. Одночасно розраховуємо на розвиток експорту в цій галузі.

Яким є економічний мультиплікатор для державної програми компенсації 15% вартості української техніки?

Мультиплікатор цієї програми складає 1:5. Тобто кожна державна гривня, вкладена у цю програму, дає зростання ВВП на 5 гривень. В результаті ми отримуємо зростання доходів державного бюджету й української економіки.

Фактично можна розглядати цю програму як державну інвестицію, яка з прибутком повертається в бюджет.

Так, це не просто роздача грошей бізнесу. Йдеться про довгострокову послідовну політику. Це дійсно інвестиція у розвиток економіки. Держава компенсує вартість української техніки, її виробництво зростає, маємо більше сплани-

податків і, відповідно, отримуємо більше ресурсу в державному бюджеті. Тут ми абсолютно прагматичні.

Економічний мультиплікатор – лише один із критеріїв відбору галузей для програми компенсації 15%. Які ще критерії застосовує Міністерство економіки?

Дуже важливо, щоб на відповідному ринку була конкуренція між українськими виробниками та постачальниками імпорту. У кожній категорії товарів, які отримують компенсацію 15%, є як мінімум кілька виробників, які активні. Також для нас була важливою істотною конкуренція з боку імпортерів постачальників. Крім того, при прийнятті рішення ми оцінювали пропозиції Федерації роботодавців України, галузевих асоціацій. Насправді за цими критеріями ми ведемо постійний аналіз різних галузей економіки. Це допомагає сфокусувати державну підтримку на тих виробниках, які цього дійсно потребують. Цими критеріями ми будемо керуватися і для подальшого розширення підтримки українського машинобудування.

Таке розширення можливе?

Міністерство економіки готове розглядати розширення програми компенсації 15% на українську техніку. Головне, щоб у товарній групі була конкуренція між українськими виробниками і конкуренція з імпортом. Але варто врахувати, що бюджетний ресурс цієї програми досить обмежений. Тому ми будемо намагатися використати його з максимальною ефективністю.

Наостанок поділіться планами Міністерства економіки щодо подальшого розвитку програм політики «Зроблено в Україні».

Наразі можу точно сказати, що протягом найближчих років машинобудування буде в пріоритеті Уряду. Ми зараз працюємо над Стратегією розвитку промисловості України спільно з нашими партнерами зі Світового банку із залученням галузевих асоціацій. Там якраз підтримці машинобудування буде приділено чимало уваги. Тут ми аналізуємо досвід інших країн, найкращі інструменти будуть застосовані для підтримки українського бізнесу. Перекоаний, що фінансова підтримка розвитку машинобудування стане сигналом і для приватних інвестицій у цю галузь. Україна потребує значного прискорення зростання економіки. Нам треба вирости у кілька разів протягом 5 років. Українське машинобудування має для цього достатній потенціал.



«РОБОТОДАВЦІ БУДУТЬ БЕЗПОСЕРЕДНЬО ВПЛИВАТИ НА ЗАТВЕРДЖЕННЯ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ ЗАКЛАДІВ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ»

” Дмитро Завгородній
заступник міністра освіти та науки



В українській промисловості продовжує загострюватися кадровий голод. Заводам все більше не вистає спеціалістів робітничих професій. [Про стратегію держави щодо подолання цієї проблеми розповів заступник міністра освіти України, відповідальний за професійну освіту, Дмитро Завгородній.](#)

Наскільки гострою сьогодні є проблема кадрового дефіциту у промисловості за оцінкою Міносвіти? Які професії у найбільшому дефіциті?

Кадровий голод сьогодні проблема №2 після війни для української промисловості. Найбільший дефіцит – у переробній промисловості. Це професії, пов'язані насамперед із металообробкою: верстатники, токарі, фрезерувальники, зварювальники. Після війни ми прогнозуємо загострення дефіциту спеціалістів будівельних професій. Якщо говорити про причини такої ситуації, слід говорити про те, що заклади освіти технічно дуже відстали від сучасної промисловості. Наприклад, українські заводи сьогодні дуже потребують спеціалістів для роботи на верстатах із числовим програмним керуванням. Але історично в закладах освіти України таких верстатів не було ніколи.

Коли ми говоримо про розрив між кадровими потребами промисловості та спеціальностями, на які вчать заклади профтеху, очевидно, варто говорити про недоліки державного замовлення. Як воно сьогодні формується?

Більша частина того, що ми називаємо державним замовленням для закладів професійно-технічної освіти, насправді є регіональним замовленням. **Щороку ми набираємо**

близько 100 тисяч студентів, які йдуть здобувати професійно-технічну освіту, з них 90 тисяч ідуть за так званним регіональним замовленням. Його, на підставі пропозицій усіх закладів, формує обласна адміністрація. Лише 5 тисяч студентів щороку вступають за державним замовленням. Це професії загальнодержавного значення, зокрема токар, фрезерувальник, зварник, машиністи електровоза, тепловоза. Логіка цієї системи зрозуміла: на місцях видніше, які спеціальності потрібні регіону.

Чи вважаєте ви таку систему ефективною?

Нещодавно був проголосований та вступив в силу новий закон «Про професійну освіту», який дасть старт масштабній реформі у цій галузі. Ми запустимо створення наглядових рад для закладів професійної освіти, які будуть складатися з представників роботодавців. Вони будуть безпосередньо впливати на освітні програми, за якими готують фахівців, а також на призначення керівників закладів. Також ми плануємо суттєві зміни в системі фінансування закладів для того, щоб запровадити показники ефективності і підтримати ті заклади, які готують потрібних ринку праці фахівців. Це значно покращить ефективність нинішньої системи регіонального замовлення. Ми в Міністерстві освіти та науки не можемо знати потребу підприємств у кожному місті. В одному треба більше зварювальників, в іншому – верстатників, оскільки

індустріальний парк відкрився. На місцях це краще знають. Але важливо, щоб була максимально врахована поточна кадрова потреба бізнесу.

Отже, підприємствам, які мають кадровий голод, треба готуватись увійти в наглядові ради закладів профтеху. Вочевидь, це передбачатиме витрати на інфраструктуру таких закладів. Чи може бізнес отримати гарантію, що студенти цього закладу згодом підуть до нього на роботу?

Примушувати студентів обирати певного роботодавця ми не маємо права. Зрештою, немає гарантії, що будь-який працівник не звільниться за місяць після влаштування на роботу. Але як держава ми спільно з бізнесом маємо створити умови, щоб студент отримав саме ті знання, які допоможуть йому максимально легко знайти роботу. Участь у наглядовій раді – це можливість впливати на якість підготовки в закладі.

Які ще є можливості у роботодавців вплинути на підготовку майбутніх спеціалістів?

Вони матимуть право розробляти та подавати на затвердження професійні стандарти, на базі яких закладами будуть створюватись освітні програми. Фактично це дороговказ, кого саме треба вчити. Крім того, буде спрощено всі процедури, пов'язані з організацією дуальної освіти. Тобто значну частину навчання студенти зможуть проходити безпосередньо на підприємстві, в рамках трудового договору. Роботодавці також можуть надавати студентам більше місць для проходження практики і професійних стажувань. У Німеччині, наприклад, понад 70% компаній мають програми стажування для студентів навчальних закладів. В Австрії, Швейцарії та Італії цей показник близько 50%. Система стажувань та дуальної освіти на підприємствах має з'явитись і в Україні.



Одним із елементів реформи професійної освіти стала урядова ініціатива «100 майстерень». Розкажіть про неї детальніше.

Коли ми вивчили стан обладнання в закладах професійно-технічної освіти, зрозуміли, що за таких умов реформа не спрацює. Якщо у вас трактор виглядає як музейний експонат, який не можна завести, ви не зможете підготувати тракториста. Так само й оператора верстата з програмним керуванням можна навчити тільки на такому верстаті. Тому ми поставили собі амбітну ціль кожного року оновлювати обладнання 100 майстерень у закладах освіти. Для цієї мети об'єднали фінансування державного бюджету, міжнародних партнерів, місцевого бізнесу. Ресурси обмежені, але навіть

якщо оновлення обладнання займе у нас 10 років, будемо просто покровоко робити свою роботу.



Про який обсяг фінансування цього проекту йдеться?

У 2024 році держава виділила на цей проект 549 мільйонів гривень. Також додали свої кошти обласна влада, громади і бізнес, що дозволило збільшити загальний бюджет майже до 800 мільйонів гривень. **За ці кошти ми змогли обладнати 88 майстерень, ще понад 25 майстерень ми зробили спільно з різними міжнародними партнерами.** В деяких областях місцева влада зробила такі майстерні взагалі без додаткового державного фінансування.

За яким принципом відбираються міста й освітні заклади для участі в цьому проекті?

Будь-який заклад професійної та фахової передвищої освіти, який фінансується з місцевого бюджету, може подати заявку на участь у цьому проекті за затвердженою формою. Заявку треба відправити на засновника закладу, тобто найчастіше – на обласний рівень. На цьому рівні заявки пріоритезуються і подаються до Міністерства освіти і науки України. Заявки оцінює комісія МОН за затвердженими критеріями та обирає найкращі.

Що це за критерії?

Вони враховують кількість учнів у закладі, його спеціалізацію на певних професіях, досвід участі в подібних проектах, пріоритетність професії, наявність та розмір співфінансування з різних джерел та інше. Наступного року ми плануємо максимально автоматизувати цей відбір, щоб подача заявок була через електронну систему, яка виставлятиме бали одразу. Хто набере найбільше балів, той і отримає державне фінансування.

Скільки закладів беруть участь у проекті «100 майстерень» у 2025 році і яке обладнання вони отримають?

Цього року в проекті беруть участь 89 закладів освіти. Вони отримають трактори, комбайни, зварювальне обладнання, верстати. Будуть і такі нетривіальні проекти, як навчальний центр для медсестер та біохімічна лабораторія. За підтримки уряду Японії 12 закладів освіти цього року вже отримали сільськогосподарську техніку: трактори, плуги, сівалки. Також на вересень плануємо завершення наших найбільших проектів, які реалізуються за кошти ЄС. Серед них, напри-



ЗРОБЛЕНО В УКРАЇНІ

ДОПОМАГАЙ УКРАЇНІ УКРАЇНСЬКИМИ ТОВАРАМИ: З ЯСКРАВИХ ПРИКЛАДИ

Уряд України у комунікаціях з міжнародними організаціями, які підтримують нашу державу під час війни, постійно наголошує на важливості розміщення замовлень на українських підприємствах. Коли фінансові донори допомагають Україні українськими товарами, підтримка фактично надається двічі. По-перше, отримувач допомоги має потрібні трансформатори, машини для розмінування чи будь-що інше, по-друге – виробники мають можливість завантажити свої потужності, дати роботу своїм працівникам і сплачувати податки.

Українська промисловість має достатньо потужних підприємств, щоб виготовити все або майже все, що необхідно громадам чи іншим отримувачам допомоги. Були б замовлення. Замовлення в українських виробників з боку міжнародних організацій – гідний приклад для наслідування.

Автобуси з Черкас для семи українських громад

Зовнішньополітична служба Єврокомісії профінансувала постачання семи автобусів у межах проекту «Відновлення місцевих шкіл задля стійкості», які отримають сім українських громад. Усі транспортні засоби виготовлені на підприємстві «Черкаський автобус». Таким чином, Європейський Союз не лише сприяє створенню безпечних і зручних умов для повернення дітей до очного навчання, але й підтримує національне машинобудування, допомагаючи українським заводам утримувати виробництво в умовах війни.

На заводі у Черкасах працює понад 400 співробітників, а рівень локалізації автобусів сягає 60%. Це означає, що десятки українських підприємств залучені до виробничого ланцюга.

Подібну мету має й державна програма «Шкільний автобус», на яку у бюджеті-2025 закладено 2 мільярди гривень.



Харківські машини для розмінування від ООН – українським аграріям

Всесвітня продовольча програма ООН (WFP) придбала три машини для підготовки ґрунту до розмінування на сільськогосподарських землях. Техніка виготовлена на харківському підприємстві. Перша машина вже пройшла тестування і передана піротехнічним підрозділам FSD – швейцарського фонду, який фінансує діяльність із гуманітарного розмінування. Ще дві одиниці зараз перебувають у виробництві.

Швейцарські партнери зазначають, що закупівля українських машин є не лише підтримкою, а й економічно доціль-

ним рішенням: вартість однієї харківської машини – 5,6 млн грн, тоді як іноземний аналог коштує від 500 тис. євро, тобто приблизно у чотири рази дорожче. Крім того, українська техніка має перевагу – просту конструкцію, що дозволяє ремонтувати її безпосередньо в місцях експлуатації.



Автобуси від ООН для Харкова

Управління ООН з обслуговування проєктів (UNOPS) за фінансової підтримки уряду Японії передало міськраді Харкова три шкільних автобуса для перевезення дітей до безпечних освітніх локацій. Наразі прифронтове місто має дефіцит такого транспорту через постійні обстріли з боку російських окупантів.

Всі три автобуси вироблені в Черкасах. Кожен з них розрахований на 31 пасажир. Закупівля транспорту є частиною більшого проєкту, який зараз реалізується в Харкові за фінансування уряду Японії. У межах цього проєкту проводиться ремонт підвальних приміщень у школах з перетворенням їх на найпростіше укриття. Після завершення робіт очне навчання зможуть продовжити ще понад 1,3 тис. учнів.

Аварійно-ремонтні машини з Черкас від Світового банку для Миколаєва

Місто Миколаїв отримало 10 нових аварійно-ремонтних машин українського виробництва, закуплених за кошти Світо-

вого банку для місцевого водоканалу. З огляду на постійні обстріли, забезпечення комунальних служб необхідною технікою – питання життєвої необхідності.

Машини виготовила черкаська компанія «Спец-Ком-Сервіс», що працює під брендом Polysar. Це підприємство відоме індивідуальним підходом до кожного замовлення: на універсальні шасі тут можуть встановити кран-маніпулятор, мобільний водозабірний комплекс чи інше спеціалізоване обладнання залежно від потреб клієнта.





«ПО КЕЙСУ В НІГЕРІЇ ЗДІЙСНИЛИ ВИПЛАТУ УКРАЇНСЬКОМУ ЕКСПОРТЕРУ ЗА 10 ДНІВ»

Руслан Гашев,
голова правління ЕКА



Стратегія розвитку Експортно-кредитного агентства передбачає перетворення його на головний фінансовий центр підтримки експортерів у межах державної інфраструктури. На шляху до цього статусу ЕКА активно впроваджує та модернізує послуги для експортерів. [Про них розповів голова правління ЕКА Руслан Гашев.](#)

Які інструменти підтримки на сьогодні пропонує ЕКА?

Експортно-кредитне агентство (ЕКА) України пропонує інструменти для підтримки бізнесу, який вже здійснює експортну діяльність, продукти для інвестиційних проєктів експортерів, а також продукти для потенційних експортерів – тобто бізнесу, який тільки планує вийти на світові ринки з товарами та послугами.

Для клієнтів, які вже експортують, ЕКА пропонує страхування кредитів у банках-партнерах. Наразі таких банків є одиннадцять. Ці кредити можуть спрямовуватися на закупівлю сировини, обладнання чи інші ресурси, необхідні для виготовлення продукції за експортним контрактом. Такий кредит може бути застрахований одним із двох способів: у рамках банківського портфеля – якщо договір стандартний і сума невелика, чи на індивідуальних умовах – якщо проєкт специфічний або сума перевищує 20 млн грн.

Також ЕКА страхує банківські гарантії трьох видів: гарантію повернення авансового платежу, гарантію виконання контрактних зобов'язань та тендерну гарантію.

Для компаній, які мають достатньо обігових коштів для ведення експортної діяльності, але виходять на нові ринки

або ж починають співпрацю з новими контрагентами, ЕКА може застрахувати власне експортний контракт. Це актуально у випадках, коли контракт передбачає розтермінування або відстрочку платежу. Умовно для експортера це є страхуванням товарного кредиту.



Окремий блок продуктів орієнтований на підтримку інвестицій в експортоорієнтовані підприємства. Оскільки основним джерелом реалізації будь-якого інвестиційного проєкту є кредитні кошти, ми страхуємо інвестиційні кредити українських банків. Страховий поліс ЕКА може виступати прийнятним видом забезпечення у разі недостатності заставного майна. Наразі ми страхуємо лише воєнні та політичні ризики, але працюємо над розширенням цього переліку.

Якщо ж інвестор планує вкласти власні кошти у розширення виробництва або збільшення статутного капіталу, ми можемо застрахувати й таку пряму інвестицію. Причому це сто-

сується як українських, так і іноземних інвесторів – жодних обмежень тут немає.

Якими є поточні ставки полісів ЕКА і від яких факторів вони залежать?

За програмою портфельного страхування кредитів діє фіксований тариф – 0,6%. Для всіх інших страхових продуктів ставка розраховується індивідуально. Вона залежить передусім від рівня ризику країни-імпортера: чим вищі ризики неплатежів або політичної нестабільності, тим вищою буде ставка. Також враховується фінансовий стан експортера, надійність його контрагента (яку ми оцінюємо самостійно) та умови самого контракту. Середній тариф за нашим портфелем наразі становить 1,3%. Це небагато – як у порівнянні з ринковими ставками інших страхових компаній, так і з витратами на оформлення традиційного забезпечення під кредит. Отже, використання страхового поліса ЕКА як форми забезпечення під кредит є вигідним і ефективним інструментом для бізнесу.

Чи часто доводиться здійснювати страхові виплати експортерам і в які терміни вони проводяться?

Поки що ми мали лише один випадок виплати страхового відшкодування. Контрагент компанії-експортера знаходився в Нігерії. Загалом же терміни виплат залежать від умов конкретного страхового договору, а також від дій сторін – як самого страхувальника, так і контрагента. Тому в кожному випадку строки можуть відрізнятися. Водночас наші фахівці роблять усе можливе, щоб процес був максимально оперативним. У згаданому кейсі між рішенням ЕКА про виплату і фактичним надходженням коштів на рахунок минуло лише десять днів.

Чи слід очікувати нових інструментів підтримки експортерів або модернізації існуючих?

ЕКА постійно працює над удосконаленням існуючих продуктів. Ми уважно аналізуємо зворотний зв'язок і запити від експортерів, банків, щоби наші послуги залишалися актуальними, ефективними та справді потрібними бізнесу. Наприклад, зараз ми розробляємо «коробковий» продукт страхування зовнішньоекономічних договорів. Його особливість у спрощеній процедурі: тариф визначатиметься переважно на основі ризиків країни-імпортера, без глибокої оцінки кожного окремого параметра контракту. Такий формат активно використовується за кордоном, хоча для ЕКА України він стане новинкою. Продукт буде орієнтований на невеликі договори – до 400 тис. грн.

За 2024 рік ЕКА підтримало 69 експортерів, загальна вартість експортних контрактів склала 7,53 млрд грн. Чи вважаєте Ви цей обсяг достатнім?

Ми не вважаємо ці обсяги достатніми для повноцінного розвитку українського експорту. Проте це вагомий результат з огляду на наш поточний капітал, його структуру, а також наявні регуляторні обмеження – зокрема, обмеження з боку

НБУ та досі неврегульоване питання валютного контролю. Ми постійно працюємо над тим, щоб ці бар'єри були усунуті.

Міністерство економіки України оголосило про намір збільшити капіталізацію Експортно-кредитного агентства (ЕКА) на 5 мільярдів гривень для масштабування його діяльності. З яких джерел і на якому етапі реалізація цього рішення?

Збільшення капіталізації ЕКА передбачене Стратегією розвитку агентства, яку було розроблено спільно зі Світовим банком та затверджено наглядовою радою в червні 2024 року. Ми вже розпочали її реалізацію. Йдеться не лише про фіксовану суму, а про те, яким саме способом буде оптимізовано обсяг і структуру капіталу агентства. Тут можливі різні підходи. Це може бути безпосереднє збільшення статутного капіталу, надання державної гарантії на відповідну суму, залучення інвестора, внесення коштів із державного бюджету чи коштів від міжнародних донорів, а також емісія облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Найбільш прийнятним і стратегічно доцільним для нас варіантом залишається саме збільшення розміру капіталу. Ми ведемо активний діалог з нашим акціонером, щоб знайти ефективний механізм реалізації цього рішення.

Експортно-кредитне агентство минулого року отримало можливість страхувати прямі інвестиції, а також інвестиційні кредити українських банків від воєнних та політичних ризиків. Які перспективи цих інструментів?

Ми вже реалізували два кейси страхування інвестиційних кредитів і бачимо значний потенціал цього інструменту. Водночас, аби масштабувати цей напрям, потрібні зміни до законодавства – відповідні правки вже підготовлені і пройшли перше читання у Верховній Раді. Йдеться передусім про те, що страхування інвестиційних кредитів має охоплювати не лише воєнні й політичні ризики, а набагато ширший перелік. Це важливо, оскільки банківський скоринг при оцінці кредиту враховує усі ризики неповернення – не тільки воєнно-політичні. Аби страхування ЕКА залишалось ефективним інструментом забезпечення, воно повинно відповідати цим очікуванням.

Щодо страхування прямих інвестицій – ми наразі маємо одну потенційну угоду на стадії розробки. Законодавчих бар'єрів для використання цього інструменту немає, однак самі інвестори поки що не надто активно користуються такою опцією. Тому наразі ми робимо основну ставку саме на страхування інвестиційних кредитів як більш затребуваний ринком продукт.





Державна програма

ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ ЯК МАЙДАНЧИК ДЛЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Індустріальний парк – ділянка землі промислового призначення, до якої за рахунок держави чи громади підведена інфраструктура. А на території діють фінансові і фіскальні стимули.

За даними Міністерства економіки, докільця та сільськогосподарства України, станом на вересень 2025 року в Україні зареєстровано 104 індустріальні парки.

ІНДУСТРІАЛЬНИЙ ПАРК - ГОТОВИЙ МАЙДАНЧИК ДЛЯ СТАРТУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

- готова земельна ділянка потрібного розміру
- швидке приєднання до мереж, готова промислова інфраструктура
- наявність готових промислових будівель
- кращий бізнес-кейс за рахунок податкових, митних та фінансових стимулів

ПОДАТКОВІ ТА ФІНАНСОВІ СТИМУЛИ УЧАСНИКАМ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ

- Звільнення від імпортного ПДВ і мита на обладнання
- Звільнення від податку на прибуток на 10 років за умови реінвестування вивільнених коштів
- Право громади надавати пільги по місцевим податкам
- Фінансування з бюджету підведення інфраструктури



239 МВт

електричної потужності
для приєднання



745 тис м²

готових промислових будівель



ВОДА, ГАЗ, КАНАЛІЗАЦІЯ,
АВТОМОБІЛЬНА ДОРОГА,
ЗАЛІЗНИЧНА КОЛІЯ

* станом на вересень 2025 р.



Детальніше:

[madeinukraine.gov.ua/
industrialni_parky_2024.pdf](https://madeinukraine.gov.ua/industrialni_parky_2024.pdf)



«КОЛИ БІЗНЕС БАЧИТЬ, ЩО
СТВОРЮЮТЬСЯ ПРАВИЛА ГРИ
НА РОКИ ВПЕРЕД, З'ЯВЛЯЄТЬСЯ
СЕНС БУДУВАТИ І РОЗВИВАТИ»

Владислав Єременко,
гендиректор «Френдлі Вінд Технолоджі»



Індустріальний парк кардинально змінив закарпатське місто Перечин, перетворивши його з дотаційної провінції на фінансово самодостатню громаду й розвинений індустріальний центр. Машинобудівна компанія «Френдлі Вінд Технолоджі» релокувалась із Краматорська, привізши з собою виробничу культуру, доти нетипову для Закарпаття. [Планами розвитку парку поділився гендиректор підприємства Владислав Єременко.](#)

Для релокації «Френдлі Вінд Технолоджі» обрала Закарпаття і стала ініціатором створення індустріального парку. Які фактори зіграли на користь цього вибору?

Після повномасштабного вторгнення часу на роздуми та виважені бізнес-стратегії практично не було, особливо коли працюєш у прифронтовому Краматорську. Треба було швидко ухвалювати рішення – що далі і куди рухаємося? Ми отримували різні пропозиції щодо релокації, зокрема від декількох європейських країн. Проте принципове рішення акціонерів компанії було таким: залишаємося в Україні. Це був і емоційний, і стратегічний вибір. «Френдлі Вінд Технолоджі» – єдиний у державі виробник вітроенергетичних установок мультимегаватного класу. Тому логічно, що наша присутність тут – це не просто про бізнес, а внесок в енергетичну безпеку України у складні часи. Чому саме Закарпаття? По-перше – це найбезпечніший регіон України. По-друге – географічно він максимально наближений до ринків ЄС, а це критично важливо для логістики. І третє: тут ми отримали повну підтримку на рівні місцевої влади. Тут розпочалася наша нова історія – не просто релокованого заводу, а першого в Україні індустріального парку, повністю сфокусованого на енергетичному машинобудуванні.

Чи плануєте у процесі розвитку використати податкові та митні стимули, передбачені для резидентів індустріальних парків в Україні?

Безумовно, і ми вже це робимо. З моменту старту будівництва нового цеху підприємства з виробництва вітротурбін до офіційної реєстрації парку минуло лише півроку. Процедура дійсно була швидкою та спрощеною, як це і декларується державою. Сьогодні підтримка ІП здійснюється за кількома ключовими напрямками – це державне фінансування витрат на промислову інфраструктуру, податкові та митні стимули. Також ми вже скористалися компенсацією вартості приєднання до мереж. Це суттєво полегшило для нас питання інфраструктури, адже запуск такої масштабної виробничої бази потребує значних інвестицій у розбудову всіх комунікацій.

Наразі це єдиний в Україні індустріальний парк, який сфокусований виключно на енергетичному машинобудуванні. Які є плани щодо його розвитку?

Наша мета – створити тут повноцінний кластер вітроенергетики: від виготовлення компонентів до сервісного обслуговування.

вування і підготовки кадрів. Вже незабаром енергетичне машинобудування України отримає новий імпульс до розвитку – вперше на території парку розпочнеться серійне виробництво українських лопатей для вітроенергетичних установок! Також ми активно розвиваємо наш логістичний напрямок – компанію «Френдлі Логістик», яка володіє унікальним сучасним автопарком для реалізації проєктів у сфері вітроенергетики та перевезення великогабаритного обладнання. До речі, для розвитку логістичного напрямку ми скористалися програмою державного кредитування «Доступні кредити 5–7–9%» через Ощадбанк. У перспективі планується створення навчального центру для підготовки фахівців. Таким чином, наш індустріальний парк виступає мультиплікатором: одна якірна компанія створює умови для появи ще низки суміжних виробництв.

Закарпаття не є промисловим центром України. Як загалом вдається вирішувати проблему кадрів та інфраструктури?

Це справді один із головних викликів. Закарпаття не мало великих індустріальних майданчиків і традиційно не було орієнтоване на ті спеціальності, які сьогодні нам потрібні. Виробничі площі ми будували практично з нуля. Місцева влада надала територію для розміщення парку, частину земельних ділянок для будівництва ми викупуємо у власників. Паралельно розбудовуємо інфраструктуру – не лише виробничу, а й соціальну. Зокрема, будуємо житло для працівників із числа внутрішньо переміщених осіб. Частина фахівців переїхала разом із виробництвом із Краматорська – сьогодні вони стали наставниками для багатьох місцевих працівників. Пошук спеціалістів вели по всій країні. Географія нашої команди охоплює майже всю карту України. Водночас ми робимо акцент на залученні місцевої молоді. Для цього налагоджуємо співпрацю з вузами краю, зокрема УЖНУ, а також Перечинським професійним ліцеєм.



Розкажіть детальніше про співпрацю з місцевим ПТУ.

Сьогодні близько 25% від загальної кількості працюючих – це місцеві жителі. І ця цифра буде продовжувати зростати. Минулого року у співпраці з Перечинським професійним ліцеєм було відкрито нову спеціальність – оператор верстатів із

програмним керуванням. Перша група молодих людей уже навчається і має можливість проходити стажування на нашій виробничій базі. Але ми не обмежуємося однією спеціальністю. Наша стратегія – створити таку систему підготовки кадрів, яка відповідатиме не тільки нашим внутрішнім потребам, а й стимулюватиме розвиток усього регіону.

У планах компанії розширення до 2 000 робітників. Їх реально знайти у Перечині?

Ми свідомі того, що лише Перечинська громада самостійно не забезпечить повного кадрового потенціалу на декілька сотень нових працівників. Уже зараз ми активно залучаємо працівників з Ужгорода та інших населених пунктів регіону. Формування колективів не відбувається за один день чи навіть за один рік. Це постійний процес. Також ми впевнені, що цілеспрямована робота з освітніми закладами дасть свої результати. Створення комфортних умови праці та проживання допоможе нам сформувати середовище, де люди хочуть працювати і залишатися. І саме такі проєкти мають шанс змінити регіональну економіку.



На якому етапі виробництво вітроелектростанцій для вітропарку у Нижньоворітській громаді? Чи вдалося подолати проблему претензій з боку екологів?

Будівництво першої вітроелектростанції на Закарпатті в Нижньоворітській громаді – на фінальному етапі. Загальна потужність ВЕС – 80 МВт. Цього достатньо, аби забезпечити чистою електроенергією майже 50 тисяч домогосподарств та скоротити викиди CO₂ приблизно на 200 тисяч тонн щорічно. Усі 16 вітротурбін, за винятком однієї (релокованої), вироблені в Закарпатті. Спочатку ми зіткнулися з певними страхами та нерозумінням з боку місцевого населення та екоактивістів, які побоювалися можливих негативних наслідків від будівництва вітрових об'єктів. Однак ми відкрито пройшли всі необхідні процедури, включно з отриманням позитивного висновку Оцінки впливу на довкілля (ОВД), адаптували транспортні маршрути та монтажні процеси. Протягом реалізації проєкту ми активно працювали над соціальними зобов'язаннями перед громадою, і після запуску першої вітротурбіни, коли люди побачили реальні результати, ставлення змінилося. Ми підписали Договір про

соціальне партнерство, який передбачає виплату 3% від продажу електроенергії на розвиток місцевої інфраструктури. Виплати станом на травень вже перевищили 1,5 млн грн (це не враховуючи інших податкових надходжень), а технічне переоснащення мережі дало можливість отримати більше електроенергії для регіону. Ми тут збудували нову підстанцію вартістю 7 мільйонів євро, інвестуючи в енергобезпеку. Тому, після подолання початкових труднощів, усі побачили більше позитиву від проєкту, ніж незручностей на етапі будівництва.

Компанія планувала, що у 2025 році буде запущено виробництво лопатей. На якому етапі цей проєкт? Повідомте про його деталі.

Ми на фінішній прямій. Плануємо, що уже в кінці першого півріччя лопаті для ВЕУ вперше в історії отримають маркування «Зроблено в Україні». Це без перебільшення великий технологічний прорив у галузі. Працівники для цього виробництва вже пройшли навчання. До речі, переважна більшість із них – місцеві фахівці. Успішним був тестовий запуск основної матриці для виготовлення лопатей. Серійне виробництво лопатей дозволить поглибити локалізацію виробництва українських вітротурбін, а також відкріє нові можливості для розвитку вітроенергетики та зміцнення енергетичної безпеки країни.

Якими є виробничі показники нового заводу за підсумками 2024 року і якими є плани на найближчі роки?

За 2024 рік діяльність підприємств індустріального парку принесла понад 150 мільйонів гривень податків, з яких понад 100 мільйонів було спрямовано до місцевого бюджету. Створено півтори тисячі робочих місць. І це не межа. Ми будуємо перші 13 будинків для працівників, зокрема для внутрішньо переміщених осіб – це перший крок у великій програмі покращення житлових умов наших співробітників. Якщо ж говорити про виробничі результати, то ми вже вийшли на потужність 30 вітротурбін на рік. Але цього не достатньо для сучасних викликів. Тому на початок 2026 року плануємо



вести додаткові лінії виробництва, що дозволить досягти 100 вітротурбін на рік. Наші амбітні плани на найближчі 5 років включають реалізацію на Закарпатті вітроенергетичних проєктів на 1,5 ГВт зеленої енергії.



Як загалом ви оцінюєте ефективність державної політики «Зроблено в Україні»?

– Сам факт, що ми тут – це вже відповідь. Політика локалізації почала приносити реальні плоди. Коли бізнес бачить, що в Україні створюються правила гри на роки вперед, з'являється сенс будувати і розвивати. Безумовно, хотілося б більше практичних інструментів: доступного фінансування, компенсацій капітальних витрат, експортної підтримки. Але тренд вже є, і ми – його частина.

ЗРОБЛЕНО В УКРАЇНІ: ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

«Зроблено в Україні» – оголошена Президентом України Володимиром Зеленським політика розвитку українських виробників. Трьома її ключовими складниками є розвиток внутрішнього виробництва, залучення інвестицій в реальний сектор економіки та сприяння несировинному експорту. Кожна зі складових включає ряд програм і інструментів.

РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО ВИРОБНИЦТВА ЧЕРЕЗ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ НА УКРАЇНСЬКІ ТОВАРИ З БОКУ ДЕРЖАВИ, ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ І ГРОМАДЯН

Локалізація в публічних закупівлях

Вимога місцевої складової в публічних закупівлях залізничної техніки, громадського транспорту, комунальної і спеціальної техніки, енергетичного обладнання. У 2024 році вимагається 20% місцевої складової, в 2025 – 25%, потім +5% щорічно до 40%.



Каталоги української техніки для громад та обладнання для агропереробки.

Зручний інструмент для покупців громадського транспорту, комунальної і спеціальної техніки, навісного обладнання. Доступний українською й англійською мовами.

Каталог українського обладнання для агропереробки

Інструмент для сільськогосподарських підприємств та виробників продуктів харчування для сприяння переходу аграрного сектору економіки від сировинної моделі ведення бізнесу на переробку. Доступний українською та англійською мовою.

25% компенсації вартості української сільгосптехніки

Український фермер, купуючи аграрну техніку українського виробництва, отримує від держави 25% компенсації вартості цієї техніки.

15% компенсації вартості української техніки та обладнання

Приватний покупець енергетичного обладнання, будівельної і комунальної техніки, ліфтів і громадського транспорту отримує від держави компенсацію 15% вартості такої техніки, якщо вона вироблена в Україні, має не менше 40% локалізації.

Шкільний автобус

Програма субвенцій громадам на умовах співфінансування на придбання шкільних автобусів вирішує одночасно кілька завдань. Громади отримують транспорт для підвозу дітей у школи. Українські виробники отримують замовлення.

Національний кешбек



Ця програма є формою фінансової підтримки для громадян від держави. Умовою надання такої підтримки є купівля українських товарів. 10% від вартості товару повертається споживачеві на банківську картку. Накопичені кошти можна витратити на послуги. Національний кешбек має на меті зробити українське товаром першого вибору для громадян.



«Оселя»

Доступна іпотека допомагає громадянам отримати власне житло. А крім того є важливим фактором попиту на будівельні матеріали, адже фінансується лише первинна нерухомість.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЧЕРЕЗ ДОСТУП ДО ФІНАНСУВАННЯ, ПРОМИСЛОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА СТИМУЛІВ

Гранти на розвиток переробної промисловості

До 8 млн грн від держави може отримати підприємство переробної промисловості для оновлення парку обладнання. Умови – співфінансування 50% на 50% та створення від 5 робочих місць.

Гранти на відновлення

Програма передбачає гранти на відновлення до 16 млн. грн. для постраждалих від руйнувань підприємств.

5.79 доступні кредити

Доступні кредити 5–7–9

Підприємства переробної промисловості можуть отримати до 150 млн грн на інвестиційні цілі під низькі відсотки. У 2023 році ця програма забезпечила понад 80% усього кредитування бізнесу в Україні.

Індустріальні парки

Для потенційного інвестора індустріальні парки вирішують ряд важливих завдань: оформлена промислова земля, підведені мережі, наявні промислові будівлі, кращий бізнес-кейс за рахунок податкових та митних стимулів.

Підтримка проєктів зі значними інвестиціями

Для інвестпроєктів від 12 млн євро діє набір форм держаної підтримки, через які можна компенсувати до 30% вкладених інвестицій. Серед них – компенсація вартості будівництва інженерно-транспортних мереж і приєднання до мереж, відшкодування лісгосподарських втрат, компенсація інвестицій через податки – імпортерне мито, імпортерний ПДВ і податок на прибуток.

Страховання воєнних ризиків

Для іноземних та українських інвесторів доступні інструменти страхування воєнних ризиків. Іноземні компанії можуть страхувати інвестиції від воєнних ризиків через MIGA і DFC. Українські інвестори мають доступ до такого страхування через українське ЕКА. Іноземні ЕКА надають страхування на придбання обладнання походженням з їхніх країн.

Спрощення зміни цільового призначення землі

Набув чинності закон, який дозволяє змінювати цільове призначення сільськогосподарської землі за межами населених пунктів за спрощеною процедурою. Замість 1–2 років тривалість нової процедури – 1,5 – 2 місяці.

СПРИЯННЯ НЕСИРОВИННОМУ ЕКСПОРТУ ЧЕРЕЗ ВІДКРИТТЯ ДОСТУПУ ДО РИНКІВ І ЕКСПОРТНЕ ФІНАНСУВАННЯ

Національні стенди на міжнародних виставках

Можливість для українських виробників на пільгових умовах брати участь у міжнародних виставках у рамках національного стенду України.

Продукти ЕКА



Фінансування від банків-партнерів ЕКА без майнової застави. Цією програмою ЕКА полегшує українським експортерам доступ до експортних кредитів за спрощеною процедурою та надає захист банкам від ризику непогашення кредиту експортером.

Відкриття доступу до ринків

Країни-партнери з огляду на російську агресію, яка триває, надають безмитний доступ українським товарам на свої ринки.

Окремими напрямками в рамках політики є мережа офісів «Зроблено в Україні» для роботи з мікро- і малим бізнесом.

Реалізується інформаційна кампанія для популяризації українських товарів. А також створена платформа для зустрічей виробників із керівництвом країни для обговорення нагальних питань.



Детальніше з програмами можна ознайомитися на сайті: madeinukraine.gov.ua



Інформаційно-аналітичні матеріали розроблені та підготовлені до публікації офісом Дмитра Кисилевського, народного депутата України, заступника голови Комітету Верховної Ради України з питань економічного розвитку.

В підготовці матеріалів брали участь: Сироватка Сергій, Русанов Олександр, Альона Атаманюк, Хринюк Ольга, Олег Терещенко.



Електронна версія

