

Prof

ПРОФЕСІЙНО ПРО БУДІВНИЦТВО

Build

Prof Build Woman`s 2025



**СВІТЛАНА
ДЄВОЧКІНА:**

*«Чесність у нашій справі
має вирішальне значення»*

175 номерів

ресторан
з літньою терасою

фітнес-центр

парковка для
автомобілів

6 залів для
заходів

концерт-хол
на 1000 місць

укриття

генератор

HOTEL COMPLEX ODESSA

Hotel complex ODESSA

ОК ОДЕСА



ІДЕАЛЬНЕ МІСЦЕ ДЛЯ РОБОТИ ТА ВІДПОЧИНКУ

ГОТЕЛЬНИЙ КОМПЛЕКС ОДЕСА



Аркадійське плато, 5
Одеса 65062

 +38 050 381 73 86

ok-odessa.com



Журнал

«Prof Build»

Засновник: Світлана Шах
Періодичність: 6 разів на рік.
Тираж: 3000 примірників.
Зареєстрований Державною
реєстраційною службою
України.

Свідоцтво про реєстрацію
КВ №19931-9731Р

Ідентифікатор медіа:

R30-05122

Prof Build №3 (45) 2025

Підписано до друку:

20.05.2025

Головна редакторка
Світлана Шах

Дизайн та верстка
Надія Грицишина

Адреса редакції:

м. Київ,

вул. Освіти, 4

Контакти редакції:

+38 (044) 361 92 79

+38 (067) 912 89 29

info@profbuild.in.ua

profbuild.in.ua

Видруковано:

підприємств: ФОП Козаченко А.М.

на типографії

ТОВ «АРТ СТУДІЯ ДРУКУ»

Тел.: +38 (067) 460-07-25

www.artprintstudio.com.ua

Відповідальність за зміст
реклами несуть рекламодавці.

Передрук матеріалів —

тільки з дозволу редакції



НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКСПЕРТНО-БУДІВЕЛЬНИЙ
АЛЬЯНС УКРАЇНИ



ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ



ВІТАЮ ВАС — СИЛЬНІ, НЕЗЛАМНІ УКРАЇНЦІ!

За 12 років існування Prof Build ми вперше створили спеціальний випуск, присвячений жінкам у будівельній галузі. Ми давно мріяли про це і сьогодні з гордістю представляємо Prof Build Woman's — особливий номер.

Сучасний світ кидає нові виклики — і жінки з гідністю їх приймають. Багато відповідальності сьогодні лягає саме на жіночі плечі. Професії, які донедавна вважалися суто чоловічими, відкриваються для талановитих, рішучих і амбітних жінок. У час, коли будівельний ринок переживає гостру нестачу кадрів, саме жінки стають тим ресурсом, який не просто закриває потребу, але й привносить у професію нову якість — людяність, системність, витримку.

І сьогодні можемо з упевненістю сказати: жінки будують — не лише кар'єру чи компанії, а й репутацію галузі, її нову філософію, в основі якої — відповідальність, рішучість, стійкість, професіоналізм.

Кожна історія в цьому номері — про шлях. Він може бути різним: стрімким чи складним, вистеленим сумнівами чи твердими переконаннями. Але цей шлях завжди гідний. Бо жінки, які творять будівельний ринок, — не про формат чи тренд. Вони — про зміст, результат і зміни.

Ми щиро вдячні кожній героїні цього випуску — за відвертість, приклад і натхнення.

І віримо: за такими жінками не лише майбутнє будівництва, за ними майбутнє України.

Дякуємо всім жінкам, які надихають. Які беруть відповідальність. Які не бояться бути собою — у касці, в костюмі, з дитячим рюкзаком у руці й проектом майбутнього в голові.

*З вірою у перемогу,
головна редакторка й засновниця журналу Prof Build*
Світлана Шах

Генеральний партнер:



PROF BUILD WOMAN'S

5. Світлана Шах: авантюра, яка переросла у справу всього життя



8. Олена Шуляк: «Ми боремося з бюрократією не словами, а діями»

11. Ольга Сидорчук: комплексне розуміння всіх будівельних процесів — шлях до успішної реалізації будівельного проекту

12. Світлана Девочкіна: «Чесність у нашій справі має вирішальне значення»

16. Юлія Шульгіна: «Ми будуємо компанію, яка має місію»



18. Оксана Кулагіна: «Зараз — час зберегти все, що маємо, і працювати з тим, що є»

20. Олена Дмитрієва: «Ми прагнемо не просто адаптуватися до нових умов, а бути на крок попереду»

22. Марина Величко: «Я завжди мріяла про власну справу, яка даватиме користь галузі»



24. Людмила Кріпка: змінюючи звички і стереотипи, ми будуємо не лише будівлі, дороги та заводи — ми створюємо нову культуру в будівельній галузі

28. Ольга Ворона: «Penetron перевернув уявлення ринку про ефективну гідроізоляцію»

30. Поліна Овчарова: «Бути жінкою в традиційно чоловічій сфері — це не мінус, а унікальна перевага»

32. Жіночий тандем сталої відбудови українських міст

34. Жінка: будує країну — будує історію



37. Ахор — сучасна фурнітура, створена в Україні

38. Юлія Скічко: «Ми навчаємо, працюємо, відбудовуємо, мріємо та діємо»

40. Тетяна Горго: дефіцит цементу, арматури, скла — хто реально може закрити потреби відбудови?

42. Олена Бондар: «Трансформуємо країну! Переосмислюємо ролі! Впроваджуємо майбутнє!»

45. Олена Молоткова: «Моя місія — створювати середовище для сталого розвитку будівельного сектору України»

48. Маргарита Романова: «У нашій сфері довіра вирішує все»

50. Кадри для будмайданчиків



52. Підготовка до старту

56. Prof Build в гостях на провідній міжнародній виставці світу BAU 2025 у Мюнхені

АВАНТЮРА, ЯКА ПЕРЕРОСЛА У СПРАВУ ВСЬОГО ЖИТТЯ



Будівельна галузь вважається стереотипно чоловічою. Всупереч шаблонам, у цій сфері працює багато жінок. Однією з них є засновниця журналу Prof Build Світлана Шах. І нехай робота в медіа – це не класти цеглу чи штукатурити (хоча наша героїня швидко опанувала і ці навички під час зведення власного будинку), однак ця сфера тісно пов'язана безпосередньо з процесом будівництва. Тож практичні знання Світлана вже має, а теоретичні – здобуває у ІІНО КНУБА. Нам цікаво було дізнатися, чим і як живе редакторка провідного видання будівельної галузі, тому ділимося зі своїми читачами.

Наша співрозмовниця неодноразово сама або разом із колегами брала інтерв'ю для свого видання в багатьох людей, які працюють в різних напрямках будівельної сфери. А сьогодні вона сама опинилася у фокусі уваги та відповідала на питання – часом несподівані, деякі викликали певні емоції, були й такі, що навіювали спогади.

✓ **Світлано, що привело Вас у будівельну сферу? Яким був Ваш шлях у цю стереотипно чоловічу галузь?**

— Мене в будівельну галузь привів випадок. Хоча якщо підходити до цього питання по-філософськи, то в нашому житті немає нічого випадкового.

Все приходить у свій час і неспроста.

І якщо вже ділити на гендери, то мене ще з дитинства

цікавили нежіночі заняття. Я не була типовою дівчинкою в усталеному розумінні, бо мені більше подобалося їздити на мотоциклі чи вчитися водінню вантажного автомобіля. Моя мама мала зі мною більше клопотів, ніж із двома моїми старшими братами, бо я була дуже непосидючою та трохи бешкетною.

✓ **Допитливість та непосидючість – це чудові якості для журналіста.**

— Так, справді, зараз ці якості мені допомагають. Але тоді я зовсім не думала про журналістику чи роботу в медіа. Я опанувала професію повара, яка була на той час найпопулярнішою та найдоступнішою. Але швидко зрозуміла, що прагну більшого. І водночас було усвідомлення, що не все відразу. Тому поїхала підкорювати столицю. Працювала в різних сферах, але один день змінив моє життя назавжди. На той час я виконувала обов'язки кур'єра і мала завезти в офіс компанії пакет із документами. У тролейбусі я познайомилася з жінкою і, як з'ясувалося, вона їхала в офісну будівлю, куди потрібно було й мені. Так ми розговорилися, вона показала потрібну мені адресу і запросила до себе в офіс. Виявилось, це засновниця журналу про будівництво, і там я залишилася працювати на три роки.

Відтоді минуло вже близько 18 років, а будівництво мене не відпускає.

✓ **Але як Ви наважилися започаткувати власну справу? Одна річ – працювати у журналі, і зовсім інша – мати свій журнал.**

— О, це була чистісінька авантюра! Згадуючи той час, дивуюся, як я на це наважилася. Але головне – знайти одноподумців.

На той час мій колега вирішив піти у самостійне плавання і започаткував своє спеціалізоване видання, і я «попливла» з ним. Однак його корабель протримався недовго і переді мною постав вибір: або йти працювати на когось, або створювати своє. Порадилася з подругою, з якою у нас зав'язалася міцна дружба ще з часів роботи в журналі, вона підтримала і запропонувала свою допомогу.

Ось так ми обидві взяли за справу, всю серйозність та відповідальність якої до кінця ще не усвідомлювали. Нам тоді здавалося, що головне – вплутатися в бійку, а далі – якось буде.

Тим паче, ми із чоловіком почали будуватися, точніше, розширяться. У нас був маленький будиночок, який ми звели самотужки. Але нам втрюх з донькою, яка підросла, було тіснувато. Тож робота у будівельній галузі, на мою думку, мала сприяти ще й розширенню нашого сімейного гніздечка.

✓ **А коли вийшов перший номер журналу? Пам'ятаєте, як це було?**

— Перший номер журналу Prof Build вийшов у березні 2013 року. На той час на ринку було чимало видань про будівництво та нерухомість, тож нам було складно входити у професійні кола, доводити свою спроможність бути гідним партнером. Але з часом ситуація змінилася: один за одним журнали закривалися, а ми – продовжували розвиватися.

2014 рік став серйозним викликом. Почали лунати думки, що друковані медіа себе вичерпали, і майже всі переходили в онлайн. Я ж продовжувала вірити в силу друкованого слова. Вірила, що видання, зроблене з душею, матиме свого читача, свою нішу. Хоч іноді й опускалися руки, здавалося, що настав кінець. Але саме в такі моменти життя підкидало знаки.

Пам'ятаю, якось, збираючись на виставку, я розгорнула банер із логотипом журналу, і тієї миті промайнула думка: цей логотип ще стане відомим. І тоді я чітко відчула – потрібно йти тільки вперед.

✓ **То Ви і журнал видавали, і будувалися. Теорію підкріплювали практикою?**

— Довелося вчитися, бо, починаючи від копання під заливку фундаменту і закінчуючи дахом та внутрішніми роботами, усе з чоловіком робили самі. Щось добре виходило, а щось доводилося переробляти. По-різному було, але наймати працівників тоді було не по кишені, тож пройшли, як-то кажуть, всю ту кухню самі.

А щодо теорії, то у 2022 році, коли донька вступала на архітектурний факультет КНУБА, я несподівано для себе вирішила: час і мені сісти за студентську лаву. Так у нашій родині з'явилося одразу дві студентки. Вона – майбутня архітекторка, я – студентка ІІНО КНУБА, де навчаюся за спеціальністю «Дизайн».

Це не просто про освіту – це про розвиток, внутрішній рух і прагнення бути в темі. Бо, коли навколо стільки архітектури, проєктів, творчих людей, хочеться не лише розповідати про це, а й відчувати процес глибше.

✓ **Розуміння всіх цих процесів якось допомагає Вам зараз у роботі?**

— Звичайно, особисто мені цікаві всі процеси у будівництві, сучасні технології, матеріали, проєкти, нові підходи. І все це – невід'ємна частина моєї роботи, яку я дуже люблю.

Напевно, як і в кожній людині, у мене були різні моменти: і злети, і падіння, і втома, і розчарування, інколи навіть руки опускалися, але я розуміла, що моя робота – це моє

життя, мій світ і я не готова його кардинально змінювати чи працювати в іншій сфері. І це не про страх щось змінювати у житті. Це про любов до тієї справи, якою займаєшся.

✓ **У моменти, коли опускаються руки, що допомагає Вам перезавантажитися, відпочити і далі працювати?**

— Оскільки моя робота тісно пов'язана зі спілкуванням та взаємодією з людьми, мені інколи просто необхідно побути на природі, послухати спів пташок або шум моря. Тому за можливості я беру сім'ю, сідаю у машину і їду на море або до батьків у село в Чернігівську область. Там чудова природа, можна сказати, дика, бо людей залишилося дуже мало, більшість хат стоять давно покинутими, усе позаростало бур'янами та чагарниками. Чудові місця для прогулянок і відновлення внутрішніх ресурсів. Проте така нагода випадає, на жаль, не так часто, як того хотілося б.

✓ **Справді, спілкування з людьми потребує внутрішнього ресурсу і є досить виснажливим.**

— Я би висловилася по-іншому: виснажує не взаємодія з людьми, а той темп і графік, за яким я живу. Бо інколи потрібно бути в кількох місцях одночасно. А ще наша редакція є організатором конференцій, круглих столів та ділових зустрічей. Усі ці заходи вимагають ретельної підготовки. До того ж ведеться постійна робота над поточними номерами журналу. Ще й іноді трапляються відрядження.

Водночас спілкування з людьми – це, певною мірою, розрада. У будівельній сфері працюють просто неймовірні люди, якими я щиро захоплююся і надихаюся.

✓ **А як Вам вдається у такому щільному графіку балансувати між роботою та сім'єю?**

— Тут слід віддати належне моєму чоловікові і доньці. Вони мене завжди підтримують. Для мого чоловіка не є проблемою приготувати їсти чи зробити щось по дому. А донька допомагає з роботою: вона займається сайтом, зокрема виставляє новини, ходить зі мною на різні події та фотографує. Саме вони допомагають балансувати між роботою та сім'єю, інакше це було б просто неможливо.

Особливо це є цінним у критичні моменти. Навіть коли в мене на початку опускалися руки і хотілося все покинути, чоловік завжди казав: «Не зупиняйся, рухайся далі». Це стосується і доньки. Одного разу, коли я забрала її зі школи (їй було років вісім), я вголос промовила, що, мабуть, доведеться закривати журнал. Вона глянула на мене і сказала: «Потрібно доводити своє діло до кінця». Саме ці слова стали для мене точкою неповернення. Я зрозуміла, що зупинитися не маю права.

✓ **Це справжнє щастя, коли є підтримка сім'ї, розуміння та взаємодопомога у родині. А що для Вас є щастям?**

— Ну, якщо глобально, то щастя – це те, чого всі ми постійно шукаємо і до чого прагнемо. Але особисто для мене, щастя – це можливість реалізувати себе, це змога знаходитися серед однодумців і відчувати, що тебе розуміють, поділяють твої цінності та світогляд. Справжнім щастям для мене є мудрі люди, від яких я можу чомусь навчитися, щось взяти для себе. Такою людиною, наприклад, був для мене Іван Миколайович Салій. Я вдячна Богу, що свого часу наші життєві стежки перетнулися і я познайомилася із цією глибокою, щирою людиною з неймовірним почуттям гумору і любов'ю до своєї країни, людей, будівельної галузі. На жаль, Іван Миколайович пішов у вічність. Я вважаю, він міг би ще

багато зробити для галузі, адже мав багато планів, а головне – ресурсу і бажання. Попри свій досить поважний вік, він був дуже активним, енергійним і завзятим. У нього було чому повчитися. Я часто згадую його поради, жарти... Але є ще багато людей, яких я поважаю, ціную і які є прикладом для мене. Можливість мати поряд таких людей – це і є щастям.

✓ **Ви розказали про людей, які працюють в будівельній сфері. А як Ви охарактеризуєте стан самої галузі зараз, у такий важкий період?**

— Якщо говорити про стан будівельної галузі зараз, у цей надзвичайно складний для країни період, то найперше слід визнати – галузь переживає, напевно, одне з найсерйозніших випробувань за всю новітню історію України. Війна внесла кардинальні зміни: багато інфраструктурних об'єктів зруйновано, частина підприємств або повністю зупинили свою діяльність, або ж втратили можливість нормально функціонувати через логістичні чи фінансові труднощі. Водночас відчувається і кадрова нестача – хтось став у лави Збройних сил України, хтось виїхав за кордон, хтось змінив професію. Це реальність, у якій ми сьогодні працюємо.

✓ **Але ж, попри всі ці виклики, будівельна галузь розвивається. Чи не так?**

— Вона трансформується та адаптується. Ми бачимо активні темпи відновлення в тих регіонах, де це можливо: ремонтуються школи, лікарні, житлові будинки, мости. Особливий акцент сьогодні – на відновленні критичної інфраструктури, а також на створенні нових безпечних об'єктів, як-от укриття чи захищені будівлі. Усе більше використовується модульне будівництво, швидкокомпоновані конструкції, новітні енергоефективні технології.

Зростає увага до проєктування з врахуванням не лише кліматичних чи економічних факторів, а й безпекових – це нова реальність, яка формує інший підхід до архітектури та містобудування.

Ще один важливий момент – це підтримка з боку міжнародних партнерів. Європейський Союз, Світовий банк, численні фонди надають гранти і технічну допомогу для відбудови. І хоча процес не завжди простий чи швидкий, він дає чіткий сигнал: Україна не залишилася наодинці зі своїми проблемами і в будівельній галузі є потужне майбутнє.

Тому, якщо коротко, стан будівельної сфери зараз – це суміш болючих втрат і великих можливостей. Ми вже не працюємо, як раніше, і, мабуть, вже ніколи не будемо будувати так, як раніше. Але ми точно працюємо на майбутнє. Будівництво сьогодні – це не лише про бетон і цеглу, це про відновлення життя, повернення людей додому, про впевненість у завтрашньому дні.

✓ **За ці роки було багато викликів, але ви не лише встояли – вам вдалося вирости й стати одним із найкращих профільних журналів у будівельній галузі. Це вражає.**

— Так, ми починали з чотирьох номерів на рік. А з 2023-го й донині видаємо шість номерів щороку, плюс англомовний спецвипуск до виставки

ReBuild у Варшаві, що проходить у листопаді.

З упевненістю можемо сказати: сьогодні Prof Build – це єдиний друкований профільний журнал будівельної галузі України, який виходить на постійній основі. Маємо активний сайт, соціальні мережі, а також організовуємо галузеві події. У лютому в рамках виставки KuivBuild проводимо конференцію «Бетон. Залізобетон. Індустріальні технології», а в березні – щорічну бізнес-зустріч ProfVentFacade.

У партнерстві з компанією BarkS та Профспілкою будівельників України ми проводимо навчальні семінари в профтехучилищах, і це особливо важливо, бо освіта молодих фахівців – ключ до майбутнього.

Ми зміцнили й розвинули партнерські відносини з такими структурами і закладами, як Конфедерація будівельників України, виставка KuivBuild, Ліга майстрів, Спілка архітекторів України, Будівельна палата України, КНУБА, ІІНО КНУБА, виставки «ЄвроБудЕкспо» та InterBuild, UBC та багато інших. Нам важливо залишатися у професійному середовищі, чути галузь і розповідати її історії.

Намагаємося робити журнал живим, корисним, аналітичним – із глибокими оглядами ринку, актуальними темами, відкритими розмовами з тими, хто формує обличчя будівельної індустрії України.

✓ **А що б Ви побажали своїм читачам? Колись таке питання Ви ставили своїм співрозмовникам, цікаво почути відповідь від Вас.**

— Я б побажала нашим читачам не втрачати віри в себе, мати сили й натхнення продовжувати свою справу. Бажаю кожному з вас впевненості в завтрашньому дні, відчуття значущості й цінності власної роботи і людей поруч, з якими можна рухатися вперед.

І найголовніше – бажаю миру. Тихого неба над головою, стабільності, спокою та тієї України, яку ми всі разом щодня наближаємо своїми діями, рішеннями й вірою.

Ми, команда Prof Build, поруч. Щоб підтримати, розповісти, об'єднати.

Наше гасло це відображає: Будуємо майбутнє разом!

 Спілкувалася Галина Ромашко



ОЛЕНА ШУЛЯК: «МИ БОРЕМОСЯ З БЮРОКРАТІЄЮ НЕ СЛОВАМИ, А ДІЯМИ»



Сьогодні **Олена Шуляк** є народною депутаткою України, головою Комітету Верховної Ради України з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування, також вона голова партії «Слуга народу». Але у політику пані Олена прийшла, маючи за плечима досвід ведення бізнесу, а тому добре знає, як влаштований бізнес, і чітко розуміє, якими мають бути підходи держави для його належної підтримки. На ці та інші актуальні теми ми поспілкувалися з Оленою Шуляк у розлогу інтерв'ю, обговоривши також питання професійної реалізації жінок у будь-яких сферах, включаючи ті, які раніше традиційно вважалися «чоловічими».

✓ **Пані Олено, Ваша освіта тісно пов'язана з будівельною галуззю. Що вплинуло на Ваш вибір?**

— Свого часу мій батько, інженер-механік, працював у компанії «Укравтодор», згодом — у Міністерстві транспорту. Мені був дуже цікавий його фах, хотілося продовжити родинну династію. У 16 років я стала студенткою Українського транспортного університету, обравши на той час експериментальну спеціальність «Економіка і управління в будівництві».

Під час навчання я почала працювати у фінансовій сфері та згодом все ж повернулася до будівництва. На той час я отримала другу вищу освіту та кваліфікаційний ступінь в управлінні у Міжнародному інституті менеджменту і чітко зрозуміла, з якою сферою я хочу пов'язати своє професійне життя.

✓ **Чи були у Вас наставники або приклади для наслідування у професійній сфері?**

— Беззаперечним вчителем для мене став бізнес-мислитель сучасності доктор Іцхак Калдерон Адізес. Я не лише прочитала всі його книги, а ще й мала щастя неодноразово спілкуватися з ним. Праці доктора навчили мене шукати можливості у будь-яких турбулентних ситуаціях, адже вони роблять нас сильнішими, дають безцінний досвід.

Це прослідковується у всьому, не лише у професійній сфері. Узяти, до прикладу, історію України. Після всіх воєн, криз, революцій та змін наша країна ставала тільки сильнішою, а суспільство — свідомішим. Шлях до розвитку та успіху є надскладним, часто трагічним. Та потрібно

його пройти гідно, щоб у подальшому, завдяки досвіду, не повторювати колишніх помилок і рухатися курсом, який визначаємо самостійно.

✓ Що стало головними аргументами для Вас змінити бізнес на державну службу?

— Невідворотною точкою відліку я б назвала Революцію Гідності. До дій спонукало відчуття несправедливості та велике бажання змін.

Мій перший похід у політику після Революції в складі «Демальянсу» був невдалий: попри високу професійність, я була на п'ятому місці в списку і не потрапила до складу Київради. Але це була історія не про бажання змінити бізнесову діяльність на політичну, а про жагу бути корисною для країни.

Той сплеск свідомої потреби допомогти країні можна порівняти з тим, що відбувається зараз, коли кожен і кожна на своєму місці намагається зробити все, аби Україна перемогла як зовнішнього, так і внутрішніх ворогів.

✓ Які навички, здобуті у бізнесі, допомагають Вам у політиці?

— Бізнес і політика, як на мене, полярно різні. Тому б я радше сказала, що навички, здобуті у бізнесі, іноді навіть заважають. Бо у своїй минулій діяльності все керувалося логікою, аналітикою та прогнозами, чого не скажеш про політику.

Політика — це про вміння домовлятися, ухвалення непопулярних рішень та постійну турбулентність, наслідки якої передбачити важко. Ось, наприклад, запропонована моєю командою реформа містобудування, що передбачала тотальну цифровізацію сфери, встановлення чіткого контролю і нагляду, а також запровадження високої відповідальності за порушення, — потенційно мала б вирішити більшість проблемних питань у містобудуванні, а також знищити корупцію. Це були б максимально необхідні, ефективні та логічні для країни зміни. Утім, вони так і не стали реальністю через тиск місцевого самоврядування, яке банально не захотіло змінювати правила роботи. Імовірність подібної ситуації у сфері бізнесу — дуже низька, оскільки переважна більшість учасників ринку зацікавлена в простій, ефективній та прозорій роботі. Іншими словами: у бізнесі всі свідомі гравці грають за одну команду, коли йдеться про справедливість і прозорі правила гри.

Тому навички, здобуті в бізнесі, мені радше допомагають у повсякденному житті. А за час роботи в політиці я сформувала нові підходи і тепер не дуже покладаюся на прості рішення. Політика — це завжди складний шлях.

✓ Як Вам вдається знаходити ефективні рішення в умовах складної бюрократії та повільних державних процедур?

— Бюрократію знищує цифровізація, а тому я сміливо впроваджую диджиталізацію у сфері будівництва. Розумію, що це непростий процес, але ми впевненими кроками рухаємося до тотальної прозорості та підзвітної диджиталізації всіх процесів.

Так, наприклад, у 2019 році парламент ухвалив мій закон про створення Єдиної державної електронної системи в сфері будівництва (ЄДЕССБ). Відтоді за майже п'ять років роботи ЄДЕССБ було надано до 200 тисяч послуг через Дію, а антикорупційний ефект її діяльності вже перевищує 10 млрд гривень.

Згодом ми з командою розробили закон про спеціальне майнове право на майбутні об'єкти нерухомості.

Майнове право реєструється в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно, який синхронізується з ЄДЕССБ. І тепер купівля житла на первинці захищена від продажів приміщень у ЖК без документів і шахрайських схем неблагонадійних забудовників.

Після початку повномасштабної війни ми створили Реєстр пошкодженого та знищеного майна. Це єдине державне джерело верифікованих даних про пошкоджене і знищене майно внаслідок війни, який взято за основу Міжнародного реєстру збитків, завданих агресією РФ проти України (RD4U). Нині у ньому міститься інформація про більше ніж 250 тисяч об'єктів, і список постійно поповнюється.

А ще хочу згадати створений нами механізм компенсації за пошкоджене та зруйноване житло (державна програма «Відновлення»), в основі якого — теж максимальна цифровізація і мінімальний вплив людського фактору на ухвалення рішень. Станом на березень понад 115 тисяч українських родин отримали компенсацію за пошкоджене війною житло, ще понад 20 тисяч отримали погодження на фінансування купівлі нової оселі.

Підсумовуючи, скажу, що бюрократію намагаюся побороти не словами, а діями. І я щиро радію таким змінам як у сфері містобудування, так і в інших галузях, які не нехтують автоматизацією процесів і послуг. Україна має неабиякий потенціал ефективно побороти бюрократію через цифрові інструменти, і я щиро вірю, що нам це вдасться зробити на всі 100 %.

✓ Які Ви вбачаєте шляхи налагодження ефективного партнерства між бізнесом і владою в Україні?

— Цілком розумію, що політика співпраці влади з бізнесом в Україні на сьогодні потребує багато кращого. Бізнес вимагає прозорих і чесних правил, дерегуляції, відсутності тиску з боку силовиків і правоохоронців. На жаль, прозорі правила встановлюються не швидко, дерегуляція забуксувала, не говорячи про тиск силовиків. Водночас бізнес продовжує сумлінно сплачувати податки, які йдуть на захист нашої країни, надавати робочі місця, підтримувати військових та внутрішньо переміщених осіб. Тому нам, як державі, просто необхідно переглянути підходи щодо підтримки бізнесу. Інакше за якийсь час ми із сумом спостерігатимемо, як наші підприємства релокуються за кордон, а з ними виїжджають і не повертаються люди, без яких ми повноцінно не відновимо країну.

Президент, Офіс Президента, Уряд, Верховна Рада розуміють, що одним із ключових завдань сьогодні є повернення наших громадян в Україну, а також економічний розвиток держави. Власне, ці речі взаємопов'язані. Уже сьогодні маємо створити такі умови, щоб українці, які виїхали, захотіли повернутися додому і приносити користь своїй країні. Це стосується як державного, так і приватного сектору — нам потрібні професійні кадри, мотивовані працювати на благо України.

Ми маємо разом створювати нові робочі місця, які стануть запорукою повернення і закріплення наших співгромадян в Україні. Це вигідно і державі, і підприємцям, адже людський капітал — найцінніший ресурс країни. Ми повинні сприяти у роботі тим, хто платить податки.

Ефективне партнерство з бізнесом задля досягнення всіх зазначених цілей можливе лише за умови відвертості і довіри, що є основою продуктивної співпраці. Уже третій рік поспіль я регулярно зустрічаюся з Українською Радою Бізнесу і роблю це для того, щоб вчасно коригува-

ти курс і синхронізувати наші кроки. Вважаю, цю практику слід масштабувати на повноцінний державний рівень, адже слухати бізнес недостатньо, його треба чути, реагувати і спільно шукати компроміси.

✓ **На Вашу думку, як сьогодні можна стимулювати активнішу участь жінок у сфері архітектури, інженерії та девелопменту?**

— Мені не дуже імponує, що архітектуру, інженерію та девелопмент ми навіть у цій розмові виокремлюємо, наче це якісь особливі професії, до яких треба долучати жінок. Вважаю, суспільству слід відходити від архаїчних уявлень щодо гендеру того чи іншого фаху. Ми живемо в сучасному світі, де професія не повинна мати статі. Я, наприклад, коли йшла здобувати свою першу спеціальність «Економіка і управління в будівництві», навіть не замислювалася про те, що це фах для чоловіків.

Тому я б радше не мотивувала жінок, а руйнувала гендерні стереотипи, бо знаю на 100 %, що українські жінки достатньо вмотивовані, сильні і талановиті для будь-яких професій. І повномасштабне вторгнення тільки підсвітило те, наскільки вони професійні у будь-яких сферах, включаючи ті, які раніше хибно вважалися «чоловічими».

✓ **Проте досі трапляються не поодинокі випадки, коли жінки отримують меншу зарплату, ніж чоловіки, маючи однаковий досвід і кваліфікацію.**

— Проблема нерівності оплати праці чоловіків і жінок справді існує, і, на жаль, вона не нова. І тут ми знову повертаємося до питання стереотипів у суспільстві та інших чинників. Та якщо для подолання бар'єрів у головах потрібно багато часу, то законодавчо цю несправедливість вирішити можна швидше. Так, минулоріч уряд представив Національну стратегію до 2030 року, мета якої — скоротити різницю у зарплатах, яка зараз на користь чоловіків, з довоєнного показника у 18,6 % до 13,6 %.

У документі є набір інструментів для посилення ролі жінок на ринку праці. Зокрема це внесення змін до трудового законодавства (з-поміж усього іншого — надання жінкам додаткових можливостей для професійної реалізації та посилення захисту їхніх прав), реалізація програм для підтримки жіночих бізнесів (грошові гранти) і програм із професійного навчання та перенавчання українок.

Водночас ці зміни на національному рівні повинні відбуватися синхронізовано зі змінами в свідомості роботодавців, які мають на належному рівні оцінювати високі знання і професійність працівників, незалежно від статі.

✓ **Що б Ви порадили молодим дівчатам, які тільки починають свій шлях у сфері будівництва чи державного управління?**

— Ставитися до поразок спокійно, вбачати у всьому корисний досвід і цінувати власні зусилля. Вдумайтесь: я маю законопроекти, які ухвалили у Верховній Раді через 7,5 років після їхньої розробки. За цей час я могла б багато разів опустити руки, але для мене важливо завершувати почате. Варто розуміти, що в поразках немає нічого страшного. Помилитися притаманно людській натурі.

Тому так важливо не здаватися. Не вийшло перший раз — не страшно, другий — теж. Варто ставити собі мету і діяти, навіть якщо прогрес рухається маленькими кроками.

✓ **Як Вам вдається балансувати між роботою, публічною діяльністю та особистим життям? Що Вас надихає у складні моменти?**

— Буду чесною: балансувати не вдається. Я така ж людина, як і всі, і коли максимально віддаю увагу і сили якомусь одному процесу, усі інші відступають на другий план.

На щастя, я маю люблячу сім'ю, яка це розуміє і підтримує в усіх починаннях. Мої рідні — це і є моя сила. У рідкісні моменти зневіри я щоразу згадую, що працюю для того, щоб моя дитина і сотні тисяч інших українських дітей мали майбутнє в сильній, незалежній, європейській Україні, де найвищою цінністю є людина, її самореалізація, добробут і комфорт.

У фокусі її діяльності — цифровізація, вдосконалення містобудівного законодавства та формування ефективного партнерства між державою і бізнесом. Про реалізовані ініціативи, виклики державного сектору та пріоритети на майбутнє розповіла в інтерв'ю Олена Шуляк, голова Комітету Верховної Ради України з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування, голова партії «Слуга Народу».



ОЛЬГА СИДОРЧУК: КОМПЛЕКСНЕ РОЗУМІННЯ ВСІХ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ — ШЛЯХ ДО УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПРОЄКТУ



*Юридичний супровід будівельного ринку — надзвичайно складна і відповідальна сфера, де доводиться враховувати не лише норми права, а й економічні, соціальні та безпекові реалії. Про юридичні ризики на ринку нерухомості, цифровізацію галузі та роль фахової юридичної підтримки розповіла **Ольга Сидорчук**, засновниця юридичної компанії SEMPRA LAW.*

✓ Пані Ольго, які ключові проблеми стоять перед будівельною галуззю з юридичного погляду?

— Найактуальніші питання наразі пов'язані з процесом відбудови та забезпеченням громадян, які втратили свої домівки, постійним житлом. Саме тому одним із викликів сьогодення є напрацювання юридичної бази щодо соціального житла та створення технічних умов для його реалізації.

Окрім того, у будівельній сфері неминучими є процеси цифровізації. І одним із викликів є оцифрування містобудівної документації, затвердження комплексних планів просторового розвитку територій тощо. Ці процеси в майбутньому забезпечать зменшення корупційних проявів до мінімуму, адже планування на місцевому рівні буде прозорим і відкритим.

✓ Які юридичні ризики найчастіше ігнорують девелопери та інвестори?

— Упевнено можемо сказати, що це — проходження якісного аудиту земельних ділянок перед їхнім придбанням. Для реалізації будівельного проєкту на земельній ділянці недостатньо дослідити правомірність набуття такої ділянки попереднім власником та оцінити юридичну «чистоту» правовстановлюючих документів. Аби мати впевненість у можливості будівництва, необ-

хідно комплексно підійти до питання аудиту: дослідити містобудівну документацію, наявні обмеження у забудові, інженерно-геологічну ситуацію тощо.

Тобто перед придбанням земельної ділянки необхідно провести низку досліджень, вишукувань, які потребують певних витрат девелопера ще до придбання ділянки. Але такі витрати в подальшому будуть виправданими, оскільки девелопер розумітиме точну «картину» і матиме комплексне уявлення про те, чи можливо реалізувати будівельний проєкт на цій ділянці, і ще на етапі придбання ділянки вирішить — варто витратитися на приведення документації у відповідність до намірів забудови чи доцільніше підшукати кращий варіант.

✓ Який кейс із Вашої практики був найбільш ви-кликковим або цікавим і чого він Вас навчив?

— Більшість кейсів для нас — нестандартні: це і супровід будівельних проєктів, і судові спори у сфері будівництва. Часто трапляється, що існують певні прогалини в законодавстві, двозначне трактування одних і тих самих норм девелопером, громадськістю або органами архітектурно-будівельного контролю. Такі справи потребують максимальної уваги, а супровід будівельних проєктів — значних технічних знань. Недостатньо знати закони — важливо орієнтуватися в технічних процесах, розуміти порядок та особливості проєктування, вміти аналізувати проєктну документацію, комплексно розуміти всі процеси на будівельному майданчику тощо. Для нас — це виклик. Але саме завдяки комплексним знанням і розумінню ми і є фахівцями у своїй сфері: отримуємо дозвільну документацію, вводимо об'єкти в експлуатацію, виграємо судові спори.

✓ Ваш головний принцип у роботі з клієнтами: задовольнити запит чи навчити думати стратегічно?

— Ми завжди підходимо до вирішення питання стратегічно. Наприклад, клієнт не зможе реалізувати проєкт — придбати ділянку чи розробити фінансово-юридичну модель будівництва так, як він запланував, через певні обмеження у будівництві, потребу в отриманні додаткової документації чи неоцінені приховані ризики. У такому разі ми не намагаємося продати свої послуги, а одразу попереджаємо, що за наявних умов реалізація проєкту є ризикованою чи неможливою. І клієнти вдячні нам за це, адже суттєво економлять свої кошти. Для нас клієнт — у першу чергу партнер.

✓ На Вашу думку, як виглядатиме правове регулювання у сфері будівництва та землекористування в Україні у найближчі 5 років?

— Ми сподіваємося на подолання основних корупційних факторів — і активно над цим працюємо. Ми віримо, що це буде період повоєнної відбудови і правове регулювання у сфері будівництва та землекористування в Україні буде спрямоване саме на процеси відновлення — якісного та усвідомленого, без хаотичної забудови.

✓ Що б Ви порадили тим, хто планує будувати кар'єру в юридичному консалтингу?

— Я раджу всім не лише читати нормативну базу, а й вникати в технічні процеси. Їздити на будівельні майданчики, спілкуватися з технічними спеціалістами. Саме комплексне розуміння всіх процесів — це шлях до вашого успіху!



СВІТЛАНА ДЄВОЧКІНА: «ЧЕСНІСТЬ У НАШІЙ СПРАВІ МАЄ ВИРІШАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ»

Світлана Дєвочкіна – засновниця і директорка відомої будівельної компанії «Елітбуд-М», яка за майже 35 років реалізувала 1 000 проєктів у десяти регіонах України. Підприємця зізнається, що кожен об'єкт створює з думкою про комфорт його майбутніх мешканців чи користувачів. У роботі та стосунках понад усе цінує порядність і професіоналізм. Prof Build поспілкувався із засновницею «Елітбуд-М» про досвід створення успішного бізнесу з нуля, співпрацю з донорами, про жінок у «чоловічій» сфері, ситуацію на ринку та вплив галузі на майбутнє українців.

✓ **Пані Світлано, Ваша історія кар'єрного сходження, безумовно, успішна: колись Ви працювали маляром-штукатуром, а нині керуєте власною компанією. З чого все починалося і які етапи розвитку формували бізнес?**

— Я народилася в Грузії, а в Україну приїхала 15-річною юнкою. Закінчила профтехучилище за спеціальністю маляр-штукатур і працювала на будівництві мікрорайонів. Але почалася перебудова, країну охопила економічна криза, роботи не було... Ці події підштовхнули мене шукати інші варіанти заробітку, і я усвідомила, що можу працювати на себе.

За кілька років я вже мала певний досвід і добру репутацію на ринку. Але переді мною постав новий виклик: для роботи з юридичними особами потрібно було отримати ліцензію на будівельну діяльність, здобути профільну освіту і навчитися керувати бізнесом. Тому я вступила одразу до двох вишів – університету «Полтавська політехніка» та Міжнародного інституту бізнесу. Усе відбувалося паралельно: навчання і застосування теорії на практиці – ще те «завдання із зірочкою». Відкриття компанії, розвиток бізнесу і виховання маленької доньки, яка вимагала уваги. Було дуже непросто, але я впоралася завдяки підтримці близьких людей і колег.

Нині «Елітбуд-М» займається проєктуванням і будівництвом комерційних об'єктів, зокрема логістичних приміщень і реабілітаційних центрів, будівництвом і реконструкцією будинків у межах відбудови України, а також надає широкий спектр послуг з ремонту та дизайну приміщень.

✓ **Робота керівника – це постійний пошук можливостей і оцінка ризиків. Яким замовленням віддаєте перевагу?**

— Ми починали працювати у Полтаві: надавали послуги підрядника та генпідрядника на державних об'єктах. З одного боку, це було нескладно, головне – якісно виконати роботу та вчасно відзвітувати. З іншого – ми отримали свій досвід співпраці із замовниками. Замовлень було дуже багато. Але, зваживши всі «за» та «проти», я вирішила зосередитися на виконанні комерційних і приватних замовлень, співпраці з міжнародними фондами та інвесторами.

У 2013 та 2015 роках ми отримали гранти від Європейського банку реконструкції та розвитку на модернізацію бізнесу. Окрім того, я стала учасницею пілотного проєкту із залучення жінок у бізнес. Завдяки участі у проєкті менеджери компанії оволоділи сучасними бізнес-інструментами та

навчилися працювати командою. Ми створили стратегію зростання бізнесу, що допомогло закріпитися та розвиватися у Києві та інших регіонах.

Звісно, кожен обирає свій шлях. Але у часи змін будівельним компаніям важливо бути активними, швидко реагувати і вносити корективи в тактику та стратегію розвитку. Наше майбутнє великою мірою залежить від категорії замовників. Якщо працювати лише з бюджетними замовленнями, то шанси на виживання будуть 50/50. Обравши комерцію, будь готовий поборотися за замовника і впроваджувати інновації. А якщо керівник звик працювати за інерцією і не прагне змін, то його бізнес не виживе. Адже навіть у держзамовленнях потрібно застосовувати інновації, зокрема щодо погодження проєктів. Якщо ти постійно навчаєшся, тримаєш руку на пульсі – це буде нескладно.

✓ **Міжнародні фонди дуже ретельно перевіряють компанії, перш ніж надати кошти. Це недивно, адже є чимало прикладів недобросовісного виконання зобов'язань.**

— Україна – дуже перспективна щодо інвестування у відбудову. У перший рік повномасштабного вторгнення міжнародні донори надавали будівельним компаніям передоплату на матеріали. На жаль, деякі виконавці після отримання коштів виїжджали за кордон. Їхні вчинки підірвали довіру донорів і призвели до змін умов фінансування. З 2023 року компанії повинні спочатку виконати роботи власним коштом, а після здачі об'єкта отримують компенсацію. На мою думку, це правильне рішення.

За нашими спостереженнями, останнім часом на будівельному ринку з'явилося чимало непорядних виконавців. Ми отримуємо «дзвіночки» про випадки, коли будівельники чи субпідрядники намагалися нав'язати послуги, які не могли виконати, чи «витягували» гроші із замовників в інший спосіб – наприклад, збільшували кошторис удвічі-утричі і навіть не намагалися забезпечити якість робіт. Для шахраїв зараз «золота» пора: через війну зменшилася кількість будівельників, а замовлень на будівництво вдосталь. Тому замовникам потрібно бути обережними і, перш ніж зголоситися на отримання послуг, поцікавитися виконавцем: перевірити у базах інформацію щодо судових справ і боргів, переглянути портфоліо, отримати відгуки клієнтів і партнерів, завітати в офіс, дізнатися, за що відповідає власник. Зібраної з відкритих джерел інформації буде достатньо для ухвалення рішення.

На жаль, нам не вдалося уникнути неприємних ситуацій, тож маємо список замовників і підрядників, з якими ніколи не працюватимемо.

✓ **Ваша компанія відома своєю відкритістю до інновацій. Розкажіть, як це допомагає долати виклики, зокрема на тлі повномасштабної війни?**

— Мені подобається впроваджувати інновації, отримувати новий досвід. Я першою завезла в Україну вбудовані пілососи для прибирання та рециркуляції повітря у приміщенні. Тоді ще не було Інтернету, тож я шукала інформацію у друкованих виданнях і на виставках, зв'язувалася з постачальниками і привозила устаткування потягом з-за кордону.

Зараз потрібно впроваджувати технології, які пришвидшать чи оптимізують процеси, зменшать потреби у використанні людських ресурсів, знизять часові та фінансові витрати і збільшать термін експлуатації. Усе, що можна впровадити у будівництві, – треба брати і завозити в Україну.

Цього року під час відвідування виставки BAU у Мюнхені у мене відбувся перезапуск бачення будівництва від кількості інновацій. Ми привезли додому багато цінної інформації, після її опрацювання виберемо рішення для застосування у «больових точках» – щодо оптимізації витрат без втрати якості і темпу виконання робіт, запобігання певним проблемам у будівництві тощо.

Відвідуючи інші країни, я усвідомлюю прогресивність України, зокрема щодо диджиталізації та переваг, які отримав бізнес. Багато корисної інформації щодо розвитку бізнесу, законодавства, фінансування та інших аспектів можна отримати в бізнес-клубах, КБУ, Київській школі девелопменту, на різних курсах і семінарах. У нас прогресивна країна і активні люди – ми завжди рухаємося вперед.

✓ Для впровадження технологій потрібні кошти. Ви розраховуєте на власні сили чи плануєте залучати інвестиції?

– Інновації – це завжди дорого «на вході». Але ми працюємо з перспективою і розуміємо, що інвестиції окупляться. Звісно, неможливо запровадити все й одразу, тому ми вивчаємо технології та визначаємо пріоритети.

Для впровадження інновацій ми плануємо залучати власні, а також грантові кошти. Для цього моніторимо інформацію про інвестиції і подаємо заявки на участь у цікавих проєктах. Так ми виграли тендер на відбудову багатоповерхівки в Ірпені, яка зазнала пошкоджень внаслідок бойових дій у місті. Ми вже закінчили роботу і підписуємо документи.

Ще одне джерело інвестицій – бізнес з Європи, Азії, США, який бачить великі можливості від інвестування у відбудову України та готовий фінансувати різні проєкти.

Нещодавно ми провели переговори з представником інвестора з Греції. Партнер готовий почати роботи після закінчення активних бойових дій, а поки вивчає український ринок і проводить підготовчу роботу. Його цікавить широкий спектр напрямів діяльності: від будівництва заводів із виробництва будівельних матеріалів – до зведення котеджів і доріг.

✓ Будівництво досі сприймається як «чоловіча» сфера, а у 90-х – і поготів вважався такою. Поділіться з колегами-жінками лайфхаками з «виживання».

– Дійсно, було дуже непросто. Коли я, двадцятип'ятирічна, представлялася директором будівельної компанії, то бачила на обличчях чоловіків скептичні посмішки, їх цікавило, хто за мною «стоїть» – батько, коханець... Хтось вірив, що я працюю самотійно, але більшість – перевіряли.

Одного разу мене викликав керівник служби безпеки фінансової установи, де ми працювали генпідрядником, і сказав: «Я не знаю, як вести справи з молодістю жіночою без чоловічого супроводу. Хіба таке буває?» Я запропонувала це перевірити – і ми успішно співпрацювали кілька років.

Звісно, якісь проєкти я втрачала, оскільки розуміла, що основні питання доведеться вирішувати на рівні «баня-сауна». Такий варіант не для мене. Я розраховувала лише на замовників, які готові були сприймати мене як чесного, порядного та кваліфікованого підрядника. Зробивши акцент на цих принципах, через певний час я працювала здебільшого за рекомендацією вдячних клієнтів.

✓ Які ще принципи мали вплив на формування компанії?

– У будь-якій галузі дуже важливо створити імідж і підтримувати ділову репутацію. Нині є багато коучів, які можуть навчити та підказати, і помічників, які це робитимуть. Але 35 років тому я керувалася інтуїцією, особистими цінностями та життєвими принципами.

На моє переконання, в основі ділового партнерства мають бути стосунки, побудовані на чесності та довірі. Тому для мене великим тригером є ситуації, коли людина, дивлячись у вічі, обманює або чогось не договориює. Такі стосунки, як правило, одноразові, не залежно від того, особа це чи компанія. Час розставив усе по місцях: тих людей, які непорядно поводитися, уже немає на ринку. А ми – розвиваємося, маємо реалізовані об'єкти у десяти регіонах, офіси у Полтаві та Києві.

Стосунки з клієнтами теж мають будуватися на чесності. Я завжди ставлю себе на місце замовника і запитую, чи готова заплатити за роботу заявлену суму. Цей спосіб є одним з інструментів, який дозволяє критично оцінювати свою роботу, виправляти помилки та підвищувати ефективність компанії. Працюючи з командою, я цікавлюся у колег, чи готові вони віддати гроші за результат своєї роботи. Якщо за наявності очевидних недопрацювань працівник відповідає «так», то він – не наша людина, бо не поділяє цінності компанії.

✓ Нині галузь переживає тотальний дефіцит кадрів. Як змінилися критерії компанії у відборі співробітників?

– Головний критерій – це бажання людини працювати у будівельній сфері. Якщо вона приходить на співбесіду з «порожнім» поглядом, нічого не знає про потенційного роботодавця і має завищену самооцінку – це не для мене. Я розумію, що зараз якісний, порядний, чесний людський ресурс – на вагу золота. Якщо людині близька місія і спрямування компанії – вона залишається, а колектив допомагає їй освоїтися. Якщо ні – йде, а я кажу собі: «З вами чи без вас, ми все одно збудуємо цей об'єкт».

Ми постійно шукаємо нові кадри, відкриті до студентів профтехучилищ і вишів. На запрошення міжнародного фонду ми провели для студентів Київського професійного коледжу цивільного будівництва екскурсію на багатоповерхівку в Ірпені, яку відновлювали після обстрілів: ознайомили їх із передовими технологіями термомодернізації фасаду, показали, як війна впливає на інфраструктуру. Серед студентів є достойні кадри, цих молодих людей можна брати на роботу, і ми забезпечимо їм умови для кар'єри. Для прикладу маємо успішний кейс: головна інженерка компанії прийшла працювати після закінчення університету і має лише один запис у трудовій книжці, однак вона дуже підсилила нашу команду.

✓ Як змінилися підходи щодо мотивації людей в умовах повномасштабної війни?

– Ми завжди старалися покращувати умови праці та підвищувати зарплати, коли є така можливість. А найголовніше – завжди виконуємо обіцяне: якщо працівник якісно та вчасно виконав роботу, то він гарантовано отримує розрахунок у повному обсязі.

Після 24 лютого 2022 року компанія зосередила зусилля на забезпеченні базових потреб працівників – захисті та комфорті. Ми вчасно виплачували зарплатню, незважаючи на те, де перебували працівники – виїхали, в окупації чи продовжували працювати. Під час блекауту люди отри-

мували гарячі обіди за рахунок компанії, могли зігрітися та скористатися водою в достатній кількості.

Наразі важливіша емоційна підтримка. Я розумію, наскільки складно мотивувати людей після безсонних ночей через обстріли, перебування в укриттях, напруження і тривоги. Коли людина приходить на роботу емоційно розбурхана, вона не може працювати з такою ж віддачею, як у нормальному стані. А ми не можемо, як раніше, вимагати від людей залишити усе «домашнє» вдома, не можемо надто тиснути чи перевантажувати, бо ризикуємо залишитися самі. Тому стараємося дотримуватися балансу у вимогах і показувати людям, що вони цінні для компанії, більше уваги приділяємо спілкуванню та навчанню на різних курсах – від надання першої домедичної допомоги до курсів поводження з вибухонебезпечними предметами. Також ми відмовилися від проведення корпоративів і зосередилися на допомозі захисникам.

У мене – прекрасна команда, я захоплююся нашими чоловіками та жінками і намагаюся їх всіляко підтримувати. У людей була можливість виїхати за кордон і жити на соцдопомогу. Але всі залишилися в Україні і старанно працюють, якщо треба – затримуються на об'єкті допізна чи виходять у вихідні дні. Робота допомагає їм впоратися з негативними емоціями. Заради них ми готові брати більше проєктів з будівництва і навіть ремонту квартири та будинків, головне – забезпечити людей роботою і зберегти команду.

✓ **Бути лідеркою, керівницею – це не лише про кар'єру чи статус, а й про вплив на зміни в суспільстві. Ви замислювалися над політичною кар'єрою?**

— Певний час тому мені пропонували зайнятися політикою. Я серйозно роздумувала над цим питанням і обрала бізнес – у сфері, де маю досвід і натхнення до роботи. Моя ціль – створювати, будувати, впроваджувати інновації, які змінять життя на краще. Моя місія – бути відкритою до людей, надаючи їм якісні послуги і сервіс, які сприяють їхньому добробуту. Я буду більш корисною, долучаючись до реалізації проєктів з міжнародними інвестиціями та впроваджуючи інноваційні рішення на сучасні виклики – наприклад, проєктування та будівництво бомбосховищ, комерційних будівель і приватного житла. Я відкрита до будь-якого партнерства на порядних умовах. Мені комфортно зустрічатися з будь-ким із замовників, адже я впевнена в якості нашої роботи.

✓ **Ваша діяльність має багатогранний ефект: на тлі руйнувань ви створює, даєте людям надію на майбутнє, стимулюєте їх повертатися з-за кордону. Це надихає, але водночас виснажує.**

— Коли у родині хтось захворів чи потрапив у біду, не вже інший член сім'ї скаже «вибач, я поживу в іншому місці

чи відпочину, а коли ти вирішиш проблему, то повернись»? Я сприймаю Україну, як сім'ю, у нашій великій родині – серйозна біда і нам треба вистояти.

Мої друзі та знайомі багато разів пропонували мені виїхати за кордон – під час Революції гідності, після повномасштабного вторгнення. Але я навіть не розглядала ці варіанти, бо знаю, що не зможу жити деінде, окрім України. Я не звикну до чужого менталітету, сервісу, кухні, мови і на кожному кроці вмикатимуться подразники. На мою думку, у Європі є лише одна перевага – там тихо, не падають бомби. Але переваги в Україні мають зовсім іншу цінність, бо тут – родина, команда і замовники, які вкладають кошти у майбутнє. Коли всі близькі люди тут, у мене немає права опускати руки. Зараз такий період, коли кожен має бути там, де потрібен, а не де хочеться чи комфортніше.

Сім'я поділяє мої цінності. Свого часу я агітувала доньку виїхати за кордон, а у відповідь вона запитала, чому я її виганяю з дому. Мені стало дуже соромно, адже я змушувала її до кроку, на який сама емоційно не готова. Я пригадала, як мені було боляче, коли батько купив квиток «Тбілісі – Харків» в один кінець, і через що довелося пройти, пристосовуючись до життя в суспільстві з іншим менталітетом, сімейними принципами.

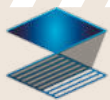
Зараз я отримую величезний заряд енергії від колег – власників бізнесу, а їхні інновації та досягнення спонукають мене до дій. Іноді просто сидимо за тихою розмовою, у певні моменти – це найкраще підбадьорює.

✓ **Як Вам вдається працювати у шаленому темпі і залишатися близькою з родиною?**

— Моя донька була ще зовсім малою, коли я формувала бізнес. Одного разу я повернулася із чергового відрядження вночі, а донька сіла у крісло навпроти мене і сказала, що дуже скучила і не ляже спати, поки ми не поспілкуємося. Тоді я зрозуміла, що можу втратити її, мені стало дуже соромно і боляче. Та нічна розмова змінила наші стосунки: ми почали багато розмовляти, стали подругами і домовилися, що донька завжди про все мені розповідатиме. Моя донька – дуже мудра людина, вона має об'єктивний погляд на людей, ситуації, позиції, факти. Ще студенткою університету вона допомогла мені створити київську філію: зустрічалася із замовниками, перевіряла будівельників і партнерів. Зараз донька разом із чоловіком виховує трирічного сина. Мені поталанило, що вона вибрала мене.

Моя сестра допомагає зі справами у Полтаві. Коли хтось із нас називає код «911» – інша поспішає на допомогу.

Сім'я – це про безцінне: довіру, співпереживання і підтримку, про розділення радості за досягнення. Це моє розуміння родини, яке я перейняла від батьків у Грузії. Але Україну я дуже люблю і бачу своє майбутнє лише тут.



ELITBUD-M

Компанія «Елітбуд-М»

35 років

досвіду в будівельній сфері

Представництва у

Києві та Полтаві

Нагороди КБУ

в номінації «Проєкт відновлення 2022»

Два гранти

від Європейського банку реконструкції та розвитку на модернізацію бізнесу (2013 р. і 2015 р.)

Членство

у Раді директорів КБУ, Українському національному комітеті Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) та Раді ТПП України

ЮЛІЯ ШУЛЬГІНА: «МИ БУДУЄМО КОМПАНІЮ, ЯКА МАЄ МІСІЮ»

Історія Юлії Шульгіної, засновниці та директорки компанії Sanstore, – це розмова про натхненну працю і помилки, сміливі рішення та вірність собі. Вона не отримала готових рецептів і не чекала, поки їй відчинять двері, а творила можливості сама. В інтерв'ю Prof Build – щирі відповіді впевненої бізнесвумен, яка пройшла свій шлях без коротких доріг.



✓ **Пані Юліє, раді вітати Вас у спецпроекті, який присвячений жінкам у будівельній сфері.**

— Дякую за запрошення. Я вважаю, що це дуже важливо — розповідати історії успішних жінок. Адже жінки-лідерки у бізнесі чи політиці — це не модна тенденція, а результат багаторічної праці.

Своєю історією я прагну надихнути тих, хто обрав власний кар'єрний шлях: не здаватися, шукати можливості, відкривати нові горизонти і завжди досягати наміреного.

✓ **Кожна історія — унікальна, але багато хто може віднайти паралелі зі своїм життям і запозичити досвід, тож розкажіть Вашу історію.**

— Моє дорослішання почалося з відповідальності. У 9 років я втратила батька і змушена була стати опорою для родини: мами, сестрички та племінниці. Ми жили скромно: мамина зарплата покривала лише комунальні послуги, а моєї «батькової пенсії» вистачало лише на базове харчування. Ми консервували свинячі кістки, носили одні чоботи на двох з мамою і самі ремонтували їх. Тож коли мама йшла на роботу, я залишалася вдома.

Мені хотілося допомогти мамі та мати власні кошти. Я почала продавати на місцевому базарчику вирощені на городі овочі та фрукти. Люди купували у мене охочіше, ніж у дорослих жінок, — можливо, жаліли. На перші зароблені гроші я купила собі туфлі.

Траплялися й прикрі ситуації. Одного разу водій мерседеса вкрав у мене відро слив — так я отримала перший урок недовіри. По закінченню 9 класу я влаштувалася продавчинєю на базар і знову натрапила на шахраїв: один роботодавець приписував недостачу хлібин, ін-

ший — взагалі не заплатив. Через 20 років я випадково зустріла одного з них на об'єкті, де я зробила дизайн квартири, і не змовчала: нагадала про борг і... подякувала. Адже саме його вчинок підштовхнув мене шукати можливості в Києві. Я часто розповідаю цю історію, як нагадування: не плюй у колодязь, з якого п'єш воду. Я стараюся бути справедливою до людей, щоб і через роки не соромитися зустрічі, відчувати повагу до себе.

✓ **Як змінилося Ваше життя у столиці?**

— Я працювала на гуртовому ринку: вдень — у рибному відділі, взимку — з обмороженими та зраними руками, обвітреним обличчям, а вночі в'язала светри на продаж. Тому знаю ціну кожної заробленої копійки. У мене не було відпочинку, стабільності чи фінансової подушки, але було головне — внутрішній вогонь, бажання рухатися вперед і доводити, що я можу більше.

Згодом я вийшла заміж за свого постійного покупця. Але з часом ми зрозуміли, що маємо різні життєві орієнтири та погляди. Наші шляхи розійшлися.

Я повернулася у торгівлю, працювала у взуттєвому магазині, згодом — менеджеркою в компанії з імпорту будівельних матеріалів.

Одного разу в магазин зайшов мій давній знайомий, ми розговорилися, він запропонував співпрацю, і я погодилася. Саме тоді я отримала перший досвід роботи з великими клієнтами та зрозуміла, що можу більше, ніж просто виконувати завдання. За 14 років ми спільно збудували групу компаній, у якій спочатку я працювала директором компанії, а потім стала рівноправним партнером. Та після повномасштабного вторгнення росії в Україну партнер вирішив розірвати ділові стосунки.

✓ **Поділ бізнесу — завжди складний процес. Як Вам вдалося перетворити цей досвід на точку зростання?**

— Ще задовго до розриву бізнес-стосунків я помітила, як змінюється ставлення бізнес-партнера, як віддаються наші цінності та бачення розвитку компанії. З часом я стала сильнішою: набула статусу рівноправної партнерки, вела переговори, брала на себе відповідальність, ухвалювала рішення і мала добру репутацію у бізнес-середовищі. Я не хотіла залишатися юною продавчинєю з базару, а прагнула професійного росту.

Велика війна лише прискорила неминуче. Розрив виявив справжню мотивацію партнера — отримати спільні активи, а не зберегти справу. А я усвідомила, що найцінніше — це не нерухомість, а люди, команда і репутація, довіра клієнтів. Ми з командою ухвалили непросте, але достойне рішення: віддати спільно збудовану нерухомість і почати з чистого аркуша. Зараз я розумію, що це був наш крок до нового рівня.

✓ **Як Вам вдалося стати на ноги після втрати майна?**

— Ми створили Sanstore — нову компанію, але з тією ж командою професіоналів, досвідом і баченням. Ми залишилися тими, хто досконало знає ринок, є надійним імпортером і виробником будівельних матеріалів, уміє працювати з девелоперами, магазинами DIY. Моєю головною метою було втримати колектив у човні, який вирушив у самостійну подорож, і залучити тих, хто підсилить команду. Ми не мали нічого, окрім віри в себе й один в одного. Але цього виявилось достатньо.

За останні три роки наш колектив став згуртованим і «зрілим». Ми разом будуємо компанію, яка має місію.

✓ **Яку цінність ви прагнете донести до клієнтів і суспільства?**

— Ми хочемо змінити уявлення українців про доступність якісних засобів реабілітації. У межах нового напрямку діяльності — Sanstore Medical ми імпортуємо інвалідні візки, інклюзивне обладнання та продаємо його за чесною ціною. Люди мають право жити активно й гідно, незалежно від обставин. Наші візки коштують учетверо дешевше, ніж ті, що раніше продавалися в Україні. І я себе запитую: на кому той бізнес робив прибуток — на тих, хто потребував допомоги чи опинився у безвихідній ситуації? Адже це неетично. Ми хочемо бути чесними і працювати прозоро. Нині ми співпрацюємо з реабілітаційними центрами і готуємо нові напрями.

✓ **У кого Ви навчалися вести бізнес? Хто Вам допоміг сформувати підприємницьке мислення?**

— Мені завжди подобалося спілкуватися з людьми, продавати, надавати послуги, ділитися інформацією — для мене це означає бути корисною людям. Але вести бізнес я вчилася у людей, у ситуацій, на власних помилках і втратах.

Мій шлях у будівельний бізнес почався з клієнтів, які постійно піднімали планку: їм потрібно було неможливе — наприклад, обладнання, якого не було в Україні, — і я знаходила спосіб зробити це.

Я збирала досвід найсильніших компаній, наче мозаїку: у когось — менеджмент, в інших — маркетингові «фішки», комунікацію, брендинг, командотворення. Нині я з гордістю можу сказати, що ми з командою

створили модель компанії, у якій людям комфортно працювати, робити кар'єру і пишатися результатами.

Важливу роль у цьому відіграли мої бізнес-партнери, підсиливши команду якостями, яких мені не вистачає. Адже я — енергія, драйв, пошук. А от моя команда — стратегія, аналітика, структура. Ми доповнюємо одне одного і ефективно працюємо в тандемі. Для мене це і є справжнє партнерство. Я постійно мотивую колег разом створювати бізнес, який давав би енергію та сенси для повноцінного життя.

✓ **Чи була мама для Вас тією людиною, яка надихала й підтримувала у важливі моменти?**

— Моя мама — мудра жінка, моя опора і моя підтримка у вихованні доньки. Але, на жаль, вона не завжди поділяла мої прагнення, боялася змін і ризиків, реакції оточення. Утім, саме ця неоднозначна підтримка загартовувала мене і спонукала до дій. Я розуміла: не завжди рідні вірять у нас, але ми маємо вірити в себе.

✓ **Чим компанія може пишатися? І які кроки плануєте для її розвитку?**

— Наша команда прагне створити компанію європейського зразка, що працює чітко, як годинниковий механізм. Для цього нам необхідно систематизувати роботу, оптимізувати чи роботизувати процеси, організувати сильний транспортний відділ, створити якісний брендинг і чітке позиціонування.

Ми розглядаємо різні напрями розвитку компанії, поступово залучаючи фахівців, які посилюють наші позиції. Також залучили до співпраці фінансового радника, який проаналізує діяльність компанії та допоможе визначити інвестиційно привабливі й перспективні напрями діяльності.

Багато років я була робочою бджолою, прокидалася і засинала з думками про роботу та де взяти кошти на будівництво, на розвиток. При цьому я не могла дозволити собі купити нерухомість і досі живу в орендованій квартирі.

Зараз я можу собі дозволити придбати житло, але для мене важливіше поставити бізнес на ноги і мати можливість втілювати соціальні проекти. І я хочу досягнути цього у спокійному, розміреному темпі, усвідомлюючи кожне рішення і крок.

І водночас я усвідомила важливість навчитися просто жити: відпочивати, дбати про себе, розвивати внутрішній баланс. Я згадую, що таке бути жінкою, бо з роками зі мною сталася певна «профдеформація»: вчуся делегувати чоловікам роботу і вражена результатом — це їх активізує, надає їм відчуття значущості.

Я хочу, щоб бізнес мотивував, надихав, спонукав розширювати горизонти. Мені важливо прожити життя так, щоб про мене згадували добрим словом, як згадують про мого батька Петра Зубченка — тракториста, який безкорисливо допомагав іншим. Для мене — це справжнє визнання.

✓ **Що порадите жінкам, які починають свій шлях?**

— Якщо ви відчуваєте, що партнерство руйнує вас, знецінює, принижує — не терпіть і не мовчіть. Знайдіть у собі волю піти власним шляхом. Не бійтеся почати спочатку. Навчіться виставляти межі, слухати та цінувати себе, відпускати образи. Дозвольте собі жити із задоволенням. І з часом настане такий момент, коли ви згадаєте минуле без болю, — це й буде ваша перемога. І початок нового, кращого життя.

ОКСАНА КУЛАГІНА: «ЗАРАЗ — ЧАС ЗБЕРЕГТИ ВСЕ, ЩО МАЄМО, І ПРАЦЮВАТИ З ТИМ, ЩО Є»



Її називають жінкою з енергією міста. У неї науковий ступінь з екології, велика сім'я, справжнє почуття стилю, а головне — глибоке розуміння того, як створювати простір для життя. Усе це про **Оксану Кулагіну**, президентку Групи компаній «Чайка» та співзасновницю девелоперської компанії «ОМОКС», забудовника житлових комплексів «Чайка» та «Сонцтаун». Ще двадцять років тому пані Оксана казала: «"Чайка" — моя шоста дитина». Ці слова виявилися пророчими. Нині, коли девелоперська компанія «ОМОКС» відзначає своє 30-річчя, а житловому комплексу «Чайка» виповнюється 20 років, ця фраза звучить по-особливому — як символ любові, віри та сили великої ідеї. Разом із чоловіком Олексієм Кулагіним, одним із лідерів будівельної галузі, вони збудували міцний родинний бізнес, що об'єднує професіоналізм, спільні цінності та довгострокове бачення майбутнього.

У час, коли країна переживає найважчі випробування, родина Кулагіних залишається серцем компанії, яка щодня працює на благо людей.

Про жіноче лідерство в умовах війни, виклики часу, натхнення, соціальну відповідальність девелопера й віру в майбутнє — у щирій розмові з Оксаною Кулагіною.

✓ Пані Оксано, нині ми всі живемо в реальності, де війна торкнулася кожної родини, кожного бізнесу. Як ці події вплинули на Вас особисто і на Групу компаній «Чайка»?

— У моєму житті немає поділу на «особисте» і «професійне». Для мене бізнес — це справа життя, це родина, це люди, з якими ми пройшли десятиліття розвитку та звершень, війна входить не лише в структури, а й у душу. Я відчуваю відповідальність за кожного працівника нашої групи компаній і за кожну родину, яка живе в житлових комплексах «Чайка» і «Сонцтаун».

У перші дні повномасштабного вторгнення, у так звану «гарячу фазу», ми не думали про бізнес — думали лише про те, як зберегти життя людей та їхні активи. Але вже з 20 квітня 2022 року, вважаючи свідому працю — найкращим інструментом зміцнення духу та громадської єдності, ми відновили будівництво. Відтоді ми здали в експлуатацію три житлових будинки, водночас компанія «ОМОКС» активно підтримує армію, поліцію та громадян, бо вірить, що перемога кується саме в серцях українців.

✓ Ваш бізнес — це ще й родинна справа. Як Вам вдається поєднувати ролі дружини, партнерки, мами і лідерки?

— Чесно? Це непросто. Родинний бізнес — це постійний баланс: між особистим і професійним, між раціональним і емоційним. Але, коли твоїм партнером є людина сильної волі, досвіду й глибокої поваги, це стає величезною опорою.

Мій чоловік Олексій Кулагін — один із лідерів будівельної галузі України. Кризовий менеджер, за плечима якого десятки надскладних викликів. Він — мій вчитель і наставник, людина, до якої я дослухаюся у будь-яких рішеннях. Його глибина знань, точність висловлювань, здатність бачити ситуацію з висоти, залишаючись людиною, вражають мене щодня.

У складні моменти він завжди підтримує мене простою, але дуже сильною фразою: «Роби те, що можеш, і цього буде достатньо». Це і про відповідальність, і про віру в себе.

Ми не відокремлюємо бізнес від життя — для нас це єдине ціле, пронизане взаємною довірою, щирістю і любов'ю до того, що ми створюємо. Наші кабінети поруч, наші наради іноді нагадують родинні вечери, а іноді — справжнє поле бою. А наші проекти — це спільна мрія, яка живе вже понад 20 років.

✓ **Пані Оксано, війна змінила все — країну, бізнес, людей. Який Ваш особистий погляд на ці події?**

— Мій погляд на повномасштабну війну, напевно, близький до того, що відчуває кожна українка: це боляче, страшно і огидно. Це трагедія для всіх без винятку. Але я також розумію: щойно війна завершиться, на нас чекає новий, не менш складний етап — боротьба за єдність у баченні майбутнього нашої нації. Це буде серйозне випробування, адже без єдності не здолати навіть короткий шлях.

Війна — це іспит для нашої державності та довіри нації до владних інституцій, які протягом десятиліть нерідко використовували народну довіру у власних інтересах. Але зараз не час шукати винних. Зараз — час зберегти все, що маємо, і працювати з тим, що є.

✓ **Як війна вплинула на будівельну галузь?**

— Щоб зрозуміти, що сьогодні відбувається на ринку, варто розрізнити ролі учасників будівельного процесу.

Підрядники — це компанії з ліцензіями, технікою, обладнанням і робочими потужностями. Вони працюють за заздалегідь визначеною вартістю своїх послуг чи продукції. Під час війни більшість із них змушені були скоротити обсяги діяльності до мінімуму, аби хоча б зберегти ресурси та засоби виробництва.

Девелопери ж виконують стратегічну функцію. Вони — орендарі або власники земельних ділянок, які щороку сплачують зростаючі податки та орендну плату, навіть попри призупинення будівництва та відсутність обігових коштів. І це виглядає щонайменше неприпустимо.

Варто чітко усвідомити: саме девелопери сформували основу розвитку територій. Саме вони приходили на «порожню» землю — без інженерних мереж, без доріг, без перспектив — і запускали складний процес трансформації. Саме вони проєктували розвиток інженерної інфраструктури, укладали угоди з монополіями, замовляли технічні умови, розробляли підключення та технічні рішення за власний кошт, оформлювали дозвільні документи, сплачували пайову участь, фінансували проєктну підготовку та фактично забезпечували зростання громади.

Усі ці інвестиції планувалися ще до війни — в умовах економічної стабільності та прогнозованого розвитку. Натомість в умовах повномасштабної війни ці бюджети втратили актуальність. Обігові кошти зникли, а саме життя і ведення бізнесу стали максимально ризикованими й непрогнозованими.

У цих надзвичайних умовах девелопер, який несе відповідальність не лише за власну діяльність, а й за розвиток громади, має право розраховувати на підтримку з боку як центральної, так і місцевої влади.

Місцеві громади повинні визнати очевидне: значна частина інфраструктурного розвитку їхніх територій була здійснена приватним коштом. І сьогодні настав момент зробити крок назустріч — зафіксувати або зменшити податкове навантаження, переглянути умови землекористування, подовжити терміни дії угод хоча б на період воєнного стану.

І це не пільги. Це — партнерство. Це можливість підтримати тих, хто був рушієм розвитку до війни і стане його основою після Перемоги.

✓ **Якого впливу зазнали ваші будівельні майданчики під час війни, і які труднощі доводиться долати девелоперській компанії «ОМОКС»?**

— У ході бойових дій на території України значної шкоди зазнали численні будівельні майданчики, у тому числі й ті, що перебувають у власності компанії «ОМОКС».

Ці обставини суттєво вплинули на нашу діяльність, зокрема на реалізацію проєктів будівництва трьох багатоквартирних житлових будинків.

У 2022 році під час ракетного удару по логістичному центру, розташованому за двадцять метрів від наших об'єктів будівництва, було значно пошкоджено два баштових крани та обладнання будівельних майданчиків. У 2023 році під час чергового ракетного обстрілу прямим влучанням було зруйновано ще один баштовий кран, обладнання будівельного майданчика та трансформаторні підстанції. Крім того, частково постраждали житлові будинки.

Щодо спричинених руйнувань проведено експертизу, яка засвідчила, що технічний стан пошкоджених баштових кранів унеможливорює їхню подальшу експлуатацію і потребує демонтажу та повного заводського ремонту. Інцидент внесено до Єдиного реєстру досудових розслідувань. Однак це лише підтверджує масштаб проблеми, але не наближає її вирішення.

Наша компанія робить усе можливе, щоб якнайшвидше відновити повноцінне будівництво — щойно це дозволить безпекова ситуація.

✓ **Пані Оксано, як, на Вашу думку, змінилося ставлення інвесторів до девелоперських проєктів під час війни? Чи можемо сьогодні говорити про довіру як реальний чинник партнерства в цих умовах?**

— Довіра інвестора під час війни — це насамперед баланс взаєморозуміння. Саме з цього починається єдність нації в оцінках впливу воєнного стану на повсякденне життя. Порозуміння з інвесторами ми прагнемо закріплювати через зміни до угод про взаємну відповідальність між забудовником та інвестором. Ми не маємо права давати обіцянки, яких не зможемо дотриматися, тому прозоро інформуємо наших інвесторів про фактичний стан будівництва, його вартість і можливості продовження робіт.

Зараз ми відновили об'єкти енергетичної інфраструктури, які були пошкоджені внаслідок бомбардувань — дві трансформаторні підстанції потужністю 1,3 МВт кожна. На сьогодні ці об'єкти вже зареєстровані як об'єкти нерухомого майна і готові забезпечувати електропостачанням майбутні житлові будинки.

Ми залишаємося на зв'язку та навіть посилили свою присутність в інформаційному просторі: щоденно комунікуємо з інвесторами, надаючи відповіді на питання, вирішення яких залежить виключно від нас.

✓ **Чим для Вас є ця війна в контексті Вашої професійної діяльності? І що б Ви хотіли сказати жінкам, які сьогодні творять український бізнес попри війну?**

— Війна — це межа. Вона знищує все слабке і водночас оголює все справжнє. Для мене це час максимальної відвертості. Ми більше не маємо права ні на пафос, ні на самозаспокоєння. Ми повинні залишатися щирими. Працювати. Підтримувати. Ми не втрачаємо здатності будувати навіть тоді, коли змушені чекати серед уламків і сирен.

Я вірю, що український жіночий бізнес — це не «жіночість» у класичному розумінні. Це — гідність, внутрішня сила, здатність поєднувати турботу з рішучістю. Сьогодні ми всі несемо відповідальність за майбутнє. І те, яким воно буде, залежить від перемог на фронті, нашої щоденної праці, витримки та сили духу.

І якщо завтра буде хоч трохи краще, ніж сьогодні, — це вже перемога. Щира, жива, справжня, як і кожна українська жінка.

ОЛЕНА ДМІТРІЄВА: «МИ ПРАГНЕМО НЕ ПРОСТО АДАПТУВАТИСЯ ДО НОВИХ УМОВ, А БУТИ НА КРОК ПОПЕРЕДУ»



Навіть у складні часи фінансові інституції можуть бути рушієм розвитку. «Глобус Банк» не лише адаптується до реалій, а й формує нові стандарти роботи. Про стратегічні пріоритети, підтримку бізнесу та участь у відбудові країни — в інтерв'ю Prof Build розповіла Олена Дмітрієва, перша заступниця голови правління «Глобус Банку».

✓ **«Глобус Банк» впевнено заявляє про себе на ринку банківських послуг. На яких напрямках ви зараз робите головний акцент?**

— Кожен банк має свої унікальні принципи та підходи до роботи. Йдеться не лише про місію чи стратегію, а про реальні можливості, які банк пропонує клієнтам і завдяки яким фінансові послуги стають максимально вигідними та зручними.

«Глобус Банк» сфокусувався на п'яти ключових напрямках розвитку.

Перший — кредитування малого та середнього бізнесу, адже саме він є фундаментом економіки країни. Ми надаємо здебільшого цільові кредити до 5 млн грн строком до п'яти років для придбання основних засобів ведення бізнесу. Наприклад, для аграрного сектору це можуть бути трактори, сівалки, обладнання для обробки землі або спеціальний автотранспорт, різноманітне устаткування. Зауважу, що ми активно співпрацюємо з виробниками та постачальниками основних засобів ведення бізнесу, що дозволяє нашим клієнтам отримувати кредити на більш вигідних умовах: інколи на 25-30 % дешевше, ніж в інших банках.

Другий напрям — автокредитування. Ми не просто пропонуємо вигідні ставки, а й розширюємо партнерські програми з автодилерами, щоб знизити початковий внесок, покращити умови страхування чи додати приємні бонуси до сервісного обслуговування.

Третій — іпотека. «Глобус Банк» одним із перших приєднався до державної програми «Оселя. Ба більше, навіть під час повномасштабної війни ми не лише продовжили іпотечне кредитування, а й активно співпрацюємо із забудовниками, щоб забезпечити клієнтам прозорі та вигідні умови кредитів.

Четвертий напрям — депозитні програми. У цьому сегменті ми конкуруємо не лише ставками, а й гнучкістю умов, впроваджуючи бонуси та лояльні пропозиції відповідно до потреб вкладників.

П'ятий — активна участь у державних програмах кредитування, які допомагають громадянам купувати житло, розвивати бізнес і знижувати витрати на енергоресурси.

Окремий акцент — цифрові технології. Наш мобільний застосунок GlobusPlus постійно вдосконалюється та стає простішим для клієнтів у керуванні фінансами: від елементарних операцій — на кшталт переказів і обміну валют, до оформлення депозитів і кредитів. Ми не просто адаптуємося до змін — ми випереджаємо їх, створюючи новий стандарт комфорту в фінансовій сфері.

✓ Ваш банк активно долучається до професійних спільнот будівельної сфери. Чому саме цей сектор економіки для вас настільки важливий?

— Справді, наш банк ніколи не був осторонь будівельної сфери. Ми одні з перших на українському ринку запровадили партнерські іпотечні програми з девелоперськими компаніями, суть яких полягає в розвитку кредитування саме на стадіях будівництва. Ми маємо чітке переконання, що активна іпотека на первинному ринку — це прямий стимул для розвитку будівництва.

Також ми дуже ретельно ставимося до процесу акредитації девелопера. Нам важлива його репутація, відповідність ЖК заявленим характеристикам, а також задекларованим термінам будівництва. Звісно, партнерські програми стануть можливими, якщо компанії-збудовники мають таку ж або схожу з нашою ідеологію: створювати вигідні умови для потенційного покупця, будувати якісно та вчасно. Тобто ідеологія спільних іпотечних програм полягає у безпечності придбання якісного сучасного житла на стадії будівництва за більш лояльними кредитними умовами.

Наші спільні кредитні програми із забудовниками діють уже понад 8 років. За цей час ми акредитували понад 100 компаній та 300 об'єктів житлового будівництва. Завдяки цим програмам видали близько 3000 іпотечних кредитів на загальну суму понад 4 млрд грн.

Наразі Україна переживає чи не найдраматичніший етап у своїй історії. Та попри випробування війною ми продовжуємо розвивати іпотечне кредитування, адже розуміємо, що потреба у власній оселі є дуже актуальною. Проактивна участь у розвитку будівельного сектору — це можливість банку безпосередньо долучитися до відбудови країни. Ми маємо досвід, власне бачення, яке завжди корисне нашим колегам і партнерам. Ми розуміємо, що будівництво — це рушійна сила відбудови країни у широкому значенні.

✓ Останні три роки були непростими. Що із задуманого вдалося реалізувати?

— Попри всі складнощі та випробування ми не згорнули жоден із «довоєнних» напрямів роботи. Навпаки — ми першими на ринку поновили кредитування, стали одним із перших банків, який активно долучився до низки державних кредитних програм — «Оселя, програми з енергокредитування та інших. Ми працюємо для того, щоб

громадяни мали змогу без перешкод і надзусиль отримати вичерпний, безпечний, всеохопний банківський сервіс.

Минулий рік для нашого банку став періодом динамічного зростання та суттєвих змін у кредитних програмах. Ми активно розширювали свою присутність у державних ініціативах, що підтримують малий і середній бізнес. Зокрема, долучилися до програм «Доступний факторинг» і «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %». Водночас нам вдалося ефективно поєднати програму «Доступні кредити 5-7-9 %» із новими можливостями, наприклад, кредитуванням енергосервісних компаній.

Окремо варто виділити кредитування ОСББ. Ми залишилися єдиним банком, який кредитує програми «Енергодім» і «ГрінДІМ» від Фонду енергоефективності. З 2024 року по квітень 2025 року ми надали 90 позик на загальну суму 110 млн грн у рамках цих ініціатив.

Енергокредитування — ще один важливий напрямок. За останні вісім місяців ми видали 80 кредитів для приватних домогосподарств на встановлення СЕС на загальну суму 30 млн грн і 30 кредитів для бізнесу на придбання енергоефективного обладнання на загальну суму 35 млн грн. Наразі ми беремо участь в усіх державних програмах енергокредитування, а також підписали Меморандум про розвиток енергокредитування та вивели на ринок власну кредитну програму.

Серед наших вагомих досягнень — кредитування ЕС-КО-компаній, що займаються енергомодернізацією державних і комунальних будівель у малих містах. Ми працюємо в межах програми ПРООН та використовуємо гарантії Фонду розвитку підприємництва, що дозволяє значно розширити можливості кредитування.

Окремої уваги заслуговує наша ініціатива «Банкінг для ветеранів». Ветерани отримують кращі умови за депозитами, знижені ставки на бізнес-кредити та іпотеку. Зокрема, для них зменшено відсоткову ставку за програмою «Доступні кредити 5-7-9 %» на придбання основних засобів — це 5 % замість стандартних 7 %. Іпотечні кредити також стали доступнішими: знижена ставка на 1-2 в.п., а головне — відсутні обмеження щодо віку будинку, у якому купується житло. Ми також випустили «ветеранську» платіжну карту з пільговим обслуговуванням та підвищеним відсотком на залишок.

Протягом року нам вдалося суттєво посилити партнерські кредитні програми для бізнесу. Наші ставки на 1-2 в.п. нижчі за ринкові завдяки активній співпраці з виробниками, постачальниками основних засобів ведення підприємницької діяльності.

✓ Які цілі ставите перед собою на 2025 рік? Що для вас у пріоритеті?

— Цього року ми зосередимося на розвитку державних і партнерських кредитних програм із фокусом на енергокредитах, кредитуванні ОСББ та іпотеці. Також пріоритетом буде розвиток депозитів, особливо довготривалих вкладів, адже саме вони дають змогу покращувати умови кредитування.

Щодо перспектив банківської системи загалом, перше півріччя виявилось досить складним через інфляцію, енергетичні ризики та воєнні виклики. Проте ключове завдання для нас — залишатися активним гравцем у сфері кредитування, розширювати клієнтську базу та посилювати довіру до банківського сектору загалом. Ми прагнемо не просто адаптуватися до нових умов, а бути на крок попереду, пропонуючи клієнтам найкращі фінансові рішення.

МАРИНА ВЕЛИЧКО: «Я ЗАВЖДИ МРІЯЛА ПРО ВЛАСНУ СПРАВУ, ЯКА ДАВАТИМЕ КОРИСТЬ ГАЛУЗІ»



Марина Величко, директорка компанії «Металомонтаж», — людина, яка точно знає, як поєднати будівництво й ІТ, перетворивши це на успішний бізнес. Про виклики, важливі рішення та жіночу роль у галузі — у нашій розмові.

✓ **Пані Марино, як би Ви охарактеризували основну спеціалізацію компанії «Металомонтаж» — що її вирізняє на будівельному ринку?**

— Компанія «Металомонтаж» — це багатoproфільне підприємство, яке активно розвиває кілька напрямів діяльності. Ми надаємо повний комплекс послуг у сфері будівництва: виконуємо функції генерального підрядника, займаємося проектуванням, виготовляємо та здійснюємо монтаж металевих конструкцій різної складності, розробляємо програмне забезпечення для визначення вартості будівництва.

Завдяки своїй багатoproфільності ми не лише диверсифікуємо ризики та зменшуємо залежність від коливань у певних сегментах ринку, а й підвищуємо рівень сервісу, який надаємо замовникам. Це дає змогу максимально швидко реагувати на потреби клієнтів, адаптуватися

до сучасних викликів ринку та пропонувати комплексні рішення, які охоплюють усі етапи будівельного процесу. Саме така гнучкість і системність роботи вирізняє нас серед конкурентів і дозволяє ефективно працювати та розвиватися.

✓ **Враховуючи багатoproфільність компанії, який напрям діяльності Ви очолюєте?**

— Я безпосередньо очолюю напрям, пов'язаний із впровадженням ІТ-технологій у будівельну сферу. Це надзвичайно перспективний і водночас відповідальний сегмент нашої роботи, адже сучасні будівельні процеси дедалі більше потребують автоматизації, цифровізації й точного розрахунку.

Загалом я вже багато років займаюся розробкою та впровадженням сучасного програмного забезпечення, яке дозволяє здійснювати максимально точно та оперативне визначення вартості проектування, будівництва, монтажних і оздоблювальних робіт. Такі інструменти дають змогу нашим партнерам більш обґрунтовано планувати бюджети, прогнозувати строки виконання проєктів, оперативно реагувати на зміни ринку, а також мінімізувати ризики на всіх етапах будівництва. Я вважаю, що за ІТ-рішеннями — майбутнє галузі.

✓ Який проєкт став для Вас особливо знаковим у напрямку IT-технологій?

— Таким проєктом стало розроблення та сертифікація програмного комплексу для автоматизованого формування кошторисної документації на будівництво «Кошторис-XXI». Це був наш перший масштабний комерційний програмний продукт, який відкрив компанії нові можливості у сфері IT-рішень для будівельної галузі. На сьогодні ним користуються тисячі спеціалістів із різних регіонів України.

✓ Як Ви вважаєте, які підходи є ключовими у впровадженні IT-технологій?

— Насамперед — ергономіка та повна автоматизація. Компанія «Металомонтаж» розробила три програмних продукти «Проєкт-XXI», «Кошторис-XXI» і «Бібліотека-XXI» для автоматизованого розрахунку вартості проєктних і вишукувальних робіт, обстеження і будівництва.

Формування проєктно-кошторисної документації завжди супроводжується великою кількістю вихідних даних і розрахунків, тому інтерфейс програми має бути максимально зручним, інтуїтивно зрозумілим і не вимагати зайвих дій від користувача.

Окрім цього, усі розрахунки мають виконуватися автоматично. Якщо розробники пропонують користувачеві самостійно доопрацьовувати їх, це, на мою думку, свідчить про низьку якість програмного забезпечення.

Ще один важливий аспект у розробці програмного забезпечення — глибоке розуміння предмета автоматизації. Для цього компанія «Металомонтаж» постійно долучається до професійних діалогів: організовує навчальні курси та семінари, бере участь у розробленні профільних нормативів. Зокрема, компанія є розробником національного стандарту ДСТУ 1.2-3:2016 «Порядок визначення вартості робіт з обстеження металевих конструкцій будівель і споруд», а також низки практичних посібників, присвячених аналізу й практичним аспектам розрахунку вартості будівництва і проєктування.

✓ Як Ви оцінюєте майбутній розвиток IT-технологій у сфері будівництва?

— Я вважаю пріоритетним створення умов, за яких різні цифрові інструменти в будівництві зможуть ефективно взаємодіяти між собою в єдиному інформаційному просторі, використовуючи стандартизовані формати обміну даними.

Зокрема, це стане основою для створення єдиної інформаційної платформи, що дозволить повноцінно впроваджувати BIM-технології, розвивати аналітичні сервіси, автоматизувати контроль будівельних процесів і формувати відкриті бази даних. Окрім того, такі рішення відкривають можливості для оперативного порівняльного аналізу проєктів, оптимізації витрат, уніфікації баз даних.

Важливим напрямом також стане цифрова інтеграція з європейськими компаніями у сфері реалізації будівельних проєктів відбудови України.

✓ Як ви підтримуєте жінок у своїй команді?

— У нашій компанії ми цілеспрямовано формуємо справедливу та дружню робочу культуру. Ми впроваджуємо політику рівної оплати праці, яка виключає будь-які прояви гендерної нерівності, забезпечуємо жінкам рівні можливості для кар'єрного зростання, професійного розвитку, участі у важливих проєктах на відповідальних ролях. Ми пе-

реконані, що підтримка жінок у команді — це не лише про сприяння їхньому особистісному та професійному зростанню, а й про зміцнення бізнесу загалом. Адже різноманіття поглядів і досвіду дозволяє ухвалювати більш зважені управлінські рішення, розвивати компанію і досягати кращих результатів у конкурентному середовищі.

✓ Ваш шлях у будівництві — це історія свідомого вибору чи випадковості?

— Для мене це був свідомий вибір, у якому, втім, доля зіграла свою роль. Свідомим було моє прагнення до власної справи — я завжди мріяла створити проєкт, який би відповідав сучасним викликам і давав користь галузі. А от випадковість полягала у збігові обставин: у 2000 році Держбуд України ухвалив рішення про впровадження нової однорівневої системи ціноутворення у будівництві. Це стало поштовхом для розроблення власного програмного комплексу, який би враховував нові умови ринку та відповідав вимогам перехідного періоду країни до ринкової економіки.

У ті роки я виконувала завдання Головного інформаційно-обчислювального центру Міністерства чорної металургії України й тісно співпрацювала з науково-виробничою фірмою ТОВ «НВФ «АВК СОЗИДАТЕЛЬ» — розробниками програмного комплексу «АВК». Мала змогу особисто спостерігати за надзвичайно професійною роботою колективу на чолі з Олександром Ізяславовичем Халдеєм, якого й досі вважаю еталоном професійної компетентності у галузі.

✓ Яке рішення в бізнесі стало для Вас найсміливішим?

— Насправді таких рішень було два. Перше — залишити після 15 років роботи у Міністерстві чорної металургії України стабільну посаду та організувати власний напрямок, пов'язаний із розробленням програмного забезпечення для будівельної галузі. Це був відповідальний і водночас ризикований крок, адже на той момент ринок тільки починав адаптуватися до нових умов, а потреба в сучасних IT-рішеннях ще не була настільки очевидною, як нині.

Друге сміливе рішення — це, будучи членом Будівельної палати України, звернутися особисто до першого віцепрезидента БПУ Станіслава Шашевського з пропозицією використати мій практичний досвід і знання для впровадження сучасних технологій у будівельну галузь. Мені пощастило — Станіслав Телісфорович знайшов час уважно вислухати мої ідеї та надав мені можливість продемонструвати свою спроможність ефективно працювати на благо галузі в складі організації.

Сьогодні я маю честь бути обраною віцепрезиденткою Будівельної палати України, очолювати Комітет із впровадження нових технологій у будівництві, а також керувати Дніпропетровською філією.

✓ Що дає Вам сили не здаватися і рухатися вперед?

— Насамперед — це підтримка моєї родини. Саме близькі люди завжди допомагають долати труднощі, надихають і додають упевненості в правильності обраного шляху. А ще — можливість займатися улюбленою справою. Коли те, що ти робиш, дає користь, відкриває нові перспективи та дозволяє бачити конкретний результат своєї праці, з'являється внутрішня мотивація рухатися далі, навіть коли шлях видається непростим.

 Спілкувалася Світлана Шах

ЛЮДМИЛА КРІПКА: ЗМІНЮЮЧИ ЗВИЧКИ І СТЕРЕОТИПИ, МИ БУДУЄМО НЕ ЛИШЕ БУДІВЛІ, ДОРОГИ ТА ЗАВОДИ — МИ СТВОРЮЄМО НОВУ КУЛЬТУРУ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ



Людмила Кріпка

виконавча директорка Асоціації виробників цементу України «Укрцемент»

Ще донедавна важко було уявити жінку на керівній посаді в будівельній галузі, а тим паче — у цементній.

Ця сфера довго залишалася «суто чоловічою територією», і навіть сьогодні, попри позитивні зміни, жінки в кріслах керівників тут радше виняток.

Чи складно бути тією самою «єдиною» на такій позиції? Звісно. Але тим цікавіше — спостерігати, як трансформується галузь, відкриваючи нові горизонти для жінок.

✓ **Розкажіть про свою роботу в Асоціації — свій шлях до успіху.**

— Трохи хронології. В Асоціації я працюю з березня 2013 року. До цього мала великий досвід роботи, пов'язаний з виробництвом та оцінкою якості будівельних матеріалів. Так, у 1999-2008 рр. це був орган сертифікації продукції «СЕПРОБУДКДТУБА» при КНУБА, де я працювала аудитором із сертифікації будівельних матеріалів і де набула досвіду перевірки щодо якості продукції та виробництва як вітчизняних, так і зарубіжних підприємств з виробництва будівельних матеріалів. У 2008-2011 рр. працювала у Міністерстві регіонального розвитку та

будівництва України, займалася формуванням та забезпеченням реалізації державної політики щодо застосування основних будівельних матеріалів та виробів при будівництві об'єктів, сировинної бази для їхнього виробництва. До слова, саме цей практичний досвід допоміг розібратися у Регламенті № 305 для впровадження його в українське законодавство. У 2011-2013 рр. обіймала посаду начальника санітарно-технічної лабораторії ТОВ «Київгума». Цей досвід допомагає розбиратися з екологічними вимогами та впроваджувати екологічні директиви ЄС. Тож, завдяки пройденому шляху, нині я маю різностороннє бачення — виробника, чиновника та аудитора, і це допомогло мені стати тим, ким я є зараз.

✓ **3 якими труднощами Ви стикалися на старті кар'єри? Як вдалося їх подолати?**

— Враховуючи мій попередній досвід, в Асоціації труднощів не було, тому що я зарекомендувала себе фахівчиною, яка має відповіді на професійні питання, і знає, як вирішувати проблеми.

✓ **Які принципи створення комфортної атмосфери в Асоціації? Що для Вас важливо в команді?**

— Атмосфера в Асоціації «Укрцемент» базується на

двох ключових принципах — професійності та командності. Для мене важливо, щоб команда працювала як єдиний організм — коли всі «на одній хвилі», розуміють спільні цілі та чітко комунікують між собою. Це дозволяє ефективно рухатися вперед, злагоджено вирішуючи навіть найскладніші завдання.

У 2021 році ми затвердили п'ятирічну стратегію розвитку Асоціації, яка стала дороговказом для всіх наших дій. Кожен член команди має свою сферу відповідальності, чітко сформульовані завдання та цілі у межах реалізації цієї стратегії. Такий підхід дає змогу не лише координувати зусилля, а й забезпечує простір для ініціативності й зростання.

Ми регулярно, щотижня, проводимо спільні зустрічі, на яких обговорюємо плани, прогрес і виклики. Це зміцнює командний дух і дає змогу оперативно реагувати на зміни. Адже успіх команди залежить від взаємодії, відповідальності, надійності, довіри, стійкості, забезпечення якості та адаптивності, можливості навчання і розвитку, а також допомоги та підтримки кожного.

Усе це створює середовище, де кожен має значення, де важлива думка кожного і де спільна мета надихає досягати більшого.

✓ Що для Вас є внутрішнім джерелом енергії? Де Ви черпаете натхнення?

— Джерела енергії є у кожного з нас. Головне — віднайти всередині своєї душі власний шлях. Те, що буде надихати. Ніхто не зможе мотивувати нас, крім нас самих. Тут має значення лише наш спосіб мислення і сприйняття світу. Для цього потрібно виділити час (хоча б кілька хвилин у день), щоб подумати. Для мене — це прогулянка. Також важливо записувати те, чого ми хочемо від життя. Свої роздуми, плани. Фільтрувати інформацію, не має значення — це стрічка у Фейсбукці (Телеграмі) чи захід, який ми збираємося відвідати. Створювати гармонійне навколишнє середовище — починаючи від цікавих ідей та гарного настрою і закінчуючи приємними хорошими людьми.

Природа, люди, мистецтво, подорожі, власні переживання та виклики — це все є джерелами енергії. Найголовніше — це наше внутрішнє прагнення до змін, до кращої версії себе.

✓ Як вплинула війна на цементну галузь?

— Незважаючи на всі виклики повномасштабного вторгнення РФ, ми змогли зупинитися за крок від прірви у 2022 році та почати відновлювальне зростання у 2023-2024 рр. (тут відіграла свою роль дуже низька база порівняння після обвалу у 2022 р.).

У 2024 році виробництво цементу в Україні склало 7,9 млн тонн, що майже на рівні виробництва 2023 року (7,4 млн тонн) і на 28 % менше довоєнного (2021 р.) обсягу виробництва цементу.

Споживання цементу в Україні у 2024 році залишилося на рівні попереднього року — 6,3 млн тонн.

Збереження і навіть зростання обсягів виробництва дозволяють не лише забезпечити фінансову підтримку для оборонних потреб, а й сприяти розвитку інфраструктури на місцевому рівні, що безпосередньо впливає на якість життя громадян.

✓ Як Асоціація співпрацює з державою для забезпечення будівельних потреб?

— Основне завдання галузі — забезпечити якісним цементом потреби ринку.

Якість — це контроль на кожному етапі виробництва. Тому і необхідна гармонізація українського законодавства із вимогами законодавства ЄС, прийняття нових стандартів на цемент, формування умов для використання заводоми альтернативних видів палива.

Цементна галузь одна з перших, яка прийняла регламентні стандарти EN. Виробники не тільки дотримуються встановлених норм, але також самостійно розробляють нові стандарти та впроваджують їх.

Підприємства-учасники Асоціації «Укрцемент» мають відділи технічного контролю та сучасні акредитовані лабораторії для усіх випробувань вхідної сировини та готової продукції.

Також активно доносимо інформацію до споживача, щоб уникнути помилок при використанні цементу. Зокрема, ми розробили «Картки цементів» щодо складу, характеристик, властивостей та цільового застосування цементів (це одна з вимог стандартів EN), що випускаються за ДСТУ EN. Їх ми публікуємо на сайті, ютуб-каналі, у соцмережах. Запустили серію відео «Зроблено з цементу», плануємо, що у нас буде декілька сезонів. Ми доносимо думку, що цемент — не просто сірий порошок, а основа всього, що нас оточує. Виробники цементу діляться досвідом, технологіями та розповідають про те, де і який цемент можна застосовувати. Таким чином ми вчимо споживача використовувати якісно цемент, виготовлений за європейськими стандартами. Окрім цього, розробили пам'ятку щодо маркування за новими вимогами українського законодавства.

✓ Не можу не запитати про Вашу оцінку Регламенту № 305 та готовності будівельної галузі до його запровадження. Адже сьогодні Ви серед головних експертів в будівельній галузі і досконало володієте інформацією.

— 2024 рік для виробників цементу став фінальним етапом підготовки для повноцінного використання нового технічного регламенту — Закону України «Про надання будівельної продукції на ринку».

ЗУ регламентуються не тільки вимоги до виробника продукції, а й впроваджується революція цільового застосування споживачем будівельної продукції.

Прописані вимоги до конструкції і який саме цемент потрібен для забезпечення міцності такої конструкції — цільове застосування. Усі звикли, що марка 500 — найміцніший цемент, і мало хто приділяє увагу малоклінкерним цementsам. Зараз є цementsи, яких раніше не було на ринку, але які забезпечують високу міцність та довговічність готових виробів та зменшують «вуглецевий слід».

Із впровадженням ЗУ зміниться позначення цементів — ПЦ на СЕМ, а марки цементів заміняться на класи. Також споживач зможе отримати Декларацію показників, якою виробники цементу декларують якість своєї продукції.

До кінця 2025 р. ще діють паралельно обидва регламенти. Але цементники вже готові і випускають свою продукцію за вимогами ЗУ.

✓ Як галузь працює над зменшенням «вуглецевого сліду» у своєму виробництві?

— Тенденції зниження викидів парникових газів і перехід до більш екологічно чистих джерел енергії та сталих практик, аби стримати зміну клімату, щороку стають все більш актуальними.

Одним із головних факторів зниження викидів CO₂ є зменшення частки клінкеру в цементі (клінкер-фактор),



тому пошук шляхів підвищення ефективності композиційних портландцементів із високою ранньою міцністю є надзвичайно актуальним. У 2022 р. підприємства цементної галузі постачали на ринок 16 типів цементів. Упродовж 2023-2024 рр. — 11 типів. Стандарт EN 197-1 дозволяє до 32 типів цементів. Найбільш популярні типи цементів, які випускали всі виробники, — цементи зі шлаком: ПЦ II/A-Ш 400, ПЦ II/A-Ш 500.

Також позитивною тенденцією для зниження викидів CO₂ при випалі клінкеру та скорочення витрат на енергоносії є використання альтернативних видів палива з твердих побутових відходів (АП). Середній показник лише для ЄС використання АП становить уже 53 %. А відсоток біомаси у АП — 38 %.

Оскільки українська цементна галузь не може собі дозволити дуже складну та дорогую технологію уловлювання, транспортування та зберігання вуглецю, ми можемо стати прикладом простих методів зниження викидів CO₂, використовуючи біомасу при випалі клінкеру.

Саме застосування методики згідно з Директивами 2003/87/ЄС та 96/61/ЄС дозволить досягти кліматичних цілей щодо екологічної та енергетичної ефективності на цементному виробництві, бути в рівних умовах з виробниками ЄС і впроваджувати екологічні технології та матеріали при відбудові нашої країни.

✓ Яким Ви бачите майбутнє галузі? Які тенденції розвитку?

— Прогноз споживання цементу на 2025 рік досить стриманий. Ми мали відчутний стрибок у 2023 році. У 2024 р. ми вийшли приблизно на рівень 2023 року.

Війна виснажує і в економічному, і в психологічному, і в ресурсному планах. Виснажуються всі сторони, тому берегти свої ресурси — саме така наша стратегія на короткострокову перспективу.

2025 рік буде непростим для будівельного сектору через такі фактори:

- дефіцит кваліфікованих кадрів, спричинений еміграцією та мобілізацією;
- залежність від енергоресурсів: хоча багато під-



приємств уже почали впроваджувати альтернативні джерела енергії, це потребує часу та додаткових інвестицій;

- тиск регуляторних змін: адаптація до нових стандартів та екологічних вимог, зокрема пов'язаних із викидами CO₂.

✓ Як Ви оцінюєте потенційний попит на цемент в контексті відбудови України?

— Цемент, як основний будівельний матеріал, буде ключовим для відновлення України. Майбутнє цементного ринку в Україні залежатиме від багатьох факторів, найперше від здатності впоратися з внутрішніми викликами та ефективно реагувати на зовнішні загрози.

Україна зазнала великих руйнувань. Цілі міста перетворились на руїни. І перед нами, як країною, постає багато питань — чи в змозі ми це все відбудувати?

Очікується поступове відновлення ринку цементу. Будівельна галузь відіграватиме ключову роль у відбудові країни, що стимулюватиме попит на цемент.

Інвестиції у відбудову інфраструктури можуть створити додатковий попит на цемент. Керуючись оптимістичними прогнозами та припускаючи, що Україна буде мати щорічно близько \$35 млрд, цементу буде потрібно 12,6 млн тонн. А це цілком реально для галузі.

Учасники Асоціації вже сьогодні мають кілька рішень, аби уникнути ситуації з дефіцитом цементу. Приміром, якщо ми вийдемо на 10,5 млн тонн споживання, галузь готова модернізувати та розширювати наявні виробництва. Цементна галузь готова мобілізувати свій ресурс для того, щоб заповнити ринок продукцією.

Важливою буде роль держави в підтримці цементної галузі через політику субсидій, податкових пільг та інші форми підтримки для забезпечення стабільного розвитку.

Найголовніше завдання — зробити так, щоб відбудова стала поштовхом до зростання країни. Це має бути нашою спільною метою: реалізувати чесний процес відбудови і максимально залучити у нього вітчизняне виробництво, щоб економіка України отримала максимально можливий ефект від процесу відбудови.

ІННА ФУРМАН: «МИ СТВОРЮЄМО ПРАВИЛА 3D-ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ»



Компанія 3D UTU революціонує будівництво завдяки технологіям, що дозволяють будувати швидше, економічно вигідніше та екологічніше. Про надбання та виклики технології 3D-друку — в інтерв'ю Prof Build розповіла засновниця і CEO компанії Інна Фурман.

✓ **Пані Інно, розкажіть про інновації, які впроваджує ваша компанія.**

— Найбільшим нашим досягненням є те, що ми — не звичайні розробники будівельного 3D-принтера. Ми розробили інженерне рішення, що включає принтер, програмне забезпечення SLICER та інтерфейс адаптації, а також ми першими застосували його на практиці.

Наше рішення — це актуальна відповідь на виклики щодо відбудови України у мінімальні строки і крутий інструмент для розвитку бізнесу забудовників, які цінують ресурси — кадри, кошти та час, і прагнуть знизити ризики. Один 3D-принтер за сезон може надрукувати з цементно-піщаної суміші до 6000 м². Наш досвід — будинок 130 м² за 58 мотогодин. Особливістю є те, що для роботи з 3D-принтером потрібно лише три людини: оператор і два помічники.

Тож без зайвої скромності можна сказати, що ми створюємо правила 3D-індустрії в Україні, які стануть основою для розвитку нового сегмента будівельної галузі.

У розробці унікальних технічних рішень нашими партнерами є кращі фахівці ХНУМГ ім. О.М. Бекетова та Національного університету «Львівська політехніка». Ми разом розробляємо конструкції, що поєднують класичне будівництво з 3D-друком. Усі розробки ми впроваджуємо після технічних висновків науковців-практиків.

Уже зараз наші стіни витримують до 64 тонн навантаження на погонний метр, що дає нам можливість друкувати 3-5-поверхові будинки. Наша мета — вийти на 75-80 тонн, щоб упевнено будувати багатоповерхівки. Також ми випробовуємо арочну конструкцію і маємо проміжні результати.

✓ **Як змінюється ставлення до 3D-будівництва? Люди почали більше довіряти?**

— Говорячи цитатою відомого літературного героя Остапа Бендера: «Крига скресла». Коли я запропонувала партнеру разом збудувати перший об'єкт, він порадив мені... відпочити. Я погодилася і вже за тиждень зібрала робочу групу проекту.

Багато хто вважав таку ідею авантюрою. Я сприйняла це як виклик і вдячна їм, бо вони дали мені імпульс. Але головними мотиваторами стали ті, хто бачив вогонь у моїх очах і підтримував. Серед них — конструктор Микола Ковлев та моя мама, яка першою підтримала будівництво першого будинку. Це було важливим сигналом, що я на правильному шляху.

Надрукувавши перший будинок, ми «пробили» лід недовіри, нерозуміння і несприйняття.

✓ **Як пояснити суть 3D-будівництва тим, хто про нього мало що знає?**

— 3D-друк у будівництві — поширена у світі технологія. Наша комунікаційна стратегія полягає у тому, що ми не переконуємо, а працюємо через призму страхів людей.

Споживач переживає, чи буде будинок достатньо міцним і надійним, настільки комфортно у ньому жити. А болючі точки забудовника — це персонал, контроль витрат і чіткий графік робіт. Тому їм та архітекторам ми надаємо альбом технічних рішень із обґрунтованими, точними інструкціями. Коли людина отримує відповіді на головні питання та бачить, як це може виглядати, то довіри стає більше.

✓ **Які перспективи будівництва з використанням 3D-технології?**

— З початку повномасштабної війни люди не готові будувати роками. Вони цінують час, проведений із рідними, і ми маємо рішення, як не витратити час на вічні ремонти. Перший етап — будівництво котеджних містечок і комерційних об'єктів. Паралельно завершимо дослідження щодо будівництва багатоповерхівок. Після друкування першої 5-поверхівки технологія стане звичною.

Наші принтери вже використовують у США (друк рифових конструкцій, військовий сектор) і Чорногорії — для створення житла. І я впевнена: Україна — наступна. З нашим завзяттям технологія заповнить ринок за два роки.

✓ **Яку найбільшу мрію Ви хочете реалізувати?**

— Моя мрія — щоб онуки колись сказали: «Наша бабуся зробила внесок у майбутнє України та світу». Завдяки розробці, UTU допоможе багатьом людям, адже житлова і кадрова кризи стосуються більшої частини світу. Тому моя місія — створити успішний бізнес, який змінює життя. Я хочу, щоб Україна стала шоурумом нової архітектури. Осмисленої, красивої, гідної! 3D-технології — це не майбутнє, а вже теперішнє.

ОЛЬГА ВОРОНА: «PENETRON ПЕРЕВЕРНУВ УЯВЛЕННЯ РИНКУ ПРО ЕФЕКТИВНУ ГІДРОІЗОЛЯЦІЮ»



Як розвиватиметься будівельна галузь в Україні і чи перспективна ця сфера для жінок — своїми міркуваннями із цих питань в інтерв'ю Prof Build поділилася

Ольга Ворона, директорка компанії «Пенетрон Україна», яка спеціалізується на унікальних технологіях підвищення довговічності бетону. Підприємця відверто розповіла про упередження, з якими довелося стикнутися на професійному шляху, і про те, що дає їй сили бути ефективною, надійною та успішною у сфері, яку вона для себе вибрала.

✓ **Як почалася Ваша історія в будівельній сфері? Що надихнуло зробити саме такий вибір?**

— Нічого не надихало мене. Була молода і готова йти в бій на будь-яке економічне поле. За освітою я спеціаліст із міжнародної економіки і планувала працювати в цій сфері. По суті, нині я працюю за освітою. Але шлях до цього був довгим.

У 2008 році мені розповіли про новий товар на ринку і запропонували спробувати працювати з ним. Я погодилася. Але так як технологія була дуже новітньою на той момент і важко сприймалася мастодонтами будівельного ринку України, то довелося йти «в поля» і доводити її ефективність на практиці. Так я з економіста-міжнародника перетворилася на спеціаліста з гідроізоляції фундаментів та підвалів. Амбасадора, як нині модно казати, бренду Penetron.

Це було непросто на самому початку: більшість моїх замовників були чоловіки середнього та старшого віку, які «зуби з'їли» на будівельному майданчику, а тут дівчина 22-х років їм щось неімовірне розкаже. Єдине, що їх змусило погодитися, це моя обіцянка нести повну гарантійну відповідальність, яка була підкріплена документально. А з часом мої контакти вже передавали з рук в руки як «дівчини, що точно знається на гідроізоляції».

✓ **З якими викликами довелося зіткнутися на початку кар'єри з огляду на те, що ця сфера вважається «чоловічою»?**

— Мені просто не вірили. Не вірили, що я розуміюся на цьому, не вірили в саму технологію. Гідроізоляція взагалі дуже складна і специфічна частина будівельного процесу. Це одвічно проблемне питання, що додає зайвого головного

болю всім: від проєктанта до виконроба на будівельному майданчику. Penetron обіцяв прибрати цей головний біль, але звучало це аж надто футуристично. Один із наших перших замовників — сивий поважний інженер, коли побачив результат, сказав, що він його бачить, але не вірить: «Це не має працювати!» Ось так Penetron потихеньку перевертав уявлення ринку про ефективну гідроізоляцію.

✓ **Чи згодні Ви з думкою, що залученість жінок у технічну й будівельну сфери формує в них мужність, витримку і прагматизм — риси, які традиційно вважаються чоловічими? Як, не втрачаючи жіночності, розвивати нові грані сили?**

— Ні, не згодна. Жінка, яка базово не володіє цими рисами характеру, ніколи не стане успішною на цьому ринку. Світ чоловіків не пробачає слабкості та помилок. Єдиний час, коли до мене ставилися поблажливо, — це останні місяці вагітності. У декреті я не була. По суті, у пологовий поїхала в кінці робочого дня після відвідин одного важливого об'єкта. Так ось, у цей період мої замовники, здається, просто боялися, що я почну народжувати прямо в них на майданчику, і тому хотіли швидко здихатися від мене. Впродовж років щодня мені доводило, що я вибрала непросту сферу діяльності, де супротив твоїм пропозиціям є частиною життя.

Якщо ж говорити про жіночність, то важко бути рожевим поні, коли гаруєш, як ломовий кінь. Але слід навчитися розділяти роботу і особисте. І перестати командувати й тиснути на людей, особливо родину, за межами роботи. Мені це важко вдається, але я стараюся.

✓ **Чи були у Вас наставники/-ці або приклади для наслідування у професійній сфері?**

— Ні, наставників у своєму житті ніколи не мала. До всього доходила самотужки. Це важко, але дуже ефективно. Свої травми болять сильніше і довше, ніж оповідки про чужі.

✓ **Що б Ви порадили молодим дівчатам, які тільки починають свій шлях у сфері будівництва?**

— Не йти туди (посміхається). Насправді, варто розділяти будівельну нішу як сферу послуг та ринок будівельних матеріалів. Якщо ти презентуєш товари для будівництва — це сприймається як належне. Але ти завжди будеш чути щось на кшталт: «Можна мені зі спеціалістом поговорити?» або «Жінка-спеціаліст? Гм, ну гаразд». Потрібно ставитися до цього з розумінням і терпінням. Проте з плином часу і зниженням середнього віку інженерного складу будівельних компаній така упередженість зменшується. А зараз, через війну, будь-яка українка стає універсальним бійцем: ми не маємо можливості бути слабкими. Тому нині все більше професій у різних сферах мають жіночі обличчя. Якщо наші жінки воюють і вмирають за Україну, то про яку слабкість чи непридатність до певної діяльності можна взагалі говорити? Та й загальносвітові тенденції до уніфікації професійних вимог, а також боротьба із гендерною дискримінацією відіграють свою роль.

✓ **На Вашу думку, як сьогодні можна стимулювати активнішу залученість жінок у будівельну галузь?**

— А в мене питання: кому це потрібно? Навіщо стимулювати щось штучно? Тут або жінка сама зі своїх внутрішніх переконань та життєвих обставин вибирає цей шлях, або цей шлях за неї вибере ринок. Якщо чоловіків не вистачає, то жінкам пропонуватимуть посилену високооплачу-

вану роботу — вони самі туди підуть. Ті, хто вмотивований на досягнення. Але давайте не забувати, що будівництво — це дуже важка сфера. Якщо говорити про офісну роботу в будівельній чи торговельній компанії, то не має значення специфіка ринку для вибору роботи. А ось саме фізична робота на будівництві — це зовсім інша «пісня». Тут єдиним мотивом може стати гідна оплата праці, зважаючи на всі труднощі, притаманні цій ніші. Або особливі бонуси.

✓ **Після повномасштабного вторгнення РФ в Україну компанія ухвалила рішення налагодити прямі поставки продукції з основного заводу в США. Що ви втратили і що набули, ухваливши таке рішення? Як змінилася корпоративна культура?**

— Бренд Penetron широко знаний в усьому світі. В Україні він набув значної популярності ще задовго до повномасштабної війни. Але ми не імпортували його продукцію в Україну до 2022 року. Поставками займалася компанія з російським корінням. І возила вона продукцію з перевалочної бази в Білорусі. Коли почалася повномасштабна війна, очевидним став той факт, що з РФ ніхто більше не працюватиме. Але є бренд, який не має жодного відношення до агресора. Є високоякісний товар, який так потрібен на будівельному ринку України. І ми вибороли своє право на офіційне представництво виробника зі США у нашій країні. Ось уже 3 роки ми успішно забезпечуємо високоефективними гідроізоляційними товарами Penetron об'єкти України, у тому числі критично важливі. Цього року має розпочатися будівництво перших бетонних доріг із використанням нашої домішки Penetron Admix. Тому ми нічого не втратили, а навпаки — забезпечили ринок якісним і важливим товаром, а також дали можливість працювати всій дилерській мережі в Україні, що так важливо у складні воєнні часи.

✓ **Якими бачите зміни в будівельній галузі в найближчі роки? І як жінки можуть впливати на розвиток галузі, впровадження інноваційних рішень?**

— Світ активно змінюється в бік підвищення ефективності роботи в усіх напрямках за рахунок застосування інноваційних технологій. Крім того, усе більшого застосування набуває штучний інтелект. Думаю, будівельну галузь ці процеси теж не оминуть. Багато роботи перейматимуть роботи. У тому числі важкої роботи. Тому питання статі з часом взагалі нівелюється. Але очевидним є той факт, що такі інновації на перших порах вимагатимуть значних інвестицій і це ускладнюватиме їхню імплементацію в Україні. Проте осторонь ми точно не залишимося.



ПОЛІНА ОВЧАРОВА:

«БУТИ ЖІНКОЮ В ТРАДИЦІЙНО ЧОЛОВІЧІЙ СФЕРІ — ЦЕ НЕ МІНУС, А УНІКАЛЬНА ПЕРЕВАГА»



Жінка в будівельній галузі — це сильна фігура з власним баченням і лідерством. Поліна Овчарова, директорка групи компаній «Будівельна Гільдія», доводить це не гаслами, а щоденною роботою, що змінює правила гри у традиційно чоловічій сфері. У розмові з кореспонденткою журналу Prof Build вона поділилася історією становлення компанії, викликами на шляху, баченням сучасного ринку та силою, яку дає віра в себе.

✓ **Пані Поліно, що привело Вас у будівельний бізнес? Як з'явилася ідея сфокусуватися на постачанні будівельних матеріалів?**

— Сфера будівельних матеріалів — це не мій особистий вибір, а вибір долі. Коли мені було 17 років, я пішла, просто як група підтримки, з подругою, яка проходила співбесіду на роботу в мережевій компанії з продажу будівельних матеріалів. Але зустріч закінчилася тим, що я теж зацікавилася вакансією і влаштувалася на посаду.

З часом я набула певного досвіду, і тоді у мене виникло бажання оптимально використовувати його на своїх умовах й втілити амбіції, які давно визрівали — започаткувати власний бізнес.

✓ **На старті та становленні будь-якої справи легко не буває. Що було найскладнішим для Вас у перші роки? Яку нішу обрали і чому?**

— На початку, звісно, було непросто: ми працювали в умовах обмеженого фінансування, шукали партнерів і будували з ними довірливі стосунки, формували надійну та професійну команду.

Нам знадобилося більше року на пошуки приміщення під склади у Києві. І, коли вдалося домовитися про невеличкий ангар розміром 200 квадратних метрів на вулиці Саперно-Слобідській, 57, — це була маленька перемога. Нині група компаній «Будівельна Гільдія» використовує для складського зберігання більше ніж п'ять гектарів території.

З самого початку створення компанії ми вирішили, що наш клієнт — це той, хто будує: від роздрібного покупця до індустріального парку. Такий підхід дозволяє нам знизити ризики та маневрувати у періоди економічних криз та інфляційних сплесків. Тобто наш формат — це не вузькоспеціалізована ніша, а комплексне постачання товарів для будівництва, ремонту та облаштування житлових і комерційних будівель.

✓ **Кожна сильна команда має свій внутрішній код. Які цінності ви заклали у корпоративну культуру компанії?**

— У нашій компанії головними принципами є чесність, прозорість, відповідальність і взаємоповага. Ми завжди ставимо клієнта на перше місце, дослухаємося до його потреб і пропонуємо найкращі рішення.

Водночас ми цінуємо кожного члена команди та створюємо комфортну атмосферу, в якій усі мають можливість зростати, пропонувати свої ідеї та реалізовувати їх.

Нещодавно ми створили школу BUDGILD school, де плануємо проводити тренінги та семінари для постійного вдосконалення наших співробітників та клієнтів — їхнього професійного та особистісного зростання.

✓ **Чи траплялися ситуації, коли через гендерні упредження Ви змушені були доводити свою професійність? Як реагували на це?**

— Я вважаю, що жінкам іноді навіть легше співпрацювати із чоловіками, особливо в більш «чоловічих» сферах, як-от будівельний бізнес. Нам частіше пробачають запізнення на зустріч або прогалини в технічних знаннях.

Утім, на моє переконання, це — хибний підхід. Адже, якщо ми хочемо, щоб нас, жінок, сприймали як рівноправних професіоналів, ми не повинні приймати поблажливість як норму. Особисто я завжди прагнула доводити свою компетентність справами, а не приналежністю до статі. Тому я не поділяю підходу, де професіоналізм оцінюють крізь призму гендеру. Компетентність, фаховість і успіх не мають статі.

✓ **Можливо, маєте власний кейс, як жінці професійно розвиватися і зростати у цій галузі?**

— Хоч я і не поділяю гендерний підхід до роботи, але використання власне «жіночих» підходів ніхто не відміняв. З мого досвіду, ми можемо бути більш гнучкими у прийнятті рішень, а ще у нас більше розвинена інтуїція. Ці якості допомагають досягати кращого результату в роботі.

✓ **Що, на Вашу думку, допомагає зберігати авторитет серед партнерів і конкурентів у такій динамічній сфері?**

— Насамперед це чесність і послідовність. Я завжди дотримуюся обіцянок, прозоро веду переговори, будую довгострокові партнерські відносини. Це створює довіру та впевненість у тому, що з нами варто співпрацювати.

Окрім того, я постійно вивчаю нові тенденції ринку, впроваджую сучасні технології і ніколи не зупиняюся на досягнутому.

✓ **Якими словами Ви б підтримали жінку, яка мріє про власну справу в «нежіночій» галузі, але вагається?**

— Не бійтеся бути першою. Бути жінкою в традиційно чоловічій сфері — це не мінус, а унікальна перевага. Ваш підхід, бачення та енергія можуть змінити правила гри. Головне — вірити в себе і не опускати рук, навіть коли складно.

✓ **Ринок будматеріалів після 2022 року змінюється дуже стрімко. Як ці зміни позначилися на вашому бізнесі і як ви адаптуєтесь?**

— Після повномасштабного вторгнення ринок будматеріалів суттєво трансформувався. По-перше, змінилися логістичні маршрути, зросли витрати на транспорту-

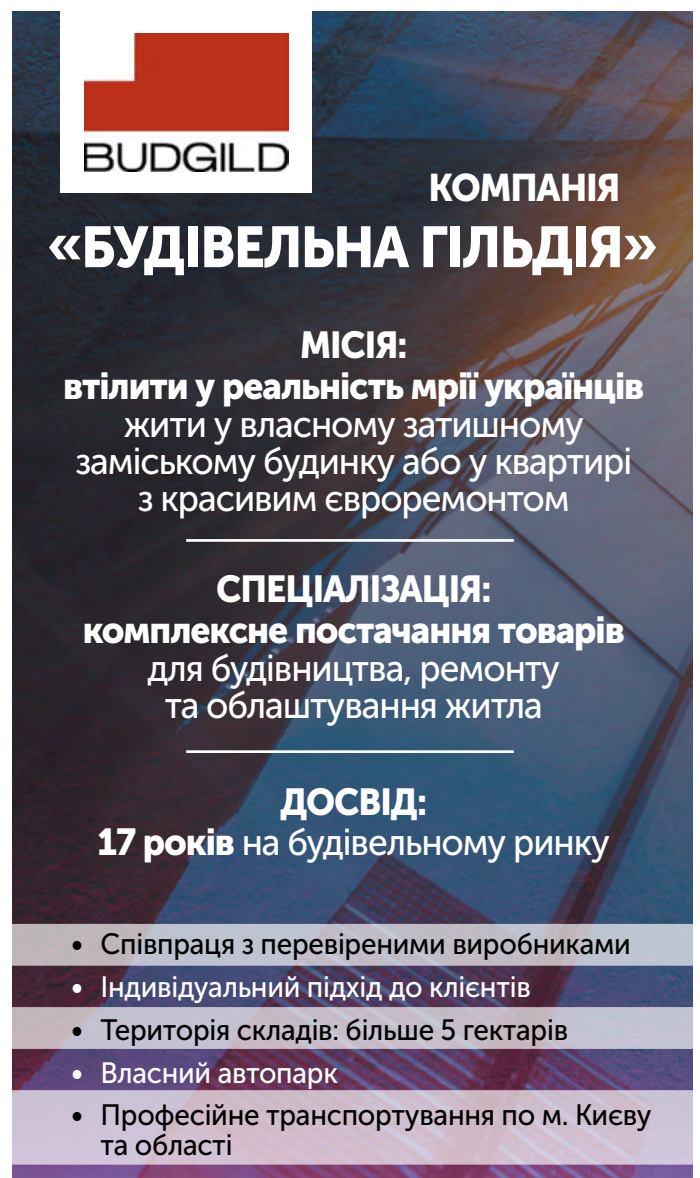
вання і багато постачальників змінили умови співпраці. По-друге, з'явився попит на інші типи матеріалів — більш енергоефективні, швидкокомтовані, з акцентом на відбудову й мобільність.

У відповідь на виклики наш бізнес був змушений швидко адаптуватися. Ми переглянули ланцюги постачання, налагодили нові партнерства, у тому числі з українськими виробниками, і зробили ставку на більш гнучкий сервіс. Також ми стали більше інвестувати в навчання команди — зараз надважливо не просто продавати матеріали, а бути експертами, які можуть підказати оптимальні рішення в нових реаліях.

✓ **Мабуть, у Вас є власна формула підприємницького успіху. Що в ній — інтуїція, стратегія, витримка?**

— Моя формула успіху — це поєднання відповідальності, гнучкості та поваги до людей. Важливо не боятися брати на себе зобов'язання і завжди тримати слово. Нездарма кажуть: репутація будується роками, а втрачається за мить. Гнучкість є нашою перевагою, адже ринок постійно змінюється і потрібно швидко ухвалювати рішення, адаптуватися до нових реалій.

А ще я щиро вірю в силу команди: повага, довіра і правильне середовище — це те, що рухає бізнес уперед навіть у найскладніші часи.



BUDGILD

КОМПАНІЯ

«БУДІВЕЛЬНА ГІЛЬДІЯ»

МІСІЯ:

втїлити у реальність мрії українців
жити у власному затишному
замиському будинку або у квартирі
з красивим євроремонтom

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ:

комплексне постачання товарів
для будівництва, ремонту
та облаштування житла

ДОСВІД:

17 років на будівельному ринку

- Співпраця з перевіреними виробниками
- Індивідуальний підхід до клієнтів
- Територія складів: більше 5 гектарів
- Власний автопарк
- Професійне транспортування по м. Києву та області

ЖІНОЧИЙ ТАНДЕМ СТАЛОЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНСЬКИХ МІСТ



Сьогодні Україна стоїть перед викликом не лише відбудови зруйнованого, а й переосмислення майбутнього своїх міст — сталого, справедливого, здорового. Програма Rebuild Ukrainian Cities Green 2030 (Rebuild Green 2030) — приклад того, як міжнародна співпраця, інновації у сфері біоматеріалів і соціально чутлива архітектура можуть зійтися в одній точці.

Ми поспілкувалися зі співорганізаторками цієї програми — Катериною Пилипчук і Алісою Баньковською, аби скласти уявлення про те, що дає ця програма українським учасникам ринку відбудови та як вона сприяє створенню нових проєктів і зв'язків зі світовими виробниками та партнерами для досягнення цілей сталого розвитку та дотримання принципів ESG Зеленого курсу ЄС.

Катерина Пилипчук — віцепрезидентка українського підрозділу Міжнародної федерації нерухомості FIABCI-Ukraine, стратегія литовської компанії Modulina Straw Panels, фахівчиня із циркулярного будівництва. Відповідає за реалізацію пілотних проєктів в Україні, просуваючи екологічні технології солом'яних панелей.

Аліса Баньковська — архітекторка, урбаністка, засновниця хабу інновацій для міст і громад «СИНХРО ПРОСТІР» та агенції Voice of Space. Із 2018 року організовує урбан-хакатони для муніципалітетів, у 2022 році стала співорганізаторкою Rebuild Green та очолила однойменний комітет в українському підрозділі Міжнародної федерації нерухомості FIABCI.

✓ Пані Катерино, як Modulina стала частиною програми Rebuild Green 2030?

— Усе почалося із питання гендиректора компанії Modulina Straw Panels Жильвінаса Бітінаса у 2022 році: як ми можемо бути корисними Україні вже зараз?

Modulina — литовська компанія, що виробляє панелі з пресованої соломи, повністю біобазованого матеріалу з мінімальним вуглецевим слідом. У 2023 році я почала співпрацю з Modulina і зрозуміла: компанія може допомогти не лише матеріалом, а й цінностями. Так почалася моя особиста участь у Rebuild Green — і як представниці литовського бізнесу, і як однієї з лідерок українського підрозділу міжнародної організації у сфері нерухомості FIABCI-Ukraine.

✓ Пані Алісо, чому саме СИНХРО ПРОСТІР організовує хакатони у рамках цієї програми?

— Ще з 2018 року ми в СИНХРО ПРОСТОРІ організовуємо урбан-хакатони для муніципалітетів за підтримки міністерств, посольств і міжнародних партнерів. Ми впровадили партисипативний підхід: громади формулюють свої реальні потреби, а мультидисциплінарні команди фахівців разом із менторами за два-три дні розробляють конкретні рішення.

Після 2022 року ми разом із FIABCI-Ukraine адаптували цю модель до нових умов: тепер це чотири тижні онлайн-роботи із залученням громад і міжнародних експертів. Це не просто ідеї — це реальний доступ для міжнародних партнерів до українських контекстів. Це глибоке розуміння потреб муніципалітетів, безпосередня співпраця з локальними експертами та занурення в реалії відбудови.

Ми пишаємося, що програма не лише сприяє розширенню міжнародного нетворкінгу, але й дає старт реальним проєктам, які мають усі шанси бути швидко реалізованими і стати взірцем зеленої відбудови України — навіть для тих, хто скептично ставиться до можливості впровадження сталих рішень в умовах кризи.

✓ Катерино, розкажіть детальніше, які проєкти Modulina вже підтримала?

— Один із переможців Rebuild Green Hackathon 2024 отримає наші панелі безкоштовно — це проєкт Common Ground у Северинській громаді з архітектором Ніколя Зізем. Також ми уклали меморандум із командами Майка Деверія, ABCU, та Серджіо Граціолі, Mangini, з Італії для створення реабілітаційного центру в Апостолівській громаді Дніпропетровської області. Там буде поєднано навчання будівництва з біоматеріалів і модульне розширення простору. Усі проєкти поєднують ручну роботу та збирання з наших панелей — і це те, де Modulina справді ефективна.

Ми також бачимо можливість застосування наших панелей в інших проєктах, створених під час хакатону. Тому продовжуємо привертати до них увагу донорів, аби вони мали шанси бути реалізованими.

Таким чином Modulina є не лише донором матеріалу, але й фанатичним промоутером зелених рішень в Україні. Ми долучилися до Зеленої ради будівництва в Україні (UGBC) і дуже сподіваємося, що тепер ця робота набуде більшої ваги.

✓ Алісо, які теми і напрями домінують у програмі зараз?

— Ми працюємо у трьох напрямках: екожитло, соціальні об'єкти та індустріальні зони майбутнього. У Теофіполі

команда «Толока» з архітектором Томасом Дімовим розробила типологію екологічного житла для родин, розміщених із прифронтових регіонів. У Вінниці для центру «Прометей» запропонували житло для родин осіб, які проходять реабілітацію. Під час першого хакатону ми сфокусувалися на потребах внутрішньо переміщених осіб — відновленні житла, громади, здоров'я.

Наші рішення допомагають людям отримати не просто дах над головою, а середовище, яке сприяє фізичній і психологічній реабілітації. Використання біоматеріалів забезпечує унікальний мікроклімат, енергоефективність, економію ресурсів, а також створює нові робочі місця. Це не теорія — це вже реальні можливості, які надають біоматеріали у поєднанні із сучасними технологіями альтернативної енергетики.

✓ Над чим плануєте працювати у найближчому майбутньому?

Катерина Пилипчук:

— Ми дуже хочемо, аби світ чув про те, що українці не просто будують, а відновлюють свою країну ще кращою, ніж вона була чи могла би бути. Тому показуємо можливості екологічного матеріалу Modulina Straw Panels на всіх майданчиках — від MIPIM у Каннах до Rebuild Ukraine у Варшаві.

Аліса Баньковська:

— Наша мета — реалізувати ці проєкти та показати їхню практичну ефективність. Один із проєктів уже втілюється, до інших залучаємо донорів і партнерів. Важливо, що рішення, створені в рамках Rebuild Green, розробляються як репліковані й масштабовані моделі для різних громад — це дозволяє значно збільшити загальний вплив ініціативи.

Для того, щоб забезпечити стійкість проєктів, необхідне професійне проектування із залученням інституційних структур, які здатні отримувати фінансування від донорів та інвесторів, а також забезпечувати повернення коштів через прораховані фінансові моделі. Тому ми запрошуємо фахівців із грантової підтримки та інвестицій приєднуватися до Rebuild Green — разом ми можемо закласти основу для відновлення України відповідно до кліматичних угод, екологічної безпеки і принципів сталого розвитку.

 **Спілкувалася Світлана Шах**

Щоб стати частиною команди, заpartnerитися, підтримати проєкт або взяти участь у наступному хакатоні, завітайте на вебсторінку та заповніть коротку форму — ми з вами обов'язково зв'яжемося.



ЖІНКА: БУДУЄ КРАЇНУ – БУДУЄ ІСТОРІЮ

Наймайте жінок – і ваш бізнес стане ефективнішим.

Це не гасло і не маніпуляція, а доведений факт.

Дослідження Інституту світової економіки Петерсона у 91 країні виявили, що компанії, у яких 30 % і більше керівників – жінки, мають рентабельність на 15 % вищу за прибутковість компаній, де серед топменеджерів немає жінок.

Гендерна рівновага в усіх сферах економіки забезпечує вищу продуктивність і стійкість, ніж традиційне чоловіче домінування в управлінні.

Як зростала роль жінки у суспільстві та будівельній сфері, у чому феномен українських жінок і чому гендерна рівність вигідна бізнесу?

ВІД ТІНІ ДО ФУНДАМЕНТУ

« 3 народження нас оточують герої та боги – чоловіки. Жінкам необхідно мати величезну впевненість у собі, щоб досягти успіху в галузі архітектури »

Елісон Брукс, британська архітекторка

Історія боротьби за право жінок тримати у руках не лише голку з ниткою, а й креслярську лінійку чи кельму – давня. Ще у Стародавньому Єгипті жінки були не лише берегинями домашнього вогнища, а й архітекторками храмів. У XV столітті в Італії жінка на ім'я Плачіда була знаною муляркою, а на Закарпатті досі побутують легенди про жінок, які власноруч зводили оборонні мури від ворогів.

Жінки в архітектурі та будівництві здолали шлях від невидимих помічниць до лідерок. Адже в давнину жінки рідко отримували можливість проєктувати чи керувати будівництвом. Тим, хто вивчає архітектуру, знайоме ім'я Крістофера Рена – він відбудував Лондон після Великої пожежі 1666 року. Проте ім'я жінки – леді Вілбрахам, яка вчила його архітектурі та, ймовірно, брала участь у проєктуванні 18 із 52 збудованих ним церков, залишається у тіні. У 2012 році історик Джон Міллар у своїй книзі «Перша жінка-архітекторка» виклав результати своїх 50-річних досліджень. Він з'ясував, що Елізабет Вілбрахам, яку вважали лише патронесою і меценаткою, спроектувала близько 400 будинків – усі вони були побудовані під чоловічими іменами. Письмових підтверджень роботи леді Вілбрахам майже не збереглося, і єдиною ознакою її участі у будівництві є характерні елементи дизайну на пологових будинках, які вціліли до нашого часу.

Жінки століттями ламали стереотипи й поступово заходили у «чоловічі» сфери – включно з будівельною. Лише у XX столітті ситуація почала змінюватися. Наприклад, Луїза Бланшар Бетюн стала першою американською жінкою-архітекторкою, яка офіційно отримала членство в Американському інституті архітекторів. Вона була відомою постаттю і прокладала шлях жінкам у цій професії наприкінці XIX століття. Після п'яти років роботи кресляркою архітекторка разом із чоловіком відкрила власну контору. Її споруди були одними з перших вогнетривких будівель у місті. Цікаво, що вона всіяко уникала замовлень на житлові будинки, оскільки вважала, що це «найклопітніша і найменш оплачувана з усіх можливих робіт для архітектора». Погляди пані Луїзи можна назвати феміністськими: вона принципово не брала участі в архітектурних конкурсах, оскільки нагороди для жінок були у 10 разів менші, ніж для чоловіків.

Жінкам століттями доводилося долати різні стереотипи у «чоловічому» світі на кшталт «місце жінки – на кухні» та «жінки – ненадійні працівниці, бо вони дуже емоційні і нестійкі у кризовій ситуації». Упередження щодо жінок диктували модель поведінки у всьому. Так, на межі XIX – XX століть тривала дискусія щодо робочого одягу жінки-архітекторки – халат чи брюки? Другий варіант був зручнішим, але гарантовано викликав скандал.

У Європі професійні жінки-архітекторки спочатку з'явилися у Скандинавії, а саме – у Фінляндії. Першою з них була Віві Льонн, яка після отримання диплому архітектора відразу створила власну архітектурну фірму. Вона відома, зокрема, тим, що розробила принципово новий для Фінляндії проєкт школи, де кабінети групувалися навколо відкритих коридорів. На відміну від Лу-

foto: designer.microsoft.com



Нині жінки не просто присутні в архітектурних бюро та на будівельних майданчиках, а й очолюють великі проєкти та керують компаніями. Їхній внесок стає дедалі помітнішим – у 2000-х роках чимало фахівчинь у будівельній сфері здобули широке світове визнання за свої професійні досягнення.

Український феномен

Українська жінка традиційно асоціюється з образом берегині – хранительки домашнього вогнища. Водночас українки завжди мали значний вплив у мистецькій, науковій та економічній сферах. У княжу добу жінка на час відсутності чоловіка могла підписувати за нього будь-які документи. Траплялося, що після смерті чоловіка, котрий обіймав державну посаду, дружина успадковувала не лише його майно, але й посаду, розпоряджалася майном, встигала наводити лад у своєму домі і давала відсіч «незговірливим» сусідам. Згадайте хоча б княгиню Ольгу, яка не лише дипломатично вирішувала державні справи, а й мстилася з розмахом.

Існує чимало прикладів активної позиції українок, незалежно від їхнього суспільного та майнового становища. У XVI столітті Галшка Гулевич стала фундаторкою Києво-Могилянської академії, співзасновницею Київського братства, монастиря і школи при ньому. Мати гетьмана Магдалена Мазепина, ігуменя Києво-Печерського Вознесенського і Глухівського Успенського дівочих монастирів перетворила їх на освітні та мистецькі осередки. А головна натхненниця театального життя міста Вінниці Тетяна Лентовська-Едвардс на початку XX століття ініціювала будівництво міського театру (нині – Театр імені Садовського) і стала першою його розпорядницею. Її невсипуще око стежило за надходженням коштів на будівництво та за їхнім цільовим використанням.

їзи Бетюн, Віві була активною учасницею архітектурних конкурсів. Але вона так часто їх вигравала, паралельно ще й отримуючи велику кількість приватних замовлень, що конкуренти-чоловіки стали вимагати заборонити її допуск до участі, що, зрештою, і сталося. Пізніше у Віві Льонн склався продуктивний тандем з архітектором Армасом Ліндгреном. Вони удвох будували театри, концерт-холи, торгові комплекси у Фінляндії та за її межами, але їхні будівлі часто приписували одноосібно Ліндгрено.

У першій половині минулого століття часто створювалися подружні практики, для багатьох жінок це було чи не єдиною можливістю працювати в улюбленій професії. На жаль, у більшості партнерських стосунків спостерігалось спотворення важливості внеску кожного з партнерів: зазвичай відомими ставали чоловіки, навіть якщо робота була виконана у співавторстві. Утім, світова історія зберегла також багато визначних і рівних архітектурних партнерств жінок і чоловіків.

Загалом у 1900-х вплив жінок на архітектуру був досить вагомий, проте їхній внесок залишався непоміченим. Для того, щоб зробити наукові матеріали про роль жінок в архітектурі більш доступними загалу, болгарська архітекторка Мілка Блізнакова заснувала у 1985 році Міжнародний архів жінок в архітектурі. Цікаво, що на розвиток архітектури та будівництва мали вплив навіть жінки, не дотичні до галузі. Так, Джейн Джейкобс у своїй книзі «Смерть і життя великих американських міст» розкрила такі поняття, як «погляд на вулицю» та «соціальна столиця». Книга була покликана боротися із забудовою, що не відповідала потребам громадян. І хоча її надрукували майже 60 років тому, вона досі не втратила своєї актуальності щодо розбудови міського простору.

Історія зафіксувала чимало прикладів впливу українок на окремі галузі – зокрема, будівельну. У доробку архітекторки Ніни Манучарової – реконструкція стадіону «Динамо» у Києві, завод ФЕД у Харкові, численні будівлі відпочинку та промислові об'єкти. Архітекторка-реставраторка Ольга Пламеницька займалася реставрацією історичних пам'яток, зокрема в Кам'янці-Подільському, та створила понад 200 наукових публікацій. Ще один приклад – Євгенія Маринченко, видатна українська архітекторка, авторка понад 70 проєктів, серед яких столичний Палац «Україна». Її внесок у розвиток архітектури був відзначений Шевченківською премією та іншими нагородами.

Одна з найвідоміших жінок в історії українського будівельного бізнесу – Світлана Ковальська – перетворила Завод залізобетонних конструкцій № 3 у місті Києві на провідне підприємство галузі. Після смерті директорки підприємство перейменували на її честь – «Завод ЗБК ім. С. Ковальської», а її ім'я стало символом професіоналізму та лідерства у будівельній сфері.

Українські жінки завжди відігравали значну роль у формуванні суспільства, впливали на всі сфери діяльності. Їхня сила – у здатності поєднувати в собі риси, які раніше вважалися взаємовиключними. Українки – матері, сестри, доньки, дружини, і водночас науковиці, стратегині, кризо-

ві менеджерки, мотиваторки, управлінці. У часи невизначеності вони зберігають жіночність і людяність, але водночас показують свою стійкість і рішучість, нагадують про сенси, заради яких варто боротися. І російсько-українська війна лише підкреслила це.

Берегиня з будівельним рівнем

Сьогодні українки не лише будівельниці осель, а й авторки стратегій виживання та розвитку країни. Коли після повномасштабного вторгнення значна частина бізнесу зупинилася і безліч людей залишилися без роботи, жінки взяли на себе ініціативу: відкривали бізнеси, ініціювали різноманітні волонтерські проекти, підтримували громади – стали рушійною силою відновлення.

Вони керують процесами евакуації бізнесу, створюють релоковані виробництва, засновують стартапи й допомагають іншим жінкам розвиватися. Українки швидко опановують професії, які ще донедавна вважалися «чоловічими», впевнено руйнуючи застарілі стереотипи. Вони здатні одночасно розробляти генеральний план житлового району й пояснювати дитині домашнє завдання з математики, планувати модульне містечко для переселенців і займатися волонтерською діяльністю.

Яскравим прикладом стала ініціатива «Жіночий будівельний батальйон» у Дніпрі, що відновлює пошкоджене житло після ворожих атак. Волонтерський проект «Сміливі відновлювати», співзаснований жінкою, залучає людей до відбудови осель на деокупованих територіях Київщини. Активну участь у відновленні зруйнованої інфраструктури беруть і жінки-волонтерки «Добробату».

Історії жінок, які очолюють будівельні, архітектурні, девелоперські компанії, – це результат наполегливої багаторічної праці та самовдосконалення. І кожен пілотний проект, кожен виграний тендер і зданий об'єкт – це цеглинка у фундаменті жіночого лідерства у будівельній галузі. Лідерства – не за гендерною ознакою, а за здатністю брати на себе відповідальність.

«Чоловіча» сфера? Часи змінюються

Попри очевидні досягнення, жінки в будівельному бізнесі досі стикаються з низкою викликів: нерівністю в оплаті праці, обмеженим доступом до ресурсів і стійкими стереотипами.

Ще зовсім недавно певні професії поділялися на «чоловічі» та «жіночі». Фрази на кшталт «директорка будівельної компанії» чи «інженерка на заводі» викликали подив. Однак останні роки – особливо від початку війни – ці стереотипи стрімко руйнуються.

Чимало чоловіків пішли на фронт чи долучилися до волонтерства, а на їхні місця у мирних професіях прийшли жінки. Не заради моди чи тренду, а тому, що країні це потрібно.

Ще кілька років тому жінку під час переговорів із забудовником чи логістичною компанією сприймали як помічницю, а не як керівницю. Типова історія: підприємця приходить на будівельний майданчик, а майстри питають, кого вона шукає. І неабияк дивуються, почувши: «Я – директорка компанії, яка буде цей об'єкт».

Нині жінка веде переговори, розробляє бізнес-моделі, ухвалює стратегічні рішення і керує великими проектами.

Змінюється і склад професійних спільнот, профільних комітетів. Раніше фраза «жінка в будівельному парламент-

ському комітеті» викликала подив, сьогодні ж у комітетах працюють фахові жінки – не задля статистики, а завдяки професіоналізму та досвіду.

Корпоративна культура також зазнає трансформації. Компанії впроваджують політику гендерної рівності, залучають жінок до стратегічних рішень, системно підвищують кваліфікацію жінок у технічних спеціальностях, розвивають менторські програми для молодих фахівчинь і створюють умови для поєднання роботи з материнством.

Будівельні майданчики теж змінюються. Ще не так давно жінка в касці була винятком, нині ж виконробок і майстринь побільшало. Вони демонструють не лише витривалість, а й виняткову організованість та здатність ухвалювати нестандартні рішення.

Стереотипи поступово відступають. І кожна така історія – ще один крок у бік країни, де людину оцінюють не за статтю, а за здібностями та професійністю.

Жіночий стиль управління

Гендерний баланс – це не лише світовий тренд, а й доказ ефективного управління. За даними дослідження McKinsey Global Institute, проведеного у 2015 році, рівне залучення жінок до ринку праці у 2015-2025 роках могло б за 10 років збільшити глобальний ВВП на 26 %.

В останні три роки частка жінок-директорок в Україні стабільно зростає: найшвидше – у таких сферах, як ІТ, сільське господарство та будівництво. У 2024 році, за даними YouControl, кожен третій вітчизняний бізнес очолювали жінки.

Водночас зростає кількість жінок, задіяних у будівельній сфері: згідно з даними Державної служби зайнятості, у 2023 році жінки становили вже 38 % працівників будівельної галузі – удвічі більше, ніж у 2021-му. Це зумовлено як війною, так і прагненням жінок брати активну участь у будівництві – від проектування до управління об'єктами.

Така динаміка демонструє здатність українок адаптуватися до нових реалій. Коли звична модель бізнесу руйнується, жінки шукають нові можливості. І в умовах, коли потрібно діяти швидко та без помилок, поєднання аналітичного мислення з емпатією стає їхньою конкурентною перевагою.

Міжнародний досвід доводить: бізнес із залученням жінок на керівні посади ефективніший, оскільки покращується якість командної роботи, зменшується ризик конфліктів, підвищується гнучкість рішень і адаптація до кризових умов. Gallup з'ясував, що компанії з гендерно збалансованими командами мають на 20 % кращі фінансові результати.

До того ж суспільство вимагає нових моделей лідерства, заснованих не на жорсткій конкуренції, а на партнерстві, соціальній відповідальності та підтримці. Нині Україна посідає 63-тю сходинку зі 146 у рейтингу Global Gender Gap Index 2024, покращивши свої позиції на 3 пункти за два роки.

Війна змусила переглянути багато соціальних ролей, а жіноче лідерство стало одним із рушіїв національної стійкості. Підтримка жінок – це не лише питання справедливості, а й виживання країни сьогодні та інвестиція у її майбутнє.

 Лариса Степанушко

AXOR — СУЧАСНА ФУРНІТУРА, СТВОРЕНА В УКРАЇНІ



AXOR INDUSTRY — це велике промислове підприємство, єдиний виробник фурнітури для вікон та дверей в Україні. Олена Крекніна, заступниця директора з маркетингу AXOR INDUSTRY, розповіла, як команда компанії усвідомлює свою роль у прогресі гендерної рівності та впроваджує комплексну політику інклюзивності.



— Ми виробляємо металеві елементи (фурнітуру AXOR), завдяки яким вікна та двері стають безпечними, теплими та комфортними у використанні. Виготовляються вони як на пресах способом штампування, так і на ливарних машинах. Плюс для корозійної стійкості всіх елементів використовуються лінії гальванічного покриття та лінії фарбування. А для збирання окремих елементів у робочі елементи фурнітури працюють 17 роботів.

Я розповідаю все це для того, щоб ви зрозуміли наскільки механізоване, роботизоване та автоматизоване наше підприємство. На одній тільки дільниці пресів працюють 13 пресів із потужністю від 500 тонн і продуктивністю 8 000 000 комплектів фурнітури на рік для 27 країн світу.

Тож ви розумієте, як багато на нашому підприємстві чоловічих професій. Але навіть у цих умовах ми стали дуже гнучкими відносно «жіночих» та «чоловічих» професій.

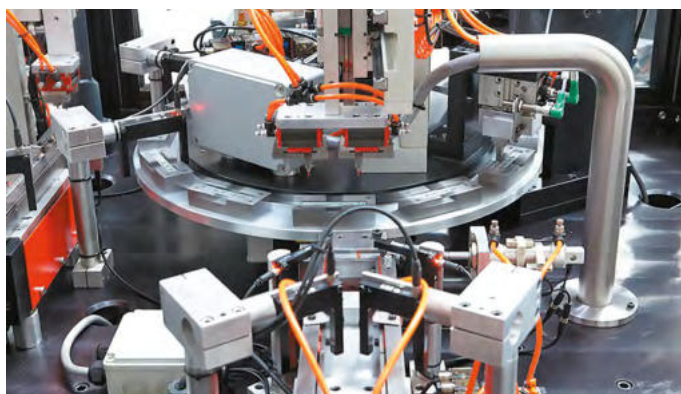
Ми розбудовуємо культуру рівного ставлення до всіх працівників, забезпечення рівних прав і можливостей у бізнесі як для чоловіків, так і для жінок, створюємо інклюзивне середовище, де немає обмежень у професійному та

кар'єрному розвитку, підтримуємо прозорий та справедливий процес підбору персоналу.

Ключові результати компанії:

- $\approx 37\%$ жінок у загальній структурі персоналу всього підприємства;
- $\approx 30\%$ жінок серед керівних посад;
- підтримуємо материнство (гнучкий графік, адаптивність після декрету);
- створюємо гнучкий графік роботи як для офісних працівників, де є можливість дистанційної роботи, так і для працівників робітничих спеціальностей при виборі змін.

Хочу відмітити, що інклюзивна корпоративна культура та жіноче лідерство на українських підприємствах — це не просто модний тренд, а необхідність для побудови ефективного, стійкого і гуманного бізнесу. Рівні можливості — це інвестиція у талант, ефективність і майбутнє компанії. І наш досвід підтверджує думку, що коли компанія дбає про справедливість — вона отримує віддану, продуктивну і мотивовану команду.



ЮЛІЯ СКІЧКО: «МИ НАВЧАЄМО, ПРАЦЮЄМО, ВІДБУДОВУЄМО, МРІЄМО ТА ДІЄМО»



Юлія Скічко – жінка, яка перевертає уявлення про будівельну галузь в Україні. Мама чотирьох дітей (і в очікуванні п'ятої), вдова, лідерка компанії «Алеф Строй» і засновниця першої в країні орієнтованої на жінок школи операторок будівельної техніки. Вона перетворила особисту трагедію на справу свого життя, яка допомагає іншим. Її історія – про силу характеру, сміливість ламати стереотипи, згуртовувати людей і будувати майбутнє попри війну. Ми поспілкувалися з пані Юлією про жіноче лідерство, трансформацію будівельного середовища, силу команди і про мрії, які стають реальністю тоді, коли за них борються.

✓ **Пані Юліє, дякуємо, що погодилися на цю розмову. Ваш шлях справді надихає. Розкажіть, як почалася історія компанії «Алеф Строй» і як вона трансформувалася у проєкт із потужною соціальною місією?**

— Щиро дякую вам за інтерес до нашої історії. «Алеф Строй» розпочав свій шлях як бізнес, головним напрямом якого було надання послуг будівельною технікою. Але з часом цей проєкт став чимось значно більшим – він перетворився на спільноту людей, об'єднаних спільними цінностями та бажанням змінювати життя на краще.

Ще задовго до повномасштабного вторгнення росії в Україну я мріяла створити команду жінок, які самостійно працювали б за кермом будівельної техніки. Проте тоді це здавалося сміливим, але дещо нереальним.

Війна змінила все – вона загострила болі, окреслила потреби і підсилила відчуття відповідальності за тих, хто поруч. Я бачила жінок, які через війну втратили роботу, дім, звичне оточення, але не втратили жаги до життя, бажання творити і боротися за своє місце у світі. У моєму житті теж був такий важкий етап, до смерті чоловіка ми з ним разом керували бізнесом. Коли його не стало – я вирішила не зупинятися і самостійно розвивати нашу справу. Адже не має значення, чоловік ти чи жінка з нетиповим для жінок фахом, головне – бути чесним, професійним та мати стійкий характер.

Після повномасштабного вторгнення бізнес-середовище зіткнулося з кадровим дефіцитом. І це підштовхнуло мене до думки, що настав час діяти.

Так народилася ідея – дати жінкам, які постраждали від війни, шанс не просто на підтримку, а на новий старт, можливість опанувати затребувану професію і повернути собі впевненість у власних силах. Згуртувавши однодумців і партнерів, ми створили Школу операторів будівельної техніки «Алеф Строй».

✓ **Як сприйняли Вашу ідею? І що стало ключовим чинником для її втілення?**

— Без сумнівів, були ті, хто сприйняв мою ідею зі скепсисом. Жінка за кермом екскаватора – ще донедавна це звучало як щось із розряду фантастики, адже стереотипи про «чоловічі» й «жіночі» професії міцно вкорінилися у суспільстві.

Але мене підтримували жінки-лідерки України, які своїм прикладом доводять: немає меж можливостям, коли ти віриш у справу. Надихала також команда «Алеф Строй», яка повірила в ідею і розділила відповідальність за її реалізацію.

Ключовим чинником стало не лише саме навчання, але й створення атмосфери довіри. З перших днів кожен працівник компанії докладав максимум зусиль, щоб проєкт став успішним. Наші керівники, досвідчені оператори та викладачі технікуму працювали пліч-о-пліч, передаючи знання і досвід, допомагаючи адаптуватися і впевнено рухатися вперед. Ми разом сформували середовище, де кожна жінка відчуває себе повноцінною частиною єдиної сильної команди. Тут тебе підтримують, поважають і дають можливість реалізуватися.

Однією з перших наважилася пройти перекваліфікацію дружина нашого механіка Ніна Лисенко. Вона також багатодітна мама, за освітою агрономка. Виявилось, що вона все життя мріяла керувати навантажувачем, але навіть подумати не могла, що ця мрія колись здійсниться. І ось сьогодні Ніна – повноправна членкиня родини «Алеф Строй», працює нарівні з іншими, вправно керуючи і екскаватором, і навантажувачем, і мінітехнікою. Її історія стала для багатьох натхненням і підтвердженням того, що все можливо.

Загалом понад 500 жінок уже виявили бажання долучитися до нашого проєкту. Це показник не лише затребуваності такого напрямку, а й того, наскільки сильно суспільство потребує нових можливостей для жінок у будівельній та суміжних сферах.

✓ **Розкажіть, у якому форматі відбувається навчання?**

— Школа операторів будівельної техніки «Алеф Строй» — це справжній тренувальний табір.

Протягом дев'яти тижнів жінки навчаються працювати з важкою технікою. Практичні заняття відбуваються на полігоні під наглядом досвідчених інструкторів-операторів, а теоретичні знання відвідувачки школи отримують у навчальних аудиторіях. Навчання проводиться на сучасній техніці: двокішшевих екскаваторах-навантажувачах, телескопічних навантажувачах із висотою підйому стріли від 7 до 17 метрів, однокішшевих екскаваторах та мінітехніці — це базова лінійка школи, яку ми використовуємо для тренувань майбутніх операторів.

✓ **Як Вам вдалося згуртувати команду навколо такої непростої, часто фізично важкої роботи?**

— Усе починається із цінностей. Ми не просто виконуємо роботу — ми відбудовуємо країну, відновлюємо її з руїн. Коли кожен усвідомлює, що його праця — це реальний внесок у спільну справу, втома відходить на другий план, а сумніви поступаються місцем впевненості.

Окрім того, у команді «Алеф Строй» панує особлива атмосфера підтримки та взаємоповаги. Ми не просто співробітники — ми одна будівельна родина. Разом навчаємося, допомагаємо одне одному, долаємо виклики, радіємо досягненням і святкуємо перемоги, великі й малі. Тут важливою є кожна людина. І це не просто слова — це принцип, за яким ми живемо та працюємо. Саме завдяки цьому нам вдається не лише згуртувати команду, а й зберігати єдність і витримку в найскладніших обставинах.

✓ **Ви стали символом жіночого лідерства у сфері, де традиційно домінували чоловіки. Як Ви особисто сприймаєте цю роль?**

— Для мене лідерство — це насамперед служіння, а не статус чи амбіції. Я не прагну довести, що жінка є кращою чи сильнішою. Я просто щодня демонструю, що ми спроможні робити те, чого від нас не чекали. Іноді краще, іноді по-іншому — з притаманною жінкам емпатією, витримкою, стійкістю та гнучкістю.

Моє завдання як лідерки — не змагатися, а створювати простір і можливості для розкриття потенціалу кожної жінки. Я вірю, що саме в таких умовах народжуються сильні команди та справжні історії успіху.

✓ **Пані Юліє, Ви виховуєте чотирьох дітей і чекаєте на п'ятого малюка, який незабаром має з'явитися на світ. Розкажіть, як Вам вдається поєднувати материнство та управління бізнесом?**

— Це щоденне мистецтво балансу, яке потребує гнучкості, витримки та вміння розставляти пріоритети. Але саме діти для мене — джерело натхнення і сили. Вони дають мені насагу рухатися вперед, мріяти й реалізовувати ідеї. Я хочу, щоб вони бачили в мені не лише маму, яка дбає і підтримує, але й жінку, яка творить, змінює, надихає інших. Я не розділяю ці ролі — для мене це єдине ціле, де я реалізуюся як мама, лідерка, бізнесвумен і людина.

✓ **Що Ви вважаєте найбільшою перемогою вашого проекту на сьогодні?**

— Найбільша перемога — це 54 жінки: наймолодший — 19, найстарший — 57, які завершили навчання

у нашій школі та вже працюють у новій для себе сфері. Усі випускниці успішно склали державні іспити та отримали посвідчення тракториста — машиніста (оператора будівельної техніки) категорії D1. Вони годують свої родини, підтримують ЗСУ, будують дороги, відновлюють інфраструктуру. Ми пишаємося кожною.

Найпотужніші роботодавці країни створили для наших операторок робочі місця майже відразу після випуску. Жінки гідно показують себе на практиці.

Такий результат став можливим завдяки співпраці команди «Алеф Строй» з Немішаївським фаховим коледжем НУБіП України, сприяння Міністерства економіки та підтримка міжнародних грантодавців — приклади того, як спільні зусилля держави, бізнесу й міжнародної спільноти створюють реальні зміни, впливають на економіку. Ми вдячні будівельним компаніям, профспільнотам і кожному роботодавцеві, які підтримали сміливих жінок за кермом спецтехніки. Першу хвилю навчання реалізовано за підтримки Програми «Конкурентоспроможна економіка України» USAID.

Але це ще не все. За результатами випуску ми пройшли експертизу та встановили рекорд України. У міжнародній книзі рекордів The Book of World Records зафіксовано: «Перший колективний випуск жінок-водійок екскаваторів в Україні, що здобули дуальну освіту в тренувальному таборі».

Ще одним досягненням стало створення «Парку сприяння жіночій рівності» — простору, присвяченого першим жінкам-операторкам і всім, хто підтримує першу хвилю перекваліфікації. Ця зелена зона є частиною екоініціативи — озеленення планети Greening of the Planet. Для нас парк є символом вдячності, сили та віри в майбутнє, де жінка за кермом екскаватора чи навантажувача — це вже норма.

✓ **Що плануєте реалізувати найближчим часом?**

— Ми плануємо відкрити ще одну навчальну базу, щоб охопити більше жінок із різних регіонів. Також працюємо над створенням центру виробництва та ремонту будівельної техніки.

Я маю на меті ініціювати всеукраїнську програму перекваліфікації жінок у сфері важкої техніки. Це дасть шанс багатьом людям, які втратили роботу, здобути нову професію, досягти фінансової незалежності та долучитися до відновлення України.

А ще — мрію про мир. Тому що тоді відбудовувати Україну буде значно легше. Попереду багато роботи, але ми віримо в себе, нашу країну і в те, що разом зможемо зробити більше.

✍ *Спілкувалася Світлана Шах*



ТЕТЯНА ГОРГО: ДЕФІЦИТ ЦЕМЕНТУ, АРМАТУРИ, СКЛА: ХТО РЕАЛЬНО МОЖЕ ЗАКРИТИ ПОТРЕБИ ВІДБУДОВИ?



Відбудова України – це не просто національний виклик, а найбільший інфраструктурний ринок за останні десятиліття. І саме будівельні компанії визначатимуть, хто отримає головні контракти, а хто втратить частку ринку через нестачу матеріалів. Спираючись на проведені дослідження, ті забудовники, які вже сьогодні формують ефективні ланцюги постачання, економлять до 25 % бюджету на закупівлях. Натомість ті, хто відкладає рішення на 2025 рік, ризикують зупинками в будівництві, втраченими контрактами та зростаючими цінами.

Постачальники, які вирішують долю вашого проєкту: як побудувати безпечні ланцюги в часи дефіциту

Вартість бетонної плити чи сталеві балки – це лише видима частина витрат. Невидима, але не менш важлива – час доставки, стабільність постачання і надійність логістики, яка стоїть за кожною фурую цементу чи арматури.

До війни ринок будівельних матеріалів в Україні оцінювався у \$16 млрд щороку, при цьому лише 5 % продукції

йшло на експорт. Це означає, що 95 % виробничого потенціалу країни залишалося «всередині», і цього вистачало. Але сьогодні ми живемо в новій реальності: потреби відбудови перевищують довоєнний попит у 3–5 разів. Будівельні компанії, які вже сьогодні працюють над інфраструктурними проєктами, формують подвійну стратегію закупівель:

1. **Довгострокові контракти з українськими заводами** – це не просто підтримка національного виробника, а й гарантія обсягів та графіків.

2. **Паралельні ланцюги імпорту** – вони потрібні, щоб закрити дефіцит у 65–70 % критичних позицій (арматура, скло, металоконструкції). За правильної логістики імпорт не лише вирівнює ризики, а й дозволяє заощадити.

Рекомендація від компанії «ФТП»

Ми працюємо з понад 40 постачальниками в ЄС, Туреччині, Китаї та маємо партнерські угоди з українськими заводами. Це дозволяє формувати гнучкі графіки постачання під конкретні етапи будівництва та уникати «вузьких місць» у логістиці. Ми не просто веземо – ми допомагаємо будувати ланцюги без зупинок.

Відбудова – це гра не лише на швидкість, а й на передбачуваність. Сьогодні кожен тиждень без контракту на постачання – це ризик втратити частину ринку. Якщо вам потрібен розрахунок оптимального ланцюга постачання під ваші обсяги – зверніться до компанії «ФТП». Ми підготуємо персоналізовану схему закупівель із прогнозом цін, варіантами логістики та планом безперервних поставок на 6 місяців.

Цемент під контролем: як уникнути простоїв у піковий сезон

Цемент – основа будь-якого будівельного об'єкта. Водночас це один із найдефіцитніших і найменш гнучких матеріалів у логістиці. Пропустити терміни закупівлі – означає ризикувати графіком робіт і самим проєктом в цілому.

У перекладі на мову власника будівельного бізнесу це означає:

- цемент доведеться імпортувати, з усіма логістичними й валютними ризиками;
- конкуренція за ресурси буде зростати – першими отримають поставки ті, хто вже має контракти;
- ринкова ціна зростатиме, особливо в сезонних піках.

На основі роботи з понад 140 контрактами експерти логістичної компанії «ФТП» рекомендують поєднувати три підходи:

- **Контракти з українськими заводами** – з попереднім резервуванням обсягів на пік сезону. Це основа.
- **Імпортний цемент по прямому ланцюгу з ЄС чи Туреччини** – для страхування ризиків і оптимізації цін. Наші дані показують, що середня економія при комбінованому підході становить 12–18 %.
- **Можливість фіксувати ціну на 3–6 місяців** – особливо важливо при великих обсягах. Це захищає бюджет проєкту від курсових та сезонних коливань.

Якщо ваші обсяги перевищують 500 тонн на місяць – ви вже в зоні ризику. Зв'яжіться з експертами компанії «ФТП», щоб прорахувати графік поставок і обрати джерела, які дозволять уникнути зупинок.

Імпорт і експорт цементу: де шукати ресурс, коли свого не вистачає

За перший квартал 2024 року Україна імпортувала лише 40 тис. тонн цементу. Основні постачальники – Польща, Німеччина та інші країни ЄС. Середня ціна імпорту – \$87,5 за тонну, що створює достатній потенціал для рентабельності навіть з урахуванням доставки та розмитнення.

Водночас експорт склав понад 614 тис. тонн – тобто українські заводи частково орієнтуються на закордон, де ціни вищі на 20–25 %.

Рішення від компанії «ФТП». Ми будуємо мультиканальні ланцюги постачання цементу з Європи та Туреччини під фіксовані контракти – з доставкою «до воріт об'єкта» або на склад партнера. При обсягах від 1000 т/міс ми забезпечуємо пріоритетну логістику та гарантії термінів.

Арматура: нова зона конкуренції між забудовниками

Якщо цемент – це основа, то арматура – це скелет будь-якої конструкції.

Через знищення заводів у Гостомелі та Харкові внутрішнє виробництво арматури скоротилося, тоді як попит навпаки – стрімко зростає. Якщо у 2023 році потреба в сталі для відбудови складала 3,5 млн тонн, то вже у 2024 році вона перевищила 10 млн тонн.

Що це означає для вашого проєкту?

- Нерівномірні поставки – навіть на тлі чинних контрактів.
- Простоювання об'єктів через несвоєчасне надходження металу.
- Проблеми з логістикою довгомірних і важких вантажів (6–12 м, 12–18 т).

Один незапланований збій у постачанні арматури – це перенесення бетонування, простій бригад, зрив графіка робіт.

Хто сьогодні заробляє на дефіциті?

- Імпорттери з Польщі, Румунії та Туреччини – з маржею до 35 %.
- Логістичні оператори, що працюють виключно з металопродукцією – обороти таких компаній у 2024 році зросли на 40 %.
- Оператори складів, які гнучко керують запасами, – прибутковість до 50 % лише на зберіганні та перевалці.

Компанія «ФТП» оптимізувала логістику важких вантажів, знизивши середні витрати на \$15 за кожен тонну, та забезпечили графіки поставок навіть під час енергетичних обмежень.

Сьогодні ринок арматури відкриває можливості для забудовників, які вміють діяти проактивно. Ті, хто вчасно вибудував незалежні канали імпорту та складського зберігання, уже зараз працюють зі стабільною собівартістю та без зупинок.

Скло в будівництві: як не опинитися в черзі за матеріалом, коли об'єкт уже зводиться

Сучасна архітектура потребує скла, і багато. Скляні фасади, панорамні вікна, двері, інтер'єрні перегородки – усе це потребує якісного, термо- та ударостійкого скла, яке нині в Україні стало майже розкішшю.

До 2022 року 75 % ринку термополірованого скла в Україні покривали постачання з росії та білорусі. Після припинення імпорту у 2022 році країна втратила понад 27 мільйонів м² постачань – це еквівалент понад \$165 млн щорічно. В результаті утворився структурний дефіцит, який не можна перекрити короткостроковими закупівлями – лише стратегічним підходом.

Розглянемо ситуацію на ринку у 2024 році. За 5 місяців 2024 року Україна імпортувала 229 тис. тонн скла на \$80 млн, основні постачальники – Німеччина, Польща, Румунія, Словаччина. Водночас експорт склав лише 1 300 тонн на \$1,7 млн, що свідчить про низьку внутрішню насиченість ринку.

Середня імпортна ціна – \$349 за тонну, але цікаво, що експортна вартість – \$1 307/т, у 3,7 рази вища. Це означає, що українські компанії імпортують скло дешево, але не мають достатньої доданої вартості, щоби продавати його ефективно на зовнішніх ринках.

Що це означає для будівельної компанії?

- Скло – більше не «післявибіркоковий матеріал», а критичний елемент планування закупівель.
- Затримка постачання вікон / фасадів = зрив введення об'єкта в експлуатацію.
- Ціна зростає на 3–5 % щомісяця через нестачу локального виробництва.

Навіть із запуском нових українських заводів («НоваСкло» у Житомирській області, проєкт у Березані), дефіцит залишатиметься впродовж найближчих 1,5–2 років, адже Україні потрібно щонайменше 40 ліній загартування скла, а наразі функціонує лише 12.

Скло – це матеріал, що визначає не лише вигляд об'єкта, а й терміни його завершення. На ринку, де попит випереджає пропозицію, забудовник має діяти на випередження – укладати контракти, резервувати постачання, планувати логістику з точністю до тижня.

Як не втратити на відбудові: антикризовий план для будівельного бізнесу

Велика відбудова – це не лише історичний шанс, а й найвища концентрація ризиків за останні десятиліття в українському будівельному секторі. На перший погляд здається, що ринок відкритий – багато проєктів, доступ до фінансування, зростаючий попит. Але за лаштунками – жорсткий дефіцит ресурсів, логістичні вузькі місця, обмежена виробнича спроможність і зростання цін, яке відбувається щомісяця.

Основні загрози для забудовника у 2024–2025 роках:

- прості будмайданчиків через відсутність цементу, арматури або скла;
- зростання вартості проєктів на 2–3 % щомісяця;
- втрата контрактів через зриви в постачанні та невиконання графіків;
- неочікуване зростання логістичних витрат;
- валютні та митні ризики при імпорті.

Велика відбудова – це гра для проактивних. У цьому ринку виграють не ті, хто будує найдешевше, а ті, хто будує без простоїв, із прогнозованим бюджетом і стабільним ланцюгом постачання.

Потрібна індивідуальна стратегія забезпечення матеріалами під ваш об'єкт або тендер? Компанія «ФТП» готує повні логістичні карти постачання з урахуванням термінів, регіону будівництва, типу вантажів і фінансової моделі.

ОЛЕНА БОНДАР: «ТРАНСФОРМУЄМО КРАЇНУ! ПЕРЕОСМИСЛЮЄМО РОЛІ! ВПРОВАДЖУЄМО МАЙБУТНЄ!»



Олена Бондар — яскравий приклад лідерки, яка доводить, що жінки здатні бути рушійною силою важливих змін. За понад 20 років кар'єри вона пройшла шлях від студентки до проректорки з міжнародних зв'язків Київського національного університету будівництва та архітектури (КНУБА), від аспірантки — до докторки економічних наук, кандидатки технічних наук, від асистентки — до професорки, від економічного аналітика до національної експертки з цифровізації будівництва. Вона не лише створює сучасні навчальні програми, а й особисто реалізує масштабні ініціативи. Вона має понад 150 наукових публікацій, які поєднують наукову новизну, глибокий академізм, компетентність із практичними рішеннями. Про професійний шлях, виклики сьогодення і те, як наукове поєднання економічного підходу, інженерної експертизи та цифровізації здатне формувати майбутнє — в інтерв'ю Олени Бондар для журналу Prof Build.

✓ **Пані Олено, які стереотипи й труднощі Вам довелося подолати на своєму шляху?**

— Усе моє професійне життя було побудоване навколо роботи у переважно чоловічому середовищі. Я обрала спеціальність «менеджер в галузі будівництва» у Київському національному університеті будівництва та архітектури, а згодом вступила до аспірантури при кафедрі архітектурних конструкцій за спеціальністю «прикладна геометрія, інженерна графіка». Навчання давало мені змогу глибоко зануритися в технічну логіку та поєднати на перший погляд досить різномірні речі. Після успішного захисту дисертації розпочала професійну діяльність на кафедрі менеджменту в будівництві, і знову опинилася у суто чоловічому середовищі.

Проте мене це ніколи не зупиняло. Протягом 25 років у КНУБА я пройшла шлях від студентки й асистентки до докторки економічних наук, професорки та проректорки з міжнародних зв'язків. Уже розпочавши діяльність викладача, я розуміла: поєднання наукових досліджень і роботи зі студентами — це невинний виклик, який розвиває професійність, стресостійкість і винахідливість. Спілкування зі студентською молоддю давало мені енергію та натхнення, хоча вимагало вміння працювати під тиском дедлайнів і високих очікувань.

Коли почалася повномасштабна війна, я відчула, що не хочу «завмерти» в умовах невизначеності. Тому вирішила ініціювати міжнародну конференцію. Завідувач кафедри управління проектами КНУБА, на якій я тоді працювала, підтримав мою ідею, і ми розпочали організаційний процес. Ця ініціатива виявилася знаковою: саме завдяки їй у КНУБА з'явився Центр міжнародного співробітництва та партнерства. Я збрала навколо себе однодумців, ми розробили плани заходів, запросили закордонних експертів і почали проводити спільні з ними семінари та воркшопи.

А коли ректор університету запропонував мені очолити напрямок міжнародних зв'язків на посаді проректорки — це стало новим випробуванням, адже я звикла працювати на якісний результат і завжди прагнула виправдовувати найвищі очікування. Перші переговори, численні відрядження та презентації підтвердили: моє вміння долати бар'єри у «чоловічому» середовищі і ніколи не боятися брати на себе відповідальність стали для мене не просто випробуванням, а джерелом професійного росту й мотивацією рухатися далі. В результаті моєї діяльності університет долучився до Європейської асоціації університетів, став учасником програми МОН України «Твінінг» з університетами Великої Британії, ми почали ефективну роботу з входження університету до світових та міжнародних рейтингів і ще більшого залучення грантових ресурсів, отримали унікальне для університету обладнання від американської корпорації Trimble, що є номером один у світі з питань цифровізації будівництва. Ми відкрили програму ERASMUS з Венеціанським університетом архітектури для студентів-архітекторів, реалізували міжнародний проєкт «Шлях Бенксі» та зробили багато цікавих міжнародних програм, проєктів, організували спеціалізовані міжнародні семінари, тренінги тощо. Тобто активно освоювали міжнародний простір університетської спільноти.

✓ **Ваша кар'єра в освіті та науці викликає захоплення. Але зараз Ви представляєте Національний інститут розвитку інфраструктури. Що Вас спонукало перейти з університету до державної інституції, яка орієнтована на розвиток інфраструктури?**

— Так, зараз я працюю радницею директора ДП «НІРІ» з міжнародних питань — це свідомий і логічний крок у моєму професійному розвитку. Я завжди прагну рухатися вперед, відкривати нові горизонти, де мій досвід може бути максимально корисним.

Моя співпраця з інститутом почалася досить органічно: ми познайомилися з директором інституту паном Артемом Безуглим, коли я приїхала спочатку на перемовини щодо можливої співпраці, а потім і на укладання меморандуму про співпрацю між інститутом і університетом. Після першої змістовної розмови я отримала несподівану, але приємну пропозицію від пана Артема: «Олено, якщо Ви коли-небудь захочете змін, я із задоволенням попрацював би з Вами разом». Ці слова дали поштовх до серйозного обмірковування наступного етапу мого професійного шляху. Перехід із академічного середовища до НІРІ для мене став логічним розширенням професійної місії. В умовах масштабного відновлення України я відчула, що мій досвід, експертність і прагнення розвиватися можуть бути особливо корисними саме там, де ухвалюються практичні рішення, формується політика, ведеться реальна робота над змінами. Це не про зміну напрямку — це про глибше залучення у процес творення майбутнього.

І сьогодні я бачу, наскільки стратегічно важливою є міжнародна комунікація у сфері відновлення та розвитку інфраструктури. Саме тут перетинаються державна політика, наука, інновації, міжнародна співпраця — і я щиро радію, що можу долучитися до таких важливих процесів.

✓ **Над якими напрямками Ви працюєте як радниця з міжнародних питань у НІРІ? Які цілі ставите перед собою?**

— Для мене інститут дійсно є винятково цікавим і цінним простором — передусім тому, що його головна місія полягає у впровадженні інновацій в процеси відновлення та розвитку України. Ми не просто досліджуємо чи консультуємо — ми будуємо інтелектуальний і практичний фундамент для повноцінного відновлення країни.

Один із ключових напрямів діяльності інституту — відновлення людського капіталу, без якого неможливі ані сталий розвиток, ані справжня трансформація. Для реалізації цього завдання ми ініціювали створення Координаційної ради з міжнародних питань, яку я очолюю. Її місія полягає у розширенні міжнародної співпраці, інтеграції глобального досвіду у відновлювальні процеси в Україні. Ми залучаємо міжнародних і українських експертів з різних галузей: освіти, будівництва, інженерії, цифровізації, — щоб разом формувати й реалізовувати повний цикл проєктів відновлення.

У співпраці з провідними міжнародними корпораціями ми також впроваджуємо навчальні програми нового покоління, які поєднують практичний досвід, вимоги ринку та сучасні інноваційні технології. Моя особиста мета — зробити інститут відкритим хабом глобальної компетентності, де Україна не лише вчиться, а й ділиться власними унікальними рішеннями зі світом.

✓ **Керівництво інституту підтримує такі ідеї та ініціативи?**

— У нас є спільне розуміння, що відновлення України потребує нових підходів, глобальних партнерств і чіткої візії. Керівництво інституту демонструє відкритість до інновацій, стратегічне мислення та щирі підтримку ідей, спрямованих на міжнародну співпрацю й системні зміни.

Особливо хочу відзначити роль директора Артема Безуглого, який не лише має стратегічне бачення, але й уміє переконувати, надихати, будувати довіру, та найголовніше — формувати єдиний маршрут руху команди до цілі. Його здатність поєднувати політику відкритих рішень із чіткою структурою дій створює той самий ґрунт, на якому проростають інноваційні ідеї й ефективна міжсекторальна співпраця.

Нині ми працюємо над розробкою Інноваційної стратегії розвитку інституту на 2026–2030 роки, яка стане дороговказом для нашої діяльності в найближчі роки. Паралельно активно розвиваємо співпрацю з українськими, європейськими та американськими університетами, науковими установами, технологічними корпораціями й іншими інституціями, що поділяють наші цінності та готові інвестувати у розвиток людського капіталу, впровадження інновацій, цифровізацію та сталу інфраструктуру.

Це дійсно командна робота, де кожен розуміє свою роль, іде до єдиного результату, спираючись на спільні цінності, взаємну довіру і прагнення до ефективності.

✓ **Які виклики Ви бачите для розвитку міжнародного партнерства інституцій України? Адже багато аналітиків зауважують, що партнери часто оцінюють ризики, перш ніж розпочинати співпрацю з українськими інституціями.**

— На жаль, війна створює серйозні виклики — як фізичні, так і економічні, соціальні та психологічні. Проте я переконана, що міжнародне партнерство — це не просто ресурсна підтримка, а передусім об'єднання цінностей, довіри і стратегічного бачення спільного майбутнього. У цьому контексті Україна стає дедалі більш привабливою і важливою для міжнародних інституцій, фондів, інвесторів і корпорацій.

Стратегічно важливо, що співпраця не лише триває, а й посилюється. Наприклад, наші британські партнери допомагають адаптувати прозорі міжнародні моделі інвестування, які враховують інновації та забезпечують зрозумілість і довіру для міжнародних донорів і фінансових установ; допомагають розробити системні та цілісні моделі імплементації BIM-інновацій в реальну практику реалізації проєктів відновлення. Американські колеги роблять акцент на розвитку людського капіталу — адже жодна інновація не працюватиме ефективно без кваліфікованих і мотивованих фахівців. Італійські партнери прагнуть впроваджувати практичні рішення. Німецькі партнери генерують комплексний підхід тощо. Це не тільки цікаво, але й неймовірно мотивує до нестандартного мислення, до цікавих рішень та головне — до практичного результату.

Наприклад, особливо важливою є наша співпраця з Японією. Так за підтримки японської корпорації JICA ми отримали перший пакет технічної допомоги — інноваційне обладнання для обстеження мостів та інженерних споруд, що суттєво посилює наші можливості в сфері

забезпечення безпеки об'єктів дорожнього будівництва. З Італією ми активно розвиваємо освітні, інформаційні та будівельні напрями, реалізуючи пілотні інноваційні проекти у громадах для впровадження найкращих практик і технологій.

У цьому процесі ключову роль відіграє ДП «НІРІ»: інститут не лише координує міжнародну співпрацю, але також є майданчиком для об'єднання українських і міжнародних експертів різних галузей у рамках Міжнародної наукової експертної ради. Це дозволяє нам ефективно розробляти, обговорювати і реалізовувати повний цикл інноваційних проектів відновлення України, поєднуючи досвід, вимоги ринку і вимоги донорів.

Наші міжнародні партнери дедалі більше усвідомлюють, що, інвестуючи в Україну сьогодні, вони інвестують у спільне європейське майбутнє, безпеку, стійкість і нову якість розвитку регіону. Ця довгострокова співпраця і спільні цінності формують надійну основу для розвитку міжнародного партнерства, навіть у надскладних умовах.

✓ Ви — одна з провідних експерток із впровадження BIM-технологій в Україні. Що для Вас означає ця тема, які виклики та перспективи Ви бачите у розвитку BIM, зокрема у контексті відновлення країни та розвитку інфраструктури?

— Тема BIM (Building Information Modeling) мене захопила ще кілька років тому. Цьому значною мірою сприяли міжнародні дискусії, обмін досвідом і пошук нових ефективних рішень у будівельній галузі. А головне BIM — це про справжню командну роботу! Моя цікавість до BIM — це виключно заслуга моїх міжнародних партнерів, які не тільки зацікавили даною інноваційною системою, але й запропонували взяти участь.

Нині я маю унікальну можливість співпрацювати з більшістю ключових експертів в Україні. Моя діяльність сфокусована на освітній складовій розвитку BIM — я створюю навчальні програми, які допомагають фахівцям нарощувати сучасні компетенції та набувати необхідних навичок у цій сфері. Також мені цікава економічна складова у BIM. Продовження цієї роботи надзвичайно важливе, адже BIM — це майбутнє будівництва і відновлення інфраструктури в Україні. BIM дає змогу значно підвищити ефективність проектування, будівництва та експлуатації об'єктів, зменшити витрати, мінімізувати ризики і забезпечити прозорість процесів. Особливо актуально це у контексті масштабного відновлення країни після руйнувань, адже ми маємо втілювати найкращі світові стандарти, поєднуючи їх із потребами українського ринку.

У межах діяльності інституту я займаюся також формуванням першої повної проектної команди BIM-спеціалістів та BIM-менторів, які здатні впроваджувати ці технології на практиці. Оскільки основа методології BIM — це командна робота. Крім того, дуже важливою є робота зі створення нормативної бази, стандартів і методології, які враховують український контекст і водночас відповідають міжнародним вимогам.

Відновлення людського капіталу — це ключовий напрям нашої роботи. Підвищення кваліфікації, навчання і залучення молодих фахівців у сферу BIM є фундаментом для сталого розвитку всієї інфраструктури. Без кваліфікованих кадрів інновації не працюватимуть ефективно.

Отже, BIM — це не просто технологія, це комплексний підхід до трансформації всієї будівельної галузі, який потрібно активно просувати в Україні. Я перекона-

на, що саме через впровадження інноваційних підходів і розвиток людського потенціалу ми зможемо якісно і швидко відновити інфраструктуру країни та підвищити її конкурентоспроможність на світовому ринку.

✓ Якими, на Вашу думку, є перспективи України? Яку роль у процесах її відбудови відіграватимуть професійні ділові жінки?

— Я бачу Україну як сильну, інноваційну, інтегровану в глобальний контекст державу, де принципи прозорості, ефективності та професіоналізму визначають розвиток. І в цьому процесі роль жінки — особливо ділової, професійної, освіченої — є не просто важливою, а стратегічною.

Сьогодні жінки в Україні демонструють надзвичайну силу, стійкість і відповідальність — на фронті, в уряді, у бізнесі, в освіті, у відновлювальних проектах. Ми бачимо все більше прикладів, коли жінки очолюють важливі напрями, формують візії, ухвалюють рішення і реалізують складні завдання на високому рівні. Це вже не тренд, а нова реальність.

Я вважаю, що жінка — з її здатністю мислити системно, поєднувати логіку і емпатію, бачити деталі й водночас не втрачати стратегічну перспективу — є незамінним учасником процесу трансформації та відбудови країни. Особливо, коли йдеться про відновлення людського капіталу, формування нової освітньої та професійної екосистеми, впровадження інновацій.

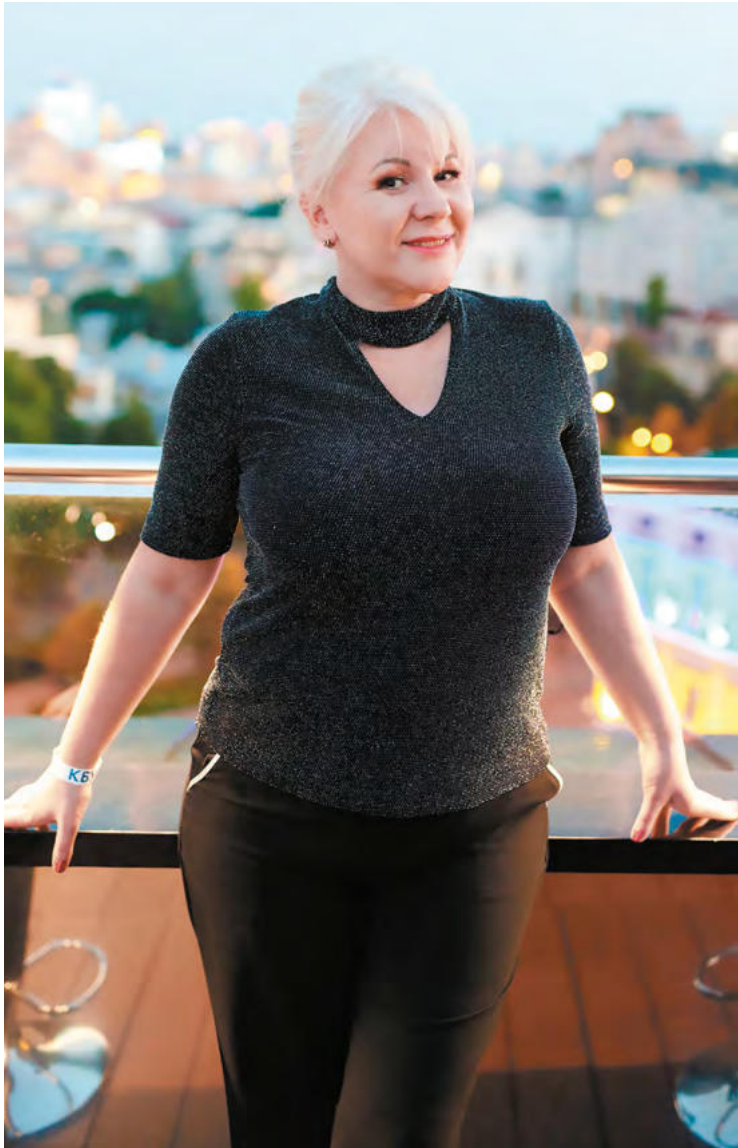
Особисто для мене бути частиною цієї трансформації — це виклик, відповідальність і величезна мотивація. Я хочу і надалі сприяти тому, щоб жінки займали ключові позиції в управлінні, експертизі, міжнародному партнерстві — всюди, де формуються рішення і створюється нова Україна.

Якщо ви — жінка, яка стоїть на порозі будівельної чи інфраструктурної кар'єри, пам'ятайте: на вас чекає багато можливостей. Відбудова країни — це не лише потужні будівельні об'єкти, це створення комфортного простору для людей, де кожен сантиметр технологічного рішення враховує людські потреби. Сміливо реалізуйте свої ідеї та долучайтеся до глобальних ініціатив — саме так ми разом збудуємо справжню «нову Україну».



ОЛЕНА МОЛОТКОВА:

«МОЯ МІСІЯ — СТВОРЮВАТИ СЕРЕДОВИЩЕ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ»



Будівельна галузь України переживає надзвичайно складний, але водночас визначальний період.

Попри війну, втрати інфраструктури та міграцію фахівців, ринок зберігає потенціал, продовжує адаптуватися до нових умов, шукати ефективні рішення та формувати основу для відновлення країни. Однією з організацій, яка об'єднує ключових гравців ринку, є Конфедерація будівельників України (КБУ). За роки роботи вона перетворилася на авторитетну платформу для діалогу бізнесу, влади та міжнародних партнерів.

Про шлях, який пройшла будівельна галузь, трансформації, що відбуваються зараз, а також про те, як змінюється роль лідера в цій непростій реальності, — ми поспілкувалися з **Оленою Молотковою**, Business Development Manager Конфедерації будівельників України.

✓ **Пані Олено, Ви працюєте у Конфедерації будівельників України з моменту її заснування. Що Вас переконало, що ця справа — варта зусиль і часу?**

— Будівництво я обрала свідомо, адже це галузь, де стратегічне планування, сучасні технології та реальний, відчутний результат об'єднуються в одне ціле.

Моя історія у будівельній галузі почалася з Української будівельної асоціації. У КБУ я працюю з моменту її заснування і добре пам'ятаю, як усе починалося. Це була ідея створити не просто організацію, а спільноту професіоналів, які не бояться брати на себе відповідальність за розвиток будівельної галузі. Я бачила у цьому великий потенціал і можливість бути частиною цих змін.

✓ **Якою Ви бачите свою місію в КБУ? Що надихає Вас щодня продовжувати цю справу?**

— Сьогодні моя місія полягає в тому, щоб створювати середовище для сталого розвитку будівельного сектору України. Я щиро вірю, що через колаборацію, обмін знаннями та впровадження інновацій ми можемо зробити галузь більш сучасною, відкритою та екологічною. Щодня мене надихає бачення того, як завдяки нашій роботі змінюється країна.

✓ **Яким був Ваш найскладніший, але водночас найцінніший професійний досвід?**

— Найважливішим досвідом для мене стало впровадження змін у цій сфері — саме він навчив мене наполегливості, гнучкості та вмінню працювати в команді.

Під час організації роботи у кризових умовах, під час повномасштабного вторгнення росії в Україну я отримала найскладніший, але водночас найцінніший професійний досвід. На початку війни ми стикнулися з колосальними викликами: руйнування інфраструктури, втрата потужностей, міграція кадрів. Однак, завдяки мобілізації зусиль бізнесу, уряду та міжнародних партнерів, вдалося запуснути низку важливих проєктів, спрямованих на відновлення житла, підтримку підприємств і формування основ для подальшої відбудови.

Цей досвід дав мені розуміння сили спільної роботи, відповідальності та здатності адаптуватися до найскладніших обставин.

✓ **Чи був у Вас професійний ментор або людина, яка суттєво вплинула на Ваш розвиток?**

— Так, у моєму професійному житті було кілька людей, які справді вплинули на мій розвиток. Це керівники та колеги, з якими я працювала на різних етапах кар'єри. Вони не лише передавали знання та досвід, а й навчали важливим цінностям — відповідальності, стратегічному мисленню, гнучкості у прийнятті рішень.

Особливо я вдячна тим наставникам, які своїм прикладом показали, що лідерство — це не лише про досягнення

цілей, а й про здатність підтримувати команду і будувати довіру. Їхній вплив залишається зі мною і сьогодні.

Чим би Ви займалися, якби не обрали кар'єру в будівельній галузі?

— Думаю, я працювала би у сфері, де можна будувати щось важливе — можливо, обрала би психологію або розвиток громад. Мені завжди було цікаво створювати умови для зростання людей, їхньої професійної та особистої реалізації. Але як би там не було, мені важливо, щоб моя діяльність давала користь суспільству і залишала після себе щось значуще.

✓ Як трансформувалася будівельна галузь за роки Вашої роботи і як на ці процеси впливала діяльність КБУ?

— За цей період будівельна галузь України суттєво змінилася. Вона пройшла шлях від фрагментованої і малопрозорої сфери до створення потужного сектору економіки, який активно впроваджує цифрові технології, удосконалює нормативно-правову базу та підвищує стандарти якості. Особливо важливим стало налагодження ефективного діалогу між державою, бізнесом і громадськістю.

Конфедерація будівельників України мала ключову роль у цих змінах. Вона стала платформою для діалогу, де галузь обговорює найважливіші виклики і напроцьовує рішення. КБУ брала участь у нормотворчих процесах дерегуляції процедур у будівництві та підвищенні інвестиційного клімату, вдосконаленні будівельних норм, активно долучалася до процесів цифровізації будівельного бізнесу, підготовки професійних стандартів. І найголовніше — об'єднала фахівців і компанії, які прагнуть робити будівництво більш ефективним, безпечним та прозорим.

✓ На Вашу думку, які трансформації у будівельній галузі неминуче відбудуться в найближчі п'ять років?

— У найближчі роки найбільш невідворотними будуть зміни, пов'язані з розширенням процесів цифровізації будівельного бізнесу, посиленням вимог до прозорості та якості робіт, а також зі зростанням значення сталого розвитку та енергоефективності. Ми вже бачимо, як Єдина державна електронна система у сфері будівництва поступово змінює підходи до управління процесами. Також очевидно, що роль екологічних стандартів і «зеленого» будівництва тільки зростатиме.

Не менш важливим буде розвиток професійних стандартів, підвищення кваліфікації кадрів та впровадження інноваційних технологій. Ці зміни невідворотні, і саме вони визначатимуть, наскільки конкурентоспроможною буде наша галузь у майбутньому.

✓ На чому сьогодні акцентує увагу Конфедерація будівельників України? Які її ключові пріоритети на найближчий рік?

— Конфедерація будівельників України зосереджена на кількох ключових напрямках. По-перше, це робота над відновленням зруйнованої інфраструктури та житла, сприяння реалізації державних і міжнародних програм. По-друге, активна співпраця з міжнародними організаціями для впровадження кращих світових практик. По-третє, підготовка професійних стандартів і підвищення кваліфікації кадрів.

У найближчий рік пріоритетними напрямами діяльності КБУ залишаються активізація співпраці з державою,

громадами і бізнесом для прискорення відбудови України, впровадження інноваційних технологій, розвиток сталого будівництва та просування законодавчих ініціатив. Усі ці ініціативи спрямовані на спрощення процедур і підвищення прозорості в будівельній сфері.

Наразі ми разом із партнерами запустили амбітну ініціативу «Архітектурний навігатор» — каталог рішень для відбудови України. Це масштабна цифрова бібліотека перевірених архітектурних рішень, що стане основою для швидкої, якісної та прозорої відбудови зруйнованої інфраструктури в Україні. Ми збираємо проекти шкіл, дитсадків, амбулаторій, адміністративних будівель, житла та інших об'єктів соціального призначення, адаптовані до українських умов, різних кліматичних зон і функціональних сценаріїв. Каталог включатиме рішення, придатні до повторного використання громадами по всій країні.

Наша місія полягає у тому, щоб не лише розвивати галузь, а й створювати якісне та комфортне середовище для життя українців.

✓ КБУ вибудовує стосунки із багатьма союзниками та досвідченими колегами. Кого із міжнародних партнерів можна виділити? Які закордонні практики плануєте впровадити в Україні?

— Конфедерація будівельників України активно співпрацює з багатьма міжнародними партнерами — зокрема з Європейською федерацією будівельної промисловості (FIEC), де ми є єдиним представником від України.

За ініціативи КБУ було створено платформу Task Force for Ukraine, яка об'єднує міжнародних стейкхолдерів задля координації зусиль у сфері відновлення. Це дає нам змогу просуvaluвати інтереси українського будівельного сектору на європейському рівні.

Ми співпрацюємо також із міжнародними донорами та фінансовими установами над реалізацією інфраструктурних проєктів, підвищенням енергоефективності та впровадженням цифрових рішень відповідно до європейських стандартів.

Серед закордонних практик, які плануємо впровадити в Україні, ключовими є «зелене» будівництво, стандарти сталого розвитку, системи енергоефективності та модернізація галузі на основі цифрових технологій. Ми прагнемо інтегрувати передовий міжнародний досвід для того, щоб українська будівельна галузь стала сучасною, інноваційною та конкурентоспроможною на світовому рівні.

✓ Активна фаза війни внесла свої корективи у плани учасників будівельної галузі. Які ініціативи або проєкти за Вашої участі вважаєте найбільш значущими наразі?

— В умовах війни ключовими проєктами стали сприяння швидкій відбудові житла та інфраструктури разом із міжнародними партнерами. Ці ініціативи не лише підвищують рівень галузі, а й сприяють відновленню країни та формуванню довіри до українського бізнесу.

Після повномасштабного вторгнення ми з нашими партнерами Premier Expo започаткували серію міжнародних форумів, спрямованих на підтримку відбудови України. Уже третій рік поспіль проводимо великі галузеві події у Варшаві, а також регулярно в Україні. Ці платформи стали ключовими майданчиками для діалогу між українськими компаніями, іноземними інвесторами, донорами та виробниками сучасних технологій.

Цьогоріч четвертий форум у Варшаві відбудеться 13 листопада 2025 року — запрошуємо всіх охочих приєднуватися.

✓ **Мобілізація чоловіків і, як наслідок, кадровий голод й активне освоєння жінками «чоловічих» професій дедалі помітніше впливають на галузь. Що, на Вашу думку, змінюється, коли жінки приходять у великі будівельні проекти?**

— На мою думку, коли жінки приходять у великі будівельні проекти, це змінює не лише підхід до роботи, а й саму культуру галузі. Жінки привносять увагу до деталей, високий рівень комунікації, здатність до стратегічного планування та водночас чутливість до потреб команди. Вони часто стають рушіями інновацій, пропонують нестандартні рішення, впроваджують більш гнучкі підходи до управління проектами.

Окрім того, присутність жінок допомагає долати стереотипи та робить будівельну галузь більш відкритою, різноманітною та привабливою для молодих професіоналів. Упевнена, що розширення участі жінок у великих будівельних проєктах сприятиме розвитку всієї галузі та підвищенню її репутації.

✓ **Які риси допомагають жінкам бути успішними в будівельному середовищі?**

— Сьогодні в будівельній галузі працює чимало жінок на різних посадах — від керівних до експертних. Вони беруть активну участь у всіх процесах, від підготовки нормативних документів до стратегічного планування розвитку галузі.

Я переконана, що жінкам допомагають бути успішними в будівельному середовищі їхнє уміння аналітично

мислити, а також увага до деталей, комунікабельність, здатність знаходити компроміси і водночас наполегливість у досягненні результатів. Вони не бояться брати відповідальність, швидко адаптуються до змін і привносять нові підходи до роботи. Завдяки цьому їхній внесок у розвиток галузі дуже відчутний.

✓ **Для особистісного та професійного росту потрібно постійно навчатися, обмінюватися досвідом. Яка порада Вам найбільше запам'яталася і залишається орієнтиром у роботі?**

— Найцінніша порада, яку я отримала і досі пам'ятаю: «Завжди тримай слово і працюй на результат». Це правило допомагає будувати довіру з партнерами, колегами і командою. У будівельній галузі, як і в житті, слово має вагу і саме від нього залежить твоя репутація. Ця проста, але потужна істина допомагає мені ухвалювати рішення, будувати стратегії та зберігати високі стандарти роботи.

✓ **Як Вам вдається поєднувати насичену кар'єру з особистим життям? Де Ви черпаете сили та натхнення?**

— Поєднувати насичену кар'єру з особистим життям допомагає чітке планування і розуміння пріоритетів. Я переконана, що якісний баланс можливий лише тоді, коли ти сама визначаєш, що для тебе є найважливішим.

Натхнення і сили я черпаю у своїй родині, у спілкуванні з близькими, а також у маленьких перемогах кожного дня — коли бачу результати своєї роботи, внесок у відновлення країни і розумію, що кожен день має сенс. Також намагаюся знаходити час для подорожей — це дає можливість перезавантажитися та поглинути на світ ширше.



МАРГАРИТА РОМАНОВА: «У НАШІЙ СФЕРІ ДОВІРА ВИРІШУЄ ВСЕ»



Фасадні системи — це не лише про естетику будівлі, а насамперед про функціональність, безпеку й технологічну відповідність сучасним викликам. Про зміни на ринку навісних вентилязованих фасадів в Україні, пріоритети клієнтів і нюанси комунікації із замовниками — у розмові з **Маргаритою Романовою**, директоркою з продажів і маркетингу компанії BARKS.

✓ **Пані Маргарито, яка динаміка спостерігається на ринку навісних вентилязованих фасадів за останні три роки?**

— Початок повномасштабної війни суттєво вплинув на ринок фасадних рішень. Спершу відбулося різке падіння активності й більшість проєктів було поставлено на паузу. Але вже з другої половини 2022 року ми побачили новий тренд: запит на відновлення. І головне — з'явився акцент на безпеку, енергоефективність і швидкість монтажу. Саме у цьому вентилязовані фасади проявили себе як найкраще рішення, що дозволяє оперативно будувати, модернізувати чи ремонтувати об'єкти різного призначення.

✓ **Які чинники у цій сфері є ключовими?**

— У нашій галузі головне — не просто продати продукт, а донести, чим саме він вирішує біль клієнта. Тут працюють не «фішки», а системний підхід.

По-перше, технічні візуалізації. Архітектори й девелопери мислять картинками: як об'єкт виглядатиме після монтажу, як вирішується вузол у реальних умовах. Фото «до / після», деталювання, живі кейси — це must have.

По-друге, пряма комунікація з тими, хто ухвалює рішення. Це можуть бути зустрічі з архітекторами, технічні консультації для проєктантів або брейнстормінг щодо пошуку рішення.

По-третє, контент, який відповідає на питання клієнта. Люди шукають інформацію не тільки про технічні характеристики, а й про монтаж, строки, ціну, гарантії. Тому ми активно працюємо з текстами, відео, короткими поясненнями у месенджерах. Це вже не просто реклама — це сервіс.

І звісно, післяконтактна робота — CRM, супровід, підтримка клієнта навіть після продажу. У будівництві довгі цикли, а отже, той, хто вміє чекати та підтримувати зв'язок, зрештою виграє.

✓ **У яких напрямках компанія бачить додаткові можливості для бізнесу?**

— Нині попит на фасадні рішення формується не лише навколо відновлення чи нового будівництва житла. Ринок значно ширший. Так, активно будуються й оновлюються громадські об'єкти — школи, лікарні, адміністративні будівлі. Там завжди є потреба у практичних, недорогих і довговічних рішеннях.

Ще один сектор — промислові об'єкти: склади, заводи, логістичні комплекси. Тут головне — функціональність, строки монтажу та здатність витримувати серйозне навантаження. А фасад — це не лише про естетику, а й про безпеку та енергоефективність.

Не варто недооцінювати і приватне будівництво — люди починають замислюватись над тим, як раціонально зробити теплоізоляцію чи вентиляцію, щоб мало привабливий вигляд і через 10 років.

Такий напрям, як експорт, теж заслуговує на увагу. Хоча він складніший логістично, але все більше країн цікавляться українськими виробниками як альтернативою дорогим західним рішенням. Особливо якщо компанія може дати якість, техпідтримку і швидке постачання.

✓ **Якими напрацюваннями пишається компанія?**

— Ми прагнемо бути корисними в тому, що робимо щодня. Для нас важливо не просто відвантажити підсистему, а допомогти клієнту вирішити завдання: пояснити, підказати, знайти компромісне рішення. Ми володіємо темою від першого дзвінка до реалізації.

Наша місія — бути надійним технічним партнером, якого не треба «дотискати» чи контролювати. І нам це вдається: до нас повертаються, нас радять і з нами консультуються.

Приємно, що за останні роки ми стали для багатьох не просто постачальником, а частиною проєктної команди. Це, мабуть, найбільша професійна гордість.

✓ **Що, на Вашу думку, визначає успішну комунікацію та сервіс у цифровій ері?**

— Прозорість, швидкість і корисність. Люди хочуть отримувати рішення миттєво — на сайті, у месенджері, в чаті. Саме тому технічна документація має бути онлайн, адаптована для архітектора, інженера, монтажника. Комунікація має бути чесною, без «води» і з чіткими перевагами. Контент — професійний, але «живий», бо люди купують у людей. Особливо у нашій сфері, де довіра вирішує все.



КАДРИ ДЛЯ БУДМАЙДАНЧИКІВ



Василь Андреев

заступник голови Федерації професійних спілок України, голова Профспілки будівельників країни

Подолання дефіциту кадрів набуває стратегічного значення. Для вирішення цієї проблеми впроваджуються різноманітні курси з навчання та перекваліфікації, водночас жінки і люди літнього віку починають відігравати ключову роль у формуванні економічно активного населення країни.

В останні роки в Україні відчувається гострий дефіцит працівників за професіями, у яких традиційно переважали чоловіки. Згідно з результатами проведеного у 2024 році опитування Міністерства економіки України та Міжнародної організації з міграції ООН, 67 % роботодавців визнали мобілізацію основною причиною браку робочої сили. На тлі невтішного економічного прогнозу для країни на цей рік зміцнення кадрового потенціалу підприємств є завданням номер один для всіх галузей.

З перших днів російсько-української війни проблему тимчасового заміщення працівників, їхнього навчання, перекваліфікації та працевлаштування безробітних намагається вирішувати держава. Так, розвивається програма Державного центру зайнятості «Професійне навчання (перепідготовка)» для зареєстрованих безробітних із можливістю отримати ваучер на навчання. Інший приклад — проєкт уряду «Армія відновлення», який координує Державний центр зайнятості через територіальні центри зайнятості. Проєкт передбачає залучення безробітних громадян до суспільно корисних робіт із відбудови країни. У межах проєкту вдалося задіяти понад 200 тисяч працівників, а також роботодавців, що впроваджують навчальні курси з перекваліфікації.

Серед успішних кейсів варто відмітити й ініціативи бізнесу — школу операторів будівельної техніки «Алеф Строй», орієнтовану в першу чергу на жінок, для їх перекваліфікації та навчання професії машиністки екскаваторів, навантажувачів та іншої будівельної техніки.

Напрацювання Профспілки

Понад два роки тому Профспілка будівельників України (ПРОФБУД) організувала хаби з мікронавичок будівельних професій. Це безкоштовні короткотермінові (двотижневі) курси з неформального професійного навчання мікронавичкам у будівельному секторі, які проводяться на базі закладів професійно-технічної освіти та фахової передвищої освіти. Учасники курсів — внутрішньо переміщені особи, тимчасово незайняті, працівники з інших секторів економіки та молодь — набувають нових професійних навичок монтажника металопластикових конструкцій, санітарно-технічних систем і устаткування, гіпсокартонних конструкцій, лицевальника-плиточника, маляра-штукатур. Програми курсів сплановані таким чином, що більшість занять мають практичний характер. Хаби вже проведено у Київській, Одеській, Полтавській, Хмельницькій і Чернівецькій областях. Жінки склали 40 % від загальної кількості учнів, а деякі групи були сформовані майже повністю із жінок.

Також два роки тому ПРОФБУД відкрив у Києві Навчально-практичний центр неформального професійного навчання мікронавичкам у будівельній галузі. Окрім згаданих вище професій, тут навчають на майстра наливних підлог і полімерних штукатурок. У центрі вже 280 осіб отримали сертифікати про проходження курсів.

Окрім того, ми спільно з роботодавцями організували на базі НПЦ ПРОФБУДУ курси з підготовки монтажників навісних вентиляційних фасадів, електрозварників ручного зварювання та електриків із підключення систем енергетичної незалежності.

Друге дихання

«Навчання на курсах — це новий етап мого життя!» Такі слова ми часто чуємо від учасниць наших курсів, і їхні історії життя це підтверджують.

60-річна пані Катерина змушена була покинути рідну домівку в окупованому Мелітополі та добиратися на вільну землю через всі фільтраційні зони окупантів, Росію, Литву, Латвію і Польщу. На наших курсах вона опанувала фах маляра-штукатура. Жінка розповіла, що шпатель і кельма допомогли їй на якийсь час стишити біль за

загиблою донькою, яка боронила країну в лавах ЗСУ, та за рідною домівкою. По завершенню навчання планує працювати на будівництві.

57-річна пані Юлія, бухгалтерка Запорізької атомної електростанції, мужньо здолала шлях з окупованої території. На курсах освоювала фах маляра-штукатура, хоча раніше, каже, інструмента у руках не тримала. Навички, отримані на курсах перепідготовки, знадобляться жінці для відкриття власного реабілітаційного центру для ветеранів війни.

Курси з перепідготовки дають людям можливість не тільки отримати нові навички та освоїти професію, а й повірити у себе і знайти своє місце на ринку праці. Особливо це важливо для людей, старших за 50 років, частіка яких на курсах перекваліфікації зростає. Ця тенденція свідчить про те, що мобілізація та масштабна еміграція відчинили людям старшого віку двері на ринок праці. Професії, які раніше освоювали здебільшого молоді чоловіки, зараз здобувають особи пенсійного віку. Компанії все частіше беруть на роботу людей, старших за 50 років, осіб із порушеннями слуху, зору і мовлення.

Гендерні зміни

Нині на будівельних майданчиках дедалі частіше можна зустріти жінок. Згідно з даними Державної служби зайнятості, показник працевлаштування осіб жіночої статі на будівництві з 2021 року по 2023-й зріс із 20 % до 38 % від загальної кількості працевлаштованих у галузі. А в закладах профтехосвіти спостерігається тенденція зацікавленості дівчат «чоловічими» професіями, такими як зварювальник, сантехнік, електрик, столяр та інші.

Законодавчого підґрунтя для гендерного поділу професій в Україні немає. Хоча з 1997 по 2017 роки за наказом Міністерства охорони здоров'я України жінкам офіційно було заборонено працювати на 450 «чоловічих» посадах і роботах: водіння деяких видів вантажного і пасажирського транспорту, робота в машинному відділенні корабля, деякі будівельні спеціальності тощо.

Законом України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» передбачено рівні права для жінок і чоловіків на робочому місці, їхню рівну значимість, можливості та обов'язки, участь у всіх сферах суспільного й особистого життя.

На моє переконання, працевлаштування жінок за «чоловічими» професіями сприятиме розв'язанню такого болючого питання, як різниця в оплаті праці, яка нині становить 18,6 % на користь чоловіків. Для економічного уповноваження жінок Уряд ухвалив Національну стратегію подолання гендерного розриву в оплаті праці на період до 2030 року та

затвердив операційний план заходів на 2023-2025 роки. Як результат реалізації стратегії гендерний розрив в оплаті праці має скоротитися на 5 %.

Нагальним є питання адаптації умов праці жінок на робочих місцях, які обіймали чоловіки: охорона праці та здоров'я жінок, умови робочого місця, спецодяг, попередження фактів гендерної дискримінації, зміна соціальних пакетів для працівниць (перерви, відпустки, компенсації), страхування тощо. Ці та інші питання Профспілка будівельників України порушувала на заході «Люди. Праця. Перемога: виклики сьогодення», який провела у грудні минулого року за участю представників із восьми областей і м. Києва, забудовників і виробників будівельних матеріалів. Під час обговорення ролі жінок на ринку праці було зазначено, що жінки стикаються з питаннями самореалізації при працевлаштуванні та відчувають певні переживання щодо питань безпеки робочого місця.

Вектори впливу

Підсумовуючи, зазначимо, що дефіцит кадрів поглиблюватиметься через повномасштабну війну та спричинену нею еміграцію. Упровадження короткотермінових курсів з опанування мікронавичок є одним із варіантів вирішення як проблеми дефіциту кваліфікованих працівників, так і проблеми працевлаштування українців, які не можуть знайти роботу через невідповідність їхніх професійних навичок запитам роботодавців.

Слід визнати, що жінки та люди похилого віку, які перенавчаються й опановують актуальні для ринку праці професії та спеціальності, відіграватимуть ключову роль у формуванні економічно активного населення країни.

Роль профспілок у цьому процесі — підтримати жінок та інші групи працівників, які раніше вважалися «вразливими» на ринку праці, у їхній професійній орієнтації, зростанні та перекваліфікації. Підтримати навчанням, контактами з роботодавцем, а в подальшому — у представництві на робочому місці, щоб забезпечити їм гідні умови праці.





Майже три десятки випусниць будівельних навчальних закладів взяли участь у навчальній програмі «Кар'єрний маршрут: мрій, плануй, реалізуй» проекту EdUP. Отримані знання та навички допомогли дівчатам визначитися із покликанням і в майбутньому сприятимуть кар'єрному зростанню. Про нюанси програми, партнерство із журналом Prof Build і плани переможниць — у нашій статті.

У сучасному конкурентному середовищі освіта сама по собі вже не гарантує успішного працевлаштування. Нині роботодавці цінують не лише професійні знання, а й «м'які» навички — soft skills, які допомагають презентувати себе, ефективно працювати у команді, розвиватися та будувати кар'єру. Водночас тенденція щодо швидких змін правил гри у світі професій вимагає від майбутніх фахівців уміти критично оцінювати свої здібності, інтереси й кар'єрні перспективи, знаходити вакансії та можливості для підвищення кваліфікації.

Учасницям навчальної програми проекту EdUP «Кар'єрний маршрут: мрій, плануй, реалізуй» випала нагода опанувати корисні знання і навички. У навчанні взяли участь 28 здобувачок будівельних професій випускних курсів із 14 закладів освіти.

Цілі та сенси

Навчальна програма була дуже насиченою, адже організатор мав амбітну мету: надати учасницям знання та імпульс до професійного саморозвитку. Навчання тривало майже три місяці і відбувалося у різних форматах: офлайн, онлайн та індивідуальні менторські зустрічі.

Стартувало навчання у Києві в форматі інтерактивного офлайн-тренінгу. В атмосфері довіри та взаємодії учасниці досліджували свої сильні сторони та зони росту, виявляли приховані таланти, визначалися з особистими та професійними цінностями, а також мали нагоду познайомитися з успішними представницями будівельної галузі.

Другий блок навчання відбувався у форматі онлайн-зустрічей, які спонукали учасниць шукати відповіді на питання: «Ким я хочу стати?», «Де я хочу бути?», «Що мені для цього потрібно?». Під час занять студентки працювали над створенням власного іміджу в соцмережах, опановували навички пошуку роботи, підготовки до співбесіди та її проходження. Також учасниці навчалися визначати короткострокові та довгострокові цілі, оцінювати наявні ресурси для їхньої реалізації, а на заняттях з основ фінансової грамотності — планувати та розпоряджатися особистим бюджетом, шукати необхідні ресурси та ефективно їх застосовувати для досягнення цілей у підприємництві.

Наближено до реальності

Третій блок навчання відбувався в Івано-Франківську. Під час тренінгу учасниці створили самопрезентації та пройшли тренувальні інтерв'ю з експертками бізнесу. Також дівчатам влаштували фотосесію для створення професійних портфоліо.

Яке ж навчання без екзамену? Кульмінацією проекту стала самопрезентація учасниць перед журі, під час якої дівчата представили свої сильні сторони та досягнення, поділилися планами. Члени журі моделювали реальні сценарії працевлаштування і надали кожній учасниці рекомендації.

До складу журі увійшли лідери бізнесу та експерти галузі: керівник школи майстрів компанії «Капітель» Максим Хмельовський, директорка з інтеграції бетонного бізнесу в Україні, голова правління ПрАТ «Миколаївцемент» Ганна Хромова, менеджер національного проекту «Реформування системи підтримки та розвитку трудового потенціалу» Олег Яцюк, заступниця проектного менеджера EdUP Юлія Єпіфанова і головна редакторка та засновниця журналу Prof Build Світлана Шах. Експерти зійшлися на думці, що завдяки програмі ринок праці отримає краще підготовлених фахівців, які володіють не лише професійними знаннями, а й необхідними сучасними «м'якими» навичками.

По закінченню навчання учасниці отримали сертифікати і пам'ятні подарунки. Журнал Prof Build вручив сертифікати на розміщення інтерв'ю переможцям конкурсу



Анастасія Міськова

самопрезентацій Анастасії Чорній, Ірині Хауляк і Анастасії Міської. Ми розпитали у дівчат про їхні враження від навчання, мрії та плани.

Власний шлях

19-річна Анастасія Міськова закінчує Вище художнє професійно-технічне училище № 5 у Вінниці, прагне займатися мистецтвом і надихати інших, готова до колаборації у різних проєктах.

У своєму юному віці Настя зазнала багатьох втрат і переживань. Через бойові дії агресора їй довелося покинути рідне місто Маріуполь і переїхати на Поділля у більш безпечне місце. Коли дівчина оговталася, вступила до училища на спеціальність маляра-реставратора.

«У мене був невеликий вибір щодо вступу, адже ми переїхали в нове місто, де не було ні друзів, ні рідних, ні опори і твердого ґрунту під ногами. Усі плани полетіли шкереберть, — розповідає Настя. — Я мріяла навчатися на художника, але у Вінницькому училищі така можливість була лише для випускників 9-х класів. Тож я обрала фах, найбільш дотичний до творчості і який дасть практичні навички для майбутньої роботи».

Різноманітна індивідуальність

Дівчина вже застосовує набуті в училищі знання та навички на практиці. У її портфоліо — розпис стін пожежної частини та писанок на території лікарні, реставрація художніх творів і скульптур, створення барельєфів на різних об'єктах. Настя брала участь у цих роботах на волонтерських засадах — це її внесок у розвиток міста і вдячність новій громаді, частиною якої вона тепер є.

І хоча студентка робить лише перші кроки в цій царині та знаходиться у пошуках власного стилю, її роботи вже отримують схвальні відгуки від поціновувачів, а сама майстриня — пропозиції придбати її картини.

У вільний від занять час Анастасія самостійно освоює діджитал-малювання і багато практикує. Також створює

декоративні вироби, застосовуючи різні матеріали та техніки. Таким чином вона розширює спектр своїх професійних навичок і водночас звільняється від напруги й стресу. Дівчина переконана, що діджитал-малювання дасть їй більше простору для розвитку творчості та фантазії, а набуті навички — це шанс долучитися до різноманітних цікавих проєктів у багатьох галузях і можливість працювати у зручному режимі, що дуже важливо для творчої особистості.

«Мені подобається показувати свої ілюстрації, отримувати відгуки і надихати інших людей до творчості та самовираження», — розповідає Настя.

Пізнати себе

Творчість — це неймовірний простір для самовираження, натхнення та внутрішнього зростання. Проте для творчої людини важливо не лише мріяти і творити, а й тверезо оцінювати реалії життя, зокрема, у сфері професійної діяльності. Адже успіх залежить не лише від таланту, а й від вміння адаптуватися, бачити можливості, навчатися новому і вибудовувати стратегію розвитку. Тому Настя із цікавістю погодилася взяти участь у навчальній програмі EdUP.

«Я дізналася багато корисної інформації з різних сфер, отримані знання та навички зможу застосовувати не лише для кар'єрного зростання, а й у різних життєвих ситуаціях, — розповідає дівчина. — Наприклад, я підвищила свою фінансову грамотність, навчилася відділяти бажання від цілей і розставляти пріоритети, правильно розпоряджатися часом і наявними ресурсами. Новий досвід допоможе мені досягти всього, що я вказала у своїй карті мрій і кар'єрній мапі».

Для студентки були дуже корисними підготовка до майбутніх співбесід із роботодавцями та створення презентації. Дівчина відзначає, що стала впевненішою у своїх силах, готова працювати як самостійно, так і братися за роботу спільно з колегами. Окрім того, тренінги допомогли їй побачити перспективу розвитку одночасно в різних напрямках. У подальшому вона планує відвідати семінари з комунікації та самоаналізу.



План «Б»

19-річна Ірина Хауляк, випускниця Вищого художнього професійно-технічного училища № 5 у Вінниці, створила портфоліо робіт для професійного старту і готова до конкуренції з представниками протилежної статі.

✓ **Ірино, як ти обирала професію і чим плануєш займатися після училища?**

— Я з дитинства захоплююся малюванням і мріяла поєднати хобі з роботою. Але під час вступу на спеціальність художника припустилася помилки і не потрапила у перший тур, відтак втратила шанс навчатися на бюджеті. Оскільки у мене не було можливості оплачувати навчання, довелося скористатися планом «Б» — вступити до Вінницького профтехучилища на маляра-реставратора.

Після закінчення навчання я планую займатися розписом стін, створювати красиві та унікальні роботи для поціновувачів. Мене надихає творчість інших митців, особливо художників, ба більше — вони надають мені імпульс до життя і стимулюють створювати роботи, які надихатимуть інших. Я розумію, що малюнки на стіні не є життєво необхідними у наш час. Отже, я маю бути готовою до конкуренції та докласти багато зусиль для пошуку замовників — особливо на початку кар'єри. Однак в Україні є люди, які хочуть прикрашати свої оселі чи офіси і мають фінансові можливості.

✓ **Ти вже мала можливість попрактикуватися у розписі стін?**

— Під час навчання я не гаяла часу і долучалася як волонтерка до різних цікавих проєктів — наприклад, брала участь у реставрації художніх творів і великих скульптур.

Зараз я разом з одногрупницею шукаю замовлення, маємо спільно робити для презентації портфоліо. Також я планую восени продовжити навчання на 2D-художника, паралельно із цим займатимуся розписом стін.



Окрім малювання, я практикуюся у створенні барельєфів і розвиваюся в інших видах мистецтва: різьбі по дереву, виготовленні масок із пап'є-маше, цифровому мистецтві і створенні малюків на полотнах. Я бачу інтерес до таких робіт, тож сподіваюся, що в майбутньому нові навички стануть у нагоді під час виконання різних проєктів, а отже, я матиму більшу цінність як фахівець.

✓ **Конкуренція стимулює до креативності та підвищення рівня майстерності?**

— Так, якщо йдеться про добросовісну конкуренцію. Але я мала досвід гендерної дискримінації, коли на практиці, яку ми проходили в училищі, хлопці одразу знайшли собі роботу, а дівчат не хотіли брати. Лише завдяки втручання майстра нас взяли на практику.

Я розумію, що жінки фізично слабші за чоловіків, але у нашій роботі фізична підготовка не є необхідною умовою. Дівчата виконують свою роботу не гірше за хлопців, а в деяких аспектах навіть краще. Мені дуже сумно, що інколи роботодавці обирають працівників за статтю, а не за професійністю і досвідом.

✓ **Як вважаєш, участь у проєкті EdUP допоможе тобі у досягненні твоїх цілей?**

— Я вперше брала участь у чомусь подібному і була щиро здивована якістю проєкту — програмним наповненням і доступним поясненням складних тем, рівнем організації, професіоналізмом і увагою тренерів. Завдяки цьому я зрозуміла, що можу рухатися у двох напрямках, таких як розпис на стінах і 2D-ілюстратор, і видихнула з полегшенням, бо мені не потрібно обирати щось одне. Тренінги допомогли мені визначитися із цілями, оцінити наявні ресурси та показали, як організувати роботу, щоб розвиватися в обох напрямках.

Мені дуже сподобалися семінари з фінансової грамотності. Нові навички допоможуть у житті раціонально розпоряджатися ресурсами — як фінансами, так і часом.

Нам дали дуже багато корисної інформації на майбутнє — зокрема, як шукати та зацікавлювати клієнтів своїми роботами. Я створила кар'єрний план і вмію формулювати цілі для його реалізації. Зараз мені трішки не вистачає впевненості та досвіду, але я працюю над поповненням портфоліо і найближчим часом додам у нього ще одну роботу — найбільшу з реалізованих. У майбутньому мені було б цікаво відвідати й інші тренінги EdUP.



Ірина Хауляк



Свідомий вибір

23-річна Анастасія Чорна, третьокурсниця Київського професійного коледжу цивільного будівництва, має амбітний план: змінити будівельну галузь на краще.

✓ **Настю, як ти потрапила у програму і що найбільше запам'яталося?**

— Мені подобається навчатися, особливо цікавлять тренінги, пов'язані із професійним та особистісним розвитком. Дізнавшись про відбір студенток нашого коледжу на програму, я сама запропонувала організаторам свою кандидатуру.

Я дуже натхненна результатом навчання, адже мені вдалося глибше пізнати себе та дізнатися про свої можливості, сформулювати кар'єрні цілі. Навчання допомогло апгрейдити «дорожню карту» кар'єрного розвитку та створити план дій, у реалізації якого посприяють нові знання і навички. Я сподіваюся, що цінні поради успішних фахівців будівельного ринку допоможуть скоригувати мою стратегію, а нові знайомства відкриють можливості для співпраці.

✓ **Що тебе надихнуло обрати будівельну професію?**

— До повномасштабної війни я працювала на меблевій фабриці. На жаль, внаслідок обстрілу приміщення було зруйноване і підприємство закрили, тоді я вирішила повернутися до навчання.

Будівництво — дуже перспективна галузь: створюються нові робочі місця, будівельні професії набувають популярності серед жінок. Попереду на нас чекає відбудова країни і роботи буде багато. Тому я вирішила обрати цю галузь і вступила у Київський професійний коледж цивільного будівництва на спеціальність штукатур, облицювальник-плиточник.



ник, маляр. Після закінчення планую продовжити навчання у профільному виші.

✓ **На будмайданчиках дійсно стало більше жінок, проте будівництво досі вважається цариною чоловіків. Що ти про це думаєш?**

— Потрібно зламати стереотип про «чоловічі професії» у будівельній галузі, адже йдеться не лише про гендерну рівність, на кону питання економічного розвитку та соціальної справедливості. Але це тривалий процес, який потребує комплексного підходу і зусиль з боку уряду, бізнесу, освітніх закладів та установ і громадських організацій.

Перш за все потрібно змінити суспільну думку. Для цього слід знайомити з історіями успіху жінок у будівельній галузі, пропагувати професії та використовувати для цього всі можливості — розмішувати зображення жінок-будівельників у навчальних матеріалах і рекламних кампаніях тощо.

Жінки достойні мати рівні із чоловіками можливості щодо оплати їхньої праці, доступу до навчання і кар'єрного зростання. Було б доречно запустити програми підтримки жінок-підприємців у будівельній галузі та менторські програми, щоб досвідчені фахівчині допомагали молодшим колегам адаптуватися і просуватися у галузі.

✓ **У тебе досить широке бачення проблеми.**

— Я вважаю, що кожна людина, чим би вона не займалася, повинна замислюватися над своєю місією та внеском у розвиток країни. Будівництво впливає не лише на економіку країни, а й на долі мільйонів українців. Ми зобов'язані подбати про співгромадян, які втратили домівки через війну.

Але я прагну глибше розібратися у цій сфері, щоб знайти баланс між забудовою та збереженням довкілля. На жаль, є чимало прикладів бездумного руйнування ландшафтів і зведення багатоповерхівок. Натомість забудовники мають впроваджувати новітні технології та найкращі світові практики щодо сталого виробництва.

✓ **Які вміння та знання з інших галузей можуть «підсилити» тебе у професії?**

— Жодна професія не існує відокремлено від інших, усі вони перетинаються у певних точках. Раніше я не розуміла, навіщо мені вивчати електротехніку, та нещодавно отримані знання допомогли мені здобути перемогу в конкурсі електриків на Лізі Майстрів. Я тепер знаю, що професія маляра, штукатура, облицювальника-плиточника — це спеціальність, дотична до багатьох інших галузей.

Для того, щоб стати професійним будівельником, потрібно мати широкий кругозір і розвивати навички, які не пов'язані з галуззю. Наприклад, просторове уявлення сприяє створенню мікрорайонів, які гармоніюватимуть із навколишнім середовищем, психологія допоможе налагодити роботу з колективом.

Також важливо працювати так, щоб стати гарним прикладом для інших. Наші зусилля здатні створювати позитивні зміни, і це залежить від кожного з нас.

✓ **Поділишся своїми кар'єрними планами із читачами?**

— Я люблю незалежність, тому планую створити власний бізнес. Для цього мені доведеться ще багато чого дізнатися не лише в професійному плані, а й про бізнес і фінанси, маркетинг, менеджмент, а також попрацювати над розвитком таких особистісних якостей, як стресостійкість, винахідливість, уміння працювати в команді. Але я впораюся, бо націлена на успіх.

✍ Лора Райтаровська



REBUILD UKRAINE

5^А МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА | КОНФЕРЕНЦІЯ

CONSTRUCTION & ENERGY



13 - 14 ЛИСТОПАДА 2025

ЕХРО ХХІ | ВАРШАВА | ПОЛЬЩА

ПІД ПАТРОНАТОМ:



Міністерство
енергетики
України

ЗА ПІДТРИМКИ:



МІНІСТЕРСТВО
ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ

У ПАРТНЕРСТВІ З:



КБУ Конфедерація
Будівельників
України



Асоціація
сонячної
енергетики
України



REBUILD
UKRAINE
COOPERATE TODAY
INVEST IN TOMORROW

ГОЛОВНИЙ
ОРГАНІЗАТОР:

PREMIER

pe.com.ua

РЕЄСТРУЙСЯ ЗАРАЗ



REBUILDUKRAINE.IN.UA



KyivBuild
Ukraine

KyivBuild Ukraine

Міжнародна будівельна виставка

18-20 лютого 2026

МВЦ, Київ, (М) Лівобережна

kyivbuild.com.ua

START TO REBUILD
UKRAINE NOW

На одному майданчику з:



Організатор:

PREMIER

тел.: +38 044 496 86 45
e-mail: build@pe.com.ua

Svetlana Devochkina

Repair • Reconstruction • General contract

(067) 542-77-88

arxi.svetlana@gmail.com



Давайте будувати наше
майбутнє разом!

Наш телеграм-канал:



Ольга СИДОРЧУК

Керуючий, адвокат,
спеціаліст в сфері
нерухомості та будівництва

096-023-42-49

sempralaw@gmail.com

04080, м. Київ, вул. Оленівська, 23

INTENT >>> SMART GT

розсувні системи України

з питань продажів фурнітури
для розсувних систем:

+380 (67) 567 64 75

+380 (67) 561 12 11

для загальних питань:

+38 067 55 42 777 Viber
(тільки для повідомлень)

axorindustry.com



AXOR®



Maryna Velychko

Vice-president of the Construction Chamber of Ukraine
Director of the company «Metallomontazh»
Sciences Ph.D in Economics

E. Chavdar Street, 3,
Ukraine, 02072, Kyiv

mob +38 (050) 362 82 79

phone +38 (044) 577 39 57

E-mail: budpalata@ukr.net



Алеф Строй
ЗАВЖДИ З ТОБОЮ

СКІЧКО
Юлія Миколаївна

Керівник Групи компаній "АлефСтрой"

✉ alef2015@ukr.net

☎ (050) 428-95-33



АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК "ГЛОБУС"

м. Київ, провулок Куренівський, 19/5

24/7 0 800 300 392 / (044) 392 00 00

www.globusbank.com.ua

info@globusbank.com.ua

Котляр Валерій

Директор

Україна, 02125, м. Київ,
пр-т Визволителів 17

+38 (067) 579 15 70

+38 (099) 929 39 61

Valerii Kotliar

CEO

Ukraine, 02125, Kyiv,
ave. Vyzvoliteliv 17

vk@barks.com.ua

barks.ua



FTP

Tetiana Horho

Sales and marketing department
Head of the building materials supply department

FTP LLC UA
04119, Kyiv,
Yuriy Illenka Street, 83a

mobile: +38 067 400 90 92

e-mail: tl@ftpua.com

www.ftpua.com



Prof Build

ПРОФЕСІЙНО ПРО
БУДІВНИЦТВО

ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ВИДАННЯ ПРО БУДІВНИЦТВО



Контакти редакції:

+38 (044) 361 92 79

+38 (067) 912 89 29

info@profbuid.in.ua

profbuid.in.ua



Юридичний супровід будівельних проектів

www.sempralaw.com.ua

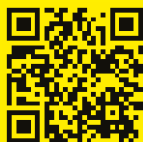
Девочкіна Світлана

Ремонт • Реконструкція • Генпідряд

(067) 542-77-88
arxisvetlana@gmail.com

**Величко
Марина Анатоліївна**

Віце-президент Будівельної палати України
Директор компанії «Металомонтаж»
кандидат економічних наук



Україна, 02140
тел. (050) 362 82 79
(044) 577 39 47 (57)
м. Київ,
вул. Є. Чавдар, 3
E-mail: budpalata@ukr.net

INTENT >>> SMART GT

розсувні системи України

з питань продажів фурнітури
для розсувних систем:

☎ +380 (67) 567 64 75

☎ +380 (67) 561 12 11

для загальних питань:

☎ +38 067 55 42 777 Viber
(тільки для повідомлень)

axorindustry.com

**Алеф Строй**

ЗАВЖДИ З ТОБОЮ



**ПОСЛУГИ БУДІВЕЛЬНОЇ ТЕХНІКИ
ДЕМОНТАЖНІ РОБОТИ**

☎ (050) 428-95-33
☎ (097) 888-77-58

✉ alef2015@ukr.net
🌐 www.alefstroi.ua

ПРЯМИЙ ІМПОРТЕР БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ



0 800 400 218
050 440 12 05
sanstore@ukr.net

Україна, м. Київ
вул. Пирогівський шлях, 34
san-store.com.ua

BARKSTM

ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ВИДАННЯ ПРО БУДІВНИЦТВО



Контакти редакції:

+38 (044) 361 92 79
+38 (067) 912 89 29

info@profbuild.in.ua
profbuild.in.ua

FTP**Тетяна Горго**

Керівник відділу постачання будівельних матеріалів

ТОВ «ФТП»
04119, Київ,
вул. Юрія Іллєнка, буд. 83а

моб.: +38 067 400 90 92

e-mail: tl@ftpua.com

www.ftpua.com



PROF BUILD В ГОСТЯХ НА ПРОВІДНИЙ МІЖНАРОДНИЙ ВИСТАВЦІ СВІТУ BAU 2025 У МЮНХЕНІ



Як відомо, особливо сильні національні риси характеру, притаманні німцям, полягають у їхній дисциплінованості, точності, відмінному плануванню, системному та стратегічному підході до справ загалом і у підсумку – у респектабельності та прогнозованості результатів діяльності у різних сферах їхнього життя. Отож не випадково десятиліттями поспіль ФРН залишається економічним та політичним локомотивом стабільного розвитку Європейського Союзу та важливим гравцем, до голосу якого прислухаються у світі.

Німецька будівельна промисловість у цьому контексті є показовою. 360 тисяч підприємств із зайнятістю 2,7 млн фахівців створили на кінець 2024 року загальний річний обіг 410 млрд євро. І ця цифра щороку невинно зростає. При цьому 11 % внутрішнього валового продукту держави спрямовуються на інвестиції у будівельну галузь. Після останньої будівельної рецесії 2006 року будівельні фірми ФРН інвестували понад 101 млрд євро у нове технічне обладнання та системи. Враховуючи ці актуальні дані динаміки розвитку будівельної галузі Німеччини, не випадковим є той факт, що ФРН залишається також і своєрідним законодавцем «мод» у представленні та імплементації нових продуктів й інноваційних технологій у будівництві на європейському ринку.

Конкретним втіленням цього є BAU – міжнародний ярмарок архітектури, будівельних матеріалів та будівельних систем, який традиційно, раз на два роки, у січні проходить у столиці федеральної землі Баварії місті Мюнхені в найбільшому виставковому комплексі Messe München. Особливий міжнародний характер підкреслює високий статус виставки.

Отож і цього року BAU додала бажаного поштовху для розвитку галузі як мінімум на наступні два роки. Фелікс Паклеппа, генеральний директор Центральної асоціації будівельної промисловості Німеччини (ZDB), наголошуючи на значенні провідної галузевої події, підсумував: «Завдяки ключовим темам трансформації, новим формам житла, а також захисту ресурсів і клімату, BAU 2025 знову задає новаторські імпульси для майбутнього будівництва. Виставка залишається незамінною платформою, на якій виробники, проектувальники та будівельна галузь працюють разом, щоб забезпечити поступ вперед».

І це стосується не лише самої Німеччини, а й країн Європи та інших держав світу і, звичайно ж, України. Адже цього року вперше за 60-річну історію існування BAU частка міжнародних компаній, які брали в ній участь, становила більше половини. 52 % із 2230 експонентів прибули з-за меж Німеччини. З погляду експонентів, крім Федеративної Республіки, на BAU 2025 найбільше були представлені такі країни: Італія, Китай, Туреччина, Австрія, Польща, Бельгія, Швейцарія, Іспанія, Нідерланди та Греція.

Україна, хоча й не представлена на BAU 2025 великим об'єднаним національним стендом, як це було зазвичай до повномасштабного вторгнення, мала своїх поважних представників на цьогорічному провідному будівельному ярмарку в Мюнхені. Адже відбудова держави – це справа не одного дня. Відбудову потрібно планувати та реалізовувати не тільки якнайшвидше, а й передусім якісно та ефективно. Тому особлива відповідальність за швидкість та якість цього процесу лежить на керівниках та командах вітчизняних будівельних компаній, які не бояться ухвалювати нестандартні, швидкі та ефективні рішення. Провідний світовий будівельний ярмарок BAU 2025 – якраз вдалий майданчик для налагодження міжнародної співпраці. Адже Україна та неспровокована агресія проти нашої країни – у всіх на вустах.

У часи великих викликів і невизначеності BAU – провідна світова виставка архітектури, матеріалів і систем – слугує маяком надії, що демонструє силу в складних економічних умовах і надає впевненості будівельній галузі, незважаючи на непевне економічне середовище, спровоковане жажливою війною, яка досі триває в Україні і зачіпає деструктивним чином економіку не тільки України, але, як наслідок, Європи і всього світу.





Проте побоювання варто перемагати вчинками: «Очікування щодо BAU 2025 спочатку були слабкими через економічну ситуацію. Однак реакція учасників і відвідувачів виставки однозначно позитивна. BAU надала сміливості та впевненості, особливо в цей час», – відзначив керуючий директор Messe München д-р Райнхард Пфайфер.

Хоча тривалість виставки скоротилася цього року на один день, понад 180 000 відвідувачів (у 2023 р. – 190 000 відвідувачів) дізналися про нові продукти та тенденції від 2230 експонентів (у 2023 р. – 2260 експонентів) з 58 країн (у 2023 р. – 49 країн) на повністю заповненому сайті Мюнхенського торгового ярмарку з 13 по 17 січня. На додаток до кількості країн-учасниць міжнародна частка експонентів також досягла нового піку – 52 відсотки.

Основна увага BAU 2025 була зосереджена на ключових темах: стійке кліматично безпечне будівництво; трансформація міста / села / району; ресурсоефективність; модульне, серійне, продуктивне будівництво; економне будівництво.

Ці теми відображають дух часу галузі, як підкреслила Андреа Гебхард, президентка Федеральної палати архітекторів: «Цьогорічна виставка BAU показала, що сталий розвиток є не просто метою, а головною настановою для наших дій. Від інноваційних будівельних матеріалів до процесів цифрового планування та інтегративних підходів до міських просторів – різноманітність і якість представлених підходів вражають і, враховуючи їхню актуальність для формування суспільства, повинні й надалі отримувати вагому політичну підтримку на федеральному рівні».

Такої ж вагомої підтримки та особливої уваги з боку держави в час війни дуже бажано було б і для наших українських будівельних компаній.

Кількість відвідувачів міжнародного будівельного ярмарку BAU 2025 збільшилася до 44 % порівняно з 2023 роком – на попередньому такому заході частка відвідувачів склала 40 %. З боку відвідувачів продовжилася тенденція 2023 року: високий рівень участі різних країн. Окрім Німеччини, до лідерів відвідування увійшли: Австрія, Італія, Швейцарія, Польща, Туреччина, Румунія, Китай, Чехія, Іспанія та Хорватія. Адже BAU забезпечує вдале місце і час для інвестиційних рішень, уможливорює вихід на нові міжнародні ринки та сприяє живому діалогу та обміну досвідом. Обійти три величезні павільйони, кожен з яких має шість великих павільйонів з нескінченною кількістю стендів, потребує багато часу і уваги. Але ця інвестиція варта прогнозовано добрих результатів співпраці у майбутньому.



Основні п'ять тем: «стійке кліматично безпечне будівництво», «трансформація міста / села / району», «ресурсоефективність», «модульне, серійне, продуктивне будівництво» та «економне будівництво» – були присутні не лише у численних павільйонах самої виставкової зони, а й на спеціалізованих форумах і на спеціальних показах і семінарах. Відомі архітектори Карло Ратті, Сатоші Охаші, Верена фон Бекерат і Елізабет Ендрес виступили з лекціями на форумі «Майбутнє будівництва», де проаналізували зразки високоефективних проєктів та сучасні методи їхнього втілення.

Інноваційна сила будівельної галузі також знайшла своє відображення в церемоніях нагородження BAU 2025. Такі конкурси, як «На основі IT – будівельні професії з майбутнім», а також премія Бальтазара Ноймана та премія ВАКА вшанували своїх цьогорічних переможців у Мюнхені. А конкурс для стартапів The Founders Fight Night – «Ніч боротьби засновників» відбувся вперше на міжнародній виставці в галузі архітектури, будівельних матеріалів та будівельних систем BAU 2025. Прем'єра перетворилася на неймовірне видовище: компанії презентували свою продукцію на справжньому, спеціально побудованому для цієї події – боксерському рингу. Отож глядачі та учасники жваво реагували на процес змагання і церемонію нагородження.

Загалом успішний результат проведення міжнародної виставки в галузі архітектури, будівельних матеріалів та будівельних систем BAU 2025 у Мюнхені очевидний. Експоненти та відвідувачі дають найкращі оцінки цього заходу. Згідно з опитуванням Інституту дослідження думок Gelszus Гельсцус, 95 % експонентів оцінюють виставку на «відмінно» або «добре». При цьому 94 % експонентів висловилися за відмінну якість виставки, а 91 % – за міжнародний характер відвідувачів. Відповідно 97 % відвідувачів оцінили BAU 2025 на «відмінно» та «добре». Дітер Шефер, керівник Фахової ради міжнародної виставки BAU, позитивно оцінює підсумки події: «BAU 2025 дала потужний знак для будівельної промисловості. Незважаючи на складні економічні умови, ця галузь зі своїми інноваціями, змінами та дієздатністю творить майбутнє. Виставка дає нові імпульси та зміцнює обмін, який є визначальним для сталого розвитку і поступу. Разом усі ми творимо світ будівництва, яким він буде вже завтра».

Наступна міжнародна виставка в галузі архітектури, будівельних матеріалів та будівельних систем відбудеться з 11 по 15 січня 2027 року в Мюнхені. А в 2026 році (з 24 по 26 березня) digitalBAU в німецькому Кельні представить рішення та продукти в галузі програмного забезпечення для будівництва.

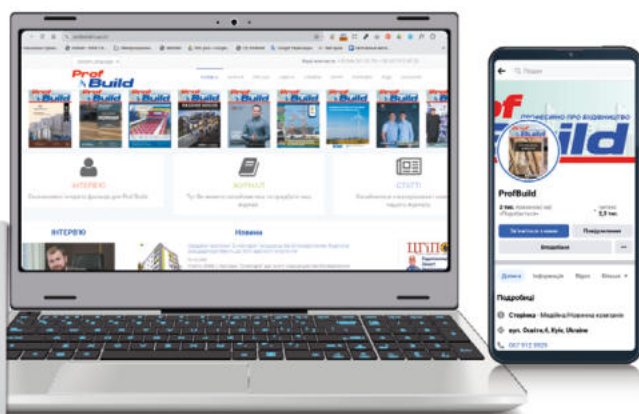
Prof Build – платформа для
публікацій останніх новин і життя
будівельної галузі!

ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ВИДАННЯ ПРО БУДІВНИЦТВО

Prof Build завжди в центрі будівельних подій!

- СТАТТІ ПРО МАТЕРІАЛИ І ТЕХНОЛОГІЇ
- ЦІКАВІ ІНТЕРВ'Ю
- АНАЛІТИКА
- НОВИНИ

Друк + ОНЛАЙН



Актуальні новини та життя будівельної галузі
на наших інтернет-ресурсах.



ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ДІЛОВИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ ПРО СУЧАСНЕ БУДІВНИЦТВО

Мета журналу

Висвітлити актуальну інформацію про будівництво та нерухомість України та інших країн світу, ознайомити читачську аудиторію з новими технологіями, матеріалами та послугами в будівництві; привернути увагу до проблем будівельної галузі, разом з провідними фахівцями знайти шляхи їх вирішення; розповісти про діяльність компаній, що працюють на будівельному ринку, і про найцікавіші події будівельного світу.

**Публікації в Prof Build – це змога в доступному форматі використовувати
можливість спілкування зі своєю цільовою аудиторією**

Журнал Prof Build входить до:

Конфедерації будівельників України (КБУ), Всеукраїнської спілки виробників будматеріалів, Будівельної палати України, Національного Експертно-будівельного альянсу, Національної спілки архітекторів України, є інформаційним партнером Ліги Майстрів.

profbuild.in.ua info@profbuild.in.ua +380443619279 +380679128929



УКРАЇНСЬКИЙ ВИРОБНИК

навісних вентиляованих
фасадів та якісних рішень
світлопрозорих та
огороджувальних
конструкцій



BARKSTM

ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ:

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



barks.ua



@BarkS



@bark_systems

ІННОВАЦІЙНІ АЛЮМІНІЄВІ ФАСАДНІ РІШЕННЯ