

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСАШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ ЖУРНАЛІСТИКИ
Кафедра історії журналістики

**ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВА УКРАЇНОК
В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: ДОСВІД УКРАЇНИ Й НІМЕЧЧИНИ
(ЦИКЛ ІНТЕРВ'Ю З МОЛОДИМИ ДІЛОВИМИ ЖІНКАМИ)**

**кваліфікаційна робота
на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня “бакалавр”
студента 4 курсу
спеціальності 061 Журналістика
“Журналістика та соціальна комунікація”
Рекунової Олександри Володимирівни**

**Науковий керівник:
кандидат наук із соціальних комунікацій,
доцент Волобуєва Анастасія Михайлівна**

Київ – 2021

ЗМІСТ

Вступ	3
Технічні характеристики.....	6
Специфікація аудиторії	7
Список використаних джерел.....	7
Опис проєкту	11

Вступ

Відсоток жінок на керівних посадах компаній у Німеччині становить дев'ять відсотків, що вкрай низько. Протягом багатьох років більше жінок, ніж чоловіків, закінчили бізнес-адміністрування. Вони також працюють в компаніях, але врешті-решт ми знаходимо 91 відсоток чоловіків на вищому рівні управління. Більше ніж половина топменеджерів є економістами - той факт, що так мало жінок потрапляє до складу виконавчих рад означає, що не існує відбору найкращих, а можна побачити інший тип відбору. Чоловіки переважно вербують чоловіків, подібних до них: сильних, впевнених та без сімейного "багажу". У Німеччині компанії часто пропонують навчальні курси для жінок, щоб зробити адаптувати їх до корпоративного життя. Це варіюється від тренування голосу до більш впевненого у собі вигляду. За даними Програми розвитку ООН, в Україні в руках жінок знаходиться менше ніж 10% економічних ресурсів. У загальній кількості підприємців жінки становлять 38%.

Жінки часто дуже сильно сумніваються: чи достатньо я хороша для цієї ролі? Чи можу я собі це дозволити? Чи маю я правильні навички? Невпевненість у собі призводить до того, що ці жінки цінують себе менше, ніж того варті. Вони вважають, що не можуть приймати швидко важливі рішення, але це не так. Чи вони думають, що можуть мати проблеми у спілкуванні. Щоб зрозуміти це з самого початку: на мій погляд, ментальні бар'єри є найбільшою перешкодою для жінок. Я подорожую по різних культурних регіонах світу і розумію, що це проблема скрізь. Навіть якщо на перший погляд це не виглядає такою актуальною проблемою.

У наш час чоловічі мережі часто критикуються в публічних обговореннях. На прикладі того, що коли ти маєш зв'язки, то вирішення проблем стає набагато легшим процесом. Термін "кумівство", особливо коли мова йде про чоловіків, є популярним кліше в гендерних дебатах. Однак, треба просто визнати, що це глобальна проблема, і що вона набагато більш

виражена на інших континентах, ніж у Європі. У суперечках про гендерну рівність вину часто покладають на інших. Однак жінки самі є частиною проблеми. Наприклад, що стосується мереж, багато жінок сприймають це як "зловживання стосунками", коли у відносинах змішуються інструментальні та емоційні цілі. Чоловіки (міжкультурні!) зазвичай не можуть зрозуміти таку чутливість. Але відмовляються спеціально вимагати інших професійних послуг.

Той, хто новачок у компанії та бере на себе керівну роль, повинен спочатку зрозуміти корпоративну культуру. Він потрапляє в мікрополітичне поле сил. Це означає: перш за все, ви повинні навчитися розуміти правила гри. Кожна організація, кожна система у всьому світі є де-факто складною мережею спроб впливу. Це не обов'язково те, що нібито обговорюється, а швидше відбувається в неформальній, невидимій області. Жінки люблять насамперед дуже рішуче ставити під сумнів мікрополітичні дії, оскільки вважають здійснення впливу морально осудливим. Однак кожна організація стосується інтересів та впливу. З одного боку, психологічно доведено, що ви зазвичай наймаєте людей, подібних до вас. Часто трапляється, що за лідером-чоловіком слідує наступник чоловічої статі. Вік, стать, характер та зовнішній вигляд здебільшого схожі. Ще однією причиною є те, що дуже мало взірців для наслідування, які показують іншим жінкам, як це можливо як кар'єра жінки (і матері). Жінки все ще є перші, коли йдеться про домашні справи, покупки продуктів та виховання дітей. Не вистачає жіночих моделей для наслідування та наставників, щоб показати нам, як можна організувати дітей, роботу та домашнє господарство. Часто конкуренція серед жінок набагато більша, ніж співпраця та підтримка. Багато жінок хочуть робити свою "роботу" добре як жінки, і витратити свої сили на те, щоб бути хорошою матір'ю, гарною дружиною та цінним кадром у команді, не отримуючи підтримки. Успішні керівні директори та жінки, які займаються кар'єрою знають, що дуже важливо не робити все самотійно: мати, дружина, вихователь, домогосподарка тощо. Підтримка рідних та вправний тайм-

менеджмент часом мають велике значення, щоб усе було під контролем.

Якщо ви хочете досягти успіху в ролі ділової жінки, важливо створити хорошу мережу зв'язків. Чоловіки зазвичай краще можуть використовувати свої контакти в професійних цілях. Тут нам, жінкам, ще потрібно трохи наздогнати.

Наша жіночність також відіграє важливу роль у професійному (і приватному) середовищі. Коли ми робимо кар'єру, ми не повинні намагатися стати краще чоловіків, а просто бути собою. Коли жінки створюють компанію або займають позицію колеги-чоловіка, часто трапляється, що вони думають, що вони повинні бути такими ж, як він. Оскільки жінок-прикладів для наслідування знайти набагато важче, вони орієнтуються на чоловіків-взірців і, таким чином, «перескакують» на неправильну роль. Жінкам і чоловікам це коштує багато енергії, коли вони не в «своїй» ролі. Тому дуже важливо залишатися з собою, жити своїми силами та потенціалом та використовувати їх раціонально.

Саме така ідеологія пропагується у XXI ст., і саме з такими принципами молодим жінкам-підприємницям треба починати свою власну справу.

Глобалізація обговорюється інтенсивно і багато. Набагато менше дискусій про "глобалізацію та гендер". Ця тема все ще не так описана наукою та ЗМІ. Якщо в науковій літературі, яка переважно написана чоловіками, взагалі згадується стаття, то лише стосовно жінок. «Гендер» - як соціальна організація гендерних відносин - зводиться до ролі жінки. Незважаючи на серйозні соціальні та економічні зміни, спричинені тисячоліттями, жінок можна знову і знову знаходити там, де чоловік щойно їх «залишив»: на нижчому рівні історії та суспільства. Стосовно цього виразу ведеться дуже багато дебатів: чи можна вважати цю позицію раціональною. Глобалізація – це ґрунтовно гендерний процес. Гендерні ієрархії, маргіналізації та сегментації можна знайти у всіх країнах, але вони відрізняються за формою та механізмами свого відтворення.

Процес глобалізації характеризується різними перспективами.

Амбівалентна оцінка глобалізації застосовується також там, де глобалізація аналізується з точки зору гендерних відносин. Швидше, диференційоване розуміння глобальних взаємозв'язків є надзвичайно важливим, оскільки стать, клас та етнічна приналежність перебувають у складній взаємозалежності.

Цикл інтерв'ю складається з шести інтерв'ю, проведених у телефонному режимі, в режимі зв'язку за допомогою програми "Зум" або ж, за можливістю, при особистій зустрічі. У зв'язку з глобальною пандемією "Ковід-19" проведення інтерв'ю з особистою зустрічю з героїнями набагато ускладнюється, оскільки половина моїх героїнь знаходяться в Німеччині, а інша половина – в Україні. Відповідно особисті зустрічі з деякими героїнями просто неможливі, як і надання фотографій після проведеного інтерв'ю. Інтерв'ю будуть проходити у форматі діалогу за схемою «Питання-відповідь». Для цього будуть підготовлені однакові питання, за допомогою яких будуть опитані усі респонденти, але під час бесіди не виключається опція ставлення співрозмовнику уточнюючих додаткових питань, за допомогою яких я, як інтерв'юер, зможу направляти бесіду в потрібну мені тему та уточнювати нюанси та дізнаватися про цікаві деталі. Можна також охарактеризувати проведені інтерв'ю як інтерв'ю-роздуми, оскільки відповіді на питання можна сприймати як розгорнуті коментарі компетентної особи до теми.

Специфікація аудиторії

Цільовою аудиторією циклу інтерв'ю є жінки, які, плекаючи мрію відкрити свій бізнес, або мають якусь унікальну бізнес-ідею, але, тим не менше, бояться або не можуть зважитися почати свою особисту справу. Цей цикл може мотивувати їх до того, щоб вони побачили реальності ведення бізнесу, відзначили всі принади і складності цього процесу, змогли проаналізувати майбутні можливі проблеми і можливості, які приходять з відкриттям нового бізнесу.

Також інтерв'ю можуть бути цікаві чоловікам, які вже мають свій бізнес. Думаю, що їх зацікавить думка і бачення жінок з питання ведення бізнесу. Також вони зможуть прочитати критику жінок щодо чоловічого відсоткового переважання в сфері бізнесу.

Ці інтерв'ю буде також корисно прочитати жінкам, які вже ведуть свій бізнес. Можливо якісь коментарі респондентів відгукнуться їм, а можливо читач не погодиться з думкою моїх героїнь. У будь-якому випадку такі інтерв'ю викликають нові думки та ідеї, нові інсайти і перспективи.

Список використаних джерел

1. Гендерні питання в засобах масової інформації: Матеріали на допомогу працівникам ЗМІ та організаторам курсів з гендерної проблематики. Київ, 1997.
2. Дацюк Г. Гляньмо на світ очима жінки. Київ, 1996.
3. Женщины в бизнесе: Пол не должен быть ограничением. URL: <https://womo.ua/zhenshhinyi-v-biznese-pol-ne-dolzhen-byit-ogranicheniem/> (дата звернення 18.04.2021).
4. Женщины и бизнес: вызовы, стереотипы, возможности. URL: <https://www.projectkesher.org.ua/ru/news/zhenshchyn-y-byznes-v-zov-stereotyp-vozmozhnosty/> (дата звернення 18.04.2021).
5. Жеребкина И. Женское политическое бессознательное. Харьков, 1996.
6. Жінка та ЗМІ: гендерний аналіз з преси, радіо та телебачення України: моніторинг засобів масової інформації. Київ, 1998.
7. Жіночі організації та ініціативи в Україні. Київ, 1996.
8. Жіночі студії в Україні: Жінка в історії та сьогодні. Одеса: Астропринт, 1999.
9. Землякова Т. А. Гендерний складник соціальних комунікацій: структура та функції (на матеріалах друкованих видань України за 2008–2012 роки) : дис.. ... канд. наук із соц. комунікацій : 27.00.04 / Землякова Тетяна Анатоліївна ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Ін-т журналістики. Київ, 2012. 211 с.
10. Іллін Є. Стать та гендер. 2016.
11. Кобринська Н. Про рух жіночий в новітніх часах // Перший вінок. Львів, 1887. С. 5—23.
12. Козуля О. Жінки в історії України. Київ, 1993.
13. Лобанова Л. У демократії обличчя не жіноче // Віче. 1995. № 3.
14. Логвиненко Н. Гендерні (соціостатеві) ролі та нерівність // Слово і час. 1997. № 2. С. 72—78.

15. Марценюк Т. Гендер для всіх: виклик стереотипам. 2017.
16. Мехед Ю. Без тіні фемінізму // Президентський вісник. 2000. 21—27 жовтня.
17. Павличко С. Дискурс модернізму в українській літературі. 2-е вид. Київ, 1999. С. 39—94.
18. Сучасна жіноча преса в Україні: Показчик / упоряд. А. М. Волобуєва, Н. М. Сидоренко. Київ, 1998.
19. Тертичний А. А. Жанры периодической прессы. Москва: Аспект Пресс, 2000 . 352 с.
20. Чухим Н. Вступ до теорії фемінізму: Програма лекційного курсу. Київ, 1998.
21. Fodor, E. / Glass C. / Nagy B. Transnational business feminism: Exporting feminism in the global economy. In: Gender, Work & Organization. Volume 26, Issue 8. P. 1117-1137.
22. Shiva, V. Economic Globalization, Ecological Feminism and Sustainable Development. Canadian Woman Studies, Spring, vol. 17, no. 2, pp. 22 Literature Online; ProQuest One Literature.
23. Wilmerding G. Smart Women and Small Business: How to Make the Leap from Corporate Careers to the Right Small Enterprise. 2007.
24. World Trade Press. Ukraine Women in Culture, Business & Travel: A Profile of Ukrainian Women in the Fabric of Society. 2010.

Опис проекту

Будь-яку інформацію у повсякденному житті, люди отримують за рахунок спілкування. Сьогодні майбутнє людей багато в чому залежить від того, як саме вони організують плідне та ефективне спілкування у різних сферах діяльності, включаючи бізнес, науку, політику і, звісно, журналістику.

Мистецтво спілкування і інтерв'ювання є однією з найважливіших частин журналістської майстерності. Ця дипломна робота присвячується дослідженню інтерв'ю в мережі інтернет, тематиці і тактиці бесіди, а також поведінці журналістів у процесі бесіди.

Відповідно до визначення в деяких словниках, під інтерв'ю (від англ. Interview – буквально зустріч, бесіда) розуміють жанр публіцистики, що представляє собою розмову журналіста з політичним, громадським або іншим діячем з актуальних питань, у моєму випадку респондентами виступають відомі спортсмени.

«Інтерв'ю – жанр публікацій, в ході створення яких (при зборі матеріалу), був застосований метод інтерв'ю, фіксує собою реальний процес інтерв'ювання або ж спеціально будується у питально-відповідальній формі» [19, 80]. Таке формулювання на наш погляд має подвійне значення. По-перше, «застосований метод». Зауважимо, що при підготовці інтерв'ю, практично завжди використовують і інші методи збору інформації - спостереження і робота з документами.

Обов'язковою умовою успішного проведення інтерв'ю є дотримання процедури інтерв'ю: 1) точний вибір респондента як об'єкта дослідження; 2) визначення місця і часу проведення інтерв'ю, що оптимально відповідають меті і завданням дослідження; 3) повний, коректний запис відповідей і ходу бесіди; 4) правильне оформлення матеріалів інтерв'ю.

Інтерв'ю для журналіста це, з одного боку, метод отримання інформації, за допомогою спілкування з людиною, яка володіє цією самою інформацією. З іншого, інтерв'ю - публіцистичний жанр, де журналіст у формі бесіди і за

допомогою питань сприяє більш повному викладу інформації співрозмовником. Від ступеня володіння технікою інтерв'ю залежить і якість сюжету або ж програми. Тому дуже важливо обрати потрібний підхід для проведення конкретного інтерв'ю. Це і обумовлює актуальність теми даної роботи.

Актуальність роботи, перш за все, полягає в тому, що інтерв'ю є одним з найпопулярніших газетно-журнальних та телевізійних жанрів. Крім того, це один із найпоширеніших методів отримання інформації. І журналісти все більше звертаються у своїй творчості до методу інтерв'ю. І нарешті ця проблема цікава не тільки журналісту, а й будь-якій людині.

Метою кваліфікаційної роботи є цикл інтерв'ю з молодими діловими жінками, націлені на ілюстрацію ситуації у сфері бізнесу. А саме йтиметься про особливості ведення власної справа українок в умовах пандемії: досвід України й Німеччини.

Головний акцент зроблений на ділових жінках, які вже успішно заснували свою справу. Так як авторка кваліфікаційної роботи живе в Німеччині, але виросла в Україні, то може відносно об'єктивно провести оцінку реалізації бізнесу для жінок. Унікальність даної роботи полягає в тому, що я, як інтерв'юер, вона має можливість показати читачу подвійну перспективу щодо ведення бізнесу для жінок: сучасна європейська та сучасна українська.

Героїні циклу інтерв'ю – це успішні підприємниці, які змогли реалізувати себе як бізнес-леді, і зробити з простого концепту на папірці реально працюючий бізнес, який приносить їм прибуток. Також неможливо ігнорувати те, що ми живемо в час всесвітньої глобалізації, коли країни починають набагато активніше кооперувати між собою, міжнародний бізнес не є чимось незвичним, а скоріше необхідністю для великих компаній. Якщо ж говорити про малий бізнес, то навіть він може бути під впливом глобалізації.

Кваліфікаційна робота складається з двох секцій інтерв'ю: 1) інтерв'ю з

героїнями з Німеччини, 2) інтерв'ю з героїнями з України. Для того, щоб показати перспективу ведення бізнесу в цих двох країнах, українки в Німеччині розкажуть про свій досвід ведення бізнесу, який можна буде потім порівняти з веденням бізнесу в Україні. Кожне інтерв'ю складається 4-5 сторінок формату А4, в якому озвучені базові 11 питань і один індивідуальний під кожен героїню з її особливою історією і своїм особистим досвідом. Однакові стандартизовані 11 питань універсальні для того, щоб ще більш наочно показати, як при одному і тому ж питанні так сильно можуть відрізнятись історії моїх героїнь.

Перша героїня – пані Зоя Асель. Вона поділилася своєю історією і своїм досвідом зі мною за допомогою програми "Whatsapp", в якій ми з нею зідзвонювалися. Пані Асель живе в Німеччині вже більше 20 років, вийшла заміж за німця і вирішила 10 років тому зайнятися готельним бізнесом в прекрасному маленькому місті Баден-Баден, який знаходиться в регіоні Баден-Вюттемберг на півдні Німеччини.

Друга героїня – Анна Маркіна. Аня – студентка, яка вже п'ятий рік проживає в Мюнхені. Вона займається блогерством і продюсує інфопродукти. Її головним методом заробітку є зараз допомога в реалізації продажу інфопродуктів, наприклад мовних курсів та тренінгів щодо поліпшення акценту у іноземців при вивченні нової мови.

Третя героїня цього циклу – Юлія Пфістер. Вона володіє мережею мовних шкіл у Німеччині. Юлія розкаже у своєму інтерв'ю, з якими фінансовими та психологічними перешкодами вона зіштовхнулася у своєму бізнесі.

Друга секція кваліфікаційної роботи присвячена жінкам в українському бізнесі.

Перша героїня – Ксенія Костенко. Сильна жінка, яка вже майже 30 років у бізнесі, розкаже нам про свій величезний досвід у поліграфічному виробництві та у виробництві добрива.

Друга героїня – Інна Токар, яка займається бізнесом через платформу

Амазон і має там два онлайн-магазини.

Третя героїня – Аліса Галанюк, яка також має інтернет-магазин на двохамериканських платформах Амазон та Єтсі.

Усі героїні мають свою унікальну історію та власний неповторний досвід, яким вони захотіли поділитися у цьому циклі інтерв'ю.

ТЕНДІТНА ГОСПОДАРКА РАТУШНОГО ДЗВОНУ

Зоя Асель – головна директорка та власниця керівної фірми готелю «Rathausglöckel» (з нім. ратушний дзвін) у туристичному місті в Німеччині. Баден-Баден – культурне спа-місто, в якому велике минуле зустрічається з новою культурою життя. Цілющі термальні купальні, чудові музеї, неімовірні парки та різноманітні екскурсійні напрямки в сільській місцевості – все це можна знайти у маленькому, але такому відомому місті у федеративній землі Баден-Вюртемберг.

Звідки з'явилась ідея реалізувати себе саме в такому бізнесі?

Насправді ідея бізнесу виникла скоріш з-за необхідності та обставин. Так сталося, що з'явився вільний капітал, який я могла вкласти у власну справу. Ми з чоловіком жили в Німеччині вже не перший рік, тому хотіли зробити інвестицію саме тут. Вкласти гроші в готель була ідея чоловіка, коли ми отримали замовлення від інвестора вигідно вкласти гроші в бізнес. Я вирішила зайнятися цим проектом і розвивати його. Придумавши концепцію готелю, ми почали вибирати місце. Насправді, ми були відносно обмежені в фінансах, так що про великі міста і їх мережі готелів не могло йти й мови. І тут виникла ідея, купити готель в прекрасному маленькому туристичному місті Баден-Баден. Місто дуже любимо туристами, і той готель, який ми розглядали, знаходився в самому центрі міста, що відіграло важливу роль. Нашою головною фішкою стало саме його центровий розташування і збереження цього готелю як культурної спадщини. Будинки, в яких

знаходиться сьогоднішній 4-зірковий готель "Rathausglöckel", розташований на найстарішій присадибній ділянці в місті Баден-Баден. Колони у винному погребі "Weinglöckle" в будинку № 9 - це залишки чудових римських лазень. Будинок знаходився в межах давньоримського поселення "Aquaе". Погреби ресторану нашого готелю сягають часів Середньовіччя. Перший письмовий запис про власність на Штайнштрассе 7 - від 16 травня 1674 року. Будинок № 9 належав пекареві, який мав у будинку власну пекарню. Наш готель і ресторан автентичні. Вони зберігають і продовжують історію, і тому нам здалася ідея, купити саме цей готель, чудовою.

З якими перешкодами ви зіштовхнулись на початку розвитку бізнесу?

Найважчим для мене був той факт, що з молодою начальницею деякі клієнти і співробітники не хочуть співпрацювати і сприймали мене несерйозно. Оскільки імідж готельного менеджера має бути ідеальним, очікуються завжди привітність і відкритість, потрібно постійно тримати себе під контролем, виробляти терпіння і впевненість. Звичайно це було частково пов'язане з тим, що я молода жінка, яка організовує і управляє всіма процесами, які відбуваються в готелі. Можливо, якби на моєму місці був молодий чоловік такого ж віку, ставлення клієнтів і співробітників могло бути іншим, але ми цього вже не дізнаємося.

На вашу думку, що найважливіше для того, щоб жінка змогла себе реалізувати як бізнесвумен?

Я вважаю, що найважливіше для жінки, щоб реалізувати себе в бізнесі - це впевненість в собі і своїх силах. Без сумнівів важливу роль відіграє також підтримка сім'ї і суспільства, адже якщо так подумати, то хто знає, де б я була, якби чоловік не підтримав мою ініціативу. Він в першу чергу передав увесь проект мені. Але я б ніколи не впоралася без його підтримки і фактичної допомоги. Вас напевно не здивує той факт, що в готелях все має властивість

ламатися і зношуватися. Спочатку чоловік мені з усім допомагав і все лагодив, що міг полагодити. Послуги механіків і електриків в Німеччині дорогі і виклик фахівця може тривати до тижнів очікування. А ось гості заїжджають постійно, і якщо щось ламається, це швидко і оперативно потрібно лагодити. Таким чином спочатку мені допомагав чоловік, але потім я по-тихеньку вчилася все лагодити сама. Зламався унітаз? Відкручувала, дивилася, відкривала інтернет і чинила. Не працює батарея? Знову ж зверталася по допомогу до інтернету, сьогодні всю теоретичну допомогу можна знайти безкоштовно за декілька секунд. Головне – було б бажання і належна мотивація.

Які риси характеру має мати справжня успішна бізнесвумен?

Як я вже говорила безумовно впевненість в собі, стресостійкість, реалістичний оптимізм, наполегливо і гнучкість, вміння спілкуватися і налагоджувати контакти, креативність. Як на мене, всі ці якості абсолютно незамінні для успішної бізнесвумен. Для мене це мабуть якийсь ідеал, до якого я з року в рік прагну, і вважаю, що зростаю в своїх досягненнях.

Будь ласка продовжте фразу «Моя мета -...»

Моя мета - зробити свою роботу високооплачуваним хобі, за допомогою якого я зможу оплачувати рахунки і робити клієнтів щасливими.

Як ви справляєтесь у часи коронавірусу? Яку допомогу можна отримати від влади?

Коли почалася пандемія, всім довелося дуже важко, особливо малому бізнесу. Довелося не продовжувати договору 4 співробітникам, а також урізати власну зарплату. Уряд платить 87% зарплати співробітників, але не мені. Ще воно дає допомогу на оплату рахунків бізнесу. Але важливо згадати, що ми справляємося тому-що завжди була відкладена сума на «чорний день». Без відкладених "про всяк випадок" коштів було б дуже важко. Це, можна

сказати, рада майбутнім підприємцям - "обов'язково відкладайте певну, бажано немаленьку, суму на всякі ситуації надзвичайного стану.

Чи бачите ви перспективу у бізнесі для жінок? На вашу думку, жінки можуть на рівні з чоловіками конкурувати у бізнесі?

Звичайно я бачу перспективу в бізнесі для жінок, і звичайно жінки можуть на рівні конкурувати з чоловіками. Але є кілька "але". По-перше, жінкам все дається "дорожче". Наприклад, відносини. Для того, щоб бути хорошим підприємцем, потрібно дуже багато працювати - це понаднормові, це життя роботою, це готовність жертвувати всім заради бізнесу. Далеко не всі чоловіки погодяться мати якісь відносини з такою жінкою, адже вона весь час на роботі, приходиться додому пізно і йде рано, немає часу на приготування і прибирання. По-друге, все-таки не варто забувати про деякі абсолютно смішних стереотипов, які все ще існують в суспільстві, що чоловіки доbidчікі, а жінки повинні сидіти вдома і за схемою "Kinder. Küche. Kirche" (з німецького Діти. Кухня. Церква)

Скільки людей під вашим керівництвом? Скільки з них - жінки?

Раніше я мала 10 співробітників, 9 з них були жінки. Я усвідомлено працевлаштовувала мам, яким складно знайти роботу через дітей (садок, школа, гуртки ітд). Моя позиція була – підтримати тих жінок, які прагнуть знайти роботу, але їм відмовляють через те, що з ними «важко». І Ви не можете собі уявити, як вони були вдячні за наданий їм шанс. Вони працювали від душі, і це звичайно покращувало атмосферу в готелі, оскільки вони працювали з любов'ю, а гості завжди це відчують.

Якою ви бачите компанію/ свій бізнес через 10 років?

Дуже складно сказати. Зараз весь готельний бізнес за часів пандемії "Ковід-19" знаходиться на дуже фразильної площі. Майбутнє готелів дуже неясно. Природно, що виживуть великі мережі готелів, а ось про маленькі

готелі, по типу нашого, важко давати якісь судження або передбачення. Звичайно я дуже сподіваюся, що мій готельний бізнес процвітатиме через 10 років, але ж це мої особисті надії і мрії, більш професійну оцінку дати даної ситуації зараз просто неможливо.

Як вплинув карантин та дистанційна робота на ваш бізнес? Чи полегшив перехід на дистанційне роботу у фірмі?

Це не є якоюсь новиною, але готель не може працювати на дистанції без повного переобладнання. Успіх полягав в індивідуальному супроводі гостей. Не дивлячись на те, що в Німеччині немає якогось заборони на роботу готелів (офіційно готелі мають право працювати), але природно готелям немає особливого сенсу відкриватися, оскільки сам туризм абсолютно зупинений. Коли знімають внутрішньонаціональні обмеження, можна сподіватися на туристів із сусідніх земель, але іноземних туристів на жаль у нас не було з початку пандемії. Саме виходячи з такого розкладу, багато готелів приймають рішення взагалі не відкриватися, оскільки потік гостей зовсім мінімальний і не вигідний власникам. Шукаємо нові ідеї і намагаємося мислити позитив

Чи можете Ви відчувати себе вдома «слабкою жінкою» чи тримаєте все і вдома під контролем?

Вдома я завжди "слабка". Я приходжу додому часто дуже втомлена. Оскільки в готелі я завжди, працюючи, повністю емоційно викладаюся перед гостями, то бувають іноді емоційні виснаження. Мій чоловік прекрасно розуміє моє состояние, він теж багато працює, але ми настільки фанати своєї справи, що прийшовши додому, ми просто разом відпочиваємо після важкого робочого дня і спілкуємося з нашою донькою. Я не вважаю себе "сильною" вдома просто тому, що в цьому немає ніякої потреби.

ЯК І ЧОМУ ТРЕБА ВКЛАДАТИ ГРОШІ В ІНСТАГРАМ?

ЕКСПЕРТНА ДУМКА УСПІШНОГО БЛОГЕРА

Анна Маркіна – студентка одного з найкращих ВУЗів Німеччини ділиться своїм досвідом у сфері ведення бізнесу в Інстаграм. Її шлях від звичайного блоггера до успішного маркетолога пролягає через усі перешкоди повноцінного онлайн-бізнесу.

Звідки з'явилась ідея реалізувати себе саме в такому бізнесі?

Мені завжди подобалося фотографувати щось і спілкуватися з людьми. Ще в школі я була дуже ініціативною і була ведучою на всіх заходах. Я поєдную в собі якості, які мені подобаються і які необхідні для того, щоб бути блоггером, наприклад бажання спілкуватися, щось розповідати, слухати людей і давати гарну пораду. Ще я продюсер інфопродуктів і маркетолог. Тому я можу сказати, що у мене два міні-бізнеси. Перше - це мій блог, друге – це те, що я допомагаю в реалізації та продажі інфопродуктів, наприклад мовних курсів або ж онлайн-посібників для позбуття акценту в іноземній мові. Я допомагаю розробити правильну структуровану програму курсу, на моїй відповідальності також організаційні моменти.

З якими перешкодами ви зіштовхнулись на початку розвитку бізнесу?

На початку у кожен бізнес треба вкладати гроші – без цього ніяк. Якщо казати за продюсування інфотовару – то я вкладала гроші у навчання, усі курси у цій сфері наразі дуже дорогі, але без теоретичного вступу у цей бізнес ніяк не увійти. Якщо мова іде за блог – то гроші вкладаються звичайно у рекламу та таргет. Також треба розуміти, що може виникнути проблема з тайм-менеджментом. І блогінг, і продюсування займають багато часу, і якщо це не основне джерело прибутку, і ти ще й до цього студент, то треба дуже коректно планувати свій час. Також систематизація та рутина можуть завдавати деякі перешкоди, адже на початку дуже важко увійти в режим постійного регулярного блогінгу, адже пости і публікації самі себе не

напишуть. І ще одна важлива річ, яку багато хто не розуміє: блог потребує багато часу, і дохід він приносить ой як не скоро. Це також свого роду робота, на яку треба витратити багато сил, енергії та часу.

На Вашу думку, що найважливіше для того, щоб жінка змогла себе реалізувати як бізнесвумен?

Я не бачу великої різниці між чоловіком та жінкою. Потрібна впевненість, витримка у сенсі розуміння, що не все одразу з неба готовим падає, а що для аутпуту треба щось зробити і докласти неабияких зусиль. Треба щось вкласти, чомусь навчитися і десь помилитися, аби бізнес розвивався. Також звичайно бажання та регулярність для того, щоб здобути успіх у своїй професії. Наполегливість у своїх намірах, яка буде спиняти емоціональне вигоряння, коли воно наступить, а воно стовідсотково наступить, його просто треба побороти. Також на мою думку необхідна жага до нових знань. Коли я пройшла курс і отримала новий інпут, у мене з'являється додаткова мотивація до того, щоб дізнатись ще більше. Адже кожного дня у світі блоггерів з'являються нові тренди, за якими успішний блоггер має слідувати та не впускати можливість доєднатися до нього. Справжній талановитий блоггер має «завжди бути в темі».

Будь ласка продовжте фразу «Моя мета -...»

Завжди допомагати людям. Якщо ми беремо блог, то я допомагаю зі вступом у німецькі університети, ділюся своїм досвідом з тими, хто бажає почати цей новий великий етап в житті. З власного досвіду та досвіду моїх друзів можу сказати, що дуже важко правильно і вчасно підготуватись до усіх деталей переїзду у Німеччину і вступу в німецький ВУЗ. Тому я надаю необхідну допомогу зі вступними іспитами, класні інфопродукти та консультації щодо усієї інформації, яка з цим пов'язана. Якщо і про продюсування говорити, то це також допомога людям. На першому місці стоїть на заробіток, а саме цілеспрямований на якісну допомогу продукт, у

який експерти вкладають багато сил і часу.

Як ви справляєтесь у часи коронавірусу? Яку допомогу можна отримати від влади?

З початком коронавірусу увесь інфобізнес був на підйомі. У всіх зросли продажі, оскільки всі спонтанно вирішили почати заробляти онлайн, і експерти, які пропонували свої курси під час карантину дуже добре заробили на цьому. Попит зріс під час першого локдауну, і в принципі можна сказати, що і зараз ця сфера дуже добре розвивається. Люди правильно зрозуміли, що у наступні роки це все нікуди не дінеться, і онлайн-професії – це правильний напрямок, у якому треба розвиватися. Якщо говорити про мій дохід, то за часи коронавірусу він зріс у рази.

Стосовно допомоги від влади, то чесно, я не дуже цікавилась цим запитанням. Я знаю, що якусь суму можна отримати, але вона невелика для тої бюрократичної роботи, яку треба проробити, аби отримати цю допомогу.

Чи бачите ви перспективу у бізнесі для жінок? На вашу думку, жінки можуть на рівні з чоловіками конкурувати у бізнесі?

Я можу говорити впевнено за свій бізнес. В інфопродюсуванні та блоггерстві жінок зараз більше, вони роблять просто бомбезний контент. Також блоггінг просто більш розповсюджений серед жінок, ніж серед чоловіків. Це можна побачити банально по тому, скільки відомих блоггерок, і як небагато відомих блоггерів. Наприклад, якщо задати питання «Назви мені трьох найвідоміших блоггерів», я впевнена в тому, що мінімум двоє будуть жінками. Власне я майже не «фоловлю» чоловіків.

Скільки людей під вашим керівництвом? Скільки з них - жінки?

Я маю «сторіс-мейкера», людину, яка допомагає мені в візуальному оформленні моїх «сторіс», з моїм блогом та контентом. Також під моїм керівництвом є дизайнер, коли ми випускаємо нові інфопродукти. Також час

від часу я потребую допомоги копірайтера. Усі дівчата! Але також у нас є технічні спеціалісти, які створюють сайти для наших інфотоварів – це чоловіки. Якимось вийшло, що дійсно технічні питання ми передали чоловікам.

Якою ви бачите компанію/ свій бізнес через 10 років?

По-перше, це стабільний прибуток. По-друге, сподіваюсь, що у майбутньому зможу заснувати свою власну онлайн-школу. Розширення свого бізнесу з можливим маленьким філіалом в стилі ко-воркінгу та повноцінними співробітниками, бажано в Німеччині.

Як вплинув карантин та дистанційна робота на ваш бізнес? Чи полегшив перехід на дистанційне роботу у фірмі?

Не хочу повторюватись, просто підсумую ще раз все по пунктам: бізнес з самого початку був онлайн, тому великих змін у нас не було. З початку карантину прибутки продюсерів інфопродуктів та блоггерів кардинально зросли, і думаю, що тенденція усіх професій зараз буде рухатись в повноцінний онлайн-формат.

Чи можете Ви відчувати себе вдома «слабкою жінкою»? Чи тримаєте все і вдома під контролем?

Я взагалі не вважаю себе слабкою жінкою. Навіть у стосунках з хлопцем. Мої риси характеру просто цього не дозволяють. (Сміється.) Я люблю тримати все під контролем. Звичайно, зі своїм хлопцем я ніжна та ласкава, але не можу сказати, що спокійна та стримна. Просто я справжня жінка! (Сміється.) Єдине, що з початком пандемії дуже важко стало розділяти три головні сфери мого життя: роботу, навчання та стосунки. Все це сконцентрувалось в одній квартирі, всі кордони були стерті і це було дуже важко. Я така людина, що не можу сказати «Так, я працюю до 19, а потім ігнорую роботу». Якщо я бачу повідомлення об 23 годині, яке стосується роботи, то я на нього завжди відповім. Але я знаю, що багато людей зіштовхнулись з цією проблемою: немає вихідних, є просто вільна від роботи

годинка.

Найбільше розчарування та найбільше задоволення у бізнесі?

Вони пов'язані між собою. Найбільше розчарування – це те, що є невдячні люди. Ти з ними ділишся своїми знаннями та досвідом, а потім вони плювати хотіли на пророблену тобою роботу. Вони можуть навіть не подякувати, але добре те, що таких не дуже багато. І найбільше задоволення – бачити ці класні позитивні відгуки, де бачиш, що люди вдячні, у них горять очі до нових спроб і ідей. Ти даєш людям заряд та мотивацію. Це найбільше задоволення для мене.

«ЯКБИ НЕ МОВА, Я Б СЕБЕ ЗАГУБИЛА» - МОВНІ КУРСИ У НІМЕЧЧИНІ ТА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Юлія Пфістер – жінка, яка змогла створити бізнес з мови. Її мовні курси відзначаються багатьма відмінними характеристиками, такими як індивідуальна програма для кожного студента, нахил на аудіальні та візуальні навички вивчення мови та вивчення мови не просто з носіями, а й паралельно у групах з професійними викладачами. Синтез індивідуального та групового опрацювання чудово працює з усіма студентами та дає відмінні результати.

Звідки з'явилась ідея реалізувати себе саме в такому бізнесі?

У мене завжди була тяга до мов, це завжди давалося легко, і власне коли я була на першому курсі я почала займатися репетиторством. Спочатку це був лише бартер, потім зрозуміла, що моє «хобі» може приносити нормальний заробіток. Коли вже учнів стало занадто багато, з'явилась ідея розширити свій міні-бізнес і відкрити мовні курси. Мені здалось, що створення доступної та інноваційної мовної школи буде прекрасною

можливістю перш за все мого власного розвитку. Насправді тим, що я вирішила пов'язати своє життя із викладанням я завдячую сім'ї.

З якими перешкодами ви зіштовхнулись на початку розвитку бізнесу?

Недостатній початковий капітал. Банально, але це була правда. Дуже важко втілити в життя класну та перспективну ідею без достатньої кількості грошей. І часто здавалось, що ось-ось вже виходило, і знову все спиралось в кошти. Було важко, і була купа боргів, однак я розуміла, що саме має принести мій проєкт це розуміння надавало мені наснаги та мотивації. Короче кажучи, у мене завжди була надія. (посміхається)

На вашу думку, що найважливіше для того, щоб жінка змогла себе реалізувати як бізнесвумен?

Невпинно боротися із прихованою дискримінацією. На жаль, не дивлячись на те, що це 2021 рік і всі рівні у своїх правах, однак ця ідея більше залишається на паперах. Кожного дня потрібно доводити, що я можу бути конкурентом на ринку поряд із чоловіками. Більш того, багато хто ще й досі вважає, що жінки в бізнесі – просто пустунки, і з ними краще не мати жодної справи. Тому одним з моїх завдань це усунення цієї реалії.

Які риси характеру має мати справжня успішна бізнесвумен?

Стійкість, хитрість та спокій. І мені здається, що це досить очевидно. Жінка повинна бути сильною та витривалою і розраховувати на себе. Бізнес – це гра, у якій слабкість означає програш. Але не варто забувати, що жінки перш за все залишаються жінками усюди. Ми можемо вдало використовувати деякі хитрощі та використовувати маніпуляцію. І так, маніпуляція – це завжди добре. Ну і звісно спокій. Це – козир, яким чоловіки рідко володіють.

Будь ласка продовжте фразу «Моя мета -...»

.... робити щось корисне для розвитку людей.

Для мене принципово важливо. Мені хочеться аби всі покоління розвивалися і саме вивчення іноземних мов є тим універсальним інструментом постійного розвитку. Я у цьому впевнена.

Як ви справляєтесь у часи коронавірусу? Яку допомогу можна отримати від влади?

На справді за час пандемії я зрозуміла, що мій бізнес є дуже зручним. І як практика продемонструвала, щоб вивчати іноземну мову не обов'язково відвідувати звичайні очні заняття. Достатньо мати інтернет зв'язок та будь-який девайс під рукою – и вуа ля, у мене є прибуток, а клієнт залишається задоволеним. Багато студентів, які мали можливість спробувати заняття і онлайн і оффлайн кажуть, що відео-зв'язок їм навіть зручніший. І це зрозуміло, вони не витрачають час на дорогу. Звісно мої підлеглі відчують цю різницю, проте вона не є досить суттєвою.

Чи бачите ви перспективу у бізнесі для жінок? На вашу думку, жінки можуть на рівні з чоловіками конкурувати у бізнесі?

Безумовно, жінки мають гарну перспективу. Бізнес дедалі більше залучає жінок, і багато з них є вже успішними. Як я вже і говорила, дискримінація досі існує і з нею потрібно боротися, і я дійсно вважаю, що сучасна жінка здатна бути конкурентоспроможною.

Скільки людей під вашим керівництвом? Скільки з них - жінки?

Під моїм керівництвом команда із 40 людей. Левову частку з них становлять жінки, а саме - 27 і чесно кажучи, це було зроблено не навмисно. (сміється) Просто по суті викладання в багатьох ще досі асоціюється із жінками, і чоловіки не досить охоче звертаються до професії викладача, однак серед моїх підлеглих є молоді чоловіки.

Якою ви бачите компанію/ свій бізнес через 10 років?

Приблизно 100 філіалів на території Німеччини, і вихід на міжнародний ринок. Я відчуваю, що нам є ще, що запропонувати споживачу. Ідей купа і є величезне бажання їх реалізувати.

Як вплинув карантин та дистанційна робота на ваш бізнес? Чи полегшив перехід на дистанційне роботу у фірмі?

Полегшив для самих викладачів, тому що під час жорсткого карантину абсолютна вся робота перейшла на формат онлайн. Проте для мене виплата оренди приміщень для очних занять вдарила по бюджету компанії, і ми вимушені були шукати варіанти, як вибратися із такого становища. Але ми живемо в унікальний час і маємо бути як-то англійською мовою ми називаємо flexible.

Чи Можете ви відчувати себе вдома «слабкою жінкою» чи тримаєте все і вдома під контролем?

(Сміється) Для мене принципово важливо розділяти роботу і особисте життя, тому я на роботі і вдома – це дійсно дві абсолютно різні людини. Мені вистачає тотального контролю і на роботі, до того ж моя сім'я – не мої підлеглі і я не повинна контролювати кожен їх крок. Дім – це дім, це спокій для усіх членів родини без виключень. Тому, до початку пандемії я «перемикала» бізнесвумен на турботливу дружину та маму по дорозі додому. Коли всі перейшли на дистанційний режим, спочатку усі були в шоці, однак з плином часу моя сім'я и я звикли. Тепер мені достатньо деякий час побути на самоті і здійснити це «перемикання» прогулюючись, або займаючись іншими справами.

**«НЕЗЛАМНА» - БІЗНЕС-ГУРУ СЕРЕД ЖІНОК ДІЛИТЬСЯ
СВОЇМ ТРИДЦЯТИРІЧНИМ ДОСВІДОМ**

Ксенія Костенко – бізнесвумен, яка має три власні справи. Ділова жінка з великої літери готова поділитись своїм досвідом у сфері ведення паралельно декількох справ. Бізнес у поліграфії, івентах та у добриві – цим всім керує одна сильна жінка, з якою я провела прекрасне інформативне інтерв'ю.

Звідки з'явилась ідея реалізувати себе саме в такому бізнесі?

Я в бізнесі дуже давно. Вже майже тридцять років. Все починалось з поліграфії. Я тоді ще була студенткою, і мій чоловік, який був на пару років старший за мене, працював у виданні. У нього з'явилась ідея, що весь світ вже працює на комп'ютерах, аби видавати газети і журнали, і я знайшла інвесторів, які були готові вкладати гроші у комп'ютери. Тоді один комп'ютер коштував як однокімнатна квартира. У це зараз важко повірити! (Сміється) І ми зробили першу фірму, яка для редакцій, які давали матеріали, верстала газети та журнали на комп'ютерах. Це був і початок бізнесу. Потім я вже купила друкувальні машини, потім пішла повноцінна поліграфія. В основному увесь мій бізнес – це виробництво. Я та людина, яка любить щось створювати. Наразі я маю три бізнеси, один з яких наразі не працює. Перше – це івент-агенство «ГРЕЙД.ЮЕЙ», але, на жаль, через пандемію цей бізнес вже другий рік стоїть. Другий бізнес – це поліграфія – це флексо-друк. Ми друкуємо гнучку упаковку (самоклеючу етикетку) на харчові продукти. Наприклад, на масло, на творог, на кетчуп, пігулки і інші харчові продукти. Працюємо і в локдаун, оскільки виробництво не може спинитись. Третій бізнес – лінії по грануляції. Ми робимо добриво з курячого помету, робимо щось схоже на дерев'яну пілету. У нас промислове виробництво, яке б я охарактеризувала як малий або середній бізнес.

З якими перешкодами ви зіштовхнулись на початку розвитку бізнесу?

Знаєте, тоді дійсно було якось легше, ніж зараз. Перешкод було декілька:

по-перше, мої власні ілюзії, бо я не розуміла як це і що це. Ці ілюзії правил та порядності, які я мала, навчили мене ніколи не забувати про те, що це бізнес в Україні. Перешкоди у 90-ті роки – це звичайно бандити, які просто приходили з автоматами і говорили: «Не хотіли б Ви поділитись?». Але у мене практично цього не було, все вирішилось швидко. В видавничій справі цього не було, бо були невеликі суми. Та і хто хоче майорити зайвий раз перед газетами. У свій час я заробляла продажом заліза, ось там пару раз ці «пацани» приходили. Зараз би я пила валер'янку і боялась, але коли ти молодий, тобі 22 роки, то думаєш, що тобі гори по коліна. Смішні були часи – це ж був тільки початок шляху. Також це ж були часи, коли ще не було інтернету, тому як саме вести бізнес, я дізнавалась суто емпіричним шляхом.

На вашу думку, що найважливіше для того, щоб жінка змогла себе реалізувати як бізнесвумен?

Жінки у бізнесі дуже різні. Я була раніше у «Клубі ділових жінок» (зараз Ділові українські жінки), коли ця група ще була закритою, і потрапити туди було важко. Там були сконцетровані усі «круті» підприємниці України. І з свого досвіду можу сказати, що жінки у бізнесі бувають як жорсткі так і гнучкі, як спокійні і м'які, так і супер-вумен – немає якогось певного спільного знаменника. Але якщо говорити за спільну рису, то це якась сильна внутрішня енергія. Спільна риса українського бізнесу – впасти-піднятись, знову впасти і знову піднятись. Жінки просто витримують там, де вже складають руки чоловіки. Жінки незламно ідуть до своєї мети, а чоловіки часто чи запити можуть, чи іншими спокусами життя бавитись. Як приклад, ось моє виробництво по добриву минулого року хтось підпалив, згоріло майже все. Нічого, перебудували, відновили, закупили техніку – працюємо далі. Вже й жарт про мене з'явився: ти як птаха-фенікс.

Тож, підсумую так: жінки більш впertі, вони також більш чесні та скоріше стримають слово, ніж чоловіки. Але у жінок рідко буває крупний бізнес, бо вони люблять обережність, вони не грають «ва-банк», не гребуть

собі кредити.

Які риси характеру має мати справжня успішна бізнесвумен?

Чітко про риси характеру я Вам вже сказала, але те, що має мати кожен підприємець – це генерація ідей. Жоден «офісний працівник» не зможе стати успішним підприємцем, якщо у нього відсутні ідеї, варіанти покращення, нові бачення та перспективи. Він може суперськи робити свою роботу, але сгенерувати направлення бізнесу він не зможе. Якщо брати мене за приклад, то ідея з добрим повністю моя. Я розробляла її чотири роки, хоча я і айтишник, але мені це було цікаво і я мала ідею. Я мала мету і сміливість це зробити.

Будь ласка продовжте фразу «Моя мета -...»

Життя. Це можна інтерпретувати і як в цілому, так і в бізнесі. Я хочу, щоб мій бізнес жив, ріс і розвивався. Знаєте, є дуже цікавий метод, який я показую своїм співробітникам. Я беру дитячу машинку маленьку, роблю ухил під 45 градусів і кажу їм: «Машинка – це наш бізнес. Він не може стояти на місці. Або він їде догори, що вадче, ніж котитися назад. Або ж він здається і скочується на початок. Він може іноді буксувати, нікуди без цього, але він ніколи не стоїть. Ні-ко-ли». Моя мета – вверх догори.

Як ви справляєтесь у часи коронавірусу? Яку допомогу можна отримати від влади?

Не смішить мене! (Сміється.) Яка допомога... Ми на неї навіть не розраховували. Але хоча б сподівались, що воно не буде заважати роботі. Вчора якраз нам податкова подзвонила з новиною, що хочуть провести певну перевірку. У законі (Податковий кодекс) прописано, що під час ні про які планові перевірки і мови іти не може, але ж Ви що. Скоро Пасха. Їх мета «наколядувати» перед травневими святами якомога більше. Загалом у нас 22 інстанції, які можуть робити перевірки такого плану.

Два моїх бізнеси працюють і в карантині. Моя поліграфія просто не може спинити роботу, оскільки харчові продукти просто пропадуть без неї. Тому ми шукали різні способи, як довозити людей до місця роботи. Вони кооперувались – ми оплачували бензин. Я пишаюся своєю командою, адже навіть у таких умовах бізнес працює далі.

Чи бачите ви перспективу у бізнесі для жінок? На вашу думку, жінки можуть на рівні з чоловіками конкурувати у бізнесі?

Не можна сказати, що у бізнесі є чоловіки та жінки. Є підприємці. Якщо ідуть переговори, і чоловік тисне руку жінці – то чоловік визнає те, що вони рівні. Це норма. Я вважаю все одно, що для жінок є перспектива лише у малому та середньому бізнесі. Це не образа, і не тому, що жінки не такі розумні. Наш великий бізнес вже всі давно поділили, туди просто банально вже не потрапити. Якщо ми говоримо про бізнес типу ресторанного, то там багато жінок, і це прекрасно.

Скільки людей під вашим керівництвом? Скільки з них - жінки?

Я вважаю, що десь приблизно 100 людей. На жаль, не можу похизуватись великим відсотком жінок. Думаю, що десь відсотків 20. Але тут треба взяти до уваги те, що мій бізнес – виробничий. Це картриджі для друку по 20-25 кілограм, які треба вручну міняти. Це виробництво добрива, де треба обслуговувати машини. Тому на цих позиціях у мене звичайно чоловіки. І звичайно, це ніяк не пов'язано з гендером. У мене жінки працюють у бухгалтерії та на обслуговуванні.

Якою ви бачите компанію/свій бізнес через 10 років?

З поліграфією не буде великого росту, це я і так розумію. Це як з перукарнею – вона не може бути на 1000 місць. Також це залежить від кількості людей в Україні. На жаль, цифра знижується, а це харчі, які люди споживають. Звичайно, будемо докупати обладнання, але великого прогресу

тут можна не очікувати, але буде обов'язково зріст у технологіях. А от у добриві я бачу величезну перспективу. Мої патенти мають екологічно-позитивними характеристиками, що дуже любить Європа. Нещодавно я якраз отримала премію від компанії «Ів Рошер», конкурс «Земля жінок», які підтримують екологічні проєкти. Мій проєкт «Золото землі» якраз представляю екологічну утилізацію курячого помету, який дуже отруйний через азот.

Чи Можете ви відчувати себе вдома «слабкою жінкою» чи тримаєте все і вдома під контролем?

Звичайно бізнес відкладає на кожному свій відбиток. Це відображається і на характері, і на звичках. Можна сказати, що ми всі граємо різні ролі, але ось ця витримка і контроль лишаються. Звісно, що з друзями я інша, але при цьому мій стержень підприємниці завжди зі мною. Була гарна історія про це. Якось ми з подругою, а в неї дуже велика аудиторська фірма, вирішили поїхати у Болгарію. Це було років п'ятнадцять тому, коли ще не було ні Фейсбуку, ні Інстаграму. Ось ми обрали маленький готель на березі моря, готель на номерів 15-20 з дуже привітним господарем. І подруга мені каже: «Ксюшо, давай прикинемось якимись простими. З «нормальними професіями». Я буду наприклад психологом, а ти кондитером». Я погодилась, адже ми хотіли просто відпочити, а подруга хотіла може ще й з кимось познайомитись. І ось заїхали ми наш номер. І я попросила господаря змінити деякі речі. Ну, наприклад, покласти ще два рулони туалетного паперу та трішки перемістити тумбу, щоб легше було проходити. Після цього ми сіли у ресторанчику в готелі і вирішили відсвяткувати приїзд. І підходить до нас власник готелю, обслуговує, а потім питає: «То ким ви, дівчата, працюєте?». Подруга впевнено каже – психологом, ну і я відповідаю, що я кондитер. І він починає уточнювати, чи у мене власна мережа кондитерських. Я відповідаю, що ні, що я просто кондитер. Але він наполегливо допитується, чи у мене мережа кафе. Я знову впевнено кажу, що просто пеку торти. І тут він просто

як відрізав: «Ви мені брешете!». Я то розумію, що ніяк перевірити він це не міг, звідки ж він дізнався. Я йому кажу: «Так, Ви праві. У мене своя фірма. Але як Ви здогадалися?». І його відповідь я запам'ятала на все життя. Він каже «А Ви мене попросили багато речей у номері змінити!» Ну я його у відповідь питаю, що невже я перша, хто просив докласти пару рулонів туалетного паперу. І він відповів: «Пані, та звичайно, що Ви не перша, хто про такі речі просить. Але Ви перша, хто повернувся до мене спиною і роздавав мені вказівки, не дивлячись мені в очі».

Найбільше розчарування та найбільше задоволення у бізнесі?

Найбільшим розчаруванням у бізнесі був той раз, коли мене нахабно «киданули на гроші». Знаєте ті ситуації, коли йдеться не за суму, а за принцип. Ось це та історія. Цей чоловік, коли регулярно не виплачував рахунки, і ми збирались подавати на нього в суд, просто втік на Балі, переписав фірму на безхатка і духу його в Україні з того часу не було. Пізніше ми дізнались, що не ми одні його шукаємо. Він був винен різним людям. Дехто вже ламав йому і руку, і ногу. Тому ми вирішили віддати цю справу на розсуд Бога. Але, як то кажуть, осад лишився. А найбільшим задоволенням у бізнесі є подяка. Щира, відверта дяка замовників. Приведу Вам і тут історію як приклад. Був у нас замовник з Грузії, замовляв у нас етикетки. Ми все зробили як і домовлялись. Тут отримую від нього повідомлення, що він у Києві і бажає зустрітись. Я погодилась, і ми запланували зустріч. Він привіз мені ящик шикарного грузинського вина! І я питаю: «Вино – це чудово. Дуже Вам дякую! Але що саме Ви хотіли зі мною обговорити?» Він був дуже здивований і навіть ображений моїм запитанням. У відповідь я отримала лише фразу «Що ж, навіть просто подякувати вже не можна. Треба обов'язково обговорювати щось.» Але ми просто посміялись з ним і обговорили наше чудове співробітництво! Щиро, привітно, по-грузинськи!

АМАЗОН, АМЕРИКА ТА ІНШІ ІСТОРІЇ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ОНЛАЙН

Інна Токар – бізнесвумен з великої літери. Вона спробувала себе у різних сферах ведення бізнесу. Спектр її професіоналізму охоплював від ріелтерських до інвестиційних фірм, але вона ризикнула усім і започаткувала свої онлайн-магазини на платформі Амазон. Історія сильної жінки, яка ділиться своєю бізнес-філософією, розкривається у цьому інтерв'ю.

Звідки з'явилась ідея реалізувати себе саме в такому бізнесі?

Бізнесом я займаюся давно і змінювала кілька разів напрямок справ. Амазонівській бізнес з'явився у мене майже "випадково". Я була в пошуку чим зайнятися, так як довелося згорнути попередній бізнес. У мене було 3 фірми: оціночна, ріелтерська, інвестиційна. В яких було близько 30 співробітників. Попалася інформація в інтернеті про Амазон. І ось вирішила ризикнути. Потім ще і втягнула чоловіка в цей бізнес. В результаті у нас зараз кілька своїх магазинів на платформі Амазон, торгуємо в Америці.

З якими перешкодами ви зіштовхнулись на початку розвитку бізнесу?

Мені було складно освоювати технічні моменти по роботі онлайн бізнесу. Все ж таки звичні для нас рутини ведення бізнесу не були вже актуальними. Потрібно було вигадувати і реалізовувати різні способи систематизації інформації, було незвично, але дуже цікаво. Світ наразі дуже швидко змінюється, і адаптація під нові умови просто неминуча. Але це і провокує нас на те, щоб досягати більшого, вчитися чомусь новому і застосовувати нові схеми і стратегії, аби бути конкурентоспроможними.

На вашу думку, що найважливіше для того, щоб жінка змогла себе реалізувати як бізнесвумен?

Перш за все, велике і нестримне бажання, без нього нікуди. Також високий рівень відповідальності і системність. Бізнес – це завжди ризики, і не малі, тому треба вміти відповідати за все, за що берешся. Я б ніколи не змогла назвати людину «справжнім підприємцем», якщо вона тікає від відповідальності – це абсолютно неприпустимо у веденні власної справи. Твої помилки тільки твої, і якщо ти на них не навчишся, то і бізнес твій зачахне ще на початку. Системність обов’язкова в тому плані, що без належної структури ніщо не буде працювати. Навіть, коли мова іде за малий бізнес. Хаотичне ведення бізнесу також призведе до моментальної гибелі своєї власної справи.

Які риси характеру має мати справжня успішна бізнесвумен?

Люди роблять бізнес з різними характерами. Напевно, вміння йти вперед крізь свої страхи.

Будь ласка продовжте фразу «Моя мета -...»

Моя бізнес-мета на найближчі роки масштабувати бізнес у нашій американській компанії.

Як ви справляєтесь у часи коронавірусу? Яку допомогу можна отримати від влади?

Справляємося добре. У нас зараз бізнес повністю онлайн, всі співробітники працюють віддалено з дому. Допомогу від влади не отримуємо, та і особливо на неї не розраховували. Загалом на наш вид бізнесу пандемія не дуже сильно вплинула, адже наша робота і була дистанційною. Але звичайно треба підкреслити те, що зріс продаж товару.

Чи бачите ви перспективу у бізнесі для жінок? На вашу думку, жінки можуть на рівні з чоловіками конкурувати у бізнесі?

Кожен бізнес індивідуальний, відповідає своєму лідерові, його

характеру з урахуванням його сильних і слабких сторін. Будь лідер хоч жінкою, хоч чоловіком. Але часом відчуваю певне нехтування і навіть хейтерство від чоловіків. Наприклад, в бізнес-групах на Фейсбуці по нашій тематиці це може бути помітно. Не дивно, що після такого хочеться не тільки максимально реалізувати себе в бізнесі, а й довести всім «недалеким» бізнесменам, що біологічні різниці ніяким чином не впливають на ведення бізнесу. Хейт іде звичайно по гендеру, а не по статі – і це теж потрібно враховувати.

Скільки людей під вашим керівництвом? Скільки з них - жінки?

Зараз у нас в бізнесі працює 8 осіб, з них п'ятеро - жінки.

Якою ви бачите компанію/ свій бізнес через 10 років?

Успішною, стабільною, що продовжує розвиватися.

Як вплинув карантин та дистанційна робота на ваш бізнес? Чи полегшив перехід на дистанційне роботу у фірмі?

Наш бізнес до пандемії був весь віддалений, співробітники у нас з різних міст України, з деякими з них ми жодного разу не бачилися оффлайн. Ми як працювали до карантину, так само і працюємо далі, для нас особливо нічого не змінилося з цієї точки зору. З посмішкою спостерігаю, як оффлайн бізнеси не без жертв перебудовуються на дистанційну роботу. Мені здається, що «удальонка» - дуже зручна форма роботи, і саме за нею майбутнє.

Чи можете Ви відчувати себе вдома «слабкою жінкою»? Чи тримаєте все і вдома під контролем?

Мені знадобилися зусилля, щоб поділитися своєю відповідальністю з коханим чоловіком. Я звикла керувати усім і завжди, тому такі зміни були необхідні для того, щоб у родині панувала добра і спокійна атмосфера. Зараз у нас паритет в цьому питанні. Єдине, що я веду всі фінансові бюджети і в

бізнесі, і сімейний.

Найбільше розчарування та найбільше задоволення у бізнесі?

Дуже подобається зараз те, що у нас бізнес віддалений, можна вести його з майже будь-якої точки світу (головне, щоб інтернет хороший був), не потрібен офіс для роботи, а це сьогодні дуже економічно вигідний варіант, щоб не сплачувати оренду приміщення.

Найбільше задоволення бачити як бізнес оптимізується і стабільно зростає з кожним місяцем, з року в рік. Так само радує, що згуртована команда, люди задоволені своєю роботою і оплатою за неї. Найбільше задоволення - розвивати саме сімейний бізнес. Раніше багато років у мене був бізнес без партнерів. Тепер насолоджуюсь спільним бізнесом, хоча перші 4 роки було важко домовлятися з чоловіком по бізнесу, але в кінці кінців ми змогли відрегулювати основні питання і знайти компроміс щодо всіх заперечень.

Розчарувань особливих немає. Бувають втрати, але це зазвичай привід для гарного аналізу та коригуючих дій в роботі.

УКРАЇНСЬКИЙ ДЕКОР ПІДКОРИВ АМЕРИКАНСЬКИЙ E-COMMERCE

Аліса Галанюк – успішна підприємниця, яка займається інтернет-торгівлею на платформах Amazon.com та Etsy.com. Вже починаючи з 15 років, вона сама придумувала та продавала свої власні вироби. Зараз Алісі 27 років, вона активно продає свій бренд товарів для творчості та handmade home decor. Також вона планує у майбутньому розвивати свій бренд та поширювати його на європейський та вітчизняний ринок.

Звідки з'явилась ідея реалізувати себе саме в такому бізнесі?

Так би мовити, креатив був у мені завжди. У свої 16 років я вже активно придумувала і продавала товар, який я створювала. Ідея щодо продажів в Америку прийшла з прагнення опанувати великі американські платформи - Amazon і Etsy. А також можливість виходу на платоспроможний ринок США. Ідея ніжного та легкого декору для дому дуже стала до вподоби американцям, тому мій бізнес добре розвивається. Також зараз я продумую нові шляхи розвитку бізнесу, зважаючи на швидкі зміни на ринку через пандемію.

З якими перешкодами Ви зіштовхнулись на початку розвитку бізнесу?

Я думаю, що я мала всі стандартні перешкоди на початку нового бізнесу. Звичайно важко було починати без підтримки, як моральної так і фінансової. Так як працювала сама, створювала сама, сама займалась продажем та поставками, все лягало на мої плечі. Не все відразу виходило, були і проблеми, і фінансові втрати. Тут головне – просто рухатись далі і розвиватись, не зважаючи ні на що, вчитись на своїх помилках, придумувати нові ідеї.

На Вашу думку, що найважливіше для того, щоб жінка змогла себе реалізувати як бізнесвумен?

Як на мене, в першу чергу жінка, та й в цілому кожен підприємець, повинні мати бажання. Знання, фінанси, співробітники, нові ідеї та можливості розвитку ітд. прийдуть, якщо є бажання.

Які риси характеру має мати справжня успішна бізнесвумен?

Я вважаю, що найважливішими рисами для жінки є позитив, легкість, вміння швидко оговтатись, якщо щось не вдається. Може і не хочеться, але треба просто йти далі від однієї спроби до іншої. «Немає невдач, є тільки зворотній зв'язок». Хоча знову можна наголосити на тому, що ці риси

необхідні не тільки для жінок, а й для чоловіків.

Будь ласка продовжте фразу «Моя мета -...»

Бути вільною: фінансово, в часі, в просторі. Для мене немає нічого ціннішого за свободу. Мабуть, це якість, яка притаманна багатьом молодим людям зараз. Це пов'язано із глобалізацією ринку та міжнародних відносин в цілому, але привязка до одного місця наразі грає з людиною злу роль і не йде в плюс, як то було раніше.

Як ви справляєтесь у часи коронавірусу? Яку допомогу можна отримати від влади?

Оборот електронної комерції активно зростає під час пандемії лише в харчовій мережі, проте вплив на загальні показники галузі незначний. Крім того, закриті кордони багатьох країн ускладнюють ситуацію і навіть унеможливають доставку імпортованих товарів. Власне я не сподіваюсь на підтримку від влади ні зараз, ні в інші часи.

Чи бачите ви перспективу у бізнесі для жінок? На вашу думку, жінки можуть на рівні з чоловіками конкурувати у бізнесі?

Звісно, таких прикладів в Україні дуже багато. Не тільки можна жінці конкурувати з чоловіком у бізнесі, а і треба. Чим більше жінок буде у бізнесі в Україні, тим гучніше ми можемо сказати, що наш бізнес неупереджений гендером. Звичайно, що повноцінна рівність у бізнесі буде не скоро, але це не означає, що за неї не треба боротись.

Скільки людей під вашим керівництвом? Скільки з них - жінки?

На даний момент запускаю новий проєкт, в якому поки немає працівників,. В минулому проєкті від моїх керівництвом було 5 працівників - всі жінки. Я вважаю, що жінок у сфері пошуку роботи треба підтримувати і своїм прикладом я максимально намагаюсь їх заохочувати до створення

власних ідей і власного бізнесу.

Якою ви бачите компанію/ свій бізнес через 10 років?

Ідеал мого бізнесу – це успішна, міжнародна, автоматизована, з невеликою командою класних людей справа. Звичайно дуже важко щось прогнозувати у такі неспокійні часи, але я буду впевнено іти до своєї мети.

Як вплинув карантин та дистанційна робота на ваш бізнес? Чи полегшив перехід на дистанційне роботу у фірмі?

У мене і так було все дистанційно, тому карантин ніяк не вплинув. Онлайн-продажі навпаки зросли, тому зараз я шукаю нові методи і нові ідеї для розширення свого бізнесу. В умовах карантину важко продумувати якісь довгострокові стратегії, оскільки не зрозуміло, як все буде розвиватись через пандемію.

Чи можете Ви відчувати себе вдома «слабкою жінкою» чи тримаєте все і вдома під контролем?

Так, звичайно я можу відчувати себе слабкою жінкою. Моя робота – творча, і вона потребує натхнення. Мені не потрібно бути завжди сильною. Мій чоловік теж підприємець і ми розвиваємось разом. Кожен іде до своїх власних цілей, але ми мотивуємо і надихаємо один одного.

Найбільше розчарування та найбільше задоволення у бізнесі?

Найбільшим задоволенням для мене є керування своїм часом і життям, свобода, можливість реалізації власних ідей. Як я вже казала раніше – це моє кредо. А найбільшим розчаруванням був той факт, коли твій продукт (товар) не заходить на ринку і немає продажів. Оскільки кожен продукт, який я створюю - handmade, то і коли на нього немає попиту – це може бути неприємно. В кожен свій товар я вкладаю душу, і можу все одно сказати, що люди купують і цікавляться товарами ручної роботи.

