Если бизнес строит мама

**Алена Попова – общественный и государственный деятель, основатель Гражданского корпуса волонтеров и активный интернет- предприниматель. Она работает в разных направлениях. Но именно виртуальный инкубатор StartUPWomen (площадка для женского бизнеса), сооснователем которого А. Попова является, притягивает журналистов, как магнит. И, конечно, вытекающие из него и не менее интересные проекты «Мама - предприниматель» и «Selfmama».**

**Корр.: Алена, когда я начинала твою тему, то обнаружила в интернете исследование Международной Организация Труда (МОТ) - «Женщины в бизнесе и управлении» (статья «МК» от 13 января 2015 г.): Россия занимает 25 место из 108-и стран мира.**

**Алена:** Россия во многих рейтингах стоит в топе по числу женщин-руководителей. Это легко объяснить. Во-первых, сегодня начальницы – это сфера «среднего бизнеса», который быстро и ловко рос в кризисное время. Во-вторых, политическая среда у нас не отделена от социальной, где 80% женщин *(в Госдуме, к примеру, по последним данным г. «Взгляд», всего 14% женщин – авт.).* Третье – это новые технологи. У нас есть такие личности, как Касперская Наталия *(ген. директор InfoWatch, соучредитель «Лаборатории Касперского – авт.),* Анна Артамонова *(вице-президент Mail.RuGroup, руководитель бизнес - подразделения «Почта и портал»- авт.)*. Они и многие другие занимают высшие посты, потому что большая часть проектной работы в IT-сфере – общение с людьми – сильная сторона женщин.

Но в России схожая проблема с США, так называемый GlassCeiling - «стеклянный потолок». Женщина может дорасти до исполнительного директора, но чтобы занять его место – будут определенные вопросы: есть ли у тебя дети, планируешь ли ты их в будущем, собираешься уйти в декретный отпуск? Я не могу сказать, что здесь есть какая-то шовинистическая история. Скорее, в практическом отношении бизнес в России связан с коротким планированием. Мы за год наблюдаем скачки валют, войны, еще что-нибудь. Таким образом, для меня является актуальным вопрос: уйдешь ты на девять месяцев или не нет?

**Корр.: Ты опередила меня. Статью в «МК» прокомментировала психолог: карьерной преградой для женщин стали «гендерные роли». А еще говорят: защитилась (начала свой бизнес, вышла на работу), и до первого ребенка.**

**Алена:** Неправда. В среднем по России два года назад насчитали более 17% студентов, среди которых большинство безработные. Более половины – девочки с оценками «4» и «5». Они, может, хотят быть наемными сотрудниками, но не находят работу и сидят дома. Это проблема всей трудозанятости женщин - потеря квалификации в течение первых десяти лет после выпуска из Университета *(училища – авт.).*

В 2008 г. женщин сократили в должности за выполнение дублирующих функций – ICHAR, PR, маркетинг, бухгалтерия, планирование, работа с клиентами. Поэтому те, кто так и не нашел работу, пока есть время, решили родить ребенка – всегда в кризис демографический всплеск.

В 2009 г. появились дети; два года женщины сидели дома, а с 2011 г. начался реальный «бум». Что это такое? В 2011-13 гг.- мамы, имеющие очень хорошую квалификацию, не стали возвращаться на прежнее место работы - GlassCeiling. С появлением ребенка у женщины изменилось миропонимание. Она поняла: все, я хочу что-то свое. Действительно, мам-предпринимателей в тот период стало больше. Женщины до какого-то момента не занимались коммерчески оборотом средств, т.е. делали социальные, партнерские проекты. И у них не возникало необходимости зарабатывать много денег внутри своих программ - это мамы, у которых средний достаток, или выше того. Потом начался второй кризис, который начиная с 2013-2014-го г. волнообразно начал по ним ударять и возникла необходимость быстро зарабатывать деньги.

В тоже время, у нас очень высокий процент матерей – одиночек. В стране вообще сильный женский демографический всплеск *(по Росстату на 2014 г. в РФ 54% - женщины; 46 % мужчины – авт.)* Это трудоспособное население. Но в кризис многие мамы стались одни с детьми, пособие по уходу за ребенком урезали, и на работу не возьмут - компании сокращают. Появилась задача – в короткий срок найти сферу, где она начнет зарабатывать деньги – это дополнительная компетенция, которая стала появляться у большинства женщин.

**Корр.: Алена, ты затронула понятия «женский бизнес», что ты вкладываешь в него?**

**Алена:** Бизнес, ориентированный, на женскую целевую аудиторию, либо созданный женщинами. Это, в основном, социальная сфера, ориентированная на детей, ICHAR, PR, маркетинг, финансовая среда (здесь их очень много – 75%). Вся массовая сфера услуг – гостиницы, рестораны, отдых, туризм и т.д. Среди предпринимателей «малого бизнеса», возьмем статистику Красноярска, более половины основательницами являются женщины.

Проекты «мама-предприниматель» и «женский – бизнес» - это не что-то специфическое. Меня действительно много спрашивают журналисты, знакомые: чем они отличаются от просто «бизнеса»? Не бывает предпринимательства мам теоретически. Бизнес – это организация предприятий, ориентированных на получение дохода и не зависит от гендера. Но у женщин определенная специфика – она либо может иметь детей, либо уже мама – определенный подход, планирование, ниша. Она ограничена в каких-то вещах. С другой стороны, основателями BabyClub являются, в том числе, мужчины, проект «Ева.Ру» создал мужчина – прекрасно ресурс идет.

**Корр.: В процентном соотношении, сколько женщин в бизнесе по России?**

**Алена Попова**: Тяжело сказать. Во-первых, есть крупные, исконно доминирующие города: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Саратов, Томск (Наташа Ибрагимова открыла «Сибирскую Копеечку»). Есть регионы Дальнего Востока, которые отстают, есть ЦФО *(Центральный Федеральный Округ – авт.)*. Процент везде разный. Он зависит от таких факторов, как социальная привлекательность региона, возможность найти работу и начать свое дело. Я уже говорила, что у женщин занятие бизнесом обусловлено так: «Я не могу найти работу в другом месте, но деньги мне нужны». В этом плане 90-е сделали очень много. И Копылова Надежда выросла из этого - начала с «челночной торговли», а пришла к замороженному морепродукту. Тогда мобильно приспосабливались к кризису, а сейчас у нас повторение 90-х по влиянию на слои общества, дефициту в доступе к определенным товарам или услугам, финансовому состоянию, в стремлении повысить уровень жизни. Женщины более мобильны, а в регионах часто вообще выбора нет. Возьмем отдаленный регион Зауралье – стоит один танковый завод. И все. Женщины мигрируют, хотя в меньшей степени склонны к переездам, чем мужчины, более консервативны. Таким образом, я всегда говорила, что развитие территорий, местное самоуправление, развитие городов, зависти от того, создаешь ли ты привлекательные условия для трудозанятости женщины, как демографического большинства.

**Корр.: У женщин есть более сильные черты, чем у мужчин, которые помогут им в управлении, создании проектов?**

**Алена Попова:** Это зависит от психотипа. Сейчас одновременно работают женщины и мужчины- руководители. Про это достаточно написано - все связано с ролью «социальной мамы» - «она» больше жалеет персонал, меньше склонна «пачками» увольнять. Начальник может сказать: «Цель бизнеса – зарабатывать деньги, поэтому 30% будут уволены – кто пропускал, не дает показатели». С другой стороны, есть такая психология, проверенная на практике: если в компании на руководящих постах менее 30% руководительниц, то они играют роль мужчин. Это не значит, что они превращаются в мужиков. Женщины не защищают интересы и права собственного гендера, играют по стратегии мужской: надо – уволим.

 Я знаю много руководителей - мужчин. Их заместительницы принимают все решения, а реализует их уже начальник.Эта архетипичная позиция, когда женщина «за» мужчиной, в России очень распространена.

**Корр.: Почему так? Женщин больше.**

**Алена Попова:** Вопрос «почему?» я задаю себе каждый день. Женщин демографическое большинство – 55%. Я думаю, это связано со социокультурной историей в России. То кризисы, то войны, мужчина где-то воюет, а женщина должна сохранить хотя бы домашний очаг. Вот эта роль, она укоренилась в нас.

Когда мы (*Мария Косенкова, сооснователь и руководитель проекта, и А.Попова, его «идейный вдохновитель» – авт.)* запускали StartUPWomen, нас долго закидывали аргументами: хватит, мы женщины, не надо нас выделять в меньшинство. Многие отказывались рассказывать о своих историях успеха: я бы хотела этого избежать, говорить о гендере, хочу говорить о своем проекте. И мы под это подстроились – поняли, что лодка наша не поплывет, потому что она находится в буре. Пожалуй, гендерная часть больше выделяется, когда мы говорим «мамы» или «женщины-предприниматели», среди которых основная аудитория – женщины.

**Корр.: «Мама - предприниматель» вырос из StartUPWomen?**

**Алена Попова:** Нет, StartUPWomen вырос на волне 2008 г., в кризис. Мы шли за рынком. Потом женщины стали мамами - возникли другие вопросы. У нас нет какого-то специфического проекта, который бы работал с «мамами – предпринимателями». Скорее эта тема касается лично меня, я ей лично занимаюсь, увлечена и поддерживаю все проекты, которые связаны с предпринимательством мам –Selfmama, программу «Мама – предприниматель». Объединения различные, как бы они не назывались, том числе, в регионах. На этой волне из запросов мам возник оффлайн-проект «Бизнес по-соседски*»* (*с интерактивной картой в интернете – авт.).* Что это? Мы, мамы, живем на одной территории. Я пеку торты на дому, другие вяжут свитера, третьи делают открытки, кто-то поработает няней и т.д. Но мы не сможем выехать за пределы своего округа, района. И нам необходимы деньги. (И мамы продают свои услуги соседям – развитие малого и домашнего бизнеса – авт.).

**Корр.: Алена, эти программы невозможно разделить, StartUPWomen и «Мама-предприниматель».Ты каждое утро проводишь мастер-классы? Ошибки?**

**Алены Попова:** Нет, я участвую сама в разных бизнеc-завтраках, или мероприятиях. Ну, ошибки у всех все одни, включая меня, - недостаточная финансовая грамотность. Всегда есть вопросы с дебетом, кредитом в отношении проекта. Потом, командная работа. Я много работала с женщинами и теряла людей, которых считала друзьями. Все-таки бизнес стартует на этих трех FFF –family, friends,fools (семья, друзья, дураки) - они дают тебе первые деньги, верят тебе, рядом. Поэтому, надо быть аккуратными изначально. Плюс, сейчас с этим лучше, когда начинаешь свой бизнес, имеет смысл изучить, какие были в этом деле ошибки допущены у других. Типичная история, она у меня у самой была: когда делаешь маленький проект и хочешь в нем вместить все – мультизадача, свойственна психологии женщин.

Я не считаю, что смогу чему-то научить. Я рассказывают об опыте, который у нас уже есть. К нам поступает большое количество проектов, сами девушки делятся: получилось, нет, почему? Мы это обобщаем, у нас есть сводная аналитика.

**Корр.: Кто из предпринимательниц на вас «вырос»?**

**Алена Попова:** В регионах многие. Прекрасный пример - активная Алена Котова, муниципальный депутат Новосибирской области - очень ориентированная на «социалку». Пришла, проект «мама - предприниматель» ей понравился, после чего она организовала свою кулинарную студию. Там Алена Котова собирает мам, помогает развиваться. Так девушки, которые ко мне приходят, получают внутренний стержень: одна передала свой опыт - они передали дальше.

Есть разные форматы. Девушка рассказывает о своем проекте: вот так делать можно, так делать нельзя – мастер класс. Есть Selfmama, где я выступала как Selfmamado - показываю обобщенную статистику. Переводится, как «я сама мама» или «мама, которая что-то делает сама». Девчонки организовали объединяющий и способствующий развитию сайт ([www](http://www.Selfmama.ru/).Selfmama.ru). И с его помощью многое отслеживают. Их деятельность как раз влияет и на нашу тему – «развитие на локальной территории». Выглядит Selfmama так: как круглый стол, где кто-то говорит, ему отвечают; либо мастер-класс, или определенная тема. Например, финансовая грамотность. У нас есть девочка, Наташа Одегова, она создала и ведет тренинг-центр Oneday – Onestep. Когда она уволилась в декрет во время кризиса, то решила с помощью проекта основную задачу - как быть трудоустроенной частично, не меняя места жительства. Ты сама выбираешь, сколько работаешь в день: один час, два, три. Ведешь страницу в социальных сетях местного бизнеса, либо проекта *(слушатель получает современную, интернет-профессию; и на этом же ресурсе работает с заказчиком – авт.)*. Это важно, потому что ты привлекаешь клиентов, тебе платят почасовую оплату Когда Наташа приезжала в Москву, мы запланировали провести совместно с Российским Биржевым Союзом онлайн вебинары по финансовой грамотности среди женщин.

**Корр.: Алена, проведем мастер-класс. У меня - маленький ребенок, хочу сделать сайт в интернете. Все. Кроме этого ничего в голове нет. Какая моя ошибка?**

**Алена Попова:** Никакой ошибки нет. Если ты хочешь журнал в интернете – надо делать. Первое, зайти и выбрать абсолютно все сайты, которые посвящены занятости мам: Selfmama, Selfmamado, StartUPWomen, «Женщина в бизнесе», «Ева.ру», Mail.ru - их тонны. Заходишь в раздел «Бизнес». Надо читать обязательно Forbswomen - там много историй. Вообще, никто никогда не делает ошибок. Главное - уверенность. Просто все проходят уроки – одни быстрее, кто-то менее.

**Корр.: Онлайн, оффлайн?**

**Алена Попова:** Одинаково. Проблема в том, что надо найти, где складируется информация. Есть правило «Трех рукопожатий». Например, ты будешь делать журнал в интернете: отрыла свою контактную книжку и смотришь, кто в принципе может иметь отношение к этой теме. Позвонила одному, второму, третьему, десятому и он сказал: «Да, я знаю такого!» Звонишь. Таким образом, ты расширяешь свою базу контактов и получаешь конкретного человека. Дальше ты спрашиваешь: «Вась, что у тебя с «Евой.ру», расскажи, идет, не идет?»

**Корр.: У меня так подруга полгода бегала – деньги не нашла.**

**Алена Попова:** Это второй шаг. Большой вопрос: где? Я говорила пять лет назад и сейчас продолжаю – краудфандинг. Ты не ищешь деньги в банке, не берешь кредиты. Ты народу говоришь, что делаешь журнал, посвященный решению их вопросов: «Мне от каждого из вас достаточно 100 руб. Не понравится - закроем, подойдет - будем что-то думать». Это очень верный подход - ты приобретаешь клиентуру, маркетинговый анализ, за который компании платят кучу денег. Одна девушка обратилась ко мне - хочет сделать сервис по няням, но оказалось, что она не знает ни про проект «Социальная мама», вообще, как эта система устроена. «Алена, я ищу деньги 18 месяцев, - написала она, я сразу спросила, - «Зачем тогда вы их ищите? Значит что-то не так, давайте посмотрим». Но девушка настаивала: «Ну, я обошла, все банки и мне отказали». - «Конечно, отказали, вы рынка не знаете. Сначала изучите». - «Да нет, я изучала. Я по проектам ходила – они мне отказали». Я предложила: «Хорошо, сейчас напишу проект». Сделала, говорю: «Великолепная идея, покажи человеку. Вы готовы с проектом?», – тут она мне, - «Ой, а что я им скажу?» Ну, хорошо, говорю, вот мой второй вам вопрос: «Вы на что деньги ищите 18 месяцев?»

Если брать начало проекта «Мама - Сокол» Наташи Урецкой, - сервис социальных нянь - она собрала женщин и спросила: «Мамы, послушайте, сколько нам надо, чтобы это работало? Каждая из нас платит 3 тыс.рублей няне. Может быть, мы это в общий котел положим, список нянь сделаем»? И что, разве какая-то мама денег на это не даст? Просто подход другой.

**Корр.: Изучить рынок?**

**Алена Попова**: И людей. Ты проходишь цепочку: сначала контактная книга, друзья, потом друзья твоих друзей. Обязательно надо найти людей, которые делают такие – то проекты – главное, правильно оформленная мысль. Ты пришла к человеку, и говоришь: «Антон, я хочу делать интернет - журнал». А у Антона свой ресурс: «О.К.! Что за журнал?» – «Вот это то, вот это». – «Нет, не будет работать». – «А почему, Антон, расскажи? А если вот сделать?» Если ты ему все разумно объяснишь, ему проще не спереть твою идею, а сказать: «Слушай, а давай ты вместе со мной попробуешь, может, действительно заработает?»Я читала: ходим- ходим – нам на нашу идею денег не дают. Со многими так. На Google, когда Сергей Брин начал собирать деньги, ему сказали, что он сошел с ума - на рынке есть Yahoo. Также было и с *Facebook****.*** Поэтому, я не вижу проблему, только коммуникационные вопросы, которые женщины хорошо решают. Особенно, если это правильно оформленный запрос: «Здравствуйте, Виталий, хотела бы попросить у вас совет!»

Анна Разваляева