

## Фандрейзинг по-женски | Fundraising au féminin

Auteur: Надежда Сикорская, [Женева](#), 12.04.2018.



(DR)

Проведенное в Швейцарии исследование показало, что потенциальные спонсоры (доноры, меценаты) охотнее предоставляют денежные средства мужчинам, чем представительницам прекрасного пола. Интересно понять, почему, и сравнить с собственным опытом.

|

Une étude menée en Suisse a montré les biais des investisseurs envers les femmes. Essayons de comprendre pourquoi et comment les surmonter.

## Fundraising au féminin

С точки зрения русской лексики, фандрейзинг – это варваризм. Не в смысле «варварство», а просто слово из чуждого языка, нарушающих чистоту речи носителя языка родного. Калька с английского, имеющая в русском только более громоздкий эквивалент из двух слов – сбор пожертвований – означает именно это: сбор добровольных пожертвований, в денежной или иной форме, как правило, на цели не связанные с извлечением прибыли: научные исследования, благотворительные проекты и т. п.

Это понятие впервые появилось в США, во второй половине XX века, в связи с большим ростом роли третьего сектора. С тех пор прижился и распространился по планете, сохранив традиционные формы (приставание к прохожим с шапкой в руке) и приобретая новые, например, интернет-краудфандинг (обратите внимание – этот последний явный варваризм электронный орфографический словарь уже не подчеркивает, значит, прижился!). Суть при этом не меняется – для чего-то нужны деньги, и нужно их найти.

И вот выясняется, что в нашу эру почти полного равенства полов даже в такой цивилизованной стране, как Швейцария, мужчинам делать это легче, чем женщинам.

Профессор Матиас Росси, возглавляющий Институт социальных инноваций Высшей школы управления Фрибурга, рассказал на страницах экономического журнала *Bilan*, что «в исследованиях на эту тему женщины не обязательно признают, что столкнулись с дополнительными сложностями, но на деле разница явно видна». Этот специалист по женскому предпринимательству приводит факты и дает пояснения к ним. Так, утверждает профессор Росси, женщины получают меньше, потому что меньше просят, на что тоже есть свои причины. Эксперт напоминает, что женщины больше заняты в таких областях, как социальные услуги, здравоохранение, образование, чем в промышленном производстве. Они меньше пользуются технологическими достижениями и предпочитают предприятия небольшого размера, местные, без быстрого роста и массового создания рабочих мест, то есть такие, контроль над которыми им было бы легче сохранять.

Выбор профессиональной деятельности женщины чаще делают из прагматических соображений: из необходимости или осознанного желания совмещать семейную жизнь с работой и, главное, иметь возможность заниматься детьми. Они чаще, чем мужчины, сохраняют частичную занятость в дополнение к своему собственному проекту. Также они чаще вкладывают в дело собственные сбережения или прибегают к микрокредитам и уже упоминавшемуся краудфандингу. По мнению специалиста, все эти реалии сказываются на восприятии женщин-предпринимательниц донорами и, следовательно, на их щедрости.

Учитывая накопленную информацию и собственный опыт, профессор Росси и *Bilan* сформулировали ряд рекомендаций для предприимчивых, но слишком скромных дам, которыми мы с удовольствием делимся, добавив кое-что и от себя.

1. Многие инвесторы по-прежнему считают предпринимательство не женским

делом. Значит, надо доказать, что вы не верблюдца, а предприниматель. А потому надо не стесняться, рассказывая о собственных достижениях: не скрывайте свои знания и опыт, бросайтесь полезными именами, припоминайте мелкие, но оригинальные проекты – чем длиннее и ярче список ваших заслуг, тем больше шансов на успех.

2. Еще одно заблуждение – если женщина работает из дома, то она занята прежде всего детьми, а не делом. Надо сразу успокоить потенциальных инвесторов на этот счет и «доказать, что у вас все продумано и схвачено, и что ваша профессиональная жизнь четко отделена от личной», настаивает Матиас Росси. Важно также убедить их, что вы думаете о долгосрочной перспективе и не выдохнитесь через неделю.

3. «Сыновья в пять раз чаще наследуют семейный бизнес, чем дочери, хотя и тех, и других приблизительно поровну», подсчитал Матиас Росси. Наследуете ли вы дело или стремитесь развить собственное, важно продемонстрировать, что область вам знакома – преемственность в чести не только у российских политиков, но и у западных инвесторов.

4. «Исследования показали, что стопроцентно женские сети часто эффективны по части советов и взаимовыручки, в спасении от одиночества, но не в распознавании деловых возможностей, финансирования или нахождении потенциальных клиентов», указывает специалист. Вывод очевиден – для того, чтобы поплакаться в жилетку, нужен один круг, а для профессиональной самореализации, возможно, другой. Осмотритесь вокруг и прикиньте, какие у вас есть варианты.

5. Отправляясь на встречу с инвесторами, постарайтесь узнать о них как можно больше, понять, каковы их критерии, их интересы, цели.

6. «Женщины часто кажутся менее амбициозными, чем мужчины», замечает Матиас Росси. Мы не сомневаемся, что подобное утверждение он основывает на фактах, хотя согласиться с ним сложно. Не желая оправдываться и оправдывать, мы все же напомним, что как бы ни хотелось нам преуспеть в бизнесе, мы думаем еще и о разумности риска, о сохранении гармонии в семье, об осторожной долгосрочной стратегии... Увы, на бизнесе все эти соображения порой, действительно, отражаются негативно, но не надо ни бояться, ни врать. Просто, готовя свой бизнес-план, позвольте себе немного оторваться от быта и помечтать. Единственное, что для этого требуется – вера в себя и в свой проект.

*От редакции: Дорогие читательницы! Если кто-то применит наши советы на практике, пожалуйста, поделитесь результатами. Успеха!*

[отношения сша и швейцарии](#)

---

**Source URL:** <http://www.nashagazeta.ch/news/economie/fandreyzing-po-zhenski>