

# Начать никогда не поздно

Раз ты читаешь эту книгу, значит, тебе близка тема предпринимательства и собственного бизнеса. Будь уверен: в каждом из нас, и в тебе тоже, есть предпринимательские способности! Если сомневаешься, то, возможно, ты недостаточно концентрируешь на этом свое внимание либо еще не было шанса себя проявить.

Вспомни ситуации, когда тебе довелось выступить лидером команды, инициатором движения, возглавить какой-то проект. Это могло быть что угодно, от школьной стенгазеты или подкаста до сбора макулатуры или сочинения стихов для праздничного концерта.

Предприимчивость — это не только зарабатывание денег. Предприимчивый человек ищет и находит новые возможности, устраняет проблемы, быстро принимает решения. Также о предприимчивости говорит умение находить контакт с людьми, способность управлять временем и ресурсами.

Оказывается, 48% школьников нашей страны после окончания обучения хотят стать предпринимателями. Это выяснили в ноябре 2022 года аналитики компании «ЯКласс» в ходе опроса 7961 школьника.

48% — это почти половина опрошенных! Но есть и другие желания:

- 17% хотят стать штатными сотрудниками российских компаний;
- 16% планируют работать в штате международной компании;
- 16% намерены получить статус самозанятого;
- 3% школьников вообще не планируют работать.

Желание стать предпринимателями чаще встречается среди учащихся пятых — шестых классов (54%) и реже — среди старшеклассников (37%).

Осенью 2022 года эксперты программы «Россия — страна возможностей» и ГК «ЭФКО» опросили почти 10 000 студентов и выяснили, что из них более 60% планируют стать предпринимателями. При этом четверть студентов хотят начать свой бизнес в ближайшее время, а 4% студентов уже его запустили.

Самыми перспективными отраслями для открытия своего бизнеса, по результатам опроса, стали сфера услуг, торговля,

искусство и мода, культура и творчество, а также маркетинг. В топ-10 популярных направлений также вошли FoodTech (сервисы доставки продуктов, разработка новых продуктов питания), EdTech (образовательные сервисы), MedTech (медицинские технологии).

Большая часть студентов (83%) уверена: для успеха в предпринимательстве нужно бизнес-образование. Около 60% отметили, что важно иметь продуманный бизнес-план, 40% считают, что секрет успеха — в верно определенной потребности аудитории и высоком спросе.

Самым важным для предпринимателя качеством студенты назвали целеустремленность, ее выделили более половины опрошенных.

В пятерку также вошли умение договариваться, трудолюбие, лидерские качества и организованность. Честность отметил каждый седьмой опрошенный.

В ходе работы над книгой я провела собственное исследование общественного мнения, опросив подростков и их родителей о предпринимательстве, самостоятельности и финансовой грамотности.

В моем опросе участвовали 111 подростков в возрасте 12–19 лет и 105 родителей. Вот что показало исследование.

Чаще хотят, чтобы дети стали предпринимателями, родители, работающие по найму.

На вопрос, кем вы хотите, чтобы стал ваш ребенок, ответы распределились так.

<b>Вопрос родителям: хотите ли вы, чтобы ваш ребенок стал предпринимателем?</b>	<b>Да, хочу</b>	<b>Нет, не хочу</b>
Родители-предприниматели	21%	79%
Родители, работающие по найму	63%	37%

Неважно, работают твои родители по найму или в собственном бизнесе. Тебе не обязательно следовать их примеру — ты вправе сделать собственный выбор!

На вопрос про кумиров ответы родителей и подростков резко разошлись.

	<b>Ответы родителей</b>	<b>Ответы детей</b>
Кто кумир у ребенка?	Родители 37% Нет кумиров 22% Не знаю 18% Другие 23%	Илон Маск 21% Олег Тиньков 17% Павел Дуров 15% Другие 47%

Любопытно, что среди кумиров подростков с большим отрывом лидируют известные успешные предприниматели.

Но полезно не просто иметь кумира — важно изучать его опыт, успехи и неудачи. Мы уже говорили об этом ранее.

Илон Маск — один из самых богатых и успешных людей нашего времени, американский предприниматель, инженер и миллиардер.

Илон начал свой первый бизнес в 12 лет.

Он создал компьютерную игру, продал и получил за нее первые 500 долларов, которые вскоре удачно вложил в акции фармкомпанияи.

Продажа этих акций позволила Илону поступить в университет.

Сейчас Маск — генеральный директор и главный инженер компании SpaceX; инвестор, генеральный директор и архитектор продукта компании Tesla; основатель The Boring Company; соучредитель Neuralink и OpenAI; владелец Twitter.

Изучая опыт легендарных предпринимателей, ты можешь увидеть, что все они начинали в разном возрасте. Вероятно, тебя интересует вопрос, какой возраст лучше всего подходит для старта своего дела. Не поздно ли тебе уже или, наоборот, не рановато ли? Опрос 10 000 студентов по всей России показал, что молодые люди всё же предпочитают сперва

закончить учебу в вузе. А начинать путь в свой бизнес планируют через пару-тройку лет после окончания. Также студенты отмечали, что планируют набраться опыта, работая в своей профессиональной отрасли и проходя различные стажировки.

Чтобы глубже рассмотреть значение высшего образования и возраста для предпринимателя, я обратилась за помощью к экспертам.

**Дмитрий Волошин,  
предприниматель, ментор, инвестор,  
основатель компании «Отус»**

Бытует мнение, что в бизнес надо идти в молодости. Мол, получил диплом, джинсы подвернул — и сразу предприниматель.

Я попробую с этим поспорить.

Через меня в год проходят около 500 проектов: примерно 300 — в Клубе менторов, около 100 приходят с запросом на менторинг и примерно еще 100 — с запросом на инвестиции.

Да, большую часть из них создали ребята 25–35 лет. И у этой самой большей части я вижу одни и те же типовые ошибки.

**1. Сбитое целеполагание.** Странно делать бизнес просто так. Это как по приколу сесть в тюрьму. Еще более странно делать бизнес чисто на любви к деньгам. Это как ехать отдыхать, где подешевле. А тем временем отсутствие содержательных целей выхолащивает идеи бизнеса. И команду превращает в статичных исполнителей. И убивает лидерство предпринимателя.

**2. Отсутствие партнерства.** Странно делать бизнес в одиночку. Даже на рыбалку ходят в компании, что уж говорить про более долгие мероприятия. Партнерство в бизнесе — это как брак. Вещь совершенно необходимая для создания нового. Одиночки в бизнесе тоже живут. Только их меньше. И они менее эффективны. Да и зачем?

**3. Непонятный рынок.** Странно делать бизнес в тумане. Ты как бы и продаешь, только непонятно кому. Ты как бы и конкурируешь, только непонятно с кем. Ежик хоть лошадку искал, а тут просто бредешь на ощупь. Но при этом думаешь, что все знаешь. Потому что придумал и профиль клиента, и рынок. Для простоты.

**4. Ненужный продукт.** Лично я уважаю сумасшедших изобретателей. Но денег им не дам. Потому что должна быть понятная логика сбыта. Или когда приходят с продуктом, которого много. Очередная палатка с шаурмой. Тоже не дам. Нужны хотя бы минимальные отличия. Будете смеяться, но эти два варианта — 75% проектов.

**5. Непрофессиональный менеджмент.** Ну что там руководить? Фигня же, любой дурак сможет. Будь моя воля, я бы вообще к управлению не допускал людей моложе 35 лет. Потому что эти амбициозные товарищи своими решениями и своеобразными коммуникациями разваливают коллективы свыше 10 человек в рекордные сроки.

### **Что в сухом остатке?**

Люди постарше лучше понимают себя (п. 1) и гораздо ответственнее относятся к партнеру (п. 2). А если у них еще есть опыт работы в крупных или хотя бы средних компаниях, то насмотренность благоприятно влияет и на их понимание продукта (п. 4), и на наладку регулярного менеджмента (п. 5).

Вот только с рынком всегда проблемы. Вечно он не изучен, и часто желаемое выдается за действительное.

\*\*\*





[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

