

НИКА ЧЕРМЕНСКАЯ



РИСК
ОПЫТ
РЕШЕНИЯ
РОСТ



НЕ ВЛЕЗАЙТЕ В БИЗНЕС

ПОСОБИЕ ДЛЯ
МОЛОДЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



Ника Черменская

**Не влезай в бизнес. Пособие
для молодых предпринимателей**

«Автор»

2026

Черменская Н.

Не влезай в бизнес. Пособие для молодых предпринимателей /
Н. Черменская — «Автор», 2026

Большинство книг про бизнес написаны для людей, у которых уже что-то есть — капитал, команда, наработанные связи. Молодому человеку, у которого пока ничего этого нет, они советуют составить бизнес-план, опираться на нетворкинг и идти к инвесторам. Совет вроде разумный, но к реальности студента или вчерашнего школьника отношения почти не имеет. Эта книга для тех, кому 14–25 и кто начинает с нуля. Она отвечает на вопросы, которые на этом этапе действительно актуальны: как найти идею, за которую станут платить; где взять первых клиентов без денег на рекламу; как собрать продукт быстро и не уйти в минус. И показывает, как шаг за шагом пройти путь от первой идеи до потока клиентов, который приносит доход. Ещё она помогает понять, подходит ли вам предпринимательство вообще — до того как потрачены время, деньги и нервы. Её стоит прочитать каждому, кто хоть раз задумывался о своём деле: первый бизнес редко приносит миллионы, зато оставляет навыки и опыт, которые остаются с вами на всю жизнь.

© Черменская Н., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Введение	6
Глава 1. Кто такие предприниматели и чем они занимаются	8
Глава 2. Какой бывает бизнес	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Ника Черменская

Не влезай в бизнес. Пособие для молодых предпринимателей

Глава

В книге содержатся упоминания социальных сетей Instagram и Facebook, а также мессенджера WhatsApp, принадлежащих компании Meta, признанной экстремистской на территории РФ. А также мессенджера Telegram и социальных сетей YouTube и LinkedIn, доступ к которым заблокирован на территории РФ.

Введение

Когда я решила написать эту книгу, потому что тема предпринимательства всегда интересовала меня – к 20 годам у меня уже была региональная студия неформального образования. Я развивала свое дело и учила школьников и студентов заниматься этим. А потом вынырнула из своего результативного пузыря и увидела, чем наполнено глобальное инфополе в этой сфере. Статьи про «10 шагов к успешному стартапу», видео «Как заработать миллион в 20 лет», посты «5 секретов молодых предпринимателей». Я читала, смотрела, слушала. И с каждой минутой росло раздражение.

Потому что это бесполезная информация. Для вас. Для молодого человека 14-25 лет, который только думает о своем первом бизнесе. Или о который попытался начать свое дело по вот этим советам, обжегся и решил, что свое дело – не для него.

Потому что вся эта информация написана либо для уже состоявшихся предпринимателей (которым советуют, как масштабироваться и привлекать инвестиции), либо для IT-стартаперов из Кремниевой долины (которым доступны гранты, менторы и экосистема, которой в России просто нет), либо вообще непонятно для кого – просто мотивационная вода в стиле «верь в себя и все получится».

А что делать обычным молодым людям? Студенту из Воронежа, который хочет попробовать, но не знает с чего начать. Школьнику из Казани, у которого есть идея, но нет денег. Выпускнику из Питера, который разрывается между «найти нормальную работу» и «попробовать свое».

Вам советуют составить бизнес-план на пятьдесят страниц, искать инвесторов, строить pitch deck, нанимать команду. Вы пытаетесь следовать этим советам и чувствуете: что-то не так. Это не работает. Это даже не про вас.

И вот вы делаете больше ошибок, чем если бы вообще не читали эти советы. Тратите деньги на то, что не нужно. Время на то, что не важно. Нервы на то, что можно было избежать.

Я это видела. Много раз. Молодые ребята приходили на конкурсы проектов с презентациями про «революцию рынка» и «инновационную бизнес-модель», а на вопрос «сколько у вас клиентов» отвечали «пока ни одного, но мы строим стратегию». Это результат неправильных советов. Они учились не тому и не у тех.

Поэтому я решила написать книгу, которой мне самой не хватало, когда я начинала. Книгу о том, как делать бизнес, когда тебе 14-25. Не «как-нибудь», а именно в этом возрасте, с этими ограничениями, с этими возможностями.

О том, что бизнес в восемнадцать – это не то же самое, что бизнес в тридцать пять (хотя если вы начинаете жизнь с нуля в тридцать пять, советы из этой книги тоже вам помогут – вы куда ближе к студентам, чем кажется). У вас нет опыта, связей, денег. Зато у вас есть время, энергия, готовность рисковать и учиться. Это другие правила игры, другие стартовые условия и возможности.

Я начала писать. И через несколько глав остановилась в ужасе.

Потому что получалось, что я отговариваю. Серьезно. Я писала про нестабильность дохода, про то, что придется работать больше и зарабатывать меньше, про отказы и ошибки, про стресс и одиночество в принятии решений. Я писала правду. И эта правда звучала как «беги отсюда, пока не поздно».

Я перечитала написанное и подумала: «Кто вообще захочет начинать бизнес после такого?»

И тут я поняла. В этом-то все и дело.

Потому что если после всей этой правды человек все равно хочет попробовать – значит, он готов. Значит, это его путь. Значит, он идет в предпринимательство не из-за красивой кар-

тинки в соцсетях, не потому что «модно быть независимым и работать на себя», не потому что кто-то сказал «легкие деньги». Он идет, потому что реально хочет. Понимая, что будет сложно. И все равно готов.

А вот если после честного разговора о трудностях человек думает «нет, это не мое» – это тоже хорошо. Лучше понять это сейчас, прочитав книгу, чем через год, потратив время, деньги и нервы.

Предпринимательство – это не для всех. И это нормально.

Но для тех, кто готов, для тех, кто реально хочет – это один из самых мощных путей роста, которые существуют.

Да, это челлендж. Да, это сложно. Да, вы будете ошибаться, падать, сомневаться в себе.

Но вы также будете учиться быстрее, чем где-либо еще. Будете принимать решения, от которых зависит результат. Будете строить что-то свое, а не исполнять чужие мечты. Будете расти как личность, как профессионал, как человек, который может.

И даже если первый бизнес не выстрелит, даже если через год вы вернетесь в найм – вы уже будете другим человеком. С опытом, навыками, пониманием, как устроен мир. Это останется с вами навсегда.

Эта книга – не мотивационный пинок. Не сборник лайфхаков «как быстро разбогатеть». Не инструкция «сделай так и будет успех».

Это честный разговор. О том, что такое предпринимательство на самом деле. Какие у него правила. Какие подводные камни. Какие возможности.

Я расскажу вам то, что работает для молодых предпринимателей в России, здесь и сейчас. Без отсылок к Кремниевой долине, без советов «привлеките инвестиции» (когда у вас нет даже первого клиента), без рассуждений про корпоративную культуру (когда вы работаете один).

Вы узнаете, как найти идею, которая решает реальную проблему. Как сделать первый продукт за неделю, а не за месяц. Как найти клиентов, когда нет денег на рекламу и нет связей. Как считать деньги, чтобы не работать себе в убыток. Как нанять первого помощника и не облажаться. Как справляться с ошибками, которые неизбежны. Как понять, когда растить бизнес, а когда достаточно сохранять устойчивость.

Но самое главное – вы поймете, зачем вам вообще бизнес. Не абстрактно «хочу быть богатым и свободным», а конкретно: что это даст лично вам, в вашей ситуации, на вашем этапе жизни.

Потому что для одних предпринимательство – это способ зарабатывать, занимаясь любимым делом. Для других – путь к финансовой независимости от родителей. Для третьих – способ научиться тому, чему не учат в университете. Для четвертых – шанс построить что-то значимое и изменить кусочек мира вокруг себя.

У каждого свое «зачем». И если вы его не понимаете, бизнес будет мучением. Если понимаете – он станет вызовом, который вам интересно принять.

Поэтому перед тем как читать дальше, остановитесь. Задайте себе вопрос: «Зачем мне это?»

Если ответ есть, и он не «потому что модно» или «потому что все так делают», – читайте. Эта книга для вас.

Если ответа нет – тоже читайте. Может, найдете его по пути. А может, поймете, что ваш путь другой. И это тоже ценно.

Я не буду врать, что все легко. Не буду обещать быстрые деньги и славу. Не буду говорить, что у всех получится.

Но я расскажу правду. Всю, какую знаю.

И если после этой правды вы все равно скажете «хочу попробовать» – добро пожаловать.

Дальше будет непросто.

Но точно не скучно.

Глава 1. Кто такие предприниматели и чем они занимаются

Когда вы скажете родителям, что хотите начать свой бизнес, первое, что услышите: «А вдруг не получится?» Потом будет: «Сначала доучись», «Найди нормальную работу», «Не трать время на ерунду». И знаете что? Они совершенно искренне волнуются. Они видели, как их знакомые открывали кафе и закрывались через полгода. Как коллега жены двоюродного брата вложил деньги в какой-то стартап и остался ни с чем. Как соседка шила платья на заказ, а потом плакала, потому что клиент не забрал заказ и не заплатил.

Все эти истории – правда. Предпринимательство реально рискованное дело. Никто не даст вам гарантий. Никто не обещает, что через месяц на счету будет энная сумма. Никто не скажет «молодец, иди домой» в шесть вечера, потому что рабочий день кончился. Вы будете работать по ночам, по выходным, в отпуске. Будете просыпаться в три ночи с мыслью «а вдруг я все делаю не так». Будете сомневаться в себе постоянно.

Но вот что важно понять: предприниматель – это не диагноз и не судьба. Это выбор. Выбор жить в мире, где вы сами решаете, что делать, как делать и зачем. Где ваш доход зависит не от того, согласится ли начальник дать прибавку, а от того, насколько хорошо вы понимаете людей и их потребности.

Предприниматель – это не профессия

Первое, что нужно выкинуть из головы: предприниматель – это не то же самое, что врач, программист или дизайнер. Это не специальность, которой учат в университете. Это способ организации жизни и работы.

Представьте двух человек, которые одинаково хорошо рисуют. Один устраивается в дизайн-студию, получает зарплату, выполняет задачи арт-директора. Приходит в десять утра, уходит в семь вечера. Зарплата приходит пятнадцатого числа, всегда одна и та же сумма. Отпуск – две недели летом и еще две осенью. Больничный оплачивают. Если студия не получила заказов в этом месяце – это проблема владельца, а не дизайнера.

Второй открывает телеграм-канал, выкладывает свои работы, пишет посты о процессе создания иллюстраций. Находит первых заказчиков через знакомых. Договаривается о цене сам. Делает правки столько раз, сколько нужно, потому что от этого зависит, вернется ли клиент снова. Если заказов нет – денег нет. Если заболел – никто не оплатит больничный, проект просто сорвется. Отпуск? Только если сам организует замену или сможет работать удаленно.

Оба рисуют. Но первый – наемный работник, второй – предприниматель. Разница не в навыках, а в том, кто несет риск и кто принимает решения.

Риск – это описание реальности

Давайте честно: риск пугает. Особенно когда все вокруг говорят про стабильность. «Иди в нормальную компанию, там хоть понятно, что тебя ждет». И действительно, на первый взгляд, найм – это предсказуемо. Ты знаешь, сколько получишь в конце месяца. Знаешь, что если компания работает, тебя не выкинут просто так.

Но вот что мы забываем: найм – это тоже риск, просто другого рода. Компания может обанкротиться. Вас могут сократить. Зарплату могут заморозить и не выплачивать какое-то время. И главное – вы не контролируете ситуацию. Совсем. Решения за вас принимают другие.

Предпринимательский риск работает иначе. Да, вы можете не заработать в этом месяце вообще ничего. Но вы контролируете процесс. Видите, что не идут заказы? Можете поменять стратегию: снизить цену, попробовать другую аудиторию, улучшить подачу. В найме такой свободы нет.

И вот здесь появляется ключевое слово – **капитализация**. Термин кажется сложным, но суть простая. Капитализация предпринимательских способностей – это когда ваша готовность рисковать и ваше умение принимать решения превращаются в деньги.

Работая по найму, вы получаете зарплату за свой труд. Работая на себя, вы получаете прибыль за то, что взяли на себя риск, организовали процесс, нашли клиентов, договорились о цене, сделали работу и закрыли сделку. Это совершенно разные вещи.

Простой пример. Вы репетитор по английскому. Можете устроиться в языковую школу – будете получать фиксированную ставку за час, школа найдет вам учеников, составит расписание, решит все организационные вопросы. Вы просто приходите и ведете урок. Школа берет на себя риск: вдруг учеников не будет, вдруг они перестанут ходить. Вам платят меньше, чем стоит час занятия для клиента, потому что школа берет себе разницу – это плата за то, что она несет риск.

Можете работать сами. Искать учеников через объявления, через соцсети, через знакомых. Договариваться о цене напрямую. Вести учет, кто когда занимается, кто сколько должен. Если ученик пропадет – это ваша проблема. Если заболите – урок сгорит, деньги не получите. Но если все идет хорошо, вы берете всю сумму себе. Никто не забирает половину за «организацию процесса». Вы получаете больше, потому что рискуете больше.

Вот это и есть капитализация. Ваша способность организовать процесс, найти клиентов, договориться – превращается в прибыль.

Предпринимательские способности – это не талант от рождения

Сейчас развею еще один миф. Многие думают, что предпринимателями рождаются. Что это какие-то особенные люди с предпринимательской жилкой. Это чушь.

Предпринимательские способности – это навык. Как вождение автомобиля или готовка. Никто не рождается умеющим водить машину. Вы садитесь за руль, вам страшно, вы не понимаете, как можно одновременно крутить руль, переключать передачи и следить за дорогой. Потом практикуетесь. Ошибаетесь. Глохнете на светофоре. Чудом вписываетесь между двумя машинами на стоянке. И через какое-то время понимаете, что ваши руки и ноги делают все автоматически, а вы можете спокойно думать о своем.

С предпринимательством так же. Первый раз, когда вы пытаетесь продать что-то незнакомому человеку, вы потеете, запинаетесь, не знаете, что сказать. Первый раз, когда клиент просит скидку, вы теряетесь и соглашаетесь, хотя понимаете, что невыгодно. Первый раз, когда нужно оценить свою работу в деньгах, вы называете сумму наугад, боясь, что запросите слишком много.

Но с каждым разом становится проще. Вы начинаете понимать, как люди реагируют на разные слова. Учитесь говорить «нет» без чувства вины. Понимаете, сколько реально стоит ваше время и усилия.

Предпринимательские способности – это умение видеть возможности там, где другие видят проблемы. Умение принимать решения в условиях неопределенности. Готовность действовать, даже когда не уверен на сто процентов. И всему этому можно научиться.

Самозанятость – это предпринимательство, а не подработка

Теперь о важном. Многие считают, что настоящий предприниматель – это тот, у кого ООО, офис, сотрудники. А если ты просто зарегистрирован как самозанятый и работаешь один – это так, подработка, несерьезно.

Это фундаментально неправильное понимание.

Если вы монтируете ролики для блогеров, ведете социальные сети для локальных бизнесов, делаете маникюр на дому, печете торты на заказ – вы предприниматель. Микропредприниматель, но предприниматель. Вы сами находите клиентов. Сами решаете, сколько брать денег. Сами несете ответственность за качество и сроки. Сами рискуете временем и репутацией.

Разница между вами и владельцем студии дизайна не качественная, а количественная. У него больше клиентов, больше проектов, больше сотрудников. Но по сути вы делаете одно и то же: создаете ценность для других людей и получаете за это деньги.

И вот что критически важно понимать с самого начала: даже если вы работаете один, нужно выстраивать процессы как предприниматель. Это не значит, что нужно сразу внедрять CRM-систему и нанимать бухгалтера. Это значит – думать системно.

Как вы принимаете заказы? Через личные сообщения в разных мессенджерах или есть один канал именно для сбора заявок? Как фиксируете договоренности с клиентом? Словами в переписке или у вас есть простой бриф, который заполняете перед началом работы? Как получаете оплату? Ждете, когда клиент вспомнит и переведет, или отправляете счет сразу после сдачи проекта?

Это кажется мелочами. Но именно из этих мелочей складывается разница между «я иногда подрабатываю» и «у меня бизнес». Когда у вас есть система, вы можете расти. Когда все держится на авось – рано или поздно что-то пойдет не так.

Швец, жнец и на дуде игрец

Давайте будем честными: на старте вы будете делать абсолютно все сами. И это нормально.

Вы будете и создателем продукта, и маркетологом, и продавцом, и бухгалтером, и службой поддержки. Утром переписываетесь с потенциальным клиентом, днем делаете саму работу, вечером обновляете портфолио, ночью читаете, как правильно платить налоги.

Это выматывает. Это сложно. Вы будете чувствовать, что не успеваете, что делаете все некачественно, что надо бы сосредоточиться на чем-то одном, но не получается.

И вот здесь начинается первая развилка. Можно сказать себе: «Ну вот, не справляюсь, значит, это не мое». А можно понять: это временный этап. Прямо сейчас вы учитесь. Учитесь понимать, как устроен весь процесс от начала до конца. Какие задачи вам нравятся, какие – нет. Что отнимает больше всего времени. Где вы сильны, где проваливаетесь.

Это знание бесценно. Потому что когда (не если, а когда) у вас появятся деньги, чтобы нанять первого помощника или отдать часть задач на аутсорс, вы будете точно знать, что делегировать в первую очередь. Вы будете понимать, сколько времени реально занимает та или иная задача. Сможете оценить, хорошо ли человек справляется, потому что сами через это прошли.

Владелец успешного бизнеса, который никогда не делал работу своих сотрудников сам, не понимает, где узкие места. Он не чувствует процесс. Вы будете чувствовать. Потому что на старте вы и есть весь бизнес.

Почему это вообще может быть привлекательно

Окей, мы поговорили про риски, про неопределенность, про то, что придется работать больше и получать меньше гарантий. Логичный вопрос: зачем вообще этим заниматься?

Вот честный ответ: потому что это единственный способ жить на своих условиях.

Когда вы работаете на кого-то, вы живете в рамках чужих правил. Вам говорят, когда приходиться, когда уходить, сколько стоит ваше время, какие задачи делать, какие – нет. Вы можете не соглашаться, можете предлагать изменения, но финальное решение всегда за кем-то другим.

Когда вы работаете на себя, правила создаете вы. Хотите работать по ночам, а днем спать – пожалуйста. Хотите брать проекты только по определенной теме – ваше право. Хотите зарабатывать больше – можете поднять цены или найти больше клиентов. Хотите зарабатывать меньше, но иметь больше свободного времени – тоже ваш выбор.

Это свобода. Не в смысле «делаю что хочу и ни за что не отвечаю», а в смысле «я принимаю решения и живу с их последствиями».

И еще момент, о котором редко говорят: предпринимательство – это самое быстрое обучение, которое можно придумать. За год работы на себя вы узнаете о людях, о деньгах, о себе

больше, чем за три года найма. Потому что каждое ваше решение имеет прямые последствия. Ошиблись с ценой – остались без денег. Не договорились с клиентом – потеряли заказ. Сделали работу хорошо – получили рекомендацию и новых клиентов.

Обратная связь мгновенная и жесткая. Именно поэтому вы учитесь быстро.

Что дальше

Окей, мы разобрались, кто такой предприниматель. Это не профессия и не врожденный талант. Это роль, которую вы выбираете. Роль человека, который берет на себя риск и ответственность за создание чего-то ценного для других людей.

Дальше мы будем разбирать, как это работает на практике. Какие вообще бывают виды бизнеса, в чем реальная задача предпринимателя, как искать идеи, как делать первые шаги. Но самое главное вы уже поняли: предпринимательство начинается не с регистрации ИП и не с первой продажи. Оно начинается с решения взять ответственность на себя.

Глава 2. Какой бывает бизнес

Отлично. Вы решили, что готовы попробовать. Первый вопрос, который возникает: а что, собственно, делать? Открыть кофейню? Продавать украшения ручной работы? Вести соцсети для бизнеса? Запустить приложение? Вариантов бесконечно много, и от этого становится еще страшнее.

Давайте разберемся, какие вообще бывают типы бизнеса и что из этого реально доступно молодому предпринимателю, у которого нет стартового капитала в миллион рублей и связей в индустрии.

Спойлер: доступно очень многое. Но начинать нужно с понимания, чем один тип бизнеса отличается от другого, и почему это важно.

У

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.