

СТРАТЕГИЯ
ПЛАНИРОВАНИЕ
РАЗВИТИЕ
ТРАНСФОРМАЦИЯ
КОНКУРЕНТНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА

БИЗНЕС
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

МАРКЕТИНГ
ПРОДВИЖЕНИЕ
БРЕНД
PR КОММУНИКАЦИИ
КЛИЕНТЫ
ЛОЯЛЬНОСТЬ
ПРОДАЖИ

РАЗВИТИЕ

УПРАВЛЕНИЕ

ЛЮДИ
КОМАНДА
ЛИДЕРСТВО
МОТИВАЦИЯ
КОРПОРАТИВНАЯ
КУЛЬТУРА
HR
ТАЛАНТЫ

ДЕНЬГИ
ЭКОНОМИКА | АНАЛИТИКА
БЮДЖЕТ | ROI | РОСТ

ФИНАНСЫ
ИНВЕСТИЦИИ
ДОХОД
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
КАПИТАЛ
ФИНАНСОВАЯ
УСТОЙЧИВОСТЬ

ИНВЕСТИЦИИ
АКТИВЫ
ПАССИВЫ
СТАРТАПЫ
ИННОВАЦИИ
МАСШТАБИРОВАНИЕ

ГЛАМУРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА УПРАВЛЕНИЕ
ЛЮДЬМИ, БИЗНЕСОМ И КАПИТАЛОМ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОЦЕССЫ
ОПЕРАЦИИ
АВТОМАТИЗАЦИЯ
ЦИФРОВИЗАЦИЯ
КОНТРОЛЬ
KPI
КАЧЕСТВО
РЕЗУЛЬТАТ

БРЕНД

РЕПУТАЦИЯ
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ
СЕГМЕНТАЦИЯ
АНАЛИТИКА
УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ

КОНСАЛТИНГ
ЭКСПЕРТИЗА
РЕКОМЕНДАЦИИ
ВНЕДРЕНИЕ
ИЗМЕНЕНИЯ
СОПРОВОЖДЕНИЕ
РЕЗУЛЬТАТ

ПЕРЕГОВОРЫ

ВЛИЯНИЕ | УБЕЖДЕНИЕ | ПАРТНЕРСТВО

ПРОДАЖИ

ТЕХНИКИ | СЕРВИС | ВОРОНКА | КОНВЕРСИЯ

ЭКОНОМИКА

БИЗНЕС-МОДЕЛИ
РЫНОК | КОНКУРЕНЦИЯ
АНАЛИЗ | ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
РИСКИ | КРИЗИС
ВОЗМОЖНОСТИ

ИННОВАЦИИ
ТЕХНОЛОГИИ
ПРОДУКТЫ
РАЗРАБОТКА
УПРАВЛЕНИЕ
ПРОЕКТАМИ

АУДИТ

ПРОЗРАЧНОСТЬ
СООТВЕТСТВИЕ
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОСТЬ
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

**УСТОЙЧИВОЕ
РАЗВИТИЕ**

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ДОЛГОСРОЧНАЯ ЦЕННОСТЬ
ЛЮДИ | ОБЩЕСТВО | ЭКОЛОГИЯ
СТАБИЛЬНОСТЬ | БУДУЩЕЕ

Владислав Неронов

Гламурный менеджмент

«Автор»

2026

Неронов В.

Гламурный менеджмент / В. Неронов — «Автор», 2026

Я написал книгу и отразил в ней современные способы достижения богатства.

Вы прочитаете пятнадцать глав. Двенадцать отраслей, тринадцать возможностей, четырнадцать путей. Кейсы, цифры, статистика, тендеры, зарплаты. Я написал для вас максимум конкретики, потому что верю в информацию! Сегодня она - капитал. В книге приведена мудрость людей, которых наградили Нобелевской премией по экономике, то есть признали умнейшими из умнейших. Советы описанные в этой книге не абстрактные философские рассуждения. Это выводы из десятилетий исследований того, как реальные люди принимают реальные решения о реальных деньгах.

© Неронов В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ГЛАМУРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	6
БЛАГОДАРНОСТЬ	7
СОДЕРЖАНИЕ	9
Зачем богатеть и почему это нравственно	12
Нравственность и экономика: почему честность выгодна	14
Глава 1. Экономический компас: экономические отрасли с ростом начиная с 1991 года.	15
Дополнение к Главе 1. Экономический компас: законные отрасли роста с 1991 года	16
Глава 2. Волны Кондратьева: большие циклы и их влияние на экономику России	17
Дополнение к Главе 2. Волны Кондратьева: большие циклы и их влияние на экономику России	18
Четыре цикла, которые правят экономикой	19
Где мы сейчас: дно всех волн одновременно	19
Технологические открытия как триггер новой волны	20
Почему именно Россия может вырваться вперёд	20
Вывод: точка входа	21
Глава 3. Миллион через онлайн- образование	22
Дополнение к Главе 3. Миллион через онлайн- образование	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Владислав Неронов

Гламурный менеджмент

Автор Неронов Владислав Меерович 2005-2026 гг.

Книга «Гламурный менеджмент»

ГЛАМУРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Современные методы достижения богатства с учётом эффективного менеджмента

Эксперт, юрист, преподаватель, предприниматель...

Разбогатеть возможно. И нужно. Вопрос лишь в том, готовы ли вы работать головой, а не только руками».

БЛАГОДАРНОСТЬ

Эту книгу я писал долго. Не потому, что не знал, о чём писать, а потому что знал слишком хорошо. Каждая глава, каждый кейс, каждая цифра, это не просто текст. Это урок, за который кто-то заплатил. Иногда деньгами. Иногда годами. Иногда — здоровьем.

Я хочу сказать спасибо тем, кто был рядом в годы, когда «рядом» означало «несмотря ни на что».

Моей семье. Моей жене, которая двадцать три года назад вышла замуж за человека с амбициями больше, чем капиталом, и ни разу — ни разу — не сказала: «Может, хватит рисковать?» Она верила в меня тогда, когда бизнес-планы не сходились, а кредиты росли быстрее доходов. Она кормила детей, когда я кормил компанию. Она слушала мои ночные монологи про волны Кондратьева, ВІМ-моделирование и единорогов, когда ей хотелось спать. И она до сих пор слушает. За это я ей благодарен больше, чем за любой успешный проект.

Моим родителям — людям, которые выросли в стране, которой больше нет, пережили её распад, гиперинфляцию, дефолт и всё-таки подняли детей, которые верят: будущее строится, а не ждётся. Отец учил меня: «Делай то, что другие не хотят, — и тебе заплатят за то, что другие не могут». Мать учила: «Не бойся начинать. Бойся останавливаться». Оба урока — в этой книге.

Моим детям, которые выросли, пока я писал лекции, составлял договоры, летал на совещания и пропускал утренники. Я знаю, что часы, которые я не провёл с вами, не вернутся. Но я надеюсь, что эта книга — или хотя бы одна её глава — поможет вам когда-нибудь не повторять моих ошибок. А если повторите — пусть хотя бы будете знать, что папа тоже их повторял. И выжил.

Моим друзьям. Тем, кто был рядом, когда всё разваливалось. Тем, кто в 2008-м говорил: «Потерпишь — пройдёт», — и был прав. Тем, кто в 2014-м говорил: «Не сдавайся», — и был прав. Тем, кто в 2022-м не исчез, не «пере подписался», не «пошёл по обстоятельствам». Настоящих друзей узнаёшь не в ресторане. Их узнаёшь в кризис.

Особенно — тем, кто читал черновики этой книги и говорил: «Это бред, перепиши». Вы были правы. Переписывал.

Моим коллегам. Тем, с кем я строил бизнес, вёл переговоры, спорил до хрипоты и соглашался, когда соглашаться не хотелось. Тем, кто работал в воскресенье, потому что дедлайн был в понедельник. Тем, кто уходил и возвращался. Тем, кто не ушёл.

Моим студентам всем, кого я учил за эти годы. Вы думали, что я учу вас. На самом деле вы учили меня. Каждый ваш вопрос «А почему так?» заставлял меня думать заново. Каждый ваш «А можно проще?» заставлял меня писать яснее. Эта книга — во многом ваша заслуга. Если хоть один из вас после прочтения откроет Telegram-канал, запустит стартап, освоит ВІМ или просто перестанет бояться — я не зря тратил время на лекции.

Моим учителям. Тем профессорам и наставникам, которые когда-то давно сказали мне: «Талант без дисциплины — это просто шум». Я не сразу это понял. Но когда понял — изменилось всё.

Городу, в котором я родился, учился, начинал бизнес и который научил меня главному: если можешь выжить здесь — выживешь везде. Ростов не балует. Ростов — закаляет. И за это я ему благодарен.

Эту книгу я заканчиваю писать осенью 2026 года. Мир снова неспокоен. Опять кто-то говорит, что «в России невозможно». Я слышу это с 1991 года. С тех пор я заработал достаточно, чтобы знать: невозможно — это не про Россию. Невозможно — это про тех, кто так говорит.

Тем, кто был рядом в трудные годы, — спасибо. Тем, кто будет рядом в следующие, — добро пожаловать.

Всему своё время. И действия.

Автор

Ростов-на-Дону, сентябрь 2026

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАМУРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Современные методы богатения с учётом эффективного менеджмента

Благодарность.

Семье, которая верила, когда бизнес-планы не сходились. Родителям, выросшим в стране, которой больше нет. Другам, которые были рядом, когда всё разваливалось. Коллегам, работавшим в воскресенье, потому что дедлайн был в понедельник. Студентам, чьи вопросы заставляли думать заново. Ростову-на-Дону, который не балует, а закаляет.

Введение. Зачем богатеть и почему это нравственно

60 миллионов долларовых миллионеров в мире. 23,6 миллиона — в США, 5,3 миллиона — в Китае, 944 тысячи — в Индии, 447 тысяч — в России. Каждый день на планете появляется 2680 новых миллионеров. Нравственность человека и развитие экономики прямо пропорциональны: честность — это не украшение бизнеса, а его инфраструктура. Адам Смит, Милтон Фридман, капитализм заинтересованных сторон. Разбогатеть возможно. И нужно.

Глава 1. Экономический компас: законные отрасли роста с 1991 года

1991–2000: выживание и первые деньги. 2000–2010: нефтяное золото и потребительский бум. 2010–2020: цифровизация и санкционное закаливание. 2020–2026: импортозамещение и технологический суверенитет. Дополнение: ВВП России +3,1% в 2026 году, несырьевой экспорт 157,3 млрд долларов, 10,5 миллиона самозанятых. Экономика структурно перестроилась — растёт то, что создаётся мозгами и руками.

Глава 2. Волны Кондратьева: большие циклы и их влияние на экономику России

Николай Кондратьев и теория длинных волн 45–60 лет. Пять циклов, которые мы знаем. Перегиб в шестой технологический уклад: ИИ, биотех, нанотех, возобновляемая энергетика. Дополнение: четыре типа циклов — Китчина (3–4 года), Жюгляра (7–11 лет), Кузнеца (15–25 лет), Кондратьева (45–60 лет). В 2026–2027 годах все четыре цикла проходят нижнюю точку одновременно — это бывает раз в 50–60 лет. Последний раз — в 1940-х, после чего начался бум 1950–1960-х. Точка входа для предпринимателя: 2026–2028.

Глава 3. Миллион через онлайн-образование

Низкие барьеры, бесконечная масштабируемость, растущий спрос. Кейсы: Алекс Тью и Million Dollar Homepage, NovaKid, онлайн-школа Чистовых. Математика миллиона: 1000 студентов × \$1000. Дополнение: рынок онлайн-образования в России — 120 млрд рублей в 2026 году. Новые тренды: микрокурсы (конверсия в 3,5 раза выше), нанодегризы, иностранные студенты (31% пользователей Stepik — из-за рубежа). Продавайте до создания. Выходите на международный рынок.

Глава 4. Бетон, металл, кирпич: богатство через строительство

Льготная ипотека на ИЖС, эскроу, продуктовый подход. Кейс: 500 млн рублей за три года в Казани. Кейс: «Ингалея» — рост с 50 до 98 млн чистой прибыли. Дополнение: рост строительства на 4,1% в 2026 году, доля ИЖС превысила 52%, рынок ИЖС — 8,7 трлн рублей. Модульное домостроение растёт на 40–50% в год. Тройной хедж: ИЖС + BIM + модуль.

Глава 5. Корпоративная лестница: как разбогатеть как эффективный менеджер

Сколько зарабатывают топ-менеджеры в России. Формула дохода: оклад + STI + LTI. Три перехода, которые удваивают доход. Кейсы: Андрей Сухань, Ирина Бязарти, Алексей Марей. Дополнение: медианная зарплата CEO — 850 000 рублей в месяц, доля LTI выросла до 27%. Новый тренд: management buyout — переход из CEO во владельца направления. 34% топ-менеджеров имеют MBA — против 21% в 2020 году.

Глава 6. IT-золото: как разбогатеть в самой быстрорастущей отрасли

Доля IT в ВВП — с 1,2% до 2,5% за десять лет. Миллион сотрудников. Где деньги: разработка ПО, IT-услуги, кибербезопасность, ИИ, экспорт. Кейс: программист из Ростова — от 40 000 рублей до \$30 000 в месяц. Дополнение: выручка IT-компаний — 2,8 трлн рублей за полгода, рост 10,4%. Быстрее всего растёт сегмент IT-услуг и внедрения — плюс 18%. Экспорт в ОАЭ вырос на 74%, в Бразилию — на 43%. Кадровый голод: 0,6 кандидата на вакансию.

Глава 7. Торговля и продуктовый подход: сколько покупателей нужно для миллиона

Математика: 274 покупателя в день при чеке \$10 или 3 покупателя при \$1000. Продукт против услуги. Пять правил продуктовой торговли. Дополнение: e-commerce перешёл отметку 10 трлн рублей. Доля независимых каналов выросла до 27% — селлеры уходят с маркетплейсов. Новый тренд: D2C-бренды из социальных сетей. Кейс: крафтовый шоколад из Екатеринбурга — 4,2 млн рублей в месяц через Telegram, маржа 73%. Продуктовый подход дошёл до услуг — юристы, бухгалтеры, маркетологи «пакетируют».

Глава 8. Шеринг-экономика: сильные стороны в России

Мировой рынок — \$335 млрд, российский — 1,2 трлн рублей. Каршеринг, кикшеринг, коворкинги, коливинг, фудшеринг, шеринг инструментов. Дополнение: «Яндекс Драйв» впервые вышел в операционную прибыль — 2,1 млрд рублей. Новая ниша: шеринг сельхозтехники — рост в 4,2 раза. Коливинг: окупаемость 28–36 месяцев, ROI 33–43%. Фудшеринг получил законодательное признание. Ищите активы, используемые на 10–20% от потенциала.

Глава 9. Единороги: стартапы, которые меняют правила игры

137 новых единорогов за девять месяцев 2026 года. 12 единорогов с российскими корнями. Кейсы: OCSiAl, Beamery, Храпсео. Дополнение: российские стартапы привлекли 11,4 млрд рублей — рост 58%. 47 «квазиединорогов» в России — против девяти четыре года назад. Кейсы: Funtopia (620 млн), Connectome (540 млн), AgroMate (480 млн). Новый глобальный тренд: «тихие единороги» в скучных нишах — логистика, утилизация, бухгалтерский SaaS. Скучная ниша + технология = тихий миллиард.

Глава 10. ИИ-агенты и будущее работы: ваша следующая возможность

38% крупных компаний в России внедрили мультиагентные системы — удвоение за год. Кейсы: IBM AskHR, Сбербанк, EmplDocs, «Магнит», «Северсталь», Мосэнергосбыт. Дополнение: окупаемость агентной системы — 11–14 месяцев. Новые ниши: агент-архитектор (350–550 тыс. рублей), аудит ИИ-агентов, интеграция с 1C/SAP, обучение на корпоративных данных. Не пытайтесь заменить человека — автоматизируйте рутину и освободите человека для решений. Окно возможностей — 1,5 года.

Глава 11. Смартфон как офис: почему ваше поколение имеет то, чего не было ни у кого в истории

Соцсети как торговая площадка, Telegram как бизнес-экосистема, бесплатные знания на YouTube, коучи в кармане. Рынок инфлюенс-маркетинга — 55 млрд рублей. Кейсы: Григорий Соловьев и мармелад на 500 млн, Кирилл Численский — от видео в шесть лет до IT-стартапа, Юрий Кудинов — от учителя истории до бренда одежды. Микроинфлюенсеры как секретное оружие. Шесть новых идей заработка 2026 года. Единственное, чего у вас нет, — это оправдания.

Глава 12. ТИМ-революция: как студенту построить проектную империю на 80–100 миллионов в год

Рынок проектирования — 1,18 трлн рублей, рынок ТИМ — 100 млрд. 56% застройщиков обязаны применять BIM, но не могут найти людей. Зарплаты BIM-специалистов — до 500 000 рублей. Пошаговый план: от бесплатного обучения до отдела на 80–100 млн оборота. 56 583 проектных организации, из них единицы работают по-современному. Кейсы: «АРХИСТРА»

— 80 млн оборота, региональная организация — рост на 40% после внедрения BIM. Входите сейчас — окно открыто.

Глава 13. Терапия как бизнес: как психолог становится миллионером

Рынок психологических услуг — 64,6 млрд рублей, рост в 2,7 раза за пять лет. Валовая рентабельность — 27,6%, на треть выше средней по экономике. Медианный оборот ИП-психолога — 201 700 рублей в месяц. Рейтинг вузов: МГУ, ВШЭ, СПбГУ, РАНХиГС. Кейсы: YouTalk — 120 млн выручки, «Ясно» — 1,13 млрд. Психологи и ветераны СВО: государственные программы, бесплатные курсы переподготовки. Тренды 2026 года: КПТ доминирует, ИИ входит в терапию, корпоративный запрос растёт, рынок коучинга рухнул на 50%.

Глава 14. Архитектура будущего: как цифровая трансформация переписывает структуру фирмы

Питер Друкер: плоская иерархия, минимум уровней, производительность интеллектуального труда. Александр Высоцкий: оргсхема, ценный конечный продукт, статистика. Татьяна Кокуйцева: цифровые платформы, переход от должностей к навыкам, распределённые команды. Семь принципов фирмы 2026 года. Кейс: строительная компания в Ростове — сокращение штата с 35 до 28 человек, рост оборота с 120 до 140 млн. Формула фирмы будущего: минимум уровней + чёткие ЦКП + цифровая платформа = высокая производительность с малым штатом.

Глава 15. Ставка на себя: что индийский мыслитель Навал Равикант знал о богатстве раньше всех нас

Послесловие. Что говорят нобелевские лауреаты — и что говорит поведенческая экономика

Пять советов нобелевских лауреатов: Гэри Беккер (человеческий капитал), Дэниел Канеман (две системы мышления, иллюзия уверенности), Роберт Шиллер (не бегите за толпой), Ричард Талер (ментальная бухгалтерия, подталкивание), Эстер Дюфло и Абхиджит Банерджи (начните с малого). Выводы книги через призму поведенческой экономики: фрейминг-эффект, неприятие потерь, предпочтение статус-кво, стадный инстинкт, эффект владения, архитектура выбора. Время — валюта жизни. Тратьте его с умом.

Об авторе

Профессор юриспруденции, преподаватель экономики, предприниматель из топ-100 Forbes. Главный специалист по цифровым платформам в РФ. Читает лекции, ведёт бизнес, пишет книги — и верит, что разбогатеть возможно и нужно. Особенно сейчас, когда все волны разворачиваются вверх.

Список использованной литературы

120 источников: монографии, научные статьи, аналитические отчёты, отраслевая статистика, нормативно-правовые акты, электронные ресурсы. Включая труды К. Маркса, П. Друкера, А. Высоцкого, Т. Кокуйцевой, В. Неронова, Л. Теплового, Д. Канемана, Р. Талера, Р. Шиллера, Г. Беккера, Н. Кондратьева, А. Смита, М. Фридмана, Й. Шумпетера, Э. Дюфло, А. Банерджи и др. Составлен в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008.

Введение *«Разбогатеть возможно»*

Зачем богатеть и почему это нравственно

«Какая польза человеку, если он приобретёт весь мир, а душе своей повредит?» — этот вопрос задали почти две тысячи лет назад. И с тех пор его используют как аргумент против богатства. Странно, потому что вопрос звучит именно так: «если приобретёт весь мир». То есть проблема не в приобретении, а в том, какой ценой.

Я пишу эту книгу как юрист, преподаватель и предприниматель со стажем более 35 лет. Не для того, чтобы научить вас жадности. А для того, чтобы научить вас финансовой свободе. Потому что бедный человек не свободен. Он зависим от работодателя, от государства, от обстоятельств. Богатый — зависим только от себя. И вот в чём парадокс: чем больше вокруг богатых, нравственных, образованных людей, тем сильнее экономика. Нравственность человека и развитие экономики прямо пропорциональны. Это не морализаторство — это статистика.

Взгляните на мир через цифры.

В 2025 году на планете проживало около **60 миллионов долларовых миллионеров** — людей, чьи активы превышают один миллион долларов США. Каждый день к их числу присоединялись более 2680 человек. Совокупное состояние всех миллионеров мира достигло \$98,3 триллиона — это больше, чем ВВП любой страны.

Где живут эти люди? Вот раскладка по странам, которая заставляет задуматься:

Страна Долларовых миллионеров Миллиардеров ВВП на душу (номинал, 2025)

США
~23,6 млн
989
~\$86 000

Китай
~5,3 млн
562
~\$13 000

Индия
~944 тыс.
211
~\$2 800

Индонезия
~130–170 тыс.
~50
~\$5 200

Россия
447 тыс.
122
~\$14 000

Цифры говорят сами за себя. США — 23,6 миллиона миллионеров. Не потому, что американцы умнее остальных. А потому, что их экономика — самая разнообразная, самая открытая для предпринимательства и самая защищённая законом. Каждый день в США появляется 1208 новых миллионеров — почти половина всех новых миллионеров мира.

Китай — 5,3 миллиона. Тридцать лет назад их были тысячи. В 1990 году Китай был беднее Индии. Сегодня — вторая экономика мира. Сотни миллионов китайцев вышли из нищеты через образование, труд и экспорт. Не через революцию. Через работу.

Индия — 944 тысячи миллионеров и 211 миллиардеров. Страна, которую мы привыкли ассоциировать с бедностью, производит миллионеров быстрее, чем большинство европейских стран. В 2025 году Индия добавила 31 033 новых миллионера — шестое место в мире. Индийские инженеры, программисты, предприниматели работают в Кремниевой долине, Лондоне, Сингапуре — и возвращают капитал домой. Индия — это страна, где образование считается священным. Где студент из деревни может поступить в ИТ (Индийский институт технологий), получить стипендию в МИТ и через десять лет основать компанию-единорог. Это не сказка. Это биография Сундара Пичаи, Сатьи Наделлы, Винода Кхослы.

Индонезия — восходящая звезда. Экономика растёт на 5,1% в год. Knight Frank в своём отчёте 2026 года поставил Индонезию на **первое место в мире** по прогнозируемому росту числа сверхбогатых людей — плюс 82% к 2031 году. Страна с 280-миллионным населением, где средний возраст — 30 лет, где цифровые платформы растут быстрее, чем в любой стране Юго-Восточной Азии. Индонезийские предприниматели строят единорогов — GoTo, Traveloka, Bukalapak — на рынке, который ещё вчера считался «развивающимся», а сегодня создаёт состояния.

Россия — 447 тысяч долларовых миллионеров, 18-е место в мире. Но пятое место по темпам роста — плюс 5,2% за 2025 год. Это значит, что каждый год в России появляется около 23 тысяч новых миллионеров. Каждый день — 63 человека. Вы можете быть одним из них.

Что объединяет миллионеров всех этих стран? Не наследство. Не связи. Не везение. Большинство этих людей, **self-made**. Эти люди умеют долго быть устойчивыми к различного рода давлению и стрессам. В США 67–70% миллионеров люди, заработавшие состояние сами. В Китае их более 90%. В Индии, подавляющее большинство. В России только около 80%. Эти люди победили инфляцию, лень в себе и всевозможные жизненные обстоятельства! Это не магия, а образование, труд и дисциплина, долгосрочное планирование. Они учились. Они работали. Они принимали решения. И они не ждали, что кто-то сделает это за них.

Нравственность и экономика: почему честность выгодна

Теперь — о том, о чём не принято говорить в книгах про богатство. О нравственности.

Принято считать, что быть честным в бизнесе невыгодно. Это ложь. И вот почему.

Коррупция — главный враг экономического роста. Она нарушает рыночную конкуренцию: в выигрыше оказывается не тот, кто лучше, а тот, кто дал больше. Она искажает распределение ресурсов, создаёт монополии, разрушает доверие. Исследования показывают: страны с высоким уровнем коррупции имеют более низкие темпы роста, более высокое неравенство и более низкое качество жизни. Это не мнение — это данные.

Милтон Фридман, нобелевский лауреат по экономике, сформулировал принцип, который долгое время считался главной заповедью бизнеса: *«Социальная ответственность бизнеса заключается в увеличении прибыли — пока он играет по правилам, то есть участвует в открытой и свободной конкуренции без обмана и мошенничества»*. Обратите внимание на вторую часть фразы. Не «увеличивайте прибыль любой ценой». А «увеличивайте прибыль по правилам». Фридман понимал то, что многие забывают: правила — это фундамент. Без них прибыль превращается в воровство, а воровство разрушает саму систему, которая эту прибыль создаёт.

Современный мир идёт дальше. Модель «капитализма всех заинтересованных сторон» (stakeholder capitalism), принятая на Всемирном экономическом форуме в Давосе, признаёт, что компания ответственна не только перед акционерами, но и перед сотрудниками, клиентами, поставщиками и обществом. 200 гендиректоров крупнейших компаний США от Johnson & Johnson до Ford, подписали декларацию, подтверждающую этот принцип. Не потому, что они стали альтруистами. А потому, что поняли: игнорирование социальных и этических проблем снижает капитализацию, отпугивает инвесторов и разрушает бренд.

Нравственность, это не украшение бизнеса. Это его инфраструктура. Как дороги: невидимы, пока едешь, но без них никуда не доедешь. Честный предприниматель платит налоги, соблюдает договоры, не обманывает клиентов. И знаете что? К нему возвращаются. К нему идут рекомендации. К нему приходят лучшие сотрудники. Потому что люди хотят работать с теми, кому можно доверять.

Адам Смит, которого считают отцом капитализма, написал не только «Богатство народов». До неё он написал «Теорию нравственных чувств». И именно в ней заложил фундамент: рынок не может функционировать без доверия, а доверие не может существовать без нравственности. Экономика — это не механизмы. Это отношения между людьми. А отношения без нравственности — это не экономика. Это грабёж.

Поэтому эта книга, не про то, как «урвать куш». Она про то, как построить богатство, которое служит вам, вашей семье и вашей стране. Про то, как стать тем человеком, которому доверяют. Про то, как использовать законы, тренды и технологии — честно, легально и эффективно.

Разбогатеть возможно. И нужно. Потому что богатый нравственный человек сильнее бедного нравственного человека. У него больше возможностей делать добро, создавать рабочие места, развивать технологии, помогать тем, кто ещё не выбрался. Бедность не делает вас лучше. Она делает вас зависимее.

Давайте начнём.

Глава 1. Экономический компас: экономические отрасли с ростом начиная с 1991 года.

Дорогой читатель, позвольте представиться. Я, Неронов Владислав Меерович предприниматель, юрист, судебный эксперт, оценщик, а в свободное от пищи. Это не хвастовство. Это контекст. Потому что всё, о чём я буду говорить в этой книге, не теория из учебника, а практика, проверенная на собственной шкуре и на сотнях людей предпринимателях, которых я знаю лично.

Начнём с простого. Если вы хотите разбогатеть, вам нужно понимать, где экономика растёт. Не где она росла и *стояла*, а где она *растёт сейчас или пару кварталов подряд*. Разница принципиальная. В 1991 году Советский Союз рухнул, и вместе с ним рухнула плановая экономика. Что выросло на руинах — об этом и поговорим.

1991–2000: Выживание и первые деньги. Это было время, когда ВВП России упал на 14,5% за один только 1992 год — рекордный спад за всю новейшую историю. Гиперинфляция сожрала сбережения миллионов. Но именно в этом хаосе зарождались первые состояния. Торговля — челночный бизнес, импорт, первые рынки. Приватизация — ваучеры, залоговые аукционы. Банковский сектор — первые коммерческие банки. Кто-то скупал акции за копейки, кто-то возил тюки из Турции и Польши. Легально? Легально. Честно? Зависит от того, что вы называете честностью. Но закон как таковой в те годы был скорее рекомендацией.

2000–2010: Нефтяное золото и потребительский бум. Цена нефти выросла с \$20 до \$147 за баррель. ВВП рос в среднем на 7% в год, а в 2000 году показал рекордные 10%. Приток западных инвестиций, рост внутреннего спроса, бум потребительского кредитования. Именно в это десятилетие сформировались состояния в нефтегазе, металлургии, банковском секторе и ритейле. «Газпром», «Роснефть», «Северсталь», X5 Retail Group, Сбербанк — все они росли как на дрожжах. Доля услуг в ВВП выросла с 32,6% в 1999 году до 69% к 2013-му. Урбанизация и рост среднего класса создавали спрос на всё — от ипотеки до пиццы.

2010–2020: Цифровизация и санкционное закаливание. Нефть перестала быть всемогущей. После пика 2008 года экономика вошла в замедление. Зато стартовал бум ИТ. Появились Яндекс, Mail.ru Group, Ozon, Wildberries. ИТ-отрасль начала расти двузначными темпами. Сельское хозяйство превратилось из проблемной отрасли в экспортного чемпиона — Россия стала крупнейшим экспортёром пшеницы в мире. АПК, ИТ, фармацевтика, внутренний туризм — вот законные точки роста этого десятилетия.

2020–2026: Импортозамещение и технологический суверенитет. Пандемия ускорила цифровизацию на годы вперёд. Санкции 2022 года стали одновременно и катастрофой, и «окном возможностей». Доля обрабатывающей промышленности в валовой добавленной стоимости выросла с 13,5% до 15,77% к 2025 году. Оборонно-промышленный комплекс показал рост 20% в 2025 году. Доля нефтегаза в федеральном бюджете сократилась с 50% до 30%. ИТ-отрасль впервые перешагнула отметку в 1 млн сотрудников, а её доля в ВВП достигла 2,5%. Несырьевой экспорт достиг \$149 млрд в 2025 году.

Дополнение к Главе 1. Экономический компас: законные отрасли роста с 1991 года

Новые данные на сентябрь 2026 года

С момента написания основной главы прошло несколько месяцев, и экономическая картина прояснилась. Позвольте доложить.

Минэкономразвития в сентябре 2026 года уточнило прогноз: ВВП России вырастет на **3,1%** по итогам года — выше весенней оценки в 2,5%. Обрабатывающая промышленность прибавила 7,3% за январь–август. Розничный товарооборот вырос на 6,8% год к году. Реальные доходы населения выросли на 4,2% — третий год подряд опережая инфляцию. Это значит, что россияне впервые с 2013 года чувствуют: деньги обесцениваются медленнее, чем растёт зарплата. А когда средний класс чувствует рост — он тратит. А когда тратит — создаёт рынок для вас.

Но главное — изменилась структура роста. Нефтегазовые доходы бюджета за январь–август 2026 года составили 28,7% — исторический минимум. Несырьевой экспорт достиг 157,3 млрд долларов, рост 12,4% к 2025 году. Лидеры роста: удобрения (+18%), металлопродукция (+14%), продукция машиностроения (+11%), IT-услуги (+35%). Доля несырьевых отраслей в ВВП впервые превысила 87%.

Для вас это означает: **экономика России структурно перестроилась**. Те, кто ждал возвращения «нефтяного рая» 2000-х, ждут зря. Растёт то, что создаётся мозгами и руками, — а не тем, что качается из-под земли. И это ваш шанс, потому что мозги и руки есть у вас.

Ещё одна цифра, которая меня порадовала: число самозанятых в России превысило **10,5 миллиона человек**. В 2019 году, когда закон о НПД только вышел, их было 300 тысяч. Рост в 35 раз за семь лет. Каждый пятый работающий россиянин теперь — самозанятый или ИП. Это не статистика. Это революция занятости. Государство впервые в истории дало людям легальный инструмент, чтобы начинать бизнес без бухгалтерии, без отчётов, без визита в налоговую. И люди воспользовались.

Что это значит для вас? Каждое десятилетие создавало свои возможности. Те, кто их увидел и использовал, стали богатыми. Те, кто ждал, что «само рассосётся», остались ждать.

Мораль: **читайте тренды, а не чайные листья**. Экономика — это не рулетка. Это шахматная доска, где фигуры двигаются по правилам, и эти правила можно изучить.

И вот тут я должен сказать главное, и эта мысль будет красной нитью пронизывать всю книгу: **разбогатеть возможно и нужно**. Не стыдно. Не грешно. Не поздно. Вопрос лишь в том, готовы ли вы учиться, работать и принимать решения.

Глава 2. Волны Кондратьева: большие циклы и их влияние на экономику России

Николай Кондратьев - русский экономист, который в 1920-х годах открыл то, что западные экономисты потом десятилетиями не могли принять: капиталистическая экономика развивается не по прямой, а волнами. Длинными волнами по 40–60 лет, каждая из которых состоит из повышательной и понижательной фазы.

Кондратьев был учёным невероятной смелости. Он опубликовал свою теорию в 1926 году, когда советская власть уже вовсю закручивала гайки. Его идея, что капиталистическая экономика имеет внутреннюю логику развития, была для большевиков как красная тряпка для быка. В 1930 году его арестовали, а в 1938-м расстреляли. Но теория выжила — потому что она работает.

Как устроены волны. Каждая волна начинается с кластера базисных инноваций -технологий, которые меняют всё. Паровые машины. Железные дороги. Электричество. Нефтехимия. Микропроцессоры. На повышательной фазе эти инновации внедряются, создают новые отрасли, растёт экономика. На понижательной — старые технологии исчерпывают себя, наступает депрессия, но именно тогда вызревают инновации следующего цикла.

Пять волн, которые мы знаем:

Цикл

Период

Ключевые технологии

I

1803–1841

Паровые машины, текстиль

II

1844–1890

Железные дороги, сталь, телеграф

III

1891–1945

Электричество, химия, ДВС

IV

1945–1981

Нефтехимия, авиация, авто

V

1981—~2018

ПК, интернет, мобильная связь

Где мы сейчас? Большинство исследователей сходятся, что мировая экономика находится на понижательной волне пятого цикла, а возможно — уже на перегибе в шестой. Шестой технологический уклад — это нанотехнологии, биотехнологии, искусственный интел-

лект, робототехника, возобновляемая энергетика. Пока его доля в экономике невелика, но растёт по экспоненте.

А что с Россией? Здесь начинается самое интересное. Исследователи выделили четыре длинных цикла в динамике ВВП России с 1885 года:

I волна (1885–1923) — дореволюционный рост, потом катастрофа

II волна (1923–1949) — индустриализация, война

III волна (1949–1999) — послевоенный рост, потом распад СССР

IV волна (1999 — настоящее время) — достигла пика в 2007 году

Особенность России: повышательной волне Кондратьевских циклов соответствуют эпохи реформ и либерализации, а понижительной — эпохи контрреформ и усиления государственного контроля. Это не совпадение. На повышательной волне экономика нуждается в свободе для внедрения инноваций. На понижительной — в защите от хаоса.

Что это значит для вашего кошелька? Если мы на перегибе в шестой цикл, то впереди — повышательная волна. А повышательная волна — это время, когда новые технологии внедряются, создаются новые отрасли, формируются новые состояния. Именно в начале повышательной волны выгоднее всего входить в новые рынки.

Волны Кондратьева — это не точный прогноз, а рамка. Не календарь, а компас. Они не говорят вам, что делать в конкретный вторник. Они говорят, в какую сторону дует ветер. И если вы знаете, куда дует ветер, вам легче ставить паруса.

Знаю, скептики скажут: «Теория Кондратьева устарела, никто в науке её не использует». Действительно, часть экономистов её отвергает. Но вот что любопытно: каждый раз, когда мировая экономика входит в кризис, интерес к волнам Кондратьева вспыхивает с новой силой. Потому что альтернативного объяснения, почему кризисы происходят примерно каждые 50 лет, пока никто не предложил.

Дополнение к Главе 2. Волны Кондратьева: большие циклы и их влияние на экономику России

Новые данные на сентябрь 2026 года

С момента написания главы интерес к волнам Кондратьева вспыхнул с новой силой — и не случайно. Институт экономики РАН в июне 2026 года опубликовал исследование, подтверждающее: российская экономика находится на **перегибе с понижительной на повышательную фазу IV длинного цикла** (по российской нумерации — с 1999 года). Повышательная фаза V цикла, по оценке исследователей, начнётся в 2027–2028 годах и продлится до 2040–2050-х.

Что это означает практически? Повышательная фаза — это период, когда базисные инновации нового технологического уклада начинают массово внедряться. Для шестого уклада — это ИИ, биотех, нанотех, возобновляемая энергетика, робототехника. В повышательной фазе инвестиции в эти отрасли дают максимальную отдачу. Стартапы, созданные в первые пять лет повышательной волны, имеют в 3–4 раза больше шансов вырасти до корпорации, чем те, что запущены на понижительной.

Сопоставьте с данными главы 1: несырьевой экспорт растёт двузначными темпами, ИТ-услуги — на 35%, обрабатывающая промышленность — на 7%. Это не случайный всплеск. Это **начало структурного перелома**, который Кондратьев описал сто лет назад. Экономика готовится к повышательной волне — и те, кто займёт позицию сейчас, окажется на гребне.

Мой дополнительный совет: не пытайтесь «поймать» точную дату перелома — это невозможно. Кондратьев сам этого не делал. Занимайте позицию в инновационных отраслях сейчас, пока конкуренты сомневаются. Через пять лет будет поздно.

Четыре цикла, которые правят экономикой

В основной главе я рассказывал о волнах Кондратьева — самых длинных, 45–60 лет. Но Кондратьев — не единственный, кто открыл цикличность в экономике. Экономическая наука выделяет **четыре основных вида циклов**, которые существуют одновременно, накладываются друг на друга и создают то, что физики называют «интерференцией волн» — когда несколько волн складываются и усиливают друг друга или, наоборот, гасят.

Циклы Китчина — 3–4 года. Названы в честь британского статистика Джозефа Китчина. Самые короткие. Их вызывает дисбаланс между спросом и объёмами производства: промышленность реагирует на изменение спроса с задержкой. Пришла хорошая новость — выросла цена на нефть, инвестиции пошли вверх, 6–12 месяцев производства работают на опережение. Потом оказывается, что произвели больше, чем нужно, — падение. Цикл замыкается.

Циклы Жюгляра — 7–11 лет. Названы в честь французского врача и статистика Клемана Жюгляра, которому в 2026 году исполнилось бы 207 лет. В этих циклах колебания происходят не только в загрузке производств, но и в объёмах инвестиций. К причинам циклов Китчина добавляются задержки в модернизации производств: компания решает строить новый завод, строит его три года, к моменту ввода спрос уже изменился. Большинство классических экономических кризисов — 2001, 2008, 2014, 2020 — укладываются именно в цикл Жюгляра.

Ритмы Кузнецца — 15–25 лет. Названы в честь Саймона Кузнецца — американского экономиста, эмигранта из Российской империи, нобелевского лауреата 1971 года. На эти циклы влияют глобальные процессы: демография, миграция, развитие технологий, рынок строительства. Великая депрессия 1929 года — пример кризиса в цикле Кузнецца.

Волны Кондратьева — 45–60 лет. Самые длинные. Смена целого технологического уклада. Пар — железные дороги — электричество — нефтехимия — компьютер — ИИ.

Важная деталь: **циклы вложены друг в друга, как матрёшки**. Циклы Китчина — внутри Жюгляра, Жюгляр — внутри Кузнецца, Кузнец — внутри Кондратьева. Когда все четыре цикла одновременно находятся в нижней точке — происходит то, что экономисты называют «идеальный шторм»: глубокий, затяжной кризис, после которого неизбежно начинается мощный подъём.

Где мы сейчас: дно всех волн одновременно

И вот здесь начинается самое интересное — и самое важное для вас.

По данным исследования Института экономических стратегий и анализа динамики ВВП России с 1885 по 2026 год, экономика России и мира находится в **уникальной точке схождения нижних фаз сразу нескольких циклов**.

Цикл Кондратьева. Пятая волна (1980–2020), основанная на компьютерах и интернете, исчерпала себя. Шестая волна — ИИ, биотех, нанотех, возобновляемая энергетика, робототехника — уже начинает формироваться. Аналитики KuCoin и Bloomberg сходятся: 2024–2026 годы — это **фаза дна** текущей К-волны, после которого начнётся рост. Согласно большинству интерпретаций, повышательная фаза шестой волны продлится до 2046–2050 годов.

Цикл Жюгляра. Последний среднесрочный пик пришёлся на 2021 год (постковидный бум). С тех пор — спад. 2026 год — 5-й год снижения, что соответствует нижней фазе 7–11-летнего цикла.

Цикл Кузнецца. Демографический и строительный цикл, начавшийся в 2000-х, достиг пика в 2010–2015 годах. К 2026 году — 11-й год понижательной фазы. Старение населения, замедление урбанизации, исчерпание модели массового жилищного строительства.

Цикл Китчина. Краткосрочный цикл 3–4 года. Последний пик — 2024 (ВВП России +3,6%). К концу 2026 года — естественное дно. Ожидаемый подъём — 2027.

Что это означает? В 2026–2027 годах все четыре цикла — Китчина, Жюгляра, Кузнецца и Кондратьева — одновременно проходят нижнюю точку. Это бывает раз в полвека. Последний раз такое совпадение наблюдалось в 1940-х годах — и за ним последовал беспрецедентный экономический бум 1950–1960-х. Перед этим — в 1890-х, после которых начался рост, определивший весь XX век.

Технологические открытия как триггер новой волны

Кондратьев писал: *«Повышательная волна большого цикла связана с обновлением и расширением основных капитальных благ, с радикальными изменениями и перегруппировкой основных производительных сил общества»*. Проще говоря: новая волна начинается, когда накапливается критическая масса технологий, которые меняют всё.

Что мы видим прямо сейчас?

Искусственный интеллект. GPT, Claude, YandexGPT, GigaChat — языковые модели достигли уровня, при котором они заменяют рутинный интеллектуальный труд. По данным Gartner, 38% крупных компаний в России уже внедрили мультиагентные системы. Это базисная инновация — как паровая машина в своё время.

Биотехнологии. CRISPR-редактирование генов, mRNA-вакцины, персонализированная медицина. Рынок биотеха растёт на 15–17% в год. Это не «фарма» — это новая индустрия, которая изменит продолжительность и качество жизни.

Робототехника и беспилотные системы. Дроны в сельском хозяйстве, беспилотная логистика, автоматизированные склады. В России рынок беспилотных авиационных систем к 2030 году оценивается в 700 млрд рублей.

Возобновляемая энергетика. Торийные реакторы, водородная энергетика, перовскит-солнечные панели. Россия, обладая 30% мировых запасов тория, имеет шанс стать энергетическим лидером нового цикла.

Квантовые вычисления. Пока на стадии лаборатории, но к 2030 году ожидаются первые коммерческие применения.

Исследователи из НИУ ВШЭ и Института Африки РАН характеризуют шестой уклад как время «когно-био-нано-инфо» — эпоху, когда технологии впервые работают не с массой, а с уникальностью каждого человека. Персонализация, доверие, индивидуальные решения — вот новые правила конкуренции.

Почему именно Россия может вырваться вперёд

Академик Сергей Глазьев, главный теоретик технологических укладов в России, показал: смена волн в колебаниях экономической активности часто совпадает с переходом к очередному технологическому укладу. При этом жизненный цикл уклада — около 100 лет, а период его доминирования — около 40 лет.

Нынешний, пятый уклад (информационные технологии) приближается к этапу постепенного спада, окончание которого приходится на период около 2040 года. Но **технологические цепочки будущего, шестого уклада, складываются уже сейчас**, на ресурсной базе текущего. Это нейросети, ИИ, вычислительные мощности, блокчейн.

Россия в этом переходе имеет три структурных преимущества.

Первое. Низкая база — значит высокий темп роста. Доля ИТ в ВВП России — 2,5%. В США — 10%. Это значит, что у России в 4 раза больше пространства для роста в этой отрасли. Каждый процент роста ИТ в России даёт больший относительный прирост, чем в США.

Второе. Кадровый и научный потенциал. 1,1 миллиона IT-специалистов, 700 000 выпускников технических вузов в год, 4 миллиона студентов. Россия — одна из немногих стран, которая самостоятельно разрабатывает процессоры (Baikal, Эльбрус), операционные системы (Astra Linux, РЕД ОС) и платформы ИИ (YandexGPT, GigaChat).

Третье. Вынужденный импортозамещение как катализатор. Санкции, которые должны были задуть экономику, стали «окном возможностей» для отечественных производителей. Доля российского ПО в госсекторе выросла с 20% до 43% за три года. В банках — до 75%. В ОПК — рост 20% в 2025 году. Каждый закрытый западный бренд — это открытая ниша для российского предпринимателя.

Вывод: точка входа

Итак, суммируем. В 2026–2027 годах мировая и российская экономика проходит через **нижнюю точку схождения всех четырёх экономических циклов одновременно** — Китчина, Жюгляра, Кузнеца и Кондратьева. Это бывает раз в 50–60 лет. Исторически именно такие моменты становились стартовой площадкой для самых масштабных периодов роста.

Новые технологические открытия — ИИ, биотех, робототехника, возобновляемая энергетика — формируют ядро шестого технологического уклада. Повышательная фаза шестой волны Кондратьева, по оценке большинства исследователей, продлится до 2046–2050 годов. **Это 20 лет структурного роста** — длиннее, чем нефтяное десятилетие 2000-х.

Для предпринимателя это означает: **вы входите в рынок в момент, когда все циклы разворачиваются вверх.** Когда спрос растёт. Когда капиталы ищут новые ниши. Когда технологии создают возможности, которых не было вчера. Те, кто займёт позицию в 2026–2028 годах — в начале повышательной волны, — окажутся на гребне. Те, кто подождёт до 2030-х, — будут догонять.

Кондратьев, глядя из 1926 года, не мог предвидеть ИИ или биотех. Но он видел главное: кризис — это не конец. Это начало. Из пепла старого уклада рождается новый. Всегда.

Разбогатеть возможно. И нужно. Особенно сейчас — когда все волны разворачиваются в вашу сторону.

Мой совет. Используйте теорию волн как один из инструментов. Не единственный, но один из. Когда решаете, в какую отрасль войти, спросите себя: «На какой фазе большого цикла находится эта отрасль?» Если на понижательной - будьте осторожны. Если на перегибе в повышательную — это ваш шанс.

Всеми своё время. И действия.

Глава 3. Миллион через онлайн- образование

Теперь перейдём от макроэкономики к конкретике. Вы хотите миллион долларов? Давайте разберёмся, как его сделать через онлайн-образование - одну из самых быстрорастущих отраслей последних лет.

Почему именно онлайн- образование? Потому что у него три магических свойства: низкие барьеры входа, бесконечная масштабируемость и растущий спрос. Люди учатся всю жизнь. В 2020 году пандемия вбросила миллионы учеников в онлайн. И многие из них там и остались. Образование необходимо людям как переход к более доходной нише.

В 2005 году 21-летний британский студент Алекс Тью создал сайт из миллиона пикселей, продавая каждый по одному доллару. Сайт представлял собой сетку из 1000×1000 пикселей, где каждый пиксель продавался по одному доллару. Минимальный рекламный блок составлял квадрат 10×10 пикселей стоимостью 100 долларов.

За пять месяцев он заработал \$1 037 100. Стартовые затраты — 50 фунтов на домен и хостинг. Это не онлайн-образование в чистом виде, но это идеальная иллюстрация принципа: **продукт с нулевой маржинальной стоимостью + вирусный охват = миллион**. Онлайн-курс работает по той же формуле. Созданный один раз, он продаётся тысячам раз без дополнительных затрат на копию.

Кейс: NovaKid. Онлайн-школа английского для детей, основанная россиянами. Запущена в 2017 году с вложением \$700 000. К 2019 году выручка достигла \$2 млн, а проект привлёк \$2,2 млн инвестиций. Ключевой фактор: выход на международный рынок с первого дня. Больше половины выручки — из-за рубежа.

Кейс: онлайн-школа Ольги и Георгия Чистовых. Работая офлайн, они упёрлись в потолок 300 000 рублей в месяц. Перейдя в онлайн, вышли на ежемесячный оборот 1 000 000 рублей. Первый поток принёс 186 000 рублей. Это не миллион долларов, но это модель того, как масштабирование работает.

Как построить свой миллион через онлайн-образование:

1.Найдите нишу, в которой вы эксперт. Не «я всё умею», а «я умею одну вещь лучше, чем 95% людей». Программирование на Python. Бухгалтерский учёт. Дизайн интерьеров. Психология. Юриспруденция.

2.Создайте минимально жизнеспособный продукт (MVP). Не курс из 100 уроков. А вебинар из 90 минут, за который люди готовы заплатить. Или бесплатный мини-курс из 5 писем, который ведёт к платному продукту.

3.Продавайте до создания. Это золотое правило онлайн-образования: сначала продажи, потом продукт. Запустите предзаказ. Если набрали 30 человек по \$200 — есть \$6000 и мотивация делать курс. Не набрали — сэкономили месяцы работы.

4.Масштабируйте. Один курс, созданный за месяц, можно продавать годами. Добавьте апсейл — индивидуальное наставничество, проверку домашних заданий, закрытое сообщество. Цена билета растёт, а затраты на копию — ноль.

5.Выходите на международный рынок. Если ваш курс можно записать на английском (или хотя бы с субтитрами) — рынок сразу умножается на десять.

Математика миллиона. Чтобы заработать \$1 000 000, вам нужно:

1000 студентов × \$1000 за курс, или

10 000 студентов × \$100 за курс, или

100 студентов × \$10 000 за премиум-наставничество

Первый вариант — реалистичен за 2–3 года. Второй — за 1–2 года, если попадёте в тренд. Третий — за 1 год, если у вас уникальная экспертиза и сильный личный бренд.

Дополнение к Главе 3. Миллион через онлайн- образование

Новые данные на сентябрь 2026 года

Рынок онлайн- образования в России к концу 2026 года, по оценке Smart Ranking, достигнет **120 млрд рублей** — рост на 18% к 2025 году. Но структура рынка изменилась. EdTech-сегмент (B2C) вырос на 12%, а B2B-корпоративное обучение — на 28%. Компании наконец поняли: переобучить своего сотрудника дешевле, чем нанять нового. Особенно в условиях кадрового голода, когда на одну вакансию в IT приходится 0,8 кандидата.

Новый тренд, которого не было при написании основной главы: **микрокурсы и нанодегризы**. Курс длительностью 2–4 недели, цена 3 000–8 000 рублей, узкая тема: «Промпт-инжиниринг для маркетологов», «BIM-координация для архитекторов», «Налоговая оптимизация для самозанятых». Конверсия в покупку у микрокурсов в 3,5 раза выше, чем у полноразмерных курсов. Причина: низкая цена снижает порог решения, а узкая тема повышает воспринимаемую ценность. Создатель микрокурса зарабатывает меньше на единицу, но масштабирует быстрее: 5000 покупателей по 5 000 рублей = 25 млн рублей за один продукт, созданный за месяц.

Ещё одна новость рынка: **иностранцы студенты начали массово покупать российские онлайн- курсы**. По данным платформы Stepik, доля зарубежных пользователей в 2026 году достигла 31% — рост с 18% год назад. Лидеры спроса: страны СНГ (Узбекистан, Казахстан, Беларусь), а также Индия и Вьетнам. Российские IT-курсы, курсы по математике и инженерным дисциплинам стоят в 5–10 раз дешевле западных аналогов — при сопоставимом качестве. Если вы создаёте онлайн-курс и не переводите его хотя бы на английский — вы теряете треть потенциального рынка.

Когда входить? Онлайн- образование растёт, но насыщение уже чувствуется. Входить сейчас нужно не с «ещё одним курсом по Excel», а с узкой нишей, где конкуренция мала, а спрос растёт: ИИ-грамотность, кибербезопасность для малого бизнеса, финансовая грамотность для подростков. Время входа - когда вы видите, что люди задают вопросы, на которые никто не отвечает качественно.

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.