



СООБЩЕСТВО   КАРЬЕРА   БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ   МЕНЕДЖМЕНТ   ФИНАНСЫ   НОВОСТИ   ФОРУМЫ

КОРПОРАТИВНАЯ ПРАКТИКА

22 НОЯБРЯ 2019

# Какой возраст оптимален для старта бизнеса

Значительная часть опрошенных **Executive.ru** экспертов выделяет возраст «30 с хвостиком» как оптимальный для старта собственного бизнеса. Однако, по данным HBR, средний возраст стартапера в мире приближен к 40 годам. Какие же аргументы приводят спикеры?



**Оптимальный возраст — 30+**

**Дмитрий Чуркин**, директор по организационному развитию, «Бизнес-Гарант», эксперт Executive.ru

Оптimalен, с моей точки зрения, возраст 30+. К этому времени человек приобретает достаточный жизненный опыт, имеет хорошую профессиональную квалификацию. В том числе, чтобы вернуться в профессию, если бизнес не пойдет. Он может, если ставит такую цель, заработать пару миллионов стартового капитала, а не открываться «в кредит», как делают многие. У людей 30+ еще достаточно энергии, драйва и **здорового авантюризма, чтобы рисковать**, но есть «тормоза» в виде опыта и квалификации. Успех такого бизнесмена более вероятен по совокупности факторов.

Но начинают в основном в возрасте 22-30 лет. Я это утверждаю, так как в нашей компании есть направление, оказывающее услуги начинающим бизнесменам, и возраст отслеживается. Они приходят в эйфории, начитавшись историй успеха молодых миллиардеров Запада. Они уверены, что стоит воткнуть «палку бизнеса» в почву рынка, и она зазеленеет в следующий миг.

Наши специалисты открывают им фирму, дают юрадрес, коворкинг... А через примерно полгода они возвращаются с ворохом финансовых проблем, которые нужно срочно решать. Нет продаж, «эксклюзивный» товар никому не нужен, а **«великолепная» маркетинговая идея потерпела полный крах**. Виноваты, конечно же, кризис, плохие клиенты и государство. Когда погружаешься в их проблемы, там обычная некомпетентность, отсутствие квалификации и незнание элементарных технологий продаж и продвижения.

**Дело не в том, когда начинать свой бизнес, а почему его следует начинать**



**Елена Басалаева, консультант, эксперт Executive.ru**

Настоящая причина, побуждающая задавать подобные вопросы, обычно кроется в другом, ведь акцент был сделан на возрасте. Почему именно на нем? Все дело не в том, **когда следует начинать свой бизнес**, а почему его следует начинать?

Если начать бизнес в достаточно молодом возрасте — до 25-30 лет, то впереди достаточно много времени для его развития и достаточно личной энергии. Вот только «побудительными мотивами» являются, как правило, либо действительно интерес к делу, увлеченность, либо социальная неустроенность, неработающие социальные лифты, когда бизнес становится основным способом позаботиться о себе, средством выживания и обеспечения приемлемого уровня жизни. Ресурсов в это время обычно не хватает, а те стартапы, которым удастся все же подняться, часто оказываются не в руках их молодых основателей, а в руках более «матерых» инвестиционных банкиров, бизнес-ангелов и прочих.

Если начинать в 30-45 лет, личного опыта уже больше и это уберегает от многих ошибок, смертельных для «новорожденного» бизнеса. Одновременно с этим приходит и осторожность и попытки усидеть на двух стульях — работать на стороне и развивать собственный проект. Это мешает росту и развитию, этап стартапа так и не удастся перерасти.

В 45-55 лет побудительным мотивом становится обычно неспособность развиваться и расти на наемных должностях. Накоплен достаточный опыт и ресурсы, однако свободного времени, энергии и личного ресурса недостаточно для прорывного роста, а времени на то, чтобы вывести бизнес на орбиту, когда можно в полной мере пользоваться его плодами, остается все меньше.

В 55 и старше главный страх — что плодов своих усилий можно и не увидеть, но мотивом может быть будущее детей, а побуждает часто или невозможность профессиональной реализации, или, напротив, отложенная самореализация, когда наконец появляется свободное время и ресурсы, которых так не хватало ранее, возникает синдром опустошенного гнезда и все это просто нужно чем-то заполнить. Так что дело не в конкретном возрасте, дело в том, что вас мотивирует и насколько эта мотивация сильна.

**Открытие бизнеса связано не с возрастом, а с типом мышления**

**Дмитрий Жирнов, директор, кадровое агентство Bridge2HR, эксперт Executive.ru**



Я открыл свой бизнес в 44 года, мой сын Александр — в 22. Если бы был однозначный ответ на вопрос: «Предпринимателями становятся или рождаются?», то был бы известен оптимальный интервал возраста для бизнес-старта, исходя из объективных факторов. Например, как с вопросом: «В каком возрасте женщине лучше всего рожать детей?». Но однозначного ответа не существует. Опять же, на примере моей семьи: я стал предпринимателем в силу внешних обстоятельств, а у моего сына предпринимательская жилка была уже тогда, когда я, работая наемным руководителем, даже представить не мог, что когда-нибудь организую свой стартап.

Я бы не связывал открытие бизнеса с возрастом, а привязал бы это к типу мышления. В каком возрасте и при каких обстоятельствах сформируется предпринимательское мышление, тогда и **происходит первая попытка стартапа**. Как только подросток с предпринимательской жилкой понимает сущность денег как ресурса, он сразу пытается их заработать, и не как наемная рабочая сила, а именно как предприниматель. В случае с успешным наемным сотрудником, у которого нет явной тяги к высокорискованному стилю жизни предпринимателя (а таких 95%), и у которого закрыты практически все потребности по пирамиде Маслоу, необходимость в старте собственного бизнеса возникает в силу внешних, как правило, негативных факторов, например, потеря работы. Я, как человек, знающий кадровый рынок изнутри, могу сказать, что наступает такой возраст, когда нас перестают нанимать. И в случае со стартом собственного бизнеса по необходимости — в основном это удел людей среднего возраста.

Есть мнение, что молодые чаще открывают свой бизнес, потому что не несут бремени ответственности перед детьми и семьей, на что я отвечаю, что состоявшуюся зрелую личность именно эти факторы толкают на открытие собственного дела.



**Точка принятия решения о собственном бизнесе может оказаться в любом возрасте**

**Виктор Эсик**, директор по продажам, эксперт Executive.ru

Старт собственного бизнеса обычно является производной от следующих факторов:

- Я стал настолько высоким профессионалом в своем деле, что уверен на 100%, что смогу делать то же самое, работая на себя, а не по найму.
- Я заработал достаточно, чтобы спокойно осмотреться и приложить усилия там, где мне это интересно и где я заработаю не меньше, а в идеале еще больше, нежели работая по найму.
- Я настолько хорошо делал свою работу, что мои контрагенты / шеф / акционеры / друзья предложили мне поучаствовать в бизнесе, создать новый бизнес на паях.