

# **Уволиться или совмещать: как открыть бизнес, когда работаешь в найме**



# Чек-лист: ГОТОВЫ ЛИ ВЫ начать бизнес

Отметьте пункты, которые вам подходят, и подсчитайте количество совпадений — это поможет оценить, готовы ли вы к запуску своего дела.

## Вы готовы начать свой бизнес, если:

- ☐ у вас есть внутренняя причина, зачем вам свое дело. Вы хотите не просто «уйти от начальника», а создать что-то свое, значимое;
- ☐ вы знаете, что именно хотите предложить рынку: не абстрактную идею, а конкретный продукт или услугу;
- ☐ вы уже что-то попробовали: протестировали, продали, предложили. Это не идея в голове, а минимум одно-два действия в реальности;
- ☐ у вас есть время — хотя бы 5 часов в неделю — и энергия. И вы знаете, когда вы их будете тратить: ранним утром, в выходные, по вечерам;
- ☐ ваши расходы под контролем, можете выделить бюджет на запуск бизнеса;
- ☐ у вас есть навык быстро учиться и не застревать в перфекционизме. Вы понимаете, что лучше сделать на 80%, чем не начать вовсе;
- ☐ вы готовы к внутренней нестабильности, неудачам и неопределенности. Бизнес — это зона, где нет гарантий. Будет тревожно, и это нормально;
- ☐ вы умеете организовать себя: ставить цели, планировать и выполнять. Без внешнего контроля, когда все зависит от вас.

**Если на некоторые пункты списка ответили «нет»,** это сигнал — где именно стоит усилиться перед стартом, на чем сфокусироваться. Возможно, вам нужно время, чтобы накопить денег на запуск или яснее расписать свою идею. В этот период полезно будет получить новые знания, например в [Школе Бизнеса Т-Банка](#).

На курсах Школы есть все, что нужно, чтобы начать и развить свое дело. А после регистрации в Школе вы получите доступ к тематическим чатам с предпринимателями из разных сфер бизнеса. Это поможет наладить связи, найти первых клиентов или поставщиков.

Если на все пункты списка ответили «да», это повод задуматься и присмотреться — к себе, к своим ощущениям, к имеющимся возможностям. Но не спешите сразу бежать увольняться.

«Некоторые люди питают иллюзию о свободе — мол, буду сам себе начальник: когда работать, когда не работать, с кем работать, а кого увольнять. На деле не каждый проходит испытание отсутствия руководства, которое контролирует и приходит спрашивать по задачам и целям. Свобода проверяет мотивацию и усердие — в режиме, где нет четких границ, очень легко потеряться и ничего не делать».



**Елизавета Богданова**

Ex Product Owner в Сбере, Яндексе и Ростелекоме

# 3 стратегии, как открыть бизнес из найма

Начать свое дело можно одним из способов:

- уволиться из найма и заниматься только бизнесом;
- начать с совмещения бизнеса и найма, а позже уволиться;
- совмещать свой бизнес и работу в найме.

**Уволиться из найма и заниматься только бизнесом.** Свое дело не гарантирует быстрого результата и стабильного дохода, поэтому выбирайте такой вариант, только если готовы работать без прибыли 6—12 месяцев.

Как справиться со страхом и убедиться, что пора выходить в свободное плавание, [рассказал](#) основатель сервиса «Паруса» Роман Мандрик. А системный план перехода [подготовила](#) карьерный коуч Анастасия Черменина.

**Начать с совмещения бизнеса и найма, а позже уволиться.** Безопаснее для психики и финансов будет начать с пет-проекта — он же MVP, или минимально жизнеспособный продукт, который закрывает главную боль вашей потенциальной [целевой аудитории](#). Например, небольшой магазин на маркетплейсах, бренд одежды ручной работы или консалтинг.

«Концепция MVP подразумевает, что перед вами не стоит задачи создать сразу идеальный продукт, полностью проработанный и предъявленный потребителю в своей совершенной форме. Вам нужна идея, оформленная в некий прототип продукта, достаточный для тестирования».



**Анастасия Черменина**

Психолог, карьерный коуч, HR-эксперт

А когда доход от своего дела стабильно перекрывает зарплату хотя бы на 70—80%, сможете безболезненно уйти из найма. Как временно совместить работу в найме и создание собственного пет-проекта, [рассказала](#) Елизавета Богданова, Ex Product Owner в Сбере, Яндексе и Ростелекоме.

**Совмещать свой бизнес и работу в найме.** Этот вариант подойдет, если вы делаете бизнес с партнерами или имеете возможность сразу нанять команду сотрудников. Но первое время все равно придется работать больше обычного и запастись энергией. Зато при совмещении нет финансовых рисков — будет и зарплата, и доход от бизнеса.

Как реализовать эту стратегию, рассмотрим далее по шагам.

# 6 шагов, чтобы совмещать бизнес и наем

Начать бизнес и при этом сохранить работу в найме можно так:

- ☐ проверьте свою мотивацию;
- ☐ выделите временные слоты под бизнес;
- ☐ составьте бизнес-план и посчитайте бюджет на запуск;
- ☐ протестируйте идею;
- ☐ делегируйте и автоматизируйте;
- ☐ ведите учет доходов и расходов.

## Шаг 1. Проверьте свою мотивацию

Возьмите лист бумаги и ручку, запишите честные ответы на вопросы:

1. Зачем вы хотите открыть свое дело?
2. Почему вам важно не увольняться из найма?
3. К чему хотите прийти?

На основе ответов сформируйте цель. С хорошей целью вам будет легче исполнить задуманное, даже если поначалу оно кажется недостижимым.

- ☒ Цель-желание, ее трудно достичь. «Хочу открыть точку продажи цветов».
- ☒ Удачная цель. «Хочу открыть точку по продаже цветов в центре города до конца 2025 года. Для этого составлю стратегию открытия и проконсультируюсь со знакомым предпринимателем, который уже запускал бизнес».

Как отличить настоящую цель от навязанной, сформулировать ее и достичь, рассказали в статье [«Как поставить цель и не забросить ее через время»](#).

Если на все пункты списка ответили «да», это повод задуматься и присмотреться — к себе, к своим ощущениям, к имеющимся возможностям. Но не спешите сразу бежать увольняться.

«Выбирайте то дело, которое вам действительно интересно и заряжает энергией. Когда вы совмещаете основную работу и собственный проект, бизнес должен давать эмоциональную отдачу — иначе просто не хватит сил им заниматься. Нужна внутренняя мотивация, идея, в которую вы верите и которая вам близка. Если такого нет и вы делаете проект только ради денег, будет трудно находить для него время и энергию».



**Анастасия Волошенко**

Издатель Бизнес-секретов и сооснователь парусного клуба Vladmore

## Шаг 2. Выделите временные слоты под бизнес

Выделите конкретные часы в расписании, когда работаете только на свой проект. Например, утром с 8:00 до 9:00 + два вечера в неделю по два часа + один выходной полностью = ~17 часов в неделю на свое дело.

Рассчитывайте, что, чтобы запустить проект, вам потребуется минимум 15—20 часов в неделю, а в активной фазе работы иногда и все 40, поэтому какое-то время, пока вы будете собирать команду и настраивать работу, надо быть готовым жертвовать выходными.

Как внедрить в работу и жизнь тайм-менеджмент, чтобы регулярно успевать важное и при этом не чувствовать себя уставшим, рассказали в статье.

Чтобы эффективнее управлять своим временем, воспользуйтесь подборкой книг и сервисов по планированию.

## Шаг 3. Составьте бизнес-план и посчитайте бюджет на запуск

Чтобы оформить идею о запуске своего дела в четкий план действий, нужно составить бизнес-план. Он поможет понять, сколько денег нужно на старт бизнеса и поддержание проекта до того момента, как он начнет окупаться. Как составить бизнес-план, рассказали [в статье](#).

А как будущим предпринимателям искать финансирование для их бизнес-проектов, [рассказал](#) руководитель финансовый службы Нескучных финансов Андрей Фоменко.

## Шаг 4. Протестируйте идею

Запустите свой проект: в свободное от работы время, в комфортном режиме, но с четким фокусом на ключевых задачах — обдумайте, кому и что вы предлагаете, получите первые результаты. В процессе собирайте обратную связь, анализируйте и докручивайте продукт. Как тестировать идеи и избежать 90% ошибок стартапов, рассказали [в статье](#).

«Начните с малого. Выберите одно направление, один продукт, одну целевую аудиторию и один канал продаж. Проверяйте свои идеи постепенно, на ограниченной аудитории. Предложите свой продукт или услугу знакомым, друзьям. Соберите честную обратную связь, выявите слабые места и отшлифуйте свое предложение».



**Евгений Ким**

Предприниматель, эксперт по инвестициям в недвижимость, владелец отеля «Луна и лотос»

На этом же шаге нужно [зарегистрировать бизнес](#): открыть ООО, зарегистрировать ИП или самозанятость. Это нужно, чтобы легально принимать деньги от первых клиентов. В Т-Банке зарегистрировать бизнес можно онлайн, без госпошлины и поездок в налоговую.

## Шаг 5. Делегируйте и автоматизируйте

Даже на старте проекта вы не обязаны делать все самостоятельно. Если вы планируете совмещать развитие своего дела и наем, вам потребуется команда — так процессы не будут останавливаться, пока вы заняты работой, а еще договоренности с другими людьми мотивируют не бросать идею на полпути.

Лучше сфокусироваться на вещах, которые у вас лучше всего получаются. Например, выстраивать бизнес-процессы, заниматься маркетингом или презентовать продукт клиентам. А на другие компетенции стоит найти сотрудников или партнеров. Как научиться делегировать, рассказали [в статье](#). А как выбрать сильного партнера по бизнесу — [в другой статье](#).

«Мне потребовалось время, чтобы понять, что бизнес — это работа твоей команды, а самый главный скилл предпринимателя — уметь собрать вокруг себя команду профессионалов-исполнителей. Предприниматель должен, прежде всего, ставить задачи и контролировать их выполнение, а вот то, как именно они будут сделаны, — забота специалистов. Бизнес — это командная работа».



**Ринат Алиев**

Сооснователь Educate Online

В процессе автоматизации помогут такие сервисы:

1. [Toggl Track](#) — понять, куда уходит время.
2. [Kaiten](#) — управлять задачами и хранить идеи.
3. [Google Календарь](#) — ставить себе встречи и фокус-блоки.
4. [Mymeet](#) — транскрибировать видеовстречи за минуты.
5. [ChatGPT](#) — мозгоштурмить идеи, создавать бизнес-планы, стратегии, контент.
6. [Perplexity](#) — исследовать рынок, читать юридические документы.
7. [Tomato Timer](#) — повышать продуктивность по методу помидора: максимально сосредоточиться на задачах и не отвлекаться.

## Шаг 6. Ведите учет доходов и расходов

Ведите учет доходов и расходов, даже если суммы пока небольшие, и обязательно отделяйте свои личные расходы и доходы от финансов бизнеса. Это поможет трезво оценивать, как идут дела, и понимать, вы сейчас зарабатываете на бизнесе или пока только инвестируете в него.

Как рассчитать финансовые показатели бизнеса, рассказали в статье [«Юнит-экономика: как оценить прибыль бизнеса»](#).

Начинающему предпринимателю удобно завести [бизнес-карту](#). ИП может ей оплачивать расходы бизнеса и любые покупки напрямую с расчетного счета. Так удобнее и выгоднее вести раздельный учет — не придется выводить деньги на личный счет и платить за это комиссию.

# Подборка материалов по теме

Перед стартом рекомендуем изучить опыт других через статьи и книги:

1. «Эссенциализм. Путь к простоте», Грег МакКеон — о том, как сфокусироваться на самом важном и избавиться от всего, что мешает сосредоточиться на приоритетах.
2. «Rework: бизнес без предрассудков», Джейсон Фрайд и Дэвид Хайнемайер Хенссон — два успешных предпринимателя рассказывают, как запустить и вести бизнес без инвесторов, бюрократии и сверхусилий.
3. «Стартап за \$100. Создай новое будущее, делая то, что ты любишь», Крис Гильбо — 50 кейсов, как запустить бизнес с минимальными вложениями. Автор показывает, что начать можно с 100 \$ и реального навыка.
4. «Большое волшебство», Элизабет Гилберт — книга о творчестве, страхе и смелости начать. Полезна всем, кто хочет запустить свое дело, но боится.
5. «5 ошибок, которые совершают топ-менеджеры, уходя из найма в собственный бизнес» — создатель сервиса дистанционного обучения детей за границей рассказывает, как открыл бизнес вместе с партнером и какие уроки из этого вынес.

Когда вы совмещаете наем и бизнес, главные ресурсы — внимание и энергия. Поэтому не пытайтесь выжать максимум из обеих сфер каждый день. Работайте с ритмом: когда бизнес требует больше — ищите гибкость в найме, и наоборот.

## Расчетный счет для бизнеса

- Бесплатное открытие, онлайн.  
Реквизиты — в день заявки
- Первые два месяца —  
бесплатное обслуживание
- Любые платежи ИП и юрлицам  
внутри банка — 0 ₽

**Узнать больше**

