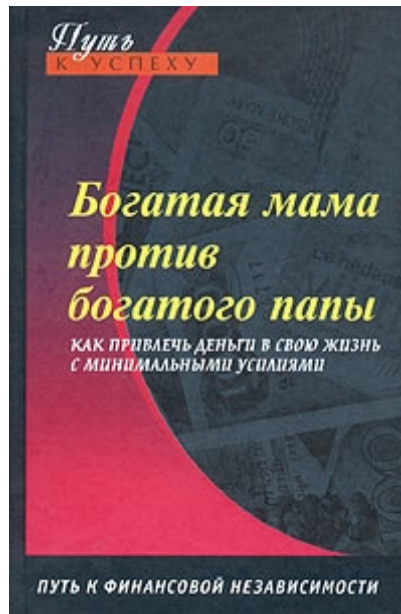


Оксана Доронина

Богатая мама против богатого папы

Annotation

В простой и доступной форме автор делится с читателями технологией привлечения денег, основываясь на опыте богатых и успешных людей. Для широкого круга читателей, желающих улучшить качество своей жизни.



Оксана Доронина

Богатая мама против богатого папы

От издателя

«Ты можешь выбирать, в каком мире жить: в мире, где не хватает денег, или в мире, где они имеются в избытке. Это – твой выбор».

Р. Кийосаки

Книгой «Богатая мама против богатого папы» мы открываем серию «Путь к успеху». В этой серии книг будут представлены работы различных авторов, как отечественных, так и иностранных, посвященные эффективным стратегиям улучшения качества жизни человека. Основными критериями отбора книг для серии являлись эффективность и практическая применимость предлагаемых авторами стратегий в сочетании с простотой изложения материала. Ведь рассказать просто о сложном – непростая

задача. Умение упрощать сложные вещи, проникая в самую суть, – это великое искусство, доступное немногим.

Известный американский бизнесмен Росс Перо на вопрос, как ему удалось стать миллиардером, заданный во время его встречи со студентами Гарвардской бизнес-школы, ответил: «Ваша проблема, на мой взгляд, заключается в том, что в то время, когда вы занимаетесь «мониторингом внешней среды», мне достаточно просто выглянуть в окно».

Мы искренне надеемся, что книги серии «Путь к успеху» станут вашими добрыми помощниками и друзьями, помогут сделать вашу жизнь более успешной и счастливой.

Предисловие

В квартире было непривычно тихо. Мой муж уже пару часов подряд с увлечением читал какую-то книгу. Из гостиной иногда доносились его немногословные реплики: «Однако», «Ну и ну».

Новый литературный жанр

«Что это за детектив он нашел, что так читает взахлеб», – подумала я. Ответа ждать долго не пришлось.

– Ксюш, тебе надо это почитать, тебе понравится, – сказал муж, заходя на кухню.

Обычно я доверяю его вкусу, поэтому охотно согласилась.

– Кто автор?

– Кийосаки, – ответил муж.

– Что-то новенькое, – сказала я. – Никогда не слышала. Детектив?

– Нет. Экономический боевик, – ответил муж.

– Экономике мне и на работе хватает, – ответила я. – Не хочу.

Однако через пару недель я все-таки прочла эту книгу и еще несколько книг этого автора, которые мой муж умудрился прочитать уже несколько раз, и прожужжал мне все уши, взахлеб рассказывая, как ему понравились идеи автора и как мне просто категорически необходимо с этими идеями познакомиться, чтобы начать их претворять в жизнь для увеличения экономической независимости нашей семьи и обретения окончательной финансовой свободы ею же (семьей).

В нашей семье так сложилось, что бизнесмен и основной добытчик денег я, а муж (профессор университета) выполняет функции духовного лидера, идеолога, воспитателя и прочая, прочая, прочая.

Массовое экономическое образование

Прочитав первую книгу (она называлась «Богатый папа, бедный папа»), я отметила для себя ряд достоинств автора, который в популярной и очень доступной манере пытался донести до читателя основные принципы экономики и весьма убедительно

мотивировал на сознательное применение их в жизни. Однако вряд ли бы я стала читать следующие книги, если бы не то воздействие, которое они оказали на моего мужа. Дело в том, что, имея высшее экономическое образование, курс МВА^[1] и двенадцать лет практики в управлении своим бизнесом (я совладелец и генеральный директор сети мебельных магазинов), лично я ничего принципиально нового в подходе автора не нашла. Но, очевидно, доступная форма подачи материала книги и способность автора к убеждению оказывала на людей, не имеющих серьезных экономических знаний, более сильное воздействие; и что меня особенно насторожило, создавало иллюзию того, что это действительно очень легко и просто.

Новое решение

Поэтому, чтобы помочь мужу более адекватно воспринимать эти темы, затрагивающие вопросы денег, финансовой независимости, инвестирования своих сбережений и окончательной финансовой свободы, я прочла все книги этого автора (точнее двух соавторов: Р.Кийосаки и Ш.Лектор), и в ходе продолжительных бесед, иногда достаточно эмоциональных, смогла расширить взгляд мужа на эти вопросы, в результате чего, по-моему, он не только стал более адекватен в восприятии этих не самых простых областей знания, но и действительно начал применять их на практике (что меня удивило и обрадовало). Признав после, что без наших бесед и обсуждений этих тем, никогда бы не решился на это. А потом предложил мне написать книгу об этом, уверив меня, что таких наивных людей, как он, много, и им наверняка будет интересно познакомиться с основами личной финансовой безопасности. И я попыталась это сделать, а что из этого получилось, вы можете узнать, открыв следующую страницу.

Введение

Новое образование

В последние несколько десятилетий в Америке, а вслед за ней и в странах Европы, стали пользоваться огромной популярностью всевозможные курсы и бизнес-семинары, посвященные вопросам денег, инвестирования, множественным источникам доходов и т. д., рассчитанные на самую широкую аудиторию. На этих семинарах бизнес-консультанты рассказывают самым обычным людям как заработать действительно большие деньги, используя определенные стратегии, которые многократно проверены и результативны. И несмотря на достаточно высокую стоимость этих краткосрочных образовательных программ все большее количество людей принимает в них участие год от года.

«Одной из ваших основных жизненных целей, должно быть, является финансовая независимость. Вы должны нацелиться на достижение того момента на жизненном пути, когда у вас будет достаточно денег, чтобы никогда больше не беспокоиться о них. Сегодня финансовой независимости достичь легче, чем когда бы то ни было».

«Финансовый успех является следствием, вытекающим из строго определенных, конкретных причин. Выяснив эти причины и внедрив их в свою жизнь и деятельность, вы добьетесь тех же успехов, что добились сотни тысяч и даже миллионы других людей. Вы можете подняться до любого уровня достатка, если будете просто делать то, что делали другие в стремлении к тем же результатам».

«Возможно, нет другой области, где универсальные законы были бы

столь очевидными, как в сфере приобретения и сохранения денег».

Брайан Трейси

Тематический диапазон

Тематический диапазон этих программ достаточно широк и разнообразен. На следующих страницах мы рассмотрим самые интересные из них, те, которые стали международными бестселлерами и имеют множество последователей в разных странах мира. Но прежде стоит обратить внимание на одну особенность, которая является общей для всего многообразия тем и бизнес-консультантов, предлагающих свои программы для широкой общественности. Это то, что в экономике называют «эффектом мультипликатора»*, а в древней философии – законом аналогий, приписываемым Гермесу Трисамегисту: «То, что находится вверху, подобно тому, что находится внизу». Другими словами, людей учат, как законы бизнеса, много десятилетий успешно используемые крупными компаниями, можно применять к отдельному человеку, не создавая при этом фирм и корпораций, а просто используя свое время и личные сбережения для достижения финансовой свободы и независимости.

«Идеи, которые я высказываю, не являются моими. Я заимствовал их у Сократа. Я стащил их у Честерфильда. Я похитил их у Иисуса. И я изложил их в этой книге. Но если вам не нравятся подобные правила, чьими же советами вы хотите воспользоваться?»

Дейл Карнеги

Доступность

Так как в подобных семинарах принимают участие самые разные люди, основная масса которых не имеет специального экономического или бизнес-образования, то материал излагается в доступной форме, с привлечением большого количества примеров из реальной жизни и образных сравнений. В сочетании с практической ценностью излагаемого, в котором нет ничего лишнего, только технология достижения желаемого результата и обычно достаточно мощный мотивационно-побудительный блок, этот вид экономического образования доступен практически для всех категорий населения, включая домохозяек и школьников. Те, у кого нет времени или средств для посещения семинаров, могут воспользоваться книгами и аудиокурсами, выбор которых очень широк и доступен. Давайте и мы познакомимся с основными технологиями богатства и принципами, на которых они работают.

Carpe Diem – Ловите момент!

Часть I

Сила денег

Глава 1

Где учат быть богатым

Традиционное образование

Где ребенок учится обращаться с деньгами? Правильно – в семье. Но все ли родители могут дать ребенку тот необходимый минимальный объем знаний о том, как относиться к деньгам и распоряжаться ими? Для любого трезвомыслящего человека ответ очевиден. Взрослея, подавляющее большинство из нас увеличивает свой объем знаний об окружающем мире. Мы знаем о многих вещах понемногу. В объеме школьной программы мы знаем историю и математику, родной язык и биологию, географию и обществознание. Многие из этих знаний нам не пригодятся ни разу в жизни. Разве что при разгадывании кроссвордов. Но мы практически ничего не знаем о том, что очень сильно влияет на нашу жизнь, осознаем мы это или нет, – о деньгах.

Новый подход

Именно этот пробел в образовательных программах, умело обыгранный плеядой талантливых бизнес-консультантов, сделал их книги мировыми бестселлерами, а семинары и аудиокурсы чрезвычайно востребованными и популярными. В нашей стране наиболее известны книги Роберта Кийосаки из серии «Богатый папа». Первая книга из этого цикла «Богатый папа, бедный папа», выпущенная в США в 1997 году маленьким тиражом в одну тысячу экземпляров на средства автора, через несколько лет стала бестселлером, совокупные тиражи которого в разных странах превысили один миллион экземпляров. Именно идея о необходимости массового и доступного финансового образования, изложенная очень удивительно и эмоционально, обеспечила этой книге такой феноменальный успех у читателей.

«Самое главное в любой деятельности, даже если она всего лишь является иллюзией, – то, что она представляет собой празднование факта, что в нас действительно скрыты безграничные возможности».

Даниель Дэй Льюис

«Одна из причин того, почему богатые становятся еще богаче, бедные – беднее, а средний класс не вылезает из долгов, заключается в том, что о деньгах люди узнают дома, а не в школе. Мы учимся этому у родителей. А что может бедный человек рассказать детям о деньгах? Он просто говорит: «Учись в школе и старайся». Возможно, ребенок закончит школу с отличными отметками, но у него будет финансовое мышление бедняка. Он научился этому в детстве».

«В школах не рассказывают о деньгах. Учителя сосредоточиваются на научных и профессиональных знаниях, но не на финансовых».

Р. Кийосаки, «Богатый папа, бедный папа».

Финансовые проблемы

Причина, по которой большинство людей испытывает постоянные финансовые проблемы, заключена в том, что у них нет необходимых знаний о деньгах. Как это ни печально, но если вы не знаете правил обращения с деньгами, у вас их никогда не будет. Это не значит, что вам нужно получить экономическое образование или записаться на бухгалтерские курсы. Для многих людей достаточно знать самые общие правила, чтобы позволить деньгам занять подобающее им место как нашей в голове, так и в нашей жизни.

Глава 2

Чем пахнут деньги?

Тема денег

Как вы относитесь к деньгам? Кто-то может любить их, кто-то презирать. Некоторых денежные единицы оставляют равнодушными (правда, таких людей немного). Так или иначе, но у каждого человека есть свое личное отношение к деньгам. Каким бы ни было ваше отношение к деньгам, если вы читаете или просто бегло просматриваете эту книгу, значит эта тема для вас имеет определенное значение. Поэтому первое правило, которое нужно усвоить, – деньги нужно уважать. Вы можете не любить их, но уважать обязаны. Если, конечно, хотите, чтобы они у вас были всегда в том количестве, которое вы запланируете. В этой связи очень интересную концепцию предлагает Роберт Г. Аллен, бизнесмен и консультант, автор бестселлеров «Нулевой аванс» и «Как стать богатым». На своих семинарах он предлагает слушателям научиться воспринимать деньги как семена, но семена денежные, способные подобно обычным семенам вырасти в денежное дерево. По мере роста этого дерева будут появляться плоды, с помощью которых владелец дерева сможет реализовать свои жизненные цели или просто желания и пристрастия. По его мнению, многие преуспевающие люди пользуются этой или сходными с ней образными концепциями, помогая тем самым поддерживать в себе мотивацию на пути к финансовому благосостоянию.

Денежное дерево

«Только представьте себе такую картину! Ветви вашего денежного дерева разбегаются, как плющ, по потолку во всех направлениях и проникают во все комнаты вашего дома. На каждой ветви с интервалом этак в полметра зреют плоды, которые, достигнув зрелости, раскрываются со звуком, подобным выстрелу пробки от шампанского, единожды или дважды в день разрождаясь хрустящими 100-долларовыми банкнотами. Падая с дерева, банкноты попадают в корзины для сбора урожая, расставленные по всему дому. Всю ночь вам слышатся звуки (хлоп, хлоп, хлоп!) раскрывающихся созревших плодов. Вы могли бы подумать, что эти беспрестанные звуки помешают вам спать по ночам, но на деле они будут убаюкивать вас. Ваше денежное дерево будет приносить плоды 24 часа в сутки: когда вы спите, когда вы на работе, когда смотрите телевизор или едите. Оно не перестает плодоносить никогда. Бесконечный поток денежных средств. Когда бы вам ни потребовались деньги, вы просто берете сколько нужно из одной из корзин. Ну как, вполне представили себе?»

«Уничтожив желудь, вы тем самым вызовете смерть... дерева, которое могло бы из него вырасти. Всякий раз, когда вы неразумно тратите одну из бумажек, представляющих собой денежные знаки, это точно так же приводит к гибели потенциального денежного дерева. Вот почему так важно беречь денежные семена».

Роберт Г. Аллен, «Множественные источники дохода»

«Люди бедны потому, что еще не решили стать богатыми».

Брайан Трейси

Магия сложных процентов

Таким образом, рубль или доллар, помещенные в условия (например, в банк), при которых они могут расти, через определенное время превратятся в денежное дерево, стоимость которого будет пропорциональна тому, как долго и с какой скоростью будет протекать его рост. В приложении № 1, помещенном в конце книги, приведены таблицы, в которых показано, сколько времени потребуется 1 доллару США, чтобы превратиться в один миллион долларов при различных процентных ставках. Эти достаточно забавные примеры очень наглядно показывают, как разумное отношение к деньгам при помощи магии сложных процентов позволяет такой мизерной сумме превратиться в огромное состояние.

«В нашем мире денег достаточно для всех, кому они действительно нужны и кто готов подчиниться законам, правящим их приобретением».

Брайан Трейси

«Оценивайте каждый день не с точки зрения собранного урожая, а с точки зрения посаженных семян».

«Рассматривайте свой разум, как изобильный, богатый и хорошо ухоженный сад, а самого себя – как умелого садовника».

«Ваш разум – это самый надежный механизм достижения успеха, который когда-либо у вас был. В нем – невероятная сила, и управление им невероятно эффективно. Так используйте же эту силу!»

Джеймс Ли Валентайн

Запах свободы

Вот почему для многих преуспевающих людей запах денежной купюры ассоциируется не с запахом типографской краски, а с запахом свободы – свободы финансовой.

Глава 3

Ваша финансовая цель

Если вы дошли до этой главы, то значит вы уже поняли, насколько важно уважительно относиться к деньгам. Что ж, вы на правильном пути. Следующий шаг – это научиться ставить финансовые цели.

Три подхода

Подавляющее большинство бизнес-консультантов сходятся во мнении, что существует три принципиальных подхода к постановке финансовых целей. Первый подход предлагает ставить цели по достижению финансовой защищенности. Второй подход рекомендует планирование финансовой безопасности. Третий подход предполагает планирование достижения финансовой свободы.^[2] Безусловно, все три подхода взаимообусловлены. Без финансовой защищенности смешно говорить о безопасности или о комфорте, а достижение богатства и финансовой свободы уже предполагает наличие безопасности и комфорта. Таким образом, мы видим, что

главное, не просто выбрать тот или иной подход, а правильно расставить приоритеты между ними.

Приоритеты

«Мир понимается только действием, а не созерцанием. Руки – это действия разума».

Якоб Бронновский

Парадокс заключается в том, что если вы хотите стать действительно богатым, вам необходимо иметь три финансовых плана: один для достижения богатства; другой для обретения комфорта и третий для финансовой защищенности. Но начинать реализацию финансовых целей вы должны в обратном порядке – финансовая защищенность, комфорт, богатство. Теперь вы понимаете, что если вы хотите стать богатым, вам понадобится три финансовых плана. Если вы стремитесь только к комфорту, вам достаточно двух планов. Ну, а если вас беспокоит только финансовая защищенность – вам достаточно иметь один финансовый план. Каким бы забавным не показалось вам это утверждение, но путь к богатству начинается с написанного на бумаге личного финансового плана. Если вы смогли написать два плана, у вас есть шансы добиться более серьезных результатов, ну а при наличии трех планов вы имеете все шансы через какое-то время влиться в ряды богатого и успешного меньшинства. Как это ни печально, подавляющее большинство людей не только не имеет составленного хотя бы одного финансового плана, но даже не понимает, что он крайне необходим. Вот как об этом пишет Р. Кийосаки:

Причины

«Когда дело касается денег и инвестирования, у людей могут быть три фундаментальные причины для инвестирования. Вот они:

- 1) обрести защищенность;
- 2) обрести комфорт;
- 3) стать богатым.

Богатый папа продолжал: «Важны все эти три момента. Жизнь человека изменяется тогда, когда между этими тремя условиями расставляются приоритеты». Далее он сказал, что большинство людей делают свои деньги и осуществляют инвестиционный выбор именно в указанном порядке. Другими словами, когда дело касается денег, на первом месте оказывается защищенность, на втором – комфорт, а на третьем – богатство. Вот почему высшим приоритетом для большинства людей является надежная работа. Получив надежную работу или профессию, они сосредотачиваются на комфорте. Последним в очереди для большей части людей стоит желание стать богатым».

Р. Кийосаки, «Руководство богатого папы по инвестированию».

Личный план

Если вы согласны с тем, что планирование личных финансовых целей имеет практическую ценность, и готовы попробовать составить свой личный план

финансовой защищенности, то у вас наверняка возник вопрос – а что мы вообще подразумеваем под этим термином?

«Действуй сегодня – не откладывай на завтра!»

Действительно, что же такое финансовая защищенность? Сколько денег нужно для достижения финансовой защищенности? Сколько времени уйдет на реализацию этого плана? Давайте попытаемся получить ответ на эти вопросы в следующей главе.

Глава 4

Эффективность финансовой защиты

Для того, чтобы понять, что такое ваша личная финансовая защищенность, попробуйте представить следующую ситуацию.

Пример

С 1 января 12-го года вы перестали получать любые финансовые поступления: если вы служащий, вам перестали платить заработную плату, если инвестор или владелец бизнеса – прекратилось поступление дивидендов и прибыли. При этом все ваши ежемесячные расходы остались на прежнем уровне: вам по-прежнему необходимо ежемесячно оплачивать жилье, питание, обучение детей и т. д. Какой период времени вы сможете оплачивать свои ежемесячные расходы при такой ситуации?

Определение

Под личной финансовой защищенностью специалисты подразумевают наличие у вас определенного финансового резерва, позволяющего при возникновении неожиданных экстремальных обстоятельств поддерживать привычный для вас образ жизни без снижения его качества в течение определенного временного периода.

Денежные резервы

Для того, чтобы чувствовать себя финансово защищенными, большинство людей нуждается в денежных резервах, которых хватит на обеспечение ежемесячных платежей на срок от 6 до 12 месяцев. Хотя любой план финансовой защищенности сугубо индивидуален и определяется вашими затратами и уровнем уверенности в своих силах. Для составления личного плана финансовой защищенности вам нужно определить две цифры:

- 1) сумму ваших ежемесячных затрат;
- 2) количество месяцев, которое, на ваш взгляд, будет необходимым и достаточным, чтобы возобновить ваши личные доходы.

Бюджет расходов

Для определения ваших ежемесячных затрат составьте (если у вас его еще нет) свой месячный бюджет.[\[3\]](#)

Оплата жилья (включая все коммунальные платежи): _____ руб.

Питание и расходы на ведение хозяйства: _____ руб.

Расходы на автотранспорт: _____ руб.

Различные виды страхования: _____ руб.

Телефон и интернет: _____ руб.

Кредитование (если есть): _____ руб.

Прочее: _____ руб.

Формула

Теперь вы должны умножить сумму, составляющую ваш средневзвешенный месячный бюджет на количество месяцев, в течение которых вы будете нуждаться в финансовой защите.

_____ руб. x _____ месяцев = _____ руб.

Сумма, которую вы получите в результате этой нехитрой математической операции, и является тем финансовым минимумом, выраженным в денежном эквиваленте, который вам необходим для претворения в реальность вашего личного плана финансовой защищенности.

Расчеты

Например, ваш месячный бюджет может уложиться в 10 тысяч рублей. Вы, будучи оптимистом, уверены в том, что в течение 3-х месяцев вы способны выпутаться из любой непредвиденной ситуации. В этом случае ваш личный план финансовой защищенности будет выглядеть следующим образом:

10.000 руб. x 3 месяца = 30.000 рублей.

В этом примере 30.000 рублей являются тем минимумом, который вам необходим для финансовой защищенности. С этого момента иметь эту сумму – ваше обязательство перед самим собой. Проведя несложные вычисления, вы уже поняли, что только при наличии такой суммы денег у вас будет возможность спокойно поменять работу или вид деятельности в случае необходимости, не подвергая себя психоэмоциональным перегрузкам и не понижая качество своей жизни. Имея этот финансовый резерв, вы чувствуете себя защищенным и готовым в случае непредвиденных превратностей судьбы искать адекватные и конструктивные решения, не усугубляя свое положение финансовыми трудностями из-за отсутствия денег.

Страх перед бедностью

«Вы только тогда можете избавиться от страха перед бедностью и неудачами, когда достигнете определенного уровня финансового благополучия и построите вокруг него крепость, чтобы чувствовать безопасность и неуязвимость. Это достижение финансовой независимости является основной обязанностью взрослого человека. Никто не сделает этого за вас».

«Деньги – это то, что в психологии называют «потребность в недостаточности». Это означает, что они мотивируют вас только тогда, когда вам кажется, что их недостаточно. Когда вы преодолеваете определенный уровень достатка, они перестают быть движущей силой. Другими словами, когда у вас денег достаточно, вы о них особо не думаете. Но когда их слишком мало, вы думаете о них постоянно».

«Вашей первейшей жизненной целью должно быть обретение счастья. Однако естественной «средой обитания» счастья является отсутствие страхов, сомнений и негативных эмоций. Одним из факторов, в наибольшей степени мешающих вашему счастью, является беспокойство относительно денег».

Брайан Трейси

«Люди становятся богатыми потому, что решают стать богатыми».

Брайан Трейси

Универсальность финансовой защиты

Принцип финансовой защищенности также распространяется на деятельность любых организаций различных форм собственности. Но мы не будем рассматривать здесь аспекты финансовой защищенности предпринимательской деятельности, так как предполагаем, что люди, уже занимающиеся предпринимательством, владеют (хотя бы в стартовом объеме) необходимыми знаниями в этой сфере.

Глава 5

Планирование личной финансовой защиты

Необходимое время

Вы определили сумму, которая вам нужна, чтобы чувствовать себя финансово защищенным. Что дальше? Сколько времени у вас займет создание личного «золотого резерва»?

«Не нужно желать, чтобы жизнь стала проще, знайте, вы можете сами ее улучшить. Не нужно желать, чтобы стало меньше проблем, лучше развивайте в себе больше способностей к их решению. Не нужно желать, чтобы стало меньше вызовов, ищите в себе большую мудрость».

Джеймс Ли Валентайн

Ставьте реальные цели

В первую очередь это зависит от реальности вашей финансовой цели. Вернемся к примеру из главы 4. Для финансовой защищенности вам нужно 30.000 рублей. Допустим, ваш ежемесячный доход составляет 12.000 рублей. Сумму своих ежемесячных затрат вы в состоянии удерживать в пределах 10.000 рублей. Таким образом ежемесячно вы можете откладывать 2.000 рублей. В этом случае для достижения цели вам понадобится 15 месяцев. Много это или мало? В состоянии вы в течение этого срока не отступать от поставленной цели? Можно ли сократить этот

срок? Ответить на эти вопросы можете только вы сами. Но даже вам для этого понадобится дополнительная информация. Для начала вам нужно точно определить, сколько вы на самом деле тратите денег в месяц и на что. Для этого вам нужно научиться составлять личный бюджетный план, в котором будут отражены все ваши доходы и расходы. Пример такого плана приведен в приложении, помещенном в конце книги. Составив бюджетный план, вы сможете проанализировать самые деньгоемкие статьи расходов и подумать, реально ли для вас сократить часть своих расходов. Если все ваши расходы оптимизированы таким образом, что сократить их не представляется возможным (что на практике встречается крайне редко), вам нужно думать, каким образом увеличить свои ежемесячные доходы. Если для достижения плана финансовой защищенности в максимальное короткое время вы встанете перед выбором, что лучше – больше зарабатывать или меньше тратить, не забывайте и о третьей возможности. Я имею в виду самое оптимальное решение – рационально совмещать одно и другое.

«Вы ответственны за свою жизнь. Ответственность – это цена за величие».

Уинстон Черчилль

«Какой момент является, по-вашему, самым ярким в жизни человека? Это то, когда он видит, что изменив по-настоящему отношения своего разума, он изменит жизнь».

Вернон Говард

Закладка фундамента

Давайте в нашем примере изменим один из параметров. Допустим, ваш доход составляет 10.000 рублей в месяц. Ваши ежемесячные расходы также составляют 10.000 рублей в месяц. А в соответствии с вашим планом финансовой защищенности вам нужно 30.000 рублей. Реально ли при таких исходных условиях начинать осуществление плана финансовой защищенности без увеличения суммы дохода? Если исходить из бытовой логики и арифметических правил сложения и вычитания, то вроде бы абсолютно нереально. Однако если взять на вооружение принцип, которым руководствуются практически все успешные люди (хотя и не все из них говорят об этом публично), то нереальное мгновенно становится не просто реальным, а очень даже эффективным способом для закладки фундамента будущего благосостояния. Правило не только очень простое, но и чрезвычайно приятное: в первую очередь вы должны платить самому себе.

Заплати себе

Что это означает на практике? Каждый месяц из всего своего ежемесячного дохода вы выплачиваете себе определенную сумму (например, 10 %) в качестве заработной платы или вознаграждения, которые помещаете на специальный банковский счет (или в кубышку). И только после этого из оставшихся 90 % вы начинаете оплачивать свои обычные ежемесячные расходы. К своему удивлению, вы обнаружите, что изымая эти 10 % (хотя это может быть и 5 % и 15 %, на ваше усмотрение) из своего ежемесячного дохода, вы практически ничего не меняете в структуре ваших расходов. Вы практически не почувствуете нехватки этих денег в вашем бюджете. Если вы сделаете это в течение 2–3 месяцев, то в дальнейшем вы просто забудете об этой части вашего бюджета и будете точно так же обходиться оставшимися 90 %, как еще месяц назад обходились 100 %.

Личный «золотой резерв»

Главное, ни при каких обстоятельствах не трогайте эти деньги. Это ваш личный «золотой резерв» – он неприкасаем. Таким образом, создавать свою финансовую защищенность вы можете начать прямо сейчас. Для этого не нужно ничего кроме того, что у вас уже есть и твердой решимости начать создавать свое личное финансовое состояние.

Глава 6

Финансовая безопасность

В предыдущих главах мы рассмотрели самые основные вопросы, необходимые для реализации плана личной финансовой защищенности. Но финансовая защищенность – это всего лишь начало, первый шаг, без которого невозможно реализовать более сложные и амбициозные финансовые цели.

«Человек, который больше всего прожил, – это не тот, кому больше всего лет, а тот, у кого самый богатый опыт».

Жан-Жак Руссо

«Самое полезное, что вы можете сделать для себя, – это выработать в себе привычку откладывать часть своей зарплаты. Отдельные люди, семьи и даже общества в целом устойчивы и процветают в зависимости от того, какую долю доходов они откладывают. Сбережения сегодня являются гарантией вашей безопасности и возможностей завтра».

Брайан Трейси

План личной финансовой защищенности обеспечивает вам возможность быть готовым к любой неожиданной ситуации. Но в случае возникновения этой ситуации вам придется израсходовать свой неприкосновенный финансовый резерв. Это вам поможет выйти с минимальными потерями из сложной ситуации, но деньги придется израсходовать. Вот почему более амбициозной целью должна быть реализация финансового плана финансовой безопасности, или комфорта.

«В жизни можно сделать два выбора: либо принимать вещи такими, как они есть, либо принять на себя ответственность и изменить их».

Денис Уотли

Определение

Под планом финансовой безопасности специалисты понимают такую ситуацию, когда у вас есть количество денег, которое позволит вам жить только на дивиденды с этих денег, не уменьшая саму сумму капитала. Что это означает в практическом плане? Вы знаете сумму своих ежемесячных расходов. В нашем примере она составляет 10.000 рублей. В соответствии с планом финансовой безопасности вам теперь нужно определить сумму, которая при разумном инвестировании будет приносить дивидендов (или процентов, при банковском вкладе) на требуемую вам сумму. В случае с нашим примером нам нужно определить, какая сумма денег,

инвестированная в соответствующие активы, будет приносить 10.000 рублей ежемесячно в виде дивидендов (или процентов). Не вдаваясь в детали инвестиционной деятельности (этот вопрос требует отдельного и детального изложения), просто предположим, что мы размещаем наши деньги в супернадёжном банке под 10 % годовых.^[4] В этом случае вы можете определить сумму, необходимую вам для обеспечения финансовой безопасности, по следующей формуле:

Ежем. рас. (руб.) _____ x 120 = _____ руб.

В случае с нашим примером формула будет выглядеть следующим образом:

10.000 рублей x 120 = 1.200.000 рублей.

Планирование

Как вы видите, если для финансовой защищенности при ежемесячных расходах 10.000 рублей достаточно 30.000 рублей (в нашем примере), то для финансовой безопасности требуется значительно большая сумма – 1.200.000 рублей. Но и результат несопоставимо значительней. Имея эту сумму и возможность ее инвестировать, вы (правда, пока только чисто теоретически) можете в принципе вообще никогда больше не работать, живя на проценты от этих денег.

Реализация плана

Когда вы реализуете личную программу финансовой безопасности, вам уже никогда (если не будете глупцом) не придется тратить ваши основные сбережения. Только проценты (или дивиденды) с этих денег будут обеспечивать все ваши расходы. Я думаю, теперь для вас очевидно, что, реализовав план финансовой защищенности, нужно вкладывать все свои средства в реализацию личного плана финансовой безопасности. В приложении № 1, помещенном в конце книги, приведена таблица, с помощью которой вы сможете наглядно определить сумму, необходимую вам для личной финансовой безопасности, если инвестирование будет осуществляться при ставке 10 % годовых.

Успех основывается на фразе «Я могу!» А неудача – на фразе «Не могу!»

Глава 7

Финансовая независимость

Амбициозный план

Если вам удалось реализовать план личной финансовой безопасности – вы добились многого. Нет, вы не стали богатым человеком – пока. Но именно с этого момента вы можете начинать работу над своим самым амбициозным финансовым планом – планом финансовой независимости.

Выбор

Авраам Линкольн однажды заметил, что люди счастливы настолько, насколько позволяют себе быть счастливыми. Он хотел этим сказать, главным образом, то, что люди сами выбирают, чувствовать ли себя: счастливыми, решительными, уверенными

в себе, наделенными энтузиазмом и предприимчивыми, или множеством других важных эмоций или нет.

У вас уже есть небольшое, но так нужное вам финансовое состояние. Благодаря доходам, получаемым с этого личного состояния, вы можете поддерживать тот образ жизни, который считаете (или считали раньше) приемлемым для себя. Но человек всегда хочет большего. Я думаю, вы не исключение.

«Мечтайте о высоком, и пока мечтаете, пусть мечты исполняются. Видение – это обещание того, кем вы однажды станете, ваш идеал – это пророчество, которое в конечном счете, исполнится».

Джеймс Аллен

Составление плана

Так как вы не можете трогать свой основной капитал (чтобы купить новую квартиру или отправить ребенка учиться в Сорбонну), у вас есть только один выход для реализации своих желаний – начать реализовывать план финансовой независимости. С чего начать? Для начала, как и в двух предыдущих случаях, вам нужно определить сумму ваших будущих ежемесячных расходов с учетом примерной стоимости всех ваших потенциальных желаний. Здесь важно сделать одно существенное замечание. Так как ваши предполагаемые доходы относительно стабильны и неподвержены многим рискам (риск потерять работу у служащего и т. д.), часть крупных приобретений вы можете позволить себе делать в кредит. Вычислив потенциально необходимую сумму ежемесячных расходов, вы будете в состоянии определить сумму денег, наличие которой сделает вас финансово независимым (а значит уже по определению богатым) человеком.

«Лучше творить, чем изучать! Творчество – это сущность жизни».

Леонардо да Винчи

«Если у тебя нет плана на случай, когда у тебя будет слишком много денег, ты потеряешь все свои деньги и вернешься к тому единственному плану, который ты знаешь, к тому, что знают 90 % всего населения, – в мир, где не хватает денег».

Р. Кийосаки, «Руководство богатого папы по инвестированию»

Формулу для определения этой магической (для вас) суммы вы знаете: при процентной ставке 10 % годовых она по-прежнему выглядит следующим образом:

ежем. пот. в ден. [\[5\]](#) (руб.) x 120 = ____ руб.

Теперь вы располагаете всей необходимой информацией, чтобы составить три личных финансовых плана. Но без необходимых знаний хотя бы о самых общих принципах вложения денег нам не обойтись.

Глава 8

Как «работают» деньги

Виды дохода

В начале этой главы приведем цитату из книги Р. Кийосаки «Руководство богатого папы по инвестированию»:

«Основное правило инвестирования номер один, – сказал богатый папа, – это всегда знать, какой вид дохода ты пытаешься получить.»

В течение многих лет богатый папа повторял Майку и мне, что существуют три разных вида дохода:

1. Заработанный – доход, обычно получаемый от работы или какого-то вида труда. Самая распространенная форма – зарплата. Это облагаемый самым высоким налогом вид дохода, поэтому с его помощью труднее всего достичь богатства. Когда вы говорите ребенку: «Надо иметь хорошую работу», то тем самым советуете ему трудиться для получения заработанного дохода.

2. Портфельный – доход, обычно получаемый от бумажных активов, таких как акции, облигации, инвестиционные фонды и т. п. На сегодняшний день он является наиболее популярным видом инвестиционного дохода просто потому, что бумажными активами намного легче управлять и их легче содержать, чем любые другие.

«Мудрый человек всматривается в пространство, но знает, что оно безгранично.»

Лао Цзы

3. Пассивный – доход, обычно получаемый от недвижимости. К нему относятся также доходы в виде роялти по патентам и лицензионным соглашениям. Тем не менее в 80 % случаев получается от недвижимости (в этом случае существует много налоговых льгот).

– Базовое правило инвестирования номер два, – сказал богатый папа, – конвертировать заработанный доход в портфельный или пассивный доход как можно эффективнее.

Затем он начертил в своем желтом блокноте следующую диаграмму:



– И это, в сущности, все, что должен делать инвестор, – с улыбкой суммировал богатый папа. – Это основа основ».

Принципы инвестирования

Для каждого из трех финансовых планов существуют определенные принципы инвестирования сбережений.

Этап финансовой защиты

На этапе реализации плана финансовой защищенности самое главное – минимальный риск. На этом этапе предпочтительней держать деньги даже в сейфе (или в тумбочке), чем вкладывать их в банк, если у вас нет высоких гарантий его надежности. В крайнем случае попытайтесь распределить риск, не помещая свои деньги в один источник. Кстати, сумма не имеет значения. Даже 1000 рублей на первом этапе может для вас лично иметь такую же значимость, как для какого-то другого миллион долларов.

Этап финансовой безопасности

На этапе реализации плана финансовой безопасности вкладывать деньги нужно уже по несколько иным принципам. Самым оптимальным является распределение всей суммы на три части по принципу 50–30–20. Половину своих денег по-прежнему стоит вкладывать только в высоконадежные источники, характеризующиеся минимальными рисками. 30 % от суммы всех ваших средств вы можете вложить в инвестиции со средней степенью риска. Оставшиеся 20 % своих сбережений можете попробовать вложить в инвестиции с высокой степенью риска.

Этап финансовой независимости

На этапе финансовой независимости вы можете позволить себе инвестиции в более доходные предприятия, соответственно, и с более высокой степенью риска. Но на этом этапе вы уже можете себе это позволить.

Важный принцип

«Многие люди за свою трудовую жизнь зарабатывают огромные деньги. Временами, например в периоды экономического подъема, их заработки резко возрастают и они получают такие деньги, о каких и не мечтали».

«Они начинают верить, что своим успехом они обязаны своим замечательным способностям и навыкам, хотя во многих случаях речь идет просто о резком подъеме в экономике или некоторой ее отрасли. Они предполагают, что раз они начали зарабатывать столько денег, это будет продолжаться бесконечно. И тогда они начинают тратить все, что зарабатывают, пребывая в полной уверенности, что всегда сумеют заработать еще больше».

«Истинной мерой того, как идут ваши дела на самом деле, является количество денег, которое у вас остается из того, что вы зарабатываете».

Брайан Трейси

Бассейн для инвестиций

Основной принцип инвестирования в соответствии с концепцией трех финансовых планов бизнес-консультант Роберт Г.Аллен предлагает рассматривать в виде трех инвестиционных бассейнов. Первый бассейн соответствует плану финансовой защищенности. Он всегда заполняется в первую очередь. Здесь определяющим

фактором является надежность инвестиций. Когда первый бассейн заполнен и вода начнет переливаться через край, она начнет заполнять второй бассейн – он соответствует финансовой безопасности. Определяющим фактором здесь являются средний уровень риска и его распределение. Распределение риска (диверсификация) в народе очень метко называют «не класть все яйца в одну корзину». Заполнив второй бассейн, вода начнет попадать в третий бассейн, который соответствует финансовой независимости. Здесь можно вкладывать деньги в более рискованные инвестиции. Риск будет компенсироваться потенциальным высоким доходом.

«Возможно, люди, которые ничем не рискуют в своей жизни, и смогут избежать страданий и печали, но они просто не смогут учиться новому, чувствовать, изменяться и расти, любить и жить. Только те люди, кто рискует, являются по-настоящему свободными».

Лео Баскаглиа

Эта схема наглядно иллюстрирует самый общий принцип инвестиционной деятельности на всех трех этапах создания личного финансового состояния. Безусловно, не стоит обольщаться кажущейся простотой инвестиционной деятельности. Но, вместе с тем, не имея хотя бы общего плана достижения богатства, сложно вырваться из такого привычного для нас мира – мира, где постоянно не хватает денег.

Часть II

Сила мотивации

Глава 1

Мысли формируют сознание

Мир возможностей

Для начала попробуем ответить на несколько вопросов. Только честно. Договорились? Как вы воспринимаете окружающий вас мир? Каков он по отношению к вам: дружелюбен или враждебен? Чего вы ожидаете в нем: приятных переживаний и преобразований или горьких пилюль разочарования? В вашем мире полно реальных возможностей в продвижении к успеху или эти возможности давно уплыли, как в море корабли? Какая она ваша жизнь: оптимистично радостная или пессимистично суровая и скучная? Ответили? Теперь давайте разберемся.

«Для мысли нужна твердая настойчивость. А чтобы свободно жить, необходимо каждый день заново стремиться к главному результату. В этом и состоит мудрость».

Иоганн Вольфганг Гете

Личный опыт

Все мы смотрим на окружающий нас мир по-разному, в соответствии с нашим личным опытом. Во что бы вы не верили – это ваша вера, и это правильно. Но то, в чем вы внутренне убеждены, является одновременно призмой, через которую вы

рассматриваете мир, и магнитом, с помощью которого к вам будут притягиваться бесконечные жизненные события и испытания.

«Обычные люди верят только в то, что возможно. Выдающиеся – представляют себе не только то, что вероятно или возможно, но так же и невозможное. И представляя себе невозможное, они начинают видеть его так, как если бы это было возможно».

Чери Картер-Скотт

Субъективность

Мы видим свою жизнь, или предполагаем, что видим ее такой, какова она фактически, то есть объективно. Но это не совсем так. Мы видим мир не таким каков он есть, а каковы мы. Если пессимист привык смотреть на мир только с позиции своих убеждений, то и мир кажется ему окрашенным только в серые, унылые краски. То же самое происходит и с его жизнью. Хотя осознавать данный факт трагично, но со многими так и происходит. Они с самого начала приговаривают себя на неуспех или на поражение, думая, что совершенно не в состоянии достигнуть в жизни чего-то хорошего. И с такими убеждениями им никогда не совершить ничего существенного, их просто засосет одна и та же рутина. Ведь часто проблема не в том, кем мы себя считаем, а в том, кем мы себя не считаем. Все проблемы возникают на нашем жизненном пути не потому, что мир вокруг нас плохой, а потому что мы твердо убеждены в этом. Если вы не научитесь управлять своими мыслями, то так и останетесь рабом собственного окружающего мира.

«Небесный корабль управляет собой сам, и ему не нужен деревянный руль».

Ральф Уолдо Эмерсон

«Все по-настоящему мудрые мысли уже придумывались бесчисленное количество раз, но, чтобы они стали по-настоящему нашими, нужно честно обдумывать их снова и снова, пока они не укоренятся в наших ощущениях».

Иоганн Вольфганг Гете

Психологическая установка

Если, глядя на свою жизнь, вы начнете постепенно понимать, что она зависит только от вашей психологической установки, то добьетесь или не добьетесь успеха. Все будет зависеть от того, в какие краски вы окрасите эту установку. Иногда нам кажется, что стоит только изменить внешний мир, а именно: трудиться еще упорнее и интенсивнее, перебраться в другой город, поменять место работы, как сразу все получится. Но зачастую все эти попытки оказываются бесплодными или носят лишь временный характер. Ничего координально не изменится в вашей жизни до тех пор, пока вы не измените свой внутренний мир и свои мысли. Если ваши убеждения сводятся только к тому, что жизнь трудна, что у вас нет никаких возможностей продвинуться вперед, то неужели вы думаете, будто упорный и непрерывный труд, перемена работы приведут вас к успеху? Да никогда! Попробуйте, знаю, что непросто, знаю что не сразу, взглянуть на свой мир, как на мир заполненный новыми возможностями, которые только и ждут, что вы их заметите. Попробуйте ощутить себя ловцом указанных возможностей. Попробуйте верить, что ваши действия, ваш

творческий дух и изобретательность будут с избытком вознаграждены, и что любое дело, за которое вы возьметесь, непременно увенчается успехом. Поверьте, у людей с такими мыслями и убеждениями всегда и все получается.

Мир энергии

Все вокруг нас состоит из колебаний энергии, по сути весь наш мир, наш организм, наши мысли – это тоже энергия. Мысли, которые окружены сильной позитивной эмоциональностью, надолго запечатлеваются в подсознании, а когда это происходит, они превращаются в стойкие убеждения и начинают вибрировать внутри нас, притягивая из окружающего мира таких людей, такие обстоятельства и события, которые соответствуют тому, что у нас внутри. Вот и получается, что, даже мысля позитивно и уверенно, вы уже начнете притягивать только положительные возможности, способные изменить вашу жизнь к лучшему.

Оглядка на прошлое

Еще одна ошибка, которую многие совершают, когда живут с оглядкой на прошлое. Зачем оглядываться назад, когда в будущем у вас имеются тысячи всевозможных вариантов. Если вы будете все время оглядываться, то лишь приобретете привычку искать негативные примеры и события; неудовлетворенность прошлого опыта только добавит вам страх, беспокойство и сомнения. А это три самых опасных врага на пути к успеху, они способны свести на нет все ваши новые положительные убеждения. И потом, кто остается жить в прошлом, лелея свой горький опыт, просто не способен создать новые мощные убеждения, позволяющие подниматься все выше и выше. Вместо того, чтобы заикливаться на каком-либо плохом примере или поступке прошлого, попробуйте вспомнить случай, когда вы были на высоте, когда действовали уверенно и правильно, а главное, такой случай, когда вы выходили победителем. Уверена, в жизни каждого найдется огромное количество таких поступков. Попробуйте также выбрать в себе такое положительное качество, которым вы гордитесь и в обладании которым вы уверены. Возможно, это умение прекрасно общаться с окружающими людьми. Многократное повторение только хорошего играет важную роль, любое убеждение можно впечатать в подсознание так же прочно, как мы с самого детства помним таблицу умножения. Это потому, что она просто запечатлена в нашем подсознании. Так же и все ваши новые убеждения можно, многократно повторяя, соединить в единое целое с вашей личностью. А знаете, как многие добиваются успеха? Они верят, верят всеми фибрами своей души. И такая вера, подпитанная сплошными эмоциональными убеждениями, сразу находит и нужные деньги, и нужных людей, и необходимые обстоятельства. Главное, чтобы инициатива исходила от вас. Бросьте себе вызов, чтобы в очередной раз убедиться – я могу перебороть и изменить реальность.

«Вы можете, обладая знаниям возможностей своего разума, прямо сейчас взять свою жизнь под собственный контроль. Вы можете направлять всю мощную силу, которую только можете себе представить, полностью реализуя собственный позитивный потенциал, создавая яркую и необычную жизнь».

Джеймс Ли Валентайн

«Видение, которое прославляет ваш разум, идеал, который овладевает вашим сердцем, – это именно то, с помощью чего будет создаваться ваша жизнь, это то, кем вы будете».

Источник вдохновения

Прочувствуйте, создайте в своем воображении себя уже обладающим тем, чего вы так страстно желаете. Даже если дни будут складываться в недели, а недели в месяцы, этот ритуал станет мощным источником вдохновения на всем пути к успеху. И, конечно, не стоит думать, что путь будет легким и усыпанным лепестками роз. Но главное на этом пути будет ваше желание достичь цели. Оно станет отправной точкой для всех последующих достижений. Желание, особенно сильное желание, можно ведь сравнить с топливом, позволяющим машине двигаться все вперед и вперед. Именно оно позволит преодолевать все препятствия и притягивать к вам людей, обстоятельства и возможности, которые помогут добиться успеха, неважно, в каком деле и на каком поприще.

Глава 2

Плавающая на мелководье, невозможно поймать крупную рыбу

Сила разума

Знаете, кто не способен добиться успеха? Тот, кто думает поверхностно и мелкомасштабно. Сконцентрируйте свои убеждения и мысли на больших или даже великих делах. Те, кто утверждают, будто ничего невозможно добиться, почти никогда и не добиваются успеха. Не позволяйте многим мелким людишкам, негативно настроенным против всего человечества, разрушить ваши планы и ваше желание реализовать себя. Таких кругом полным-полно, они просто получают особое, скажу даже садистское, удовольствие устраивать саботаж вашим позитивным усилиям.

«Ваш разум намного мощнее, чем вы даже раньше предполагали. Поэтому именно совокупность отрицательных и ограничивающих взглядов может не позволить вам достигнуть всего того, что вы можете».

Филипп Батлер

Летайте с орлами

Так как зачастую эти люди плохо чувствуют себя в своей шкуре и в окружающем их мире, то и их действия, поступки и слова будут направлены на то, чтобы и вас опустить до своего низкого уровня. Старайтесь летать с орлами. Другими словами – ищите общения с теми людьми, которые думают так же глобально как и вы, которые стремятся или уже достигли успеха.

«Жизнь для меня – это не огарок свечи. Это великолепный факел, который я зажег на мгновение, и я хочу, чтобы горел он столь ярко, сколь это возможно, перед тем, как я передам его будущим поколениям».

Джордж Бернард Шоу

Помощь

Жизненный успех во многом зависит от поддержки и помощи со стороны других людей. Никому не удастся достичь его в одиночку. Попробуйте присмотреться к своему окружению, поскольку именно эти люди определяют направление вашего продвижения вперед. Хорошие отношения между людьми опираются только на взаимное уважение. Если вы не будете осознавать собственную ценность, то как вы станете уважать это в других? Одно из самых ценных и значительных устремлений человеческой природы – это желание ощущать собственную значимость. Когда мы хорошо понимаем это и позволяем людям чувствовать себя важными и нужными, то оказываемся окруженными только друзьями и благодарными партнерами.

«Мысли высокого качества создают высококачественную жизнь».

«Человек, который добивается успеха там, где другие его не достигают, – это тот, кто с самого начала очень четко выделяет свою цель, и на достижение этой цели постоянно направляет все свои силы».

Эдвард Г. Булвер–Литтон

Никогда не упускайте шанс наделить людей ощущением их силы и важности. Извлекаемые при этом выгоды делятся гораздо дольше того времени, иногда всю нашу жизнь, чем усилия, требующие подобного действия. На это и не требуется каких-либо особенных усилий, необходимо только понимать, что ощущение собственной значимости – потребность всех людей. Потребность, зачастую, остающаяся неудовлетворенной. Так дайте окружающим эту потребность, и вы не только почувствуете улучшение от общения с людьми, но значимо извлечете массу выгод и преимуществ. Причем это будет происходить везде, куда бы вы не обратились за помощью, поверьте, вас всегда будут встречать с радостью и уважением. Попробуйте подобный подход, поэкспериментируйте, позволяя каждому, с кем вы общаетесь, встречаетесь или работаете, почувствовать себя значимым. Позвольте окружающим вас людям ощутить себя необходимыми, важными и просто особенными. Вы будете приятно удивлены, сколь огромное число людей после такого общения захочет прийти к вам на помощь. А как дать людям почувствовать свою значимость? Для начала считайте их важными, признавайте их достоинства, поощряйте за те, пусть даже маленькие качества или таланты, которыми они обладают. Предоставьте им возможность знать это комплиментами, своими словами, действиями, подарками, открытками и поздравлениями.

«Говорят, что удача – это вопрос нахождения в правильном месте в правильное время. Однако и место, и время можете контролировать вы. Поэтому мы сами делаем свою удачу».

Филипп Батлер

«Качество жизни человека напрямую связано с его стремлением к совершенству, и не важно, чем конкретно занимается он».

Винсент Ломбарди

Многообразие способов

Существует огромное количество способов, позволяющих людям узнать, что их ценят, уважают, что они играют просто значимую роль.

Что касается друзей и близких людей, согласитесь, без их одобрения и помощи

вряд ли мы способны добиться успеха. Без дружбы мы осуждены на одиночество. Но и здесь существуют свои подводные камни. Пусть ваши друзья и подруги будут вашими единомышленниками, иначе они либо расширят ваше перспективное мышление, направленное только на успех, либо похоронят и развеют ваши мечты. На Востоке бытует следующая мудрость: «Кто пребывает с мудрым, тот и сам обретает мудрость, а спутник глупцов испытывает лишь вред».

Глава 3

Программируя успех, опирайтесь только на реальные планы

В деловом мире бизнеса существует одна абсолютная истина. Ее смысл заключается в том, что если вы потерпите поражение при планировании, то наверняка запланируете свое поражение.

Реальные цели

Один из самых важных шагов на длинном пути к успеху, – это ставить перед собой реальные и конкретные цели. Попробуйте составить список своих жизненных целей. Помечтайте и напишите все, чего бы вы хотели добиться. А после этого расположите написанные цели в порядке важности, поместив в начале списка те, которых вы хотите добиться быстрее всего. Поставьте для каждой цели дату. Но будьте реалистом, ставьте перед собой только достижимые цели. А затем каждую цель разделите на три части и озаглавьте следующим образом: первая – какие действия надо предпринять; вторая – какие качества для этой цели мне понадобятся; и третья – возможные трудности на пути достижения моей цели.

В первой графе напишите все действия, которые вы должны предпринять, чтобы добиться запланированного. Опишите дополнительные усилия, которых потребует ваша цель, например, экономии денег и так далее.

В следующей части выпишите, какие свойства вашего характера потребуют достижение цели. Возможно, это привлекательность вашего облика, умение общаться с окружающими, ваш подвижный ум, умение плодотворно и интенсивно работать.

Препятствия

Ну и наконец, когда вы определили конкретную цели и хорошо знаете, что нужно сделать для ее реализации, подумайте над тем, какие препятствия могут вам помешать. Не надо быть совсем уж суровым по отношению к себе, просто честно задумайтесь, что именно станет преградой на пути достижения желаемого. Когда вы будете стремиться достигнуть цель и перед вами возникнут препятствия (лень, например, собственное нетерпение или склонность тратить время впустую), то у вас уже будет готовый план для их преодоления. Старайтесь, даже невзирая на любые негативные обстоятельства, вырабатывать у себя волю к реализации намеченных планов.

«Если человек уверенно стремится к своей мечте, и живет жизнью, которую раньше воображал себе, то добьется такого успеха, которого иначе просто невозможно добиться.»

Генри Дейвид Торо

Мнение окружающих

И уж совсем не стоит обращать внимание на то, что скажут, подумают или сделают окружающие вас люди. Вы должны развить в себе жесткое убеждение добиться того, что действительно важно в вашей жизни. Не имея четко сформулированных целей, мы очень часто себя концентрируем на бесцельной и совершенно безрезультатной деятельности, а потом уже не можем вырваться из этого круга.

Цена низка

Никогда не бойтесь ставить перед собой большие или даже грандиозные цели. Кто не рискует, тот как известно, не пьет шампанское. Достижение намеченного потребует от вас упорства, решимости и, конечно, увлеченности. Многие почему-то боятся мыслить и действовать глобально, считая, что все равно потерпят поражение. Есть и такие, которые боятся, что их цели совсем незначительны или, наоборот, что их цели свидетельствуют об зазнайстве или даже наглости. Надеюсь, вы не из таких трусишек, но чтобы такая практика принесла положительные результаты, витая в облаках, ставьте перед собой только разумные планы. Добивайтесь, чтобы они были реальными, понятными, конкретными и достижимыми.

«Почувствуйте свою цель, звезду своего желания, почувствуйте ее жар и тепло. Это необходимо, если вы действительно стремитесь к ней. Поэтому, мои друзья, когда вы по-настоящему поверите в нее, то, конечно же, приблизитесь к ней, и, в соответствии с божественными законами мироздания, достигните».

Боб Смит

Точное определение

Нельзя достичь того, что невозможно опознать. Если вы четко определите, чего именно хотите добиться, то успешнее выполните это. Иначе ваши мечты так и останутся одними лишь благими намерениями, не более чем. Конкретное озвучивание целей принесет вам большую пользу: облегчит принятие решений, обеспечит позитивной жизненной установкой, вам будет легче преодолеть страх и неразбериху, даст чувство нацеленности и устремленности в будущее.

«Я мечтаю всю жизнь, мои мечты все время со мной, они меняют мои мысли, они полностью растворяются во мне, как вино растворяется в воде, и они в истинном свете показывают, каким является мой разум».

Эмили Бронте

Мотивация

То как вы будете мотивировать, зависит только от вашего мнения по поводу своих целей. Если вы неуверенны в них от всей души, от всего сердца и каждой клеточкой своего сознания, то можете уже изначально остановить свой успех или подавить самоустремление к его достижению.

Глава 4

Волшебный голос подсознания

Внутренний голос

У каждого из нас есть свой волшебный голос подсознания или внутренний голос. Но самое поразительное то, что именно он оказывает воздействие на наш жизненный путь. Он внушает нам мысли то об уверенности в себе, то о страхе и огорчениях. Если мысленно повторять только фразы типа: «Я никогда не смогу совершить этого» или «У меня постоянно все валится из рук», то в конечном итоге вы настроите себя именно на такие ситуации. Постоянно ожидая самого худшего, вы фактически помогаете ему произойти. Ведь то, что вы говорите, бумерангом возвращается к вам. Если я, например, по сто раз на дню буду говорить себе, как я неудачна, то в конечном итоге поверю в это. А если наоборот, если говорить и внушать себе, что я успешно продвигаюсь вперед, то приму это утверждение как руководство к действию. Главное в этом вопросе самому решить какие слова говорить себе. Мы не в состоянии заглушить свой внутренний голос, но нам вполне по силам выбрать нужный текст для него. Это зависит только от нас – сделать так, чтобы он стал в нашей жизни положительной силой. Понаблюдайте за собой, почти всегда вслед за неудачей внутри нас происходит негативный разговор. Совершенно не замечая, мы начинаем диалог, в котором внутренний голос сразу переходит на критику. Вот здесь-то лучше не зевать и как можно быстрее остановить себя, попытаться воодушевить словами поддержки.

«Мы такие, какими создают нас наши мысли, поэтому внимательно относитесь к тому, что думаете. Слова – вторичны, а мысли живут и путешествуют на большие расстояния».

Суоми Вивекананда

Сила слова

Слова – один из самых мощных стимулов, существующих в нашем мире. Они могут связать нас по рукам и ногам или, напротив, привести к успеху. Добрые слова, сказанные в свой адрес, способны поддержать нас, тогда как вечная критика себя самого или утверждения типа «какая я невезучая» способны разрушить все побудительные мотивы на пути к успеху. То что вы произносите, направляет вас либо на успех, либо на поражение. При помощи позитивных слов вы можете шаг за шагом изменить свою нынешнюю жизнь, а значит оказать влияние на свое будущее. И хотя слова никогда не заменят упорный труд и настойчивость в достижении цели, они определяют вашу психологическую установку. А ведь именно от установки зависят все перспективы вашего будущего.

Позитивные слова

Но не только по отношению к себе важно говорить позитивные слова. Не менее важно направлять их и на окружающих людей. В противном случае мы просто пожнем то, что посеяли. Если только критиковать других людей, то и они будут вас критиковать. Если только осуждать, то и вас будут только осуждать. Но если слова одобрения прибавят окружающим силы и мужества, то взамен вы будете получать тоже слова одобрения. Когда мы проявляем по отношению к другим заботу и внимание, то они относятся к нам также. Хороший работодатель никогда не примет на работу человека, который постоянно настроен критически и который всегда высказывается негативным образом. Пройдет совсем немного времени, и все окружающие начнут думать негативно, а не позитивно, как хотелось бы. Учитесь

говорить только хорошие слова, учитесь даже думать только позитивно. Это изменит и вашу жизнь, и жизнь других людей.

«Если вы зажигаете внутри себя огонь, то люди захотят подойти и посмотреть, как вы будете гореть».

Джон Весли

«Глубоко в человеке скрыты дремлющие силы, силы, которые удивили бы его, о которых он никогда даже и не мечтал, силы, которые очень сильно изменили бы его жизнь, если были бы пробуждены с помощью действия».

Оринсон Светт Марден

Забудьте о выражениях «не могу» и «не получится», вообще постарайтесь исключить из лексикона приставку «не»; используйте слова «могу», «получится», «я сделаю это» или «добьюсь». Настроенность только на победу способна многое изменить для вас.

Попробуйте уже сейчас начинать свой день только с позитивных высказываний. И не стоит огорчаться, если вам не всегда это будет удаваться. Наш язык, он ведь без костей, вам не составит особого труда повернуть его в любую, самую выгодную для вас, сторону. Поработайте над собой в течение определенного времени, постарайтесь высказывать в этот период только позитивные высказывания – и вы увидите, насколько в лучшую сторону переменится ваша жизнь.

«Самое сильное оружие на земле – это огонь в человеческой душе».

Фердинанд Фок

У меня есть близкая подруга, в подчинении которой огромный штат мужчин. Проблем тоже хватает, но когда бы я не спросила у нее, как дела, я неизменно слышу в ответ: «Дела идут прекрасно, и будет еще лучше». Пусть ваш день зависит от постоянной улыбки на устах, а не хмурого выражения лица. Оптимизм по отношению к миру и к окружающим людям всегда приветствуется.

Глава 5

Энергия успеха, или как обрести уверенность в себе

Уверенность

Успех, – это не только создание мощной позитивной психологической установки, это еще и энергия уверенности в себе. Причем настолько мощная, что те, кто обладает ею легко притягивают к себе других людей и еще больше успеха.

«Чем больше денег вы накапливаете и чем большего успеха достигаете, тем в большей степени и тем быстрее деньги и успех устремляются к вам с самых разных направлений».

Любой преуспевающий человек рано или поздно переживал иногда исчисляемые годами периоды изнурительного труда, прежде чем ему

представилась первая реальная возможность. Но после того ему стало открываться все больше и больше возможностей. Главная проблема, с которой сталкиваются преуспевающие люди, – как из той массы возможностей, которые, кажется, открываются со всех сторон, выбрать лучшие. Так будет и с вами.

Брайан Трейси

Позитивные качества

Чтобы добиться мощного напора энергии успеха, необходимо просто воспринимать себя как преуспевающего человека. Вы можете сделать это, если будете регулярно сосредотачиваться на всех своих лучших качествах, которыми обладаете, а также на своих достижениях, как прошлых, так и нынешних. Попробуйте уже сейчас определить и составить список из своих позитивных качеств. Вы можете включить в него не только то, чем обладаете, но и то, что вы хотели бы приобрести для своего характера. Например: «Я уверенный в себе человек; я обладаю привлекательной внешностью; я умею элегантно и со вкусом одеваться; я квалифицированный специалист; я творческая личность». Только не чувствуйте себя в этот момент глупым и не думайте, что вы это делаете зря.

В своей жизни мы как-то больше любим заикливаться на негативе, совершенно пропуская и воспринимая как нечто обычное позитив. Давно пора изменить эту привычку. После того, как вы составите свой список, позвольте себе задержаться на тех успехах, которые вы уже достигли. Двигайтесь вперед с гордо поднятой головой, почувствуйте гордость за себя, ощутите себя великой. Примерьте, как костюм, энергию успеха. Делайте это каждый день и вы поймете, что уже обладаете уверенностью в себе. Пусть нечто, достигнутое вами, любой ваш прошлый или нынешний успех станет для вас мощным источником силы.

Концентрация на достижениях

Никогда не давайте иссякнуть источнику энергии прошлых побед. Почаще концентрируйтесь на своих достижениях. Ищите все, что заставит вас почувствовать себя благополучным, уверенным, преуспевающим. Пусть любые позитивные моменты помогают вам создавать энергию успеха.

Помните, успех приходит только к тем, кто ориентирован на него. Неудача сопутствует тем, кто из-за пренебрежения своими, пусть даже маленькими успехами, начинает осознавать себя неудачником.

Энтузиазм

Всех нас сопровождают победы и поражения, у любого из нас в жизни случаются удачи и неудачи. Пусть неудачи и поражения исчезнут из вашей памяти, лопнут там, как мыльный пузырь, испарятся и уйдут в небытие. Забудьте о них. Но никогда не забывайте удачи и победы, всегда держите их при себе и наготове, позвольте только им наделять вас энергией уверенности в собственной победе. Возьмите в помощники свой энтузиазм. Это великая сила, тем более, что само слово «энтузиазм» обозначает «вдохновение».

«Энтузиазм – это сила, которая направляет ваши надежды к звездам. Это блеск в ваших глазах, это особое покачивание в походке. Это особая хватка в руке, заряд непреодолимой воли и энергия,

реализующая ваши идеи».

Генри Форд

Когда нас переполняет энтузиазм, все вокруг волшебным образом меняется, мы ощущаем такой заряд энергии, что можем горы перевернуть. Если вы делаете все с энтузиазмом и уверенностью в своих силах, то просто не можете потерпеть неудачу, а значит обречены на успех.

Прошлый опыт

Вспомните любой случай или эпизод вашей жизни, когда вас переполнял энтузиазм: ваши глаза искрились, слова были наполнены силой и мощной уверенностью, все мелкие трудности легко отступали на задний план. Если вспомнили, попробуйте в любой ситуации будущего снова ощутить это чувство. Когда у вас получится, то уверена, что люди, которые вступят с вами в контакт, сразу же почувствуют энергию вашего энтузиазма. Он заразителен и почти всегда обладает магической способностью влиять на тех, кто вас окружает.

Многие как-то забывают про подобное чудо, они просто разучились использовать этот мощный источник силы с выгодой для себя. Возможно, это происходит из-за того, что мы ждем, иногда безуспешно, когда прилив энтузиазма накроет нас волной. Но зачем ждать? Не лучше ли предпринять шаги для его создания. Если вы хотите, чтобы энтузиазм стал вашим помощником и работал на вас, то должны активно творить его сами.

«Когда вы вдохновлены некой великой целью, то мысли сами разрушают искусственно навязанные им рамки. Ваш разум преодолевает ограничения, сознание – расширяется во всех направлениях, и вы обнаруживаете себя в новом, большом и замечательном мире».

Патанджали

Главная цель

Конечно, я не хочу утверждать, будто ощущение энтузиазма можно вызвать силой. Он рождается из внутреннего убеждения в том, что дело, которое вы задумали, является действительно главным для вас. Источником подобного энтузиазма служат ваши вдохновляющие мысли и убеждения о жизни, целях и предназначении. Они, как плодородная почва, способны взрастить ростки энтузиазма.

Путь к Эвересту

Но самое главное, что благодаря энтузиазму, вы, пребывая в возвышенном состоянии, позволите всем творческим идеям, догадкам, вашему вдохновению проявиться еще более блестяще и достичь тех высот, которые еще совсем недавно казались вам Эверестом.

Глава 6

«Не стоит прогибаться под изменчивый мир...»

Удовлетворение от работы

Знаете, почему я взяла эту строчку из песни Андрея Макаревича для названия главы? Потому что большинство из нас вынуждены всю свою жизнь заниматься не тем, чем хотелось бы. По опросам, которые социологи и психологи так частенько любят проводить, совершенно ясно видно, что большинство нашего работающего населения не получают удовольствия от той работы, которую вынуждены выполнять. На мой взгляд, это трагичная ситуация, особенно, если принять к сведению, что работа занимает в нашей жизни очень значительную часть. Даже для достижения успеха такой показатель не является хорошим предзнаменованием, так как при внимательном изучении тех личностей, кто добился чего-то значимого в своей жизни, видно ясно и несомненно, что их успех напрямую был связан с тем удовольствием, которое доставляла им их работа.

«У человека есть сила, позволяющая добиться совершенства, и временами, полностью изменить самого себя. Но эта трансформация должна происходить внутри него, в его внутреннем мире».

Рудольф Штейнер

Гонка на выживание

В нашем сумасшедшем мире, с его ошеломляющей по скорости гонкой на выживание, мы все чаще вынуждены заниматься тем делом, которое мы не сами выбрали и которое совершенно не приносит нам никакого удовлетворения.

Усталость

Попробуйте на минутку остановиться и задуматься. Если вы чувствуете постоянную усталость, эмоциональную истощенность или даже депрессию, если вы озабочены и несчастны, не означает ли это, что вы живете бездумной и механической жизнью. Если вы занимаетесь работой, которую только ненавидите, но продолжаете ею заниматься каждый день, не означает ли это, что вы сели не в свой поезд.

Радость жизни

Но, с другой стороны, если вы действительно чувствуете радость от жизни каждый день, если с удовольствием осознали, что делаете любимое дело, то вполне вероятно вы выбрали правильный путь.

Когда я писала эту главу, мне пришлось ознакомиться с жизнью многих известных личностей, и кое-что прочитанное меня заинтересовало. Каждый, кто добился успеха и финансового процветания, делал только то, что любил, всецело посвящая себя выбранному занятию.

«Мы по-настоящему живем, только когда мотивацией выступают цели, обладающие большим значением, мечты, которые нужно достичь, и любовь, которую нужно выразить».

Грег Андерсон

Немного поразмышляв, я поняла, что не могу вспомнить ни единой личности, которая бы, заработав приличное состояние, занималась тем, что ей было не по душе. Все они были теми людьми, которые нашли сферу, где их дарованные природой способности и сильные стороны характера нашли свое применение. Большинство достигших успеха, утверждают, что они не работают, они получают удовольствие. А

деньги – просто побочный, хотя и очень положительный, эффект.

Прилив энергии

Когда вы занимаетесь тем, что по настоящему любите делать, то испытываете непрерывный прилив воодушевления и энергии, а главное – новых идей. Поэтому, когда вы будете решать, чем вам заняться, сначала спросите себя: «Чем бы я хотела заниматься, что меня интересует?». По-моему, этот вопрос стоит очень серьезно обдумать и взвесить, особенно если вы сейчас пробуете продвинуться по жизни к успеху.

Каждый, кто подумывает о своем деле, должен задать себе не менее важный вопрос: «Если бы я завтра уже получил финансовый успех, то стал бы я по-прежнему заниматься тем, что делаю сейчас?».

Свое дело

Наверное, предназначение каждого – это найти свое место в этом мире, свое дело. Это самая главная, не скажу, что очень легкая, задача, которую должен решить человек. Понять, посвятить себя всего целиком, найти, вложить душу и заниматься тем, что ты любишь делать, – вот поистине едва ли не самый большой секрет успеха.

«Жизнь человека становится по-настоящему великой, когда он устанавливает для себя цель или цели, в которые по настоящему верит, к которым по-настоящему стремится, и которым отдает все свое сердце и душу.»

Брайан Трэйси

Подумайте, что именно влечет вас? К каким областям деятельности вы приспособлены больше всего? Что получается у вас лучше и успешнее всего? Начните с того, что поверьте в себя. Распахните свое сознание для разных вариантов и возможностей. Не верьте тому, что все ниши заняты. Не бойтесь мечтать. Если вы обладаете знаниями, умениями и опытом, для вас не существует границ, кроме тех, которые вы воздвигли в своем сознании. Если вам не хватает знания и опыта не бойтесь рисковать, профессионализм придет, если работать над этим. А знания всегда можно приобрести. Платите за учебу, которая вам необходима.

Призвание

У каждого из нас имеется в жизни собственное призвание: кому-то растить детей, кому-то командовать корпорацией, кому-то быть успешным юристом, кому-то великолепным поваром, да неважно кем! Важно обнаружить свою уникальность и найти возможность реализовать ее. Жизнь просто полна различными вариантами выбора и возможностями. Найдите нечто такое, что может увлечь вас, и посвятите себя этому занятию. Любое призвание можно назвать величайшим, если прилагать великие усилия в погоне за ним. Поверьте, всегда найдется та дверь, распахнув которую, вы поймете, кроме вас ее не смог бы открыть никто другой. Если вы будете вкладывать в любимое дело все свое воодушевление, душу, сердце, всего себя целиком – успех и деньги придут следом.

«Ваш мир станет тем, чем вы хотите, чтобы он стал. Он является отражением вашего отношения, в котором, как в зеркале, отражается состояние вашего бытия».

Глава 7

Чтобы добиться успеха, стоит оставаться «вечным студентом»

Сила перемен

Нынешнее время, пожалуй, – один из самых захватывающих периодов развития цивилизации. Изменения в науке и технике происходят с такой скоростью, что просто потрясают.

Технологии изменяют нашу жизнь и требуют от нас пересмотра нас самих, кто мы и куда движемся. Старые правила больше не действуют. Всякий, кто не хочет отставать и идти в ногу с происходящими изменениями, а также пользоваться всеми преимуществами, которые предоставляют нам новые возможности, должен полностью пересмотреть само понятие работы. Процветать в новом тысячелетии означает меняться и учиться, причем постоянно и настойчиво. И как тут не вспомнить теорию Дарвина о том, что выживут самые приспособленные. Приспособленные – вовсе не означает сильные. Я думаю это те, кто окажутся наиболее адаптированными к изменчивости внешней среды. Это те, кто изменяясь, сможет выжить, приспособиться и преуспеть, как бы все вокруг не менялось. Так и мы, если хотим соответствовать быстро меняющемуся рынку, должны заново и очень тщательно начать приобретать новые таланты, навыки и знания.

«Цели являются источником энергии, которая наполняет нашу жизнь. А наилучшим способ получить от этой энергии максимум возможного, является ее концентрация. Именно для этого цели и предназначены, они могут концентрировать нашу энергию».

Денис Уотли

Возможности

Сейчас у любого из нас есть практически неограниченные возможности учиться и совершенствоваться. И не бойтесь перегрузить свой мозг знаниями. Мы даже на треть не используем всех его возможностей. У нас гораздо больше способностей и интеллекта, чем мы можем задействовать, даже если будем заниматься самообразованием всю оставшуюся жизнь. И не надо говорить, что вам уже поздно учиться. Это все отговорки ленивого человека. В наше время ключом к успеху может стать непрерывное обучение.

«Совершенство – это искусство, достигаемое обучением и выработыванием привычек. Мы не действуем наилучшим образом, из-за того, что обладаем достоинством или совершенством, а только потому, что мы так же действовали раньше. Мы – то, что мы делаем постоянно. Поэтому совершенство – это не действие, а, скорее, привычка».

Аристотель

Обучение

Станьте «вечным студентом», ведь учеба, помимо того, что великое благо и

приучает нас думать, дает возможность получать необходимые знания для вашей деятельности. Узнавая постоянно что-то новое о том деле, которым вы занимаетесь, вы повышаете свои шансы на успех и победу. Приобретайте простор для маневров и становитесь на голову выше предполагаемых конкурентов. Учеба будет способствовать и развитию ваших творческих способностей. Вы будете думать острее, мыслить оригинальнее, знать гораздо больше. Постоянное чтение материалов и книг, относящихся к сфере вашей деятельности, даст вам огромные преимущества и позволит стать одним из самых компетентных специалистов в вашей области.

Семинары

Вы будете быстрее и лучше соображать, расширите кругозор и научитесь мыслить глобально. Но чтение не единственный способ. В настоящее время рынок предоставляет вам такую замечательную вещь, как курсы и семинары. Их выбор огромен, а темы самые разноплановые. Не жалейте на это денег, вы не тратите их впустую, вы вкладываете их в собственный успех. Мало того, вы не только получите возможность послушать настоящих профессионалов в различных областях, но еще и сможете завести полезные знакомства. Ведь туда приходят не случайные люди, а занимающиеся тем же, чем и вы.

И конечно не стоит замыкаться только лишь на той области, в которой вы работаете. Например, без экономики, юриспруденции, иностранных языков, знаний психологии вы не добьетесь значимых результатов. Работайте над своим образованием – это одно из лучших капиталовложений в ваше будущее.

Глава 8

Упорный труд – хорошо, а разумный – качественнее

Ошибочные предпосылки

Одним из самых распространенных мифов в сфере бизнеса является миф о чрезмерно интенсивном труде или о том, что чем упорнее вы работаете, тем больше преуспеете. Именно этим и занимается большинство людей всю свою жизнь. В надежде вырваться вперед в этом конкурирующем мире они взваливают на себя огромное число проектов, дел и проводят за работой все большее количество времени, отбирая драгоценные часы отдыха и здоровья у себя и своей семьи. А в конечном итоге зарабатывают только стресс, а не успех. Фактически они так упорно и настойчиво, а главное, тяжело работают, что не имеют никаких шансов преуспеть. А откуда же им взяться, если уже изначально неверны все предпосылки. А теперь давайте задумаемся над следующей мыслью: если упорнее работать, означает более процветать, тогда наиболее преуспевающие люди – это самые упорные трудяги. Но оглянитесь вокруг, разве заметно, что самая тяжелая и интенсивная работа хорошо оплачивается. По-моему, нет. Давайте откажемся от этого вредного убеждения и разберемся, почему разумный труд более качественный.

«Каждое мгновение жизни бесконечно наполнено творчеством, а вселенная – бесконечно изобильна. Просто реализуйте свои ясные устремления, и все, чего желает ваше сердце, обязательно исполнится».

Интенсивность труда

Для начала, никогда не используйте в качестве мерил степень интенсивности труда. Это совершенно бессмысленно. Не убаюкивайте свое сознание мыслями, что ваш упорный, тяжелый труд означает эффективность вашей работы. Спросите себя: «Работаю ли я разумно, а значит качественно и эффективно, или только бессмысленно вкалываю?». Никогда не путайте время, проведенное на работе, с эффективной работой. Если вы провели в офисе десять часов и больше, это означает только отработанные десять часов. После этого времени вы можете чувствовать себя либо на подъеме, либо так, будто весь день разгружали мебель на мебельной фабрике, то есть все зависит от того, как на это посмотреть, – но была ли разумной ваша работа за это время? Вполне возможно, что если вы были более организованными или подключили свой внутренний творческий потенциал на всю катушку, то выполнили бы ту же самую работу, например, за семь часов. Вполне возможно.

Итоги работы

Возьмите себе за правило в конце каждой рабочей недели подводить итоги своей работы. Не задавайте себе самой вопросы, насколько упорно и интенсивно вы работали. Спросите себя: был ли ваш труд разумным, использовали ли вы свое время наилучшим из возможных способов, проявляли ли творческий подход и насколько продуктивной была ваша работа?

Распределение времени

Я заметила, что многие преуспевающие люди обладают поистине сверхъестественной способностью добиваться результата, что все у них выполняется быстро и эффективно, что работа просто «горит» у них в руках. Причем, это происходит не тогда, когда на горизонте вырисовывается угроза крайнего срока, и не время от времени в зависимости от ситуации, а систематически и постоянно. Они знают, как правильно и разумно распределить свое рабочее время. Вот в этом-то как раз и состоит одна из причин того, что они преуспевают.

«Возможности тренировки мышления безграничны, а результаты – долговременны, однако немногие люди предпринимают усилия, чтобы направить собственное мышление так, чтобы оно приносило пользу, и вместо этого все оставляют на волю случая».

Орисон Светт Марден

Разумный подход

Правильный и разумный подход позволяет каждому умело организовать себя так, чтобы все дела, причем количество самых разных дел, выполнялись быстро и качественно.

Вы будете знать, как распределить дела по приоритетам, как работать более эффективно, не затрачивая на это большое количество времени, как преодолевать препятствия и как не давать себя отвлечь. Такой разумный подход позволяет многим не только выполнять все запланированное, но и тратить на это в половину меньше времени, чем тем, кто считает, что очень упорно и тяжело трудится. Вам также не составит особого труда правильно выбрать свой ритм, если вы внимательно, в дополнение к этой главе, изучите главу про факторы управления временем.

И тогда, сколько бы задач перед вами не стояло, вы сможете расположить их по приоритетам и выполнить с меньшими затратами времени и усилиями своего организма. Рациональный подход к работе, особенно для тех, кто хочет подняться вверх по карьерной лестнице, ступенька за ступенькой, очень высоко оценивается. Подумайте еще и вот о чем. Кого быстрее повысят в должности – того, кто выполняет работу быстро и качественно, или того, кто трудится много и упорно, но малоэффективно?

Глава 9

От чего зависит путь наверх, или как не бояться сделать больше шагов вперед

Стремление к совершенству

Смысл названия этой главы в том, что вы не должны бояться делать больше, чем от вас ожидают. Стремление к совершенству – великое качество, тогда как посредственность остается далеко позади, особенно в мире, который не стоит на месте и полон прогресса и быстрых перемен. Но совершенство не достигается случайным образом и не возникает просто так, на пустом месте. Только наши цели определяют наше будущее и, даже если их не всегда удастся достигнуть, наличие великих целей всегда будет оказывать на вас положительное воздействие.

«Каждое утро мы снова появляемся на свет, а вся прошлая жизнь превращается в ничто. Сегодняшний день, освобожденный от всех прошлых радостей и неудач, наполняется светом новой жизни».

Филипп Батлер

Потенциал

Стремление совершенствоваться означает не что иное, как посвятить свою жизнь реализации своего потенциала и использованию в полной мере всех имеющихся способностей. Это зависит от многих моментов. Во-первых, не позволяйте вашей жизни становиться бесплодной, она должна быть продуктивной, ведь «что посеешь, то и пожнешь». Во-вторых, ваша жизнь не должна быть похожа на застойное болото, всегда двигайтесь вперед, шагая в ногу с прогрессом, а не волочитесь где-то в его хвосте. В-третьих, старайтесь весь свой энтузиазм и энергию вкладывать в достижение цели. Никогда не тормозитесь на уже достигнутом, старайтесь постоянно улучшать свой внутренний потенциал, ищите новых знаний, методов и подходов, только так вы достигнете совершенства.

Верьте в себя, верьте в то, что вы лучше всех, без честолюбия и амбициозных устремлений невозможно добиться совершенства. Чтобы достичь личного успеха в профессиональной деятельности нужны мотивированность и четкая психологическая установка на победу. Уже сейчас, не дожидаясь конечного результата, ощущайте себя победителем.

«Достигните ли вы своих целей в жизни, или нет, – целиком зависит от того, насколько вы подготовились к их достижению, и как сильно вы этого хотите. Вы – орел! Поэтому расправьте свои крылья и взлетайте в небо».

Индивидуальность

На пути к совершенству призовите на помощь свою индивидуальность, свою непохожесть на других, научитесь превращать ее в нечто приятное и привлекательное для окружающих вас людей. И никогда не совершайте банальную ошибку, которая так соответствует посредственности. Не позволяйте себе высказывания типа: «Я такой, какой есть. Пусть окружающие либо воспринимают меня таким, либо не воспринимают. Я не могу измениться, да и не желаю этого делать». Такой ретроградский подход не соответствует победителю, скорее – побежденному.

Качества

Чтобы добиться успеха и высокого положения, уважения и восхищения, необходимо постоянно совершенствовать свои индивидуальные качества. Чтобы ваша индивидуальность только притягивала к вам людей, а значит и возможности, постарайтесь вырабатывать качества, которые психологи называют самыми привлекательными в человеке: вежливость, уверенность в себе, терпение, сострадание, умение слушать, честность, искренность, чувство юмора, открытость, умение воспринимать позитивно все окружающее вас. Попробуйте определить, какими из перечисленных качеств вы обладаете, а каких вам не хватает, и значит есть над чем поработать. И не бойтесь, в этом вопросе нет ничего невозможного, ведь ваша индивидуальность и характер находятся только под вашим контролем и только вы несете за них полную ответственность. Уже сейчас, не откладывая на завтра, примите решение измениться. Если вы восхищаетесь качествами некоторых близких вам людей, то кто мешает вам сделать их своими?

Решение

И совершенно неважно, какими качествами вы обладаете сейчас, гораздо важнее – решение совершенствовать их и то, кем вы хотите стать в будущем. Я просто уверена, что любая попытка совершенствования себя как личности, неизменно принесет в вашу жизнь потрясающие перемены.

«Люди, которые говорят, что жизнь не имеет смысла, имеют в виду, что у них самих нет целей, которые бы имели смысл. Поэтому установите цель, ради которой стоит работать. Более того, создайте какой-нибудь проект. Впереди вас всегда должно быть что-то, к чему вы стремитесь».

Максвелл Мальтц

Норма

И не забывайте, что совершенство требует качества. Если повнимательнее присмотреться к людям, достигшим успеха, то сразу становится ясно – они стали таковыми не благодаря своему высокому интеллекту, а потому, что все в их работе и жизни было чуть-чуть выше нормы. Старайтесь быть лучшими не только в своей области, но и лучшими сразу в разных областях.

Глава 10

Умение слушать – одна из стратегий успеха

Плохие слушатели

Я думаю, что большинство людей плохие слушатели, особенно много таких среди женщин. И когда я так думаю, то вовсе не имею ввиду женскую болтливость. Я имею ввиду, что умение слушать означает умение учиться. Учиться у окружающих чему-то новому. Но чаще всего оказывается так, что мы сами изнутри переполнены собственными мнениями, знаниями и суждениями и ничему новому просто не остается места. А ведь это настолько полезно и имеет столь много выгод, что иногда стоит пересмотреть наши взгляды в этом вопросе. Более того, когда люди понимают, что их действительно внимательно слушают, они и реагируют соответственно, и высоко оценивают это. Знаете, что происходит чаще всего, когда мы, казалось бы, с участием и вниманием слушаем друг друга, коллег по работе или своих близких? Мы стараемся объяснить их мотивы и поведение, исходя из наших собственных ценностей и личного опыта, а совсем не из того, что слышим.

К примеру, к вам обращается с личной проблемой кто-то из коллег. Вы, начиная слушать его, очень быстро принимаетесь не только слышать, но и искать в своем сознании решение излагаемой проблемы. И чем больше вы внутри себя аналитически ищите выходы, тем меньше слышите собеседника. В этом нет ничего страшного, мы все так поступаем, наверно, таково свойство нашего сознания.

Искусство слышать

Мы больше погружаемся в свои мысли, чем в мысли другого человека. И в результате неправильно истолковываем то, чем пробует поделиться с нами обратившийся коллега. Кем бы ни были и какую-бы должность не занимали, ваша способность понимать то, что происходит внутри другого человека и ваше реагирование на это правильным образом, в большей степени определяется тем, насколько хорошо вы умеете слушать, и главное, насколько правильно слышите то, что вам говорят.

Чтобы научиться быть хорошим слушателем, необходимо практиковаться в умении слушать, ничего не пропуская, внимательно и целенаправленно. Необходимо стремиться сначала понять, а только потом быть понятым. Большинство же слушают совсем не с намерением понять, они слушают с намерением ответить.

Понимание проблемы

Смысл истинного выслушивания не в том, что вы предлагаете блестящие выходы, а в том, чтобы полностью постигнуть проблему другого человека, как в эмоциональном, так и в интеллектуальном плане. Вы должны попытаться прожить проблему вместе с ним, смотреть на нее его глазами и через призму его внутренних ценностей. Вы должны вслушиваться не только в то, что сказано, но и в то, что осталось за рамками слов. Вы слушаете в поисках чувств и эмоций, а иногда не все, что наболело, можно высказать словами. Поэтому будьте восприимчивы к другому человеку всеми своими пятью чувствами, сигналами и посылами сознания и подсознания.

Хороший слушатель

Следите за тем, чтобы не отключаться от разговора, не планировать и не придумывать решения в то время, когда ваш собеседник еще говорит. Ловите себя на

этом. Если у вас будет постепенно получаться, значит вы уже сделаете первый шаг к тому, чтобы стать великолепным слушателем. Попробуйте стать единым человеком с собеседником и, уверяю вас, решения и ответы придут естественным путем. Когда наша чуткость становится глубинной, а сознание остается ясным и спокойным, у нас появляется возможность видеть и слышать все, что хотят донести до нас. Решения о том, как помочь собеседнику перестают таиться в глубине подсознания и сами всплывают на поверхность. Это похоже на некое озарение, внезапно посетившее вас, и решение проблемы вдруг становится ясно видимым, как на ладони. И еще на одной проблеме, косвенно связанной с тем, что я написала, хочу акцентировать ваше внимание. Она заключается в том, что очень часто мы не запоминаем имена и фамилии людей, с которыми нас сталкивает работа и жизнь. Возможно причина в том, что мы попросту не затрачиваем на это время и энергию.

Запоминание имени

Но один из самых простых и наиболее очевидных способов завоевать доброжелательное отношение людей (особенно это касается тех, кто по роду профессии общается с большим количеством клиентов) – это умение помнить их фамилии и тем самым указывать на их важность и значимость для вас.

Каждый раз, когда вы при общении, без труда вспоминаете фамилию клиента, вы как бы подчеркиваете неповторимость его личности, что приносит ощутимый результат и выгоду для деловых взаимоотношений. Прислушайтесь к моему совету: если вы находитесь в постоянном контакте с клиентами заводите на каждого карточку с фамилией и именем, а также с любой ценной информацией о нем самом. Это поможет вам более продуктивно общаться, будет по достоинству оценено и окажет потрясающе эффективное воздействие на ваше продвижение вперед.

Глава 11

Как не бояться поражений, или умение держать удар

Трудности

Не всегда наш путь к успеху устлан только лепестками роз, часто на этом пути нас сопровождают сотни разочарований и трудностей. Некоторые могут быть мелкими и несущественными, другие окажутся крупными, потребовающими все наше мужество и решимость. В таких ситуациях самое главное быть настойчивой, не поддаваться панике и не кричать: «Караул, пожар!». Главное, всегда помнить – поражение будет окончательным лишь тогда, когда вы согласитесь с ним и позволите себе оказаться побежденной. Когда-то, оказавшись в кризисной ситуации, я случайно натолкнулась на чье-то высказывание, которое меня сильно подбодрило: «Речь идет не о том, упал ли ты, а о том, поднимешься ли ты после падения». Все кризисные ситуации можно сравнить с поединком в боксе, казалось бы, все, получил нокдаун и уже невозможно подняться на ноги, но хороший боец даже в таком положении находит силы подняться, собраться, принять боевую стойку, бороться дальше, а самое главное, действительно победить. Перестать пытаться, вот, на мой взгляд, самое большое поражение.

Как часто удары обрушиваются на нас в момент, когда мы их меньше всего ожидаем. Но тот, кто вооружен, тот и подготовлен, поэтому весь секрет в том, чтобы учиться на собственных ошибках.

Цена ошибки

Каким бы ни было поражение, прежде всего оно не означает, что вы неудачника и ничего не стоите. Тот, кто никогда не ошибался, никогда ничего и не делал. А победа не всегда означает золотую медаль и первое место на соревнованиях. Если вы сумели подняться, извлечь урок из случившегося, сразу забудьте о поражении, не позволяйте ему отравлять ваше сознание проигрышем, смотрите только в будущее.

Быть может, вы много раз пытались получить желанную работу, или кто-то опять обошел вас, поднявшись на ту ступеньку, которую вы уже видели в своих мечтах. Не отчаивайтесь, встаньте и двигайтесь вперед; пока вы способны бороться с превратностями судьбы, у вас всегда есть шанс достичь успеха.

«Если вы начнете рассматривать все, что происходит с вами, и хорошее, и плохое, как возможности, то выйдете не более высокий уровень осознания».

Лез Браун

Стучите в двери

Когда перед вами закрылась одна дверь, стучите и ищите другие открытые. Как часто в порыве сожаления мы просто не замечаем другие возможности, распахнутые перед самым нашим носом. Считайте поражение еще одним уроком, первым шагом на пути к новому успеху. Бывает так, что тяжелые испытания – это проверка и подготовка к чему-то великому. И если мы будем только холить и лелеять свои несчастья, это великое просто пройдет мимо нас незамеченным.

План успеха

Даже если вы очень тщательно продумали свой план успеха, никто не застрахован от возможных поражений, иногда реализовать свой план в полном объеме не удастся. Не отчаивайтесь и не отказывайтесь раньше времени от его реализации. Просто разбейте его на части и постепенно реализовывайте каждую по отдельности.

Слегка оправившись от поражения, спокойно обдумайте все случившееся и взвесьте все возможные варианты, прежде чем продолжать движение вперед.

Обдумывайте варианты

«После драки кулаками не машут» – одна из актуальных тем в поражении. Я имею в виду, что не стоит думать: «А если бы я так поступил» или «А если бы свернул в другую сторону». Но факт остается фактом – вы не поступили так в свое время, а теперь уже нет таких действий, которые бы зачеркнули случившееся. Возможно, все пошло бы по-иному, но зачем размышлять на эту тему, зачем сожалеть или посыпать голову пеплом. В итоге вы просто растратите энергию, которую могли бы направить на что-то новое. Никогда не сдавайтесь слишком рано, мобилизуйте свои лучшие качества: энтузиазм и страстное желание победить несмотря ни на что, решимость, дисциплину, предприимчивость, готовность чем-то пожертвовать, и снова двигайтесь вперед.

Не бойтесь советоваться

Никогда не бойтесь советоваться, старайтесь получить столько информации, сколько сможете. Всегда найдутся люди, кто сталкивался со сходной проблемой и переборол ее. Вам совсем не обязательно двигаться той же дорогой, но чем большей

информацией вы будете обладать, тем более эффективными окажутся ваши решения.

Время летит, говорят у нас в народе. Да, это так. Но насколько длительным будет этот полет – месяц, год, пять лет... Все зависит от вас, я только знаю, что способность подняться после всех неудач и поражений – одна из самых характерных черт истинного борца за свой успех.

Глава 12

Хороший пример – уже половина пути к успеху

Образ героя

В детстве мы часто желаем быть похожими на каких-либо героев. Так вспомните эти забытые мгновения детства, пусть даже сейчас, во взрослой жизни они станут для вас источником вдохновения, мотивации и примером. Многие из влиятельных и успешных людей нашего времени преуспели, формируя свою жизнь по образу великих людей прошлого, вы также можете взять это на вооружение. Ролевая игра в кого-то позволяет нашему подсознанию высвободить многие творческие идеи, вырваться за рамки предвзятых ограничений, дать толчок вдохновению и реализации своего потенциала.

Иногда, на трудном пути, нам просто не хватает подтверждения достижимости наших целей. Необходимы яркие примеры того, что успех можно претворить в реальность. Вот здесь вам могут помочь ваши герои, они могут доказать вам, что поставленные цели действительно не являются мифом, что они достижимы, нужно только верить, собрать свою волю в кулак и использовать весь свой внутренний потенциал, подаренный природой. Они также могут подсказать нам, как поступать в различных ситуациях и особенно в кризисных.

Поиск пути

Ганнибал был одним из самых величайших полководцев мира. Он обладал исключительными тактическими способностями, очень четкими представлениями о стратегии и качествами лидера, который мог сохранять верность своего войска среди опасностей и угрозы поражения. «Мы либо найдем путь, либо создадим его», сказал Ганнибал, когда повел свои тридцатитысячные войска в Италию через швейцарские Альпы.

Ролевые игры

Когда мы играем чужие роли, то вольно или невольно берем за основу характер, силу, решимость тех, кто достиг успеха. Их успех ведет к нашему успеху, и в процессе этой игры мы становимся лучше и мудрее. Попробуйте, это может стать для вас мощным источником вдохновения, который, даже не взирая на временные трудности, упорно заставит вас двигаться вперед. И может быть, именно без такого источника, вас не посетят те озарения, которые и продвигают творческую личность к успеху. А самое главное, что могут дать ролевые игры, это те качества, которыми вы восхищаетесь в своих учителях.

Глава 13

Цена успеха

Уважение себя

Не научившись уважать себя, а следовательно и свои желания, сложно уважать других людей. Может ли рассчитывать на достижение крупного успеха человек, который под давлением окружающих отказывается даже от небольших своих желаний? Сегодня под давлением любимой девушки не пошел на тренировку, завтра не встретился с другом потому, что начальник заставил задержаться на работе, послезавтра не купил понравившуюся рубашку потому, что цена показалась чрезмерно высокой. Ответ, на мой взгляд, очевиден. В этом случае цена человека не достигает даже стоимости понравившейся ему вещи, удовольствия от общения с друзьями или занятия любимым делом. И что самое главное, сложил эту цену себе он сам.

«Успех, как и счастье, невозможно купить; он должен последовать, а это произойдет только когда, положительные стороны самоотверженности человека будут преобладать над побочными и отрицательными».

Виктор Франкл

Если мы говорим о себе Я, то и должны осознавать себя как Я, иметь совокупное представление о самих себе.

Желания

Мы должны понять и принять как аксиому одну простую вещь: как человек относится к себе, так он относится и к другим. Он просто иначе не может. Не может человек кого-то любить больше, чем себя. Как только человек научится исполнять свои мелкие желания, у него появляется реальная возможность двигаться к более крупным целям на пути к успеху. Ведь то, чего мы хотим, и составляет основное содержание нашей жизни. Если подчинить свою жизнь желаниям других людей, то жизнь потеряет всякий смысл.

«Все, что происходит в вашей жизни – и то, чем вы восхищаетесь, и то, что является вызовом – начинается с решения. Именно в моменты принятия решений формируется ваша судьба».

Энтони Роббинс

Действия

Делать только то, что ты хочешь делать и не делать ничего под влиянием других людей является очень важным условием при выборе своих жизненных целей и своего места в мире. Ведь еще задолго до того, как цена человека складывается из его успехов, он определяет себе цену сам, из желания этих успехов достичь. Фильм Андрея Тарковского «Сталкер» чему посвящен? Люди не знают чего они хотят, и, когда они попадают, казалось бы, в идеальную ситуацию, где возможно осуществление любого желания, все остаются на пороге заветной комнаты. Никто туда не вошел и каждый привел серьезную аргументацию по этому поводу. То же и в «Солярисе», Там, как вы помните, стали осуществляться неизвестные для самих людей их подсознательные желания. Проблема, поставленная Тарковским в этих

фильмах выглядит так: бойтесь своих желаний, ибо они исполняются.

Потребности

Реальная потребность есть источник энергии действия. Тогда все обстоятельства жизни выступают просто как среда, в которой реализуются сформулированные желания. И все, что нужно сделать, это выбрать вид деятельности, чтобы эти желания реализовать. А если желаний нет, тогда все обстоятельства жизни выступают как препятствия, которыми оправдывается бездействие. Это то, что одни называют активной позицией человека по отношению к жизни, другие – качеством самосознания, которое рождается из того, что человек позволяет себе соответствующие желания, думая в первую очередь о том, чего хочет он сам и лишь затем о том, чего хотят от него другие. И тогда обстоятельства жизни трансформируются так, чтобы желание было реализовано, причем практически в любых условиях.

«Когда стрелок не попадает в мишень, он ищет ошибку, прежде всего, в себе. Причиной промаха при стрельбе никогда не является мишень. Чтобы улучшить попадание в цель улучшите себя».

Гилберт Арландуоте

Эгоизм

Конечно, человек, идущий по пути реализации своих желаний (независимо от их величины) многими окружающими будет восприниматься эгоистом. Но, во-первых, это явление временное, оно изживет себя по мере приобретения социального успеха и признания обществом. А во-вторых, как заметил еще Ричард Бах: «Да, мы летаем в одном небе, но каждый летает отдельно». Если человек принял твердое решение преодолеть привычку быть управляемым не своими стремлениями, а желаниями других людей, он должен принять как неизбежное другие отношения, принципиально другие. К сожалению, мы не привыкли делать то, что хотим именно мы. Мы слишком внушаемы по отношению к тому, что слышим от своих близких, друзей, ученых и общественных деятелей. Современный человек систематически подвергается национальному, государственному и глобальному манипулированию. На наших глазах ставится и решается задача тотального контроля над человеком. Для большинства из нас язык имеет кодирующее значение, подменяя реальность наших чувств стереотипами общества, к которому мы принадлежим.

Ответственность

Такие слова, как долг, стыд, совесть, мораль и пр. созданы для того, чтобы вводить в наше сознание код, дающий возможность другим людям управлять нами, вопреки нашим желаниям, нашей воле, нашим целям и убеждениям. Поэтому, приведенным выше словам, человек, который устремлен к реализации своих желаний и сосредоточен на накоплении личной силы, противопоставляет: «Я хочу», «Я предлагаю», «Я считаю» и т. д. Он не стесняется говорить от своего имени в тех ситуациях, в решении которых заинтересован и принимать на себя ответственность за любой исход дела.

«Я не боюсь людей, ибо не жду и не желаю от них ничего», – этими словами средневекового мистика А. Сент-Ив д, Альвейдра хотелось бы закончить эту не самую простую для практического применения главу книги.

Глава 14

Позитивное мышление или ода оптимизму

Точка отсчета

Для того, чтобы эффективно определить цель и проложить к ней маршрут, нам нужно точно знать точку отсчета, определить место, с которого мы стартуем. Но прежде, чем мы сделаем первый шаг, мы должны о нем подумать. И от того, как мы будем думать, во многом зависит, увенчаются ли наши дальнейшие действия успехом или нет. Позитивное мышление помогает материализовать наши желания. Но для этого нужно верить. Верить в себя. Верить в цель. Верить в движение. Это хорошо проиллюстрировано в дзэнской притче.

«Два буддийских монаха возвращались в свой монастырь. Когда до обители оставалось немногим более трех дней пути, возле небольшой, но стремительной горной реки они увидели молодую женщину, которая не могла перейти на другой берег. По законам их веры, прикоснуться к женщине считалось греховным деянием. Но один из монахов подошел к женщине, посадил ее себе на плечи и перенес через реку. После этого, ни говоря ни слова монахи продолжили свой путь. Когда по прошествии нескольких дней на горизонте уже показались очертания монастыря, второй из монахов произнес:

– Ты скажешь настоятелю, что нес на себе эту женщину почти пять минут?

– Я нес ее пять минут, и оставил на другом берегу, а ты несешь ее уже третий день, – ответил его спутник».

Качество мышления

Если исходить из того, что мышление тождественно нашим поступкам и влияет на материализацию наших желаний, то качество мышления имеет первостепенное значение. Люди делятся на тех, кто тяготеет либо к оптимистичной, либо к пессимистичной направленности. Причем, различия между ними проявляются в направлении их мышления. Оптимисты воспринимают и оценивают все с положительной стороны, пессимисты – с негативной.

«Богатство – это не просто обладание различными предметами. Это осознание, которое притягивает эти предметы. Богатство – это образ жизни и способ мышления, а не только деньги или вещи. Бедность – это то же образ жизни и способ мышления, а не только недостаток денег или вещей».

Эрик Баттерворт

Различия

Различие между оптимистичным и пессимистичным мышлением характеризуются не только диаметральной противоположностью оценок происходящего (как в известном опыте, например, когда стакан до половины заполненный водой одни определяют, как наполовину полный, другие – наполовину пустой), но и соответствующим отношением к жизни и жизненной позицией. Для оптимистов естественна активная жизненная позиция, ведь они верят, что их усилия обязательно

увенчаются успехом и принесут желаемый результат. Пессимисты зачастую пассивны, так как не верят, что изменения к лучшему произойдут. Отличается у пессимистов и оптимистов отношение к получаемой информации. Если для оптимиста информация – это стимул к действию, то пессимисты, получив информацию ограничиваются лишь суждениями: «хорошо» – «плохо», не предпринимая, как правило, больше никаких усилий по воплощению ее в какое-либо действие.

Позитивное мышление

Когда мы мыслим позитивно, мы автоматически, за счет усилий подсознания, начинаем обдумывать практические шаги по воплощению наших мыслей в действительность. Позитивное мышление коренным образом влияет на все наше поведение и образ жизни. Утратив что-либо, поздно сожалеть или думать о мести. Это лишь бесцельная трата энергии. Позитивное мышление помогает проанализировать причины, которые привели к утрате (материальной или эмоциональной), и направить ваши мысли в конструктивное русло, экономя энергию и личную силу и не допуская появления чувства жалости к себе (или агрессии по отношению к кому-либо).

Пример позитивного отношения к жизни очень хорошо прослеживается в творчестве Бориса Гребенщикова:

Но я не скажу им ни слова,
Я не приму этот бой, потому что это не бой.
Все равно, все, что сделано нами,
Останется светлым,
Все равно, все, что было моим,
Возьмет себе кто-то другой.

Позитивное мышление помогает найти конструктивное зерно в любом, даже негативном смысле.

Конструктивизм

Во время Второй Мировой войны немецкое командование, неудовлетворенное задержкой в разработках баллистической ракеты, вызвало руководителя проекта Вернера Фон Брауна и сообщив, что им в процессе проведения работ по созданию ракетного оружия, была допущена 65121 ошибка, потребовало объяснений. На это Вернер Фон Браун спокойно ответил, что требуется совершить 500 тысяч ошибок, чтобы научиться делать ракеты, и что русские к этому времени, по всей видимости, успели совершить только 30000 ошибок, а американцы не сделали еще ни одной. Ученый оказался прав. К концу войны, Германия, единственная из воюющих стран имела баллистические ракеты.

Позитивное мышление всегда направлено на цель и пути ее достижения, не давая эмоциям или каким-либо препятствиям отвлечь нас от поставленной задачи.

Направление

Один сановник решил научиться управлять колесницей. Пройдя полный курс обучения у известного тренера, он захотел померяться с ним силами. Сановник очень хотел выиграть. Они провели три забега и во всех забегах сановник проиграл. С обидой в голосе он сказал учителю:

– Ты не обучил меня всему, что знаешь сам.

– Что вы, – ответил тренер, – вовсе нет! Я обучил вас всему. Но вы не сумели правильно воспользоваться полученными знаниями. Во время забега самое главное, чтобы лошади было удобно бежать. Поэтому ее нужно тщательно запрячь и во время забега так управлять ею, чтобы она правильно выдерживала направление и скорость. Вы же, когда я обходил вас, во что бы то ни стало стремились обогнать меня. Когда вы были впереди, то думали о том, как бы я вас не обогнал. Направив все свои мысли на то, чтобы все время быть впереди меня, вы отвлеклись от основной задачи, – управления собственной лошадью. Только в этом заключена причина того, что вы проиграли.

Позитивное мышление всегда ориентировано на эффективные действия. Оно никогда не будет сковано страхом перед ошибками или реакцией на негативные мнения окружающих нас людей.

Эффективность

Китайский полководец Цзи Усян получил приказ императора усмирить варварские племена на южных рубежах империи. Жители Юга в те времена были очень суеверны и не предпринимали ни одного серьезного дела без молебна богам. Чтобы поднять боевой дух воинов, Цзи Усян устроил молебен и произнес такую молитву:

– Я не знаю, одержу ли победу или потерплю поражение. Вот сто золотых монет. Я подброшу их в воздух, и если боги милостливы к нам, они все упадут лицевой стороной вверх.

Приближенные Цзи Усяна бросились отговаривать его от этой затеи:

– Вы не должны так рисковать! – восклицали они. – На кон поставлен боевой дух всего войска.

Но Цзи Усян, не обращая внимания на эти уговоры, подбросил монеты в воздух, и... они все упали лицевой стороной вверх! Воины издали громкий клич радости и восторга, эхом прокатившийся по долине. Цзи Усян велел прибить каждую монету гвоздиком и накрыть монеты шелковой вуалью.

– Когда мы вернемся с победой, – сказал он, – я поднесу эти монеты в дар богам.

После этого Цзи Усян повел свое войско на Юг и одержал блистательную победу. Вернувшись в лагерь, он велел собрать монеты, и тогда все увидели, что обе стороны у них были лицевые.

Применяя в своей жизни позитивное мышление, мы учимся адекватно выбирать, что достойно приложения наших усилий, а что нет, понимая при этом, что наше собственное отношение к жизни для нас значительно важнее того, что могут подумать о ее событиях окружающие.

Адекватность

«Обдумывайте свои мысли так, как если бы каждая из них была огнем выгравирована в небе, и все могли бы видеть все, а для мысли это действительно так».

Джей Абрахам один из ведущих финансовых консультантов, говорит по этому поводу следующее: «Богатство, успех и процветание приходят к тем, кто увеличивает осознание собственной ценности».

Глава 15

Искусство быть плохим

Негативная реакция

Делать то, что считаешь нужным, когда окружающие одобряют твои действия – легко. Однако, как только нас начинают объявлять плохими, невероятно сложно продолжать делать то, что хочешь. Вот почему умение быть плохим в определенных ситуациях и не бояться продолжать свое дело не взирая на негативную реакцию людей, является очень важным качеством, позволяющим добиваться успеха там, где основная масса людей сложит руки под давлением обстоятельств и страха остаться в одиночестве.

Окружение

Плохими для других мы становимся тогда, когда начинаем чем-либо отличаться от нашего окружения. Причем, задачи никогда не делать того, чего хотят от тебя другие, вовсе не ставится. Напротив, просто делать что-либо для себя и других людей нужно только в том случае, когда этого хочешь ты сам. Особенно это сложно, но одновременно и необходимо тому, кто управляет другими людьми. Лидер должен обладать теми качествами, которых нет у большинства людей.

Страх

Китайский полководец Ян Су славился строгим обращением с воинами. Накануне сражения он мог внезапно устроить расследование ошибок, совершенных его подчиненными и каждый раз приказывал казнить с десятков человек. На месте казни, стоя перед потоками крови, струившимися по земле, он непринужденно разговаривал и смеялся. Перед началом сражения он посылал вперед одну-две сотни воинов с заданием разгромить передовые отряды противника. Если это задание не было выполнено, он предавал казни всех, кто участвовал в нападении. Затем Ян Су посылал более многочисленный отряд. Если и этот отряд не добивался успеха, он также отдавал приказ казнить всех, до последнего человека. После этого вся армия, напуганная свирепым нравом полководца, бесстрашно шла в бой и побеждала. Ян Су не проиграл ни одного сражения в своей жизни. Чем большее влияние имеет человек, тем более необходимо ему умение быть плохим в определенных ситуациях. Преодоление страха оказаться для кого-то плохим, проявляется и в твердых намерениях продолжать делать то, что мы считаем необходимым и правильным, и в умении вовремя сказать – нет, и в умении отказаться от тех предложений, которые для нас неприемлемы, и в умении поддержать самого себя в те минуты, когда все отвернулись от тебя, по тем или иным причинам не поняв или не оценив твоих намерений или действий.

Опыт

«То, кем вы являетесь прямо сейчас, и к чему стремитесь – это совокупность всех ваших мыслей, убеждений, чувств, эмоций и всех событий, которые когда-либо происходили в вашей жизни. Это

совокупность всего вашего понимания со времен раннего детства. Это ваши надежды, мечты, страхи и волнения – все ощущения, которые когда-либо были в ваших мыслях. И все это определяет реальность, в которой вы сейчас живете».

Джеймс Ли Валентайн

Умение говорить нет

Научиться быть плохим не так просто, как может показаться на первый взгляд. И начать обучение этому нелегкому искусству можно с умения говорить «нет» или «не хочу» и отказывать людям в просьбах в тех ситуациях, когда они хотят получить от нас то, чего мы не хотим или не можем им дать. Для формирования этого навыка, можно для начала освоить три способа и применять их в зависимости от складывающейся ситуации, в которой вам необходимо ответить отказом.

Способ первый. Аргументированный отказ. Используя этот способ, мы должны четко и последовательно объяснить причину, по которой отказываем.

Способ второй. Отказ после выслушивания всех аргументов собеседника. При этом способе мы внимательно должны выслушать собеседника и только после этого, дав ему понять, что мы прекрасно поняли все аргументы, отказать, объяснив, что его аргументы не изменили нашу точку зрения.

Способ третий. Просто «Нет», при необходимости повторяемое до тех пор, пока собеседник не будет вынужден смириться с нашим решением. Этот метод очень эффективен в тех случаях, когда собеседник тупо не желает понимать нас.

Часть III

Сила фактора времени

Глава 1

Время – деньги

Для успешного человека путь к большим деньгам начинается с продуктивного использования рабочего времени.

Вы любите жизнь? Тогда не тратьте время напрасно, поскольку время – это то, из чего состоит жизнь.»

Вилльям Шекспир

Определите цель

Одной из основных причин неэффективного использования времени является отсутствие четкой и ясной цели предстоящей деятельности.

Эффективный метод постановки и достижения целей разработан известным бизнес-консультантом Б. Трейси. Этот метод состоит из семи последовательных этапов.

1. Определите свою цель.

Вы можете это сделать самостоятельно или воспользоваться помощью начальника или коллег. Главное, чтобы у вас была полная ясность относительно того, что от вас ждут в деловом плане и в какие сроки. К сожалению, часто люди работают над выполнением несущественных задач изо дня в день только потому, что не смогли поставить правильную цель и не согласовали ее со своим руководством.

Одним из худших вариантов непродуманного использования рабочего времени является прекрасно выполненная работа, которая никому не нужна.

Записывайте планы

2. Записывайте свои мысли и планы.

Когда вы записываете свои планы на бумаге, вы придаете им материальность и делаете осязаемыми. Не сформулированные на бумаге цели и планы остаются лишь намерениями. Они лишены ясности и осмысленности, что в итоге может привести к путанице и ошибкам.

Ставьте сроки

3. Определите сроки достижения цели.

Цель, для достижения которой не определены сроки, не имеет четко установленного начала и окончания. Без четко установленных сроков вы создаете предпосылки для промедления в ее реализации. В этом случае вероятность того, что вы не слишком преуспеваете в достижении такой цели очень велика.

До некоторой степени время и деньги – взаимозаменяемые понятия. Если вы тратите их, они уходят навсегда. Вы не можете их вернуть. Они становятся канувшей в прошлое стоимостью.

С другой стороны, вы можете их инвестировать, и в этом случае вы получаете с них дивиденды, которые можно использовать снова и снова. Если вы инвестируете время или деньги в приобретение новых знаний или совершенствование своих навыков, то можете увеличить свою ценность. Развивая свою способность повышать результаты своей деятельности, вы развиваете способность зарабатывать и увеличиваете личный доход.

Брайан Трейси

Перечень действий

4. Составьте перечень действий, которые предстоит выполнять для достижения своей цели.

По мере возникновения новых идей, связанных с достижением поставленной цели дополняйте ими уже составленный перечень. Пересматривайте или расширяйте перечень до тех пор, пока не будете полностью уверены в его реальности и выполнимости. Такой перечень определит количество ваших действий и направление движения и цели. Имея перечень действий вы увеличиваете вероятность достижения цели в назначенный срок.

План действий

5. На основе имеющегося перечня составьте план действий.

Преобразуйте элементы перечня в соответствии с их значимостью и расположите в хронологической последовательности, решив, какие действия необходимы в первую очередь, а какие можно оставить на потом. Таким образом ваш путь к цели будет разбит на малые участки, каждый из которых представляет собой отдельную небольшую задачу. Постарайтесь также определить взаимосвязи между отдельными запланированными действиями, начертив их на бумаге в виде схемы.

Реализация плана

6. Немедленно приступайте к практической реализации составленного плана.

Посредственный план, выполненный тщательно, гораздо лучше, чем самый блестящий план, для реализации которого не было приложено никаких усилий.

Не теряйте времени

7. Каждый день делайте хоть что-нибудь, что приближает вас к поставленной цели.

Не пропускайте ни одного дня. Начав движение к поставленной цели, не позволяйте себе остановиться.

Многие люди считают, что их самым большим преимуществом являются деньги, но они ошибаются. Даже если вы потеряете часть своих денег, у вас все еще будет возможность увеличить их сумму, часто даже больше, чем их было раньше. Но если вы потеряете время, оно безвозвратно уйдет. Вы просто потеряете часть своей жизни, и никакие деньги не вернут его обратно. Поэтому тратьте время с мудростью. Управляйте временем, расставляя приоритеты в своих задачах.

Джеймс Ли Валентайн

Формулируйте четкие цели

Четко и правильно сформулированные цели настраивают вас на деятельность по их реализации и помогают не тратить время впустую, высвобождая необходимую энергию.

Глава 2

Секреты экономии времени

Дефицит времени

Если осознать, что время, которое мы выделяем для работы составляет в среднем 40 часов в неделю, то с неизбежностью можно прийти к выводу, что у нас никогда не будет достаточно времени для того, чтобы заниматься всеми своими делами в полном объеме.

«Мы живем в делах, а не в годах, в мыслях, а не в дыхании, в чувствах, а не в цифрах часов. Мы должны считать время с биением сердца. Наилучшую жизнь проживет тот, кто думает больше других, чувствует благороднее других, и действует лучше.»

Дэвид Бэйтли

Немецкий ученый Л.Зайверт разработал технологию управления временем для менеджера, предложив изменить подход к решению нескончаемого потока проблем, которые обрушиваются на менеджера ежедневно. Основу технологии составляют четыре принципа, примеряя которые можно добиться эффективной экономичности в использовании рабочего времени.

Принцип приоритетов

Принцип приоритетов представляет собой эффективный способ расстановки задач по степени важности. Сила этого метода в его простоте. Он настолько прост, насколько и эффективен. Составьте список всех дел, которые вы планируете сделать в течение дня (недели, месяца и т. д.). Поставьте буквы А, Б, В, Г или Д перед каждым пунктом вашего списка.

Задачи А

Задача типа «А» должна представлять собой нечто, имеющее самое важное значение на данном этапе вашей деятельности. Нечто такое, что вы обязаны сделать, иначе у вас могут возникнуть серьезные осложнения. Задачей типа «А» может быть ответственная встреча, написание отчета и т. д. Если таких задач несколько, вы оцениваете приоритетность как «А1», «А2» и т. д.

Задачи Б

Задача типа «Б» определяется как та, которую следовало бы выполнить, важная задача. Тем не менее последствия в случае ее невыполнения не являются необратимыми. Другими словами, если вы не сделаете соответствующую работу, кто-нибудь окажется недоволен или чего-то вы лишитесь, но в любом случае, последствия будут относительно мягкими и не сопоставимыми с задачами типа «А». Никогда не приступайте к задаче типа «Б» пока у вас остается незавершенной задача типа «А».

Задачи В

Задачей типа «В» является что-то, что было бы хорошо сделать, но что не влечет за собой никаких последствий для вашей работы: звонок другу, личная встреча, обед и т. д.

Задачи Г

Задачей типа «Г» является работа, которую можно поручить кому-нибудь другому. Поручая другим людям то, что в их силах выполнить, вы освобождаете время для решения задач типа «А», которые никто, кроме вас, сделать не сможет.

Задачи Д

Задачей типа «Д» является работа, которую можно вообще не делать. Это может

быть работа, выполняемая по привычке на протяжении какого-то времени или работа, уже потерявшая свою актуальность на сегодняшний день и пр.

Скорректировав свой план по принципу приоритетов, вы создаете себе условия, при которых более важные дела будут выполняться быстрее. Основой сегментации времени является умение планировать свой рабочий день и выделять непрерывный промежуток времени на выполнение какой-либо конкретной задачи.

Приобретая полезную привычку составлять ежедневный план по принципу приоритетов и без промедления приступать к выполнению самой важной на сегодня задачи (задачи типа «А-1»), вы сможете с каждым днем увеличивать эффективность своей работы и будете успевать сделать больше, чем ваши коллеги или конкуренты.

Принцип Парето

Известный итальянский экономист и социолог Вильфредо Парето (1848–1923) в 1897 г. сформулировал принцип, названный впоследствии его именем. Также этот принцип называют правилом 80/20 или принципом наименьших усилий. Парето установил, что люди в социуме делятся на тех, кого он назвал «влиятельным меньшинством» и «тривиальным большинством». «Влиятельное меньшинство» составляет 20 % населения, в то время как на его долю приходится 80 % всего богатства. Позднее он обнаружил, что практически любая сфера деятельности в экономике подчиняется найденному им принципу. Парето продемонстрировал действие этого принципа на множестве примеров. Так, его принцип устанавливает, что 20 % произведенной вами работы обеспечивает 80 % полученных вами результатов. Если у вас есть список из десяти дел, которые нужно выполнить, то два из них окажутся по конечной приобретаемой выгоде более значимыми, чем остальные 8, вместе взятые. При этом для решения каждой из этих 10 задач может потребоваться одинаковое время. В то время как вклад в конечный суммарный результат от выполнения одной или двух из них превысит пятикратно или десятикратно относительный вклад от остальных задач. Часто бывает, что один пункт из списка, состоящего из десяти задач, которые предстоит сделать, по своей значимости превышает все остальные девять, вместе взятые.

Вы, наверняка, знаете людей, которые вроде бы заняты работой целый день, а результаты их деятельности практически незаметны. Причина этого всегда кроется в том, что они работают над неосуществимыми задачами, пропуская или не решаясь приступить к решению тех 10–20 % задач, которые имеют наибольшее значение.

Хотя самые значимые задачи, как правило, и самые сложные, однако и отдача от их реализации в основном весома и значима.

В любом случае, пока не выполнены задачи из главных 20 %, не стоит браться за выполнение задач из второстепенных 80 %.

Всегда, прежде чем приступить к очередной задаче, задайте себе вопрос: «Входит ли эта задача в основные 20 % моих задач или во второстепенные 80 %?». Не поддавайтесь соблазну начинать день с решения малозначимых задач.

Планируя свое рабочее время, вы в конечном итоге планируете свое будущее. Поэтому способность выбирать между важным и малозначимым может стать определяющей на вашем пути к успеху и процветанию. Эффективные и успешные люди научились начинать работу с самой важной и значимой задачи, стоящей перед ними, в результате они всегда достигают большего, чем другие и им чаще сопутствует

успех.

Английский исследователь Ричард Кох предпринял попытку выяснить причины универсальности действия принципа Парето. Результаты своих исследований он описал в книге «Принцип 80/20: секреты достижения больших результатов при затрате меньших усилий». Кох предлагает развивать специальное «мышление 80/20»: умение определять, что входит в те 20 % усилий, которые могут принести 80 % желаемого результата. Для этого нужно следовать следующим правилам.

Правила экономии усилий

– Концентрируйтесь на ресурсах, приносящих наибольшую прибыль, не пытайтесь повысить эффективность всех ресурсов сразу.

– Лучше «срезать» углы, чем идти по дороге, делая все крутые повороты.

– Пытайтесь достичь высоких результатов по нескольким направлениям, а не повышать показатели по всем направлениям.

– Вместо того, чтобы выполнять повседневную или (с вашей точки зрения) рутинную работу самой, перепоручайте ее специалистам, которые могут сделать ее более профессионально.

– Выбирайте карьеру и работодателей с максимальной осторожностью и, как только это становится возможным, берите людей к себе в подчинение, а не нанимайтесь к кому-нибудь другому.

– Делайте только то, что у вас получается лучше всего, и то, что вам нравится делать больше всего.

– «Копайте глубже» – обращайтесь внимание на странности и «иронию судьбы».

– В каждой важной для вас области старайтесь определить, какие 20 % усилий могут привести к 80 % результатов.

– Успокойтесь, работайте меньше и ставьте перед собой только самые важные цели, при достижении которых закон 80/20 будет работать на вас, а не против вас; помните: «всех денег не заработаешь».

– Максимально используйте те немногие удачные моменты, которые посылает вам жизнь, когда вы способны показать наивысшие результаты и когда звезды благосклонны к вам.

Также Кох приходит к кажущимся парадоксальными выводам, которые называет ересь принципа 80/20.

Ересь принципа 80/20

Закон Парето, утверждающий помимо прочего, что 80 % всех результатов достигаются в течение 20 % всего потраченного времени, переворачивает обыденные представления. Следствия этого закона должны обрадовать всех, кто страдает от постоянной спешки.

– Мы пользуемся временем нерационально. И поэтому нет смысла в

«косметическом ремонте» подходов к планированию дня – нужна полная реконструкция представлений о времени.

– Нехватка времени – миф. На самом деле времени у нас предостаточно. По-настоящему мы пользуемся только 20 % нашего дня. А многие талантливые люди делают основные «ходы» в течение нескольких минут. Принцип 80/20 предполагает, что если мы уделим в два раза больше внимания 20 % главных видов деятельности, то можем свести нашу рабочую неделю к двум дням и при этом достичь на 60 % больше, чем нам удастся сейчас. Этот вывод бесконечно далек от безумной концепции тайм-менеджмента.

– Закон Парето превращает время из врага в нашего друга. Потерянное время не потеряно навсегда. Время всегда возвращается на круги своя. Не для того ли в неделе 7 дней, а в году – 12 месяцев? О том же нам напоминают и повторяющиеся времена года. Мы будем более творческими и производительными, если наши отношения со временем будут спокойными и деловыми. Наш враг не само время, а то, как мы его используем.

– Закон 80/20 означает, что нам следует поменьше действовать. Действие подавляет мысль. Мы транжирируем или проматываем наше время именно потому, что у нас его слишком много. Если бы его не было, нечего было бы транжирить! Самый продуктивный переход в любой работе – последние 20 % времени перед ее сдачей. Продуктивность работы над любым проектом можно удвоить, просто сократив время, выделенное на его реализацию.

Принцип делегирования полномочий

Делегирование заключается в передаче части полномочий (и связанной с ними ответственности) с более высокого уровня менеджмента на более низкий при сохранении за высшим уровнем менеджмента функции контроля за использованием этих полномочий. Использование принципа делегирования является важным приемом для более эффективного расходования рабочего времени. Однако при использовании этого принципа в повседневной деятельности менеджера необходимо учитывать условия успешного делегирования полномочий.

– Желание вышестоящего менеджера передать часть властных полномочий подчиненному.

– Решимость вышестоящего менеджера это сделать.

– Желание подчиненного принять на себя полномочия и соответствующую ответственность.

– Готовность подчиненного эффективно использовать новые властные полномочия.

Принцип корзины

Не позволяйте рутинной текучке поглотить себя. Периодически просматривайте свои планы и удаляйте все несущественное. Не позволяйте мелким и малозначащим вопросам занимать ваше время в ущерб решению действительно важных и значимых задач. Все то, что несущественно, потеряло актуальность, смело выбрасывайте в корзину!

Важным умением, способствующим правильному планированию времени является

навык саморазгрузки. Для формирования у себя этого необходимого навыка нужно время от времени задавать себе следующие вопросы:

- Зачем вообще это делать? (Исключить!)
- Почему именно я? (Поручить!)
- Почему именно теперь? (Установить реалистичные сроки!)
- Почему именно так? (Рационализировать!)

Глава 3

Практическое планирование времени

В процессе практической деятельности многих успешных людей сформировался определенный «банк» приемов и уловок, помогающих организовать свое рабочее время. Рассмотрим самые интересные из них.

Принцип «вынужденной эффективности»

Когда у вас нет времени для завершения работ, последствия от невыполнения которых могут быть достаточно серьезными, вы вынуждены использовать любые средства (раньше вставать, позже ложиться и т. д.), но завершить работу, стремясь избежать возможных отрицательных последствий. Статистика убедительно показывает, что у вас никогда не будет достаточно времени для того, чтобы сделать все свои дела. В США, например, каждый среднестатистический менеджер среднего звена испытывает дефицит времени 300–400 часов в год, необходимых для чтения специальной литературы, работая при этом на уровне 110–130 % от рассчитанной нагрузки. Поэтому принцип «вынужденной эффективности» помогает сосредоточить усилия только на самых значимых и важных делах, выполняя их качественно и в назначенные сроки. При этом нецелесообразно стараться выполнить все накопившиеся дела, так как это может привести к перенапряжению и как следствие к потере работоспособности. Когда у великого скульптора Родена спросили, как ему удается из грубого камня делать такие изящные скульптуры, поражающие плавностью линий, он ответил: «Я беру кусок мрамора нужного размера и все лишнее отсекаю». Если бизнес-леди хочет работать очень продуктивно, она должна научиться подобно великому скульптору «отсекать все лишнее» применительно к своей деятельности.

Подготовка рабочего места

Ваше рабочее пространство должно быть свободно от всего лишнего, не относящегося к тем вопросам, которые вы в данный момент решаете. И напротив, все что вам может потребоваться в процессе работы должно всегда быть под рукой, чтобы вам не приходилось вставать для получения необходимого материала или ресурса. Все необходимое вам для работы должно находиться на расстоянии вытянутой руки. Рабочее место должно быть удобным и приятным, стимулирующим длительную работу. Посмотрите на свое рабочее место со стороны и задайте себе вопрос: «Какими деловыми качествами обладает человек, имеющий такое рабочее место?» Если эти качества соответствуют вашим представлениям о себе, значит ваше рабочее место организовано правильно. Если нет, подумайте, что стоило бы изменить.

Принцип «от бочки к бочке»

Бизнес-консультант Брайан Трейси на своих семинарах приводит очень хороший пример, наглядно иллюстрирующий этот принцип.

«Много лет назад мне пришлось пересечь сердце Сахары, плато Танезруфт (на местном языке означает «земля страха и жажды»), расположенное на самом юге современного Алжира. К тому времени французы уже много лет практически не присутствовали в этом районе, и изредка встречавшиеся нам бывшие заправочные станции пришли в полную негодность и совершенно обветшали.

Пустыня в этом районе Сахары имеет протяженность с запада на восток 500 миль; здесь нет воды, чего-либо, что можно было бы употребить в пищу, ни травинки, ни даже мух. Рельеф местности совершенно плоский, отчего она напоминает безбрежную песчаную стоянку, простирающуюся во всех направлениях на сколько хватает глаз.

Более 1300 человек погибли, пытаясь пересечь этот участок Сахары в прежние годы. Нередко бывало так, что песок заносил проложенную дорогу и путники сбивались с пути.

Чтобы решить проблему с отсутствием в этой местности каких-либо естественных ориентиров, французы пометили дорогу черными 55-галлонными (200-литровыми) бочками из-под нефти, расставив их с интервалом ровно в пять километров. При этом, когда человек стоит у одной бочки, следующая кажется ему расположенной на самом горизонте этого совершенного плато, что объясняется кривизной земной поверхности.

По этой причине в любой точке дороги нам всегда виднелись две бочки, одна, которую мы миновали, и та, которая оставалась впереди, в пяти километрах от предыдущей. И этого было достаточно.

Все, что нам надо было делать, это править к следующей бочке. Таким образом мы смогли пересечь самую большую в мире пустыню, делая это по принципу «одна нефтяная бочка за один раз».

Аналогичным образом мы можем выполнить любую сложную работу, разбив ее на этапы и руководствуясь правилом выполнять одно посильное дело за один раз.

«Ломтик колбасы»

Метод «Ломтик колбасы» основан на аналогии между процессом съедания палки колбасы, нарезанной мелкими ломтиками и разрезанием сложной задачи на мелкие части. Подобно тому, как мы съедаем целую палку колбасы, отправляя ее в рот ломтик за ломтиком, мы можем выполнять любую сложную работу, разбив ее на мелкие части и выполняя их одну за другой. Успешно выполнив малый «ломтик» работы, мы испытываем моральное удовлетворение и создаем хороший стимул, чтобы взяться еще за один, затем за следующий и так далее.

«Швейцарский сыр»

Этот метод основан на том, что мы приступаем к сложной работе постепенно, проделывая в задаче «дырки», наподобие тех, что видны на срезе швейцарского сыра.

Приступив к сложной работе пока фрагментарно, вы начинаете ощущать движение

вперед и формируете мотивацию продолжать решение задачи до получения необходимого результата.

Этот метод эффективен в тех случаях, когда вы можете уделить решению какого-либо вопроса лишь небольшое время.

Методы «ломтик колбасы» и «швейцарский сыр» очень эффективны в случаях, когда предстоящая работа психологически подавляет вас своими масштабами.

Сегментация времени

По настоящему важная работа требует как правило больших и непрерывных сегментов времени для своего выполнения. Многие менеджеры по сбыту отводят ежедневно конкретный сегмент времени в течение рабочего дня на телефонные разговоры с потенциальными покупателями. Они устанавливают для себя правило, например, с 10 до 12 часов каждый день непрерывно звонить потенциальным клиентам. Начинать нужно с рабочего плана. Чем лучше план, составленный вами, тем легче вам будет эффективно использовать каждую минуту рабочего времени. Установлено, что каждая минута, потраченная на планирование, экономит не менее десяти минут рабочей деятельности. Принцип планирования предельно прост – вы заблаговременно составляете список своих дел до того, как приступаете к их практическому выполнению. Все, что вам необходимо в дальнейшем, – это строго придерживаться всех пунктов плана. Ежедневный план удобнее всего составлять вечером накануне, в конце рабочего дня. В этом случае ваше подсознание начнет подготовку к реализации плана уже во время ночного сна, и утром вам будет очень легко включиться в работу. Кроме ежедневных планов желательно иметь недельный, месячный, а может быть и годовой план, это зависит от специфики вашей профессиональной деятельности. Привычка посвящать пару часов в конце недели на составление планов на следующую неделю, а в конце каждого месяца уделять время для планирования основных мероприятий следующего, помогла многим успешным людям добиться значительных результатов в своей работе. В течение рабочего дня вычеркивайте отдельные пункты плана по мере их выполнения. Это будет наглядно демонстрировать эффективность вашего ежедневного труда и позитивно отражаться на вашей самооценке.

Принцип «одна задача – одна работа»

Этот принцип подразумевает, что начав работу над задачей, вы продолжаете работать над ней, не отвлекаясь на другие дела, пока она не будет выполнена на 100 %. Было подсчитано, что концентрация только на одной задаче сокращает расчетное время, запланированное для ее выполнения на 50 %. Выполнение этой же работы с перерывами, когда вы начинаете и прерываете работу, позже возвращаетесь к ней, вновь отвлекаетесь и т. д. превышает расчетное время более чем на 50 %! Всякий раз, возвращаясь к прерванной работе, вы тратите время, чтобы сориентироваться, сколько было сделано и сколько еще предстоит, преодолеваете инерцию, «вработываетесь» и т. д.

Послесловие

Россия не Америка

В названии книги стоит слово «против». Против кого – понятно. А вот против чего и почему против, хотелось бы пояснить. В фильме Алексея Балабанова «Брат» один из героев цитирует поговорку: «Что русскому хорошо, то немцу – смерть».

Применительно к теме и контексту книги можно сказать так – Россия не Америка. Если в США десятки миллионов человек являются игроками на фондовых рынках, а 20 % дохода среднего американца составляют доход от акций и ценных бумаг, то в России ситуация абсолютно иная.

В настоящее время в России насчитывается всего навсего 17.000 частных («неорганизованных») инвесторов. Напомню, что если население страны составляет примерно 150 млн. человек, то мизерность процента очевидна. При этом владеют хоть какой-то недвижимостью лишь 15 % населения страны. Даже развитие рынка ипотечного кредитования, которому уделяют так много внимания средства массовой информации в последнее время, сталкивается с колоссальными проблемами – отсутствием кредитной истории у людей, высокими процентами ставок и т. д.

Практическая ценность

Вот почему, отдавая дань уважения замечательным американским популяризаторам «экономического здорового образа жизни», мы не можем согласиться с практической применимостью подавляющего большинства их идей на территории экономического пространства России и постсоветских государств. Безоговорочно принимая великолепный мотивационно-побудительный аспект этих книг, отличное и доступное изложение ряда образовательных блоков, в части конкретных технологий «добычи» денег нужны иные, где-то более простые, в чем-то более сложные технологии, адаптированные к экономическим и социально-политическим условиям жизни в современной России. И эта книга является лишь робкой попыткой сделать первый шаг в заданном направлении.

На страницах книги мы познакомили вас с технологией, которая при правильном подходе может изменить всю вашу жизнь. Но при одном условии. Это произойдет только в том случае, если у вас хватит воли и настойчивости следовать финансовому плану, который вы составили для себя. Когда вам будет трудно, когда возникнет соблазн нарушить один или несколько пунктов вашего финансового плана, не торопитесь. Не поступайте опрометчиво. Найдите спокойное место, расслабьтесь и подумайте о том, что тысячи людей до вас смогли реализовать свои финансовые мечты, используя эту технологию. Наверняка им тоже было нелегко. Возможно, у них также, как и у вас бывали минуты слабости. Возможно, их посещало отчаяние и безнадежность. Но они справились со своими чувствами, взяли себя в руки, мобилизовали все свои внутренние и внешние ресурсы и смогли достичь намеченной цели. Разве вы хуже? Неужели для вас недоступна цель, которую вы сами перед собой поставили? Соберитесь с силами и уверенно идите к намеченной цели. Дорогу осилит идущий. Step by Step, [\[6\]](#) как говорят американцы.

Приложение 1

Справочные материалы

Ваше финансовое положение

1. Как Вы оцениваете свои доходы?

- Отличные
- Очень хорошие

- Хорошие
- Удовлетворительные
- Достаточные
- Плохие
- Очень плохие

2. Как Вы оцениваете свое имущество?

- Отлично
- Очень хорошие
- Хорошо
- Удовлетворительно
- Достаточно
- Плохо
- Очень плохо

3. Как Вы оцениваете Ваши инвестиции?

- Отличные
- Очень хорошие
- Хорошие
- Удовлетворительные
- Посредственные
- Плохие
- Очень плохие

4. Как Вы оцениваете свои знания о деньгах?

- Отличные
- Очень хорошие
- Хорошие
- Удовлетворительные
- Посредственные

- Плохие
- Очень плохие

5. Есть ли у Вас определенные финансовые планы, знаете ли точно, чего Вы хотите, сколько это стоит и как получить эти деньги? Как Вы оцениваете эти планы?

- Отличные
- Очень хорошие
- Хорошие
- Удовлетворительные
- Посредственные
- Плохие
- Очень плохие

6. Есть ли у Вас консультант по финансовым вопросам?

- Да
- Нет

7. Большинство Ваших знакомых?

- более состоятельны, чем Вы;
- находятся в похожих финансовых условиях;
- менее состоятельны, чем Вы.

8. Экономите ли Вы по меньшей мере от 10 до 20 процентов Вашего месячного дохода?

- Да
- Иногда
- Нет

9. Жертвуете ли Вы регулярно деньги на благотворительные цели?

- Да
- Нет

10. Верите ли Вы, что достойны владеть большим состоянием?

- Да

- Иногда
- Я никогда не думал об этом

11. Как долго могли бы Вы прожить на имеющиеся у Вас деньги при отсутствии дальнейших заработков?

_____ месяцев

12. Предвидите ли Вы то время, когда сможете жить на проценты от Вашего капитала?

- Да
- Нет

13. Удовлетворит ли Вас, если в следующие пять лет Ваши дела будут развиваться так же, как в последние пять лет?

- Да
- Нет

14. Являются ли деньги в Вашей жизни скорее

- поддерживающей силой;
- тормозом?

15. Насколько хорошо Вы разбираетесь в фондах?

- Отлично
- Очень хорошо
- Хорошо
- Удовлетворительно
- Достаточно
- Плохо
- Очень плохо

16. Насколько хорошо Вы разбираетесь в акциях и ценных бумагах?

- Отлично
- Очень хорошо
- Хорошо
- Удовлетворительно

- Достаточно
- Плохо
- Очень плохо

17. Знаете ли Вы фундаментальные критерии вложения капитала и применяете ли их?

- Да
- Нет

18. Считаете ли Вы, что деньги для Вас важны?

- Нет
- Не слишком важны
- Важны
- Очень важны
- Важнее всего

19. Как Вы оцениваете Вашу финансовую ситуацию в целом после того, как ответили на эти вопросы?

- Отлично
- Очень хорошо
- Хорошо
- Удовлетворительно
- Достаточно
- Плохо
- Очень плохо

Таблица 1. Сколько времени требуется 1 доллару, чтобы вырасти в 1 миллион долларов при различных процентных ставках

Процентная ставка, %	Время, лет
0	Рост невозможен
3	468
5	284
10	145
15	99
20	75

Таблица 2. Как последовательные вклады по 1 доллару в день превращаются в 1 миллион

Процентная ставка, %	Время, лет
3	147
5	100
10	56
15	40
20	32

Таблица 3. Суммарные сбережения от вкладов по доллару за 66 лет при различных процентных ставках

Процентная ставка, %	Суммарные сбережения, допл.
0	24 тыс.
3	77 тыс.
5	193 тыс.
10	2,7 млн.
15	50 млн.
20	1 млрд.

Таблица 4. Как вклады различного достоинства способны превратиться в миллион

Ежедневный вклад, долл.	3%	5%	10%	15%	20%
1	147 лет	99 лет	56 лет	40 лет	32 года
2	124	85	49	36	28
3	112	77	45	33	26
4	102	71	42	31	25
5	95	67	40	30	24
6	90	63	38	28	22
7	85	61	37	27	22
8	81	58	36	26	21
9	77	56	35	26	21
10	74	54	34	25	20

Таблица 5

Капитал	Ежемесячный доход
125 000 руб.	1 042 руб.
250 000 руб.	2 083 руб.
375 000 руб.	3 125 руб.
500 000 руб.	4 167 руб.
625 000 руб.	5 208 руб.
750 000 руб.	6 250 руб.
875 000 руб.	7 292 руб.
1 000 000 руб.	8 333 руб.
1 250 000 руб.	10 417 руб.
1 500 000 руб.	12 500 руб.
1 750 000 руб.	14 583 руб.
2 000 000 руб.	16 667 руб.
2 500 000 руб.	20 833 руб.
3 000 000 руб.	25 000 руб.
3 500 000 руб.	29 167 руб.
4 000 000 руб.	33 333 руб.
4 500 000 руб.	37 500 руб.
5 000 000 руб.	41 667 руб.
6 000 000 руб.	50 000 руб.
7 000 000 руб.	58 333 руб.

Капитал	Ежемесячный доход
8 000 000 руб.	66 667 руб.
10 000 000 руб.	83 333 руб.
15 000 000 руб.	125 000 руб.
20 000 000 руб.	166 667 руб.
25 000 000 руб.	208 333 руб.
50 000 000 руб.	416 667 руб.
100 000 000 руб.	833 333 руб.

Приложение 2

Советы начинающему предпринимателю

Как зарегистрировать предприятие[7]

Принцип «одного окна»

К получению свидетельства о рождении фирмы, как к любому ответственному делу, нужно готовиться загодя. Идеально еще до оформления регистрационных документов исследовать рынок, заключить устные договоры с поставщиками и подрядчиками, подготовить производственную базу, присмотреть офис и подобрать будущих сотрудников. Тогда фирма начнет работать без проволочек и не придется ежеквартально сдавать в налоговую инспекцию нулевые балансы. Имейте в виду: вы будете обязаны отчитываться о своей деятельности перед государством, даже если не заработаете ни копейки. Штраф за неподачу отчетности может дойти до 2 тыс. руб. Так, в Москве от 100 до 500 руб. придется отдать ИМНС, 1 тыс. руб. – в фонд социального страхования, 100 руб. – в Госкомстат.

По действующему сегодня законодательству, коммерческие организации и индивидуальных предпринимателей регистрируют разные государственные органы. Оформлением документов новорожденных ООО, ЗАО и ОАО занимаются территориальные инспекции Министерства по налогам и сборам (ИМНС). С предпринимателями без образования юридического лица пока что работают государственные регистрационные палаты. Однако уже с 1 января 2004 года полномочия по регистрации ПБОЮЛ тоже планируется передать ИМНС. В результате этого нововведения всем ранее зарегистрированным индивидуальным предпринимателям придется пройти перерегистрацию до 1 января 2005 года.

Таким образом, оформление регистрационного свидетельства начинается с выяснения местоположения ИМНС, к которой будет прикрепена ваша фирма. Правила здесь такие. Учредителям ООО, ЗАО или ОАО следует обратиться в инспекцию, обслуживающую тот район, где новая коммерческая организация получает юридический адрес. Индивидуальные предприниматели регистрируются по месту жительства. Узнать, к какой именно ИМНС вы приписаны, стоит до начала оформления документов. Дело в том, что разные инспекции могут предъявлять разные требования к оформлению бумаг.

С 1 июля 2002 года регистрация юридических лиц ведется в России по так

называемому принципу «одного окна». Суть его в том, что предприниматель сдает в одно место все необходимые документы, а через некоторое время из того же «окна» получает полный пакет бумаг, подтверждающих законность его предпринимательской деятельности.

Однако в российских условиях свести в «одно окно» удалось только две операции: государственную регистрацию предприятия как таковую и постановку его на налоговый учет. Решением этих проблем занимаются два разных отдела ИМНС. А потом учредителям новой фирмы так же, как раньше, приходится терять время, чтобы отметить в социальных внебюджетных фондах и других «окнах».

Учредительные документы

Первый шаг к получению свидетельства о регистрации – утверждение устава фирмы, учредительного договора, протокола (решения) о создании предприятия. Теоретически все эти документы можно составить по шаблону, взятому из Интернета или переписанному из методического пособия. Можно купить образец устава и договора у не очень щепетильной юридической фирмы. Но надо иметь в виду: нет никакой гарантии, что в этих важных бумагах не будет ошибок. Чаще всего в учредительных документах, составленных непрофессионалами, встречаются неточности, связанные с распределением уставного капитала, наследованием доли учредителей. Бывает даже, что неправильно пишутся название компании и фамилии ее основателей. Понятно, что в будущем эти ляпы могут подвести учредителей под штрафы, аукнуться судебными разбирательствами. Но ни одна государственная структура юридическую чистоту документов не проверяет.

До прошлого года устав и учредительные документы подавались в регистрационную палату, где они тщательно изучались. Налоговые инспекции этого не делают.

Поэтому для составления учредительных документов лучше обратиться к профессиональным юристам.

Юридический адрес

Еще одна проблема связана с подбором юридического адреса для нового предприятия. По закону он должен совпадать с фактическим местом его работы. Однако в законе «О государственной регистрации юридических лиц», к счастью, осталась лазейка. Дело в том, что ст. 12 данного Закона конкретно не обязывает учредителя представлять в отдел регистрации МНС документ, подтверждающий адрес его будущей фирмы. А ст. 13 допускает в случае отсутствия постоянно действующего исполнительного органа фирмы «регистрацию по месту иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности». Эта норма позволяет арендовать юридический адрес или даже зарегистрировать фирму в квартире, принадлежащей одному из ее учредителей.

Однако Жилищный кодекс все же запрещает такую практику. По этой причине каждая ИМНС выбирает свою, наиболее удобную для нее политику по этому вопросу. Налоговикам труднее контролировать компанию, которая числится в одном месте, а работает в другом.

Подчас доходит даже до суда. Поэтому надежнее подбор такого юридического адреса, который устроил бы ИМНС, тоже поручить юридической фирме. Или обратиться за помощью в одну из организаций, созданных для поддержки малого предпринимательства.

Регистрация предприятия

Во многих территориальных налоговых инспекциях стояние в очереди на подачу документов растягивается на несколько суток.

В некоторых инспекциях нужно отстоять месяц, чтобы попасть на прием. Предприниматели составляют списки очередников, устраивают переключки.

Регистрация связана с внесением информации в компьютерные базы, а это ахиллесова пята налоговых инспекций. В день одна инспекция не в состоянии пропускать больше 10–15 человек.

Но если нет возможности или желания ждать, очередь можно купить. Эту услугу неофициально оказывают находчивые граждане, сделавшие стояние в очередях своей профессией.

Стоит учесть, что в дальнейшем – при открытии расчетного счета, аренде офиса – вас не раз попросят представить копии учредительных документов, прошедших регистрацию в ИМНС. Причем непременно с отметкой нотариуса. И тут есть еще одна тонкость. Работники нотариата отказываются заверять копии уставов и регистрационных свидетельств, на которых нет «живой» печати налоговой. Поэтому, чтобы в будущем вновь не стоять в очередях, лучше при сдаче документов на регистрацию оплатить изготовление нескольких архивных копий и попросить налоговых чиновников, чтобы те их как положено проштамповали. Или сделайте 6–8 нотариально заверенных копий с оригиналов учредительных документов с заверенными до регистрации подписями учредителей.

Есть и другой способ – отдать на регистрацию два комплекта учредительных документов. Таким образом, вместе со свидетельством о регистрации предприниматель получит второй вариант учредительных документов с печатью и штампом налогового органа. Первые оригиналы остаются в архиве ИМНС. Правда, пока подавать два комплекта учредительных документов можно только в московские инспекции.

Кроме того, уже до государственной регистрации фирма должна открыть накопительный счет в банке, на который учредители обязаны внести не менее половины уставного капитала. Справка из банка, подтверждающая эту операцию, также представляется в ИМНС при постановке на налоговый учет.

В каждом регионе регистрация предприятия или ПБОЮЛ имеет свои особенности. Узнать о них вы можете в региональных налоговых органах и юридических фирмах.

Постановка на учет во внебюджетных социальных фондах

Но вот документы сданы. По закону, на их рассмотрение и выдачу свидетельства о регистрации юридического лица ИМНС отводится пять дней. Иногда вместе с ним выдаются еще решение о госрегистрации и свидетельство о присвоении ИНН (если последнее не выдано сразу, то после присвоения кодов и получения печати придется еще раз посетить налоговую).

На этом этапе тоже есть свои подводные камни. При получении документов необходимо здесь же, в отделе регистрации ИМНС, проверить правильность внесенных в них сведений. Увы, есть случаи, когда налоговики допускают серьезные ошибки. Убедитесь, что в свидетельстве правильно указаны организационно-правовая

форма вашего предприятия и его название, есть тринадцатизначный регистрационный номер, печать и подпись начальника отдела организации учета налогоплательщиков.

Дальнейшие задачи, которые стоят перед новой фирмой, решаются уже за пределами ИМНС. Она должна изготовить печать, открыть расчетный счет, получить коды статистики в районном отделении Госкомстата, а также встать на учет во внебюджетных социальных фондах. В случае, если регистрируется акционерное общество, необходимо провести первичную эмиссию акций и зарегистрировать ее в Федеральной комиссии ценных бумаг (ФКЦБ).

Многие эксперты предлагают действовать с опережением. Дело в том, что встать на учет в социальные фонды фирма должна в сжатые сроки – от 10 до 30 дней после регистрации в ИМНС. Однако случается, что налоговики сами не успевают рассмотреть документы в положенный срок.

Предпринимателям удается избежать штрафов в случае, если они доказывают фондам, что задержка подачи документов произошла по вине ИМНС. Чаще всего инспекции ставят на свидетельстве текущую дату. В случае, если документы высылаются почтой, в фонды можно представить почтовый конверт, на котором зафиксирована дата отправки.

Параллельно с оформлением бумаг в ИМНС имеет смысл заняться изготовлением печати: она потребуется при постановке на учет в фондах. Регистрацией эскизов печатей по-прежнему занимаются регистрационные палаты.

Изготовить печать можно в одной из многочисленных специализированных фирм. Весь процесс занимает от одного до десяти дней.

И наконец, последнее необходимое условие легального существования компании – счет в банке. Справку и сообщение об открытии расчетного счета учредители фирмы передают в ИМНС. Взамен они получают документ, который позволяет разблокировать открытый счет и начинать по нему работать. Одновременно в банк следует представить справки, подтверждающие постановку на учет по всех социальных фондах.

Возможные проблемы

В процессе оформления пакета регистрационных документов возникает масса накладок и противоречий. Одна из злых шуток регистрации, с которой народная смекалка пока еще не нашла способа бороться, – это отсутствие у новых предприятий возможности без промедления воспользоваться упрощенной системой налогообложения. Дело в том, что в процессе регистрации подать заявление о желании работать по «упрощенке» нельзя. А после получения вожденного свидетельства пути перехода на эту налоговую систему оказываются отрезанными до конца текущего года.

Разнобой наблюдается в том, как разные инспекции осуществляют постановку предприятий на налоговый учет. Скажем, ИНН должен присваиваться одновременно с регистрацией предприятия. Одни ИМНС так и делают, а другие требуют показать сначала договор аренды помещения и при его отсутствии отодвигают присвоение ИНН на потом. Но социальные фонды без ИНН не ставят предприятия на учет. ИМНС, со своей стороны, дают учредителям только десять дней, чтобы решить вопрос с арендой и встать на налоговый учет. Однако в случае, если срок нарушен, никакие штрафы предпринимателю на практике не начисляются. В этом состоит еще один

казус регистрации.

В целом, предпринимателям, решившим собственными силами зарегистрировать, например, ООО и провести его поэтапно через все фонды, придется потратить на подготовку документов, регистрацию и открытие расчетного счета около 5 тыс. рублей. В такую сумму возможно уложиться, если в процессе регистрации не будет допущено ни одного нарушения. В противном случае к этой сумме добавятся штрафы, общая сумма которых может составить от 6 тыс. рублей и выше.

В эту сумму не входит уставный капитал. На сегодняшний день он должен быть не меньше 10 тыс. руб. А на момент регистрации учредитель обязан его оплатить не менее чем на 50 %.

Как уже неоднократно говорилось, наилучший способ избавить себя от необходимости ломать голову над решением всевозможных регистрационных ребусов – обратиться в юридическую компанию, которая возьмет все хлопоты на себя.

В компаниях, оказывающих такие услуги, недостатка нет. Однако, как в любой сфере, можно нарваться и на халтурщиков. Поэтому не стоит работать с первой попавшейся фирмой. Посоветуйтесь со знакомыми предпринимателями, соберите информацию о нескольких юридических компаниях. А при заключении договора подробно обсудите с юристами все действия, которые они должны будут предпринять, чтобы узаконить ваше предприятие.

Могут посодействовать в регистрации и юристы государственных структур, созданных для содействия начинающим предпринимателям.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

↓
Подготовка учредительных документов

↓
Регистрация учредительных документов
в налоговой инспекции

↓
Постановка на налоговый учет
и получение ИНН

↓
Регистрация эскиза печати и ее изготовление

↓
Получение статистических кодов

↓
Постановка на учет в Фонде обязательного
медицинского страхования,
Фонде социального страхования
и в Пенсионном фонде

↓
Открытие расчетного счета в банке

↓
Регистрация в ФКЦБ учредительской эмиссии
ценных бумаг (для акционерных обществ)

СРОКИ ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ В ФОНДЫ И ШТРАФЫ ЗА ИХ НАРУШЕНИЕ

Наименование организации	Срок постановки на учет со дня регистрации	Сумма штрафа за нарушение срока, руб.
Фонд социального страхования	10	5000
Фонд обязательного медицинского страхования	10	1000
Пенсионный фонд	30	5000
Передача в ИМНС справки об открытии расчетного счета в банке	10	5000

Юридическое сопровождение предпринимательской деятельности[8]

Чтобы документ, венчающий заключение сделки, приобрел для всех ее участников характер закона, он должен строго соответствовать требованию законодательства. Что особенно важно?

Прежде всего, партнеры должны согласовать свои позиции по всем существенным условиям и четко зафиксировать их на бумаге. Перечень таких условий для каждого вида договоров свой. Если речь идет о поставке товаров, то важны цена и сроки, если сдается в аренду офис – арендная плата, адрес помещения и т. д. Отсутствие даже одного из существенных условий означает, что стороны не пришли к такой степени договоренности, чтобы считать сделку заключенной.

Довольно часто в договорной документации встречается и такая ошибка. Стороны сначала согласовывают какое-то условие, а после забывают об этом и оно остается невыполненным. Например, в договоре указывается, что платежи за оборудование осуществляются по графику, который является неотъемлемой частью договора. А на самом деле, такое приложение отсутствует. В этом случае, строго говоря, имеются все основания для того, чтобы признать договор незаключенным и не порождающим никаких взаимных обязательств сторон.

Или вопрос о печати. Несмотря на широко распространенное мнение, печать не является обязательным атрибутом договора между юридическими лицами. Это, в частности, было не так давно установлено Федеральным арбитражным судом Московского округа (постановление от 20 марта 2003 года № КГ-А40/1381-03). Однако если в договоре сказано, что он «скрепляется печатями сторон», то отсутствие хотя бы одного оттиска означает: сделка не состоялась.

Плохую службу может сослужить отсутствие должного внимания к форме сделки. Так, российский Гражданский кодекс (ГК РФ) требует, чтобы любые сделки с участием юридических лиц заключались письменно. И для целого ряда сделок пренебрежение формальностями является окончательным приговором. Например, нельзя на словах

заключить внешнеэкономическое соглашение. Что, с точки зрения государства, совершенно логично. Ведь при отсутствии контракта, оформленного по всем правилам, оно не сможет осуществлять валютный контроль за экспортно-импортной операцией.

Ничтожными являются сделки, которым присущ дефект содержания. То есть цели и методы выполнения заключенного договора противоречат нормативным актам или включают отдельные условия, запрещенные законодательством. При этом не важно, к какой сфере права относятся нарушенные законы. Гражданский кодекс объявляет ничтожной даже сделку, противоречащую нормам нравственности, – в ситуациях, когда нарушение моральных принципов налицо и очевидно для всех.

На практике можно довольно часто встретиться с нарушениями законодательства при заключении арендных договоров. Скажем, фирма сняла под офис квартиру в жилом доме и подписала договор с ее владельцем, который, казалось бы, может делать со своей жилплощадью все что угодно. Однако такая сделка нарушает сразу два кодекса: Гражданский (ст. 288) и Жилищный (ст. 7). И в силу этого она является недействительной (ничтожной).

Точно так же ничтожной будет сделка дарения (безвозмездная передача имущества стоимостью свыше 500 рублей), заключенная между коммерческими организациями. Это запрещено пунктом 4 статьи 575 ГК РФ. Так что если фирма X подарит фирме Y автомобиль, то ни одна инспекция ГАИ этот факт не зарегистрирует.

Сделку ставит под сомнение и наличие дефекта состава участников. Договоренность, достигнутая сторонами, может быть оспорена в суде или признана ничтожной – в зависимости от степени ограничения их правоспособности или дееспособности.

Степень правоспособности контрагентов-предприятий определяется их учредительными документами. Например, аудиторские фирмы и страховые компании не имеют права заниматься «посторонними» видами бизнеса. Поэтому никому не советуем экспериментировать с приобретением у аудиторов и страховщиков партии компьютеров или каких-то других товаров: такая сделка однозначно является оспоримой. Может стать основанием для того, чтобы оспорить сделку в суде, и подписание договора с партнером, не имеющим лицензии на лицензируемый вид деятельности.

И, наконец, содержание сделки должно быть адекватно волеизъявлению сторон. Если это требование не соблюдено, речь может идти о дефектах двух типов.

Если стороны договариваются об одном, а в документе пишут совсем другое, то такая сделка может быть расценена как мнимая или как притворная. В первом случае все, что записано в договоре, является фикцией (недаром мнимые сделки еще называют фиктивными). Например, фирма заключает договор об оказании маркетинговых услуг. Но в реальности никто рынок изучать не собирается. Просто заказчик выплачивает «маркетологам» деньги через банк, а потом забирает их назад в хрустящих купюрах. Легко узнать в этой схеме пресловутую «обналичку», широко используемую в России для «оптимизации налогообложения».

Второй вариант несколько более изыскан. Стороны действительно приобретают товары, получают услуги и выполняют работу, но совсем не ту, что указано в договоре. Почему? Ситуации бывают разные. Чаще всего сделка, зафиксированная в договоре, прикрывает какую-то другую сделку, открыто сказать о которой контрагенты

не могут или не хотят.

Типичный пример притворной сделки – аренда офиса, прикрываемая договором простого товарищества. Очень часто организации, имеющие свободные площади, не являются собственниками недвижимости и напрямую сдавать их в субаренду не могут. Вот и идут партнеры на хитрости, чтобы, как говорится, и волки были сыты, и овцы целы.

Вот пример. В далеком 1994 году банк «Российский Кредит» заключил договор о совместной деятельности... с МИД России. Эти «простые товарищи» собирались совместно реконструировать, отремонтировать и достраивать объекты недвижимости за счет средств банка, но на участке, предоставленном министерством. Что у партнеров не сложилось – история о том умалчивает. Но в 2002 году банк подал иск с требованием о возврате ему денег, перечисленных МИД, в связи с ничтожностью сделки. И Федеральный арбитражный суд Московского округа (постановление от 3 марта 2003 года № КГ-А40/192-03) этот иск поддержал, указав, что сделка является притворной. Ведь, на самом деле, договор преследовал иную цель, чем в нем было написано: предоставить банку земельный участок под новое офисное здание взамен на финансирование возведения административного корпуса МИД. А напрямую этого сделать было нельзя: МИД не мог распоряжаться землей.

Во всех подобных случаях стороны действуют согласованно и, попросту говоря, обманывают всех остальных. Но бывают ситуации, когда обманутым оказывается один из участников сделки. Причины могут быть разные: собственные ошибки, введение в заблуждение или, хуже того, принуждение. В свое время криминальные сводки пестрели историями о том, как захваченные бандитами предприниматели, выкупая свободу, «дарили» своим тюремщикам дорогие иномарки и дачи. Безусловно, такая сделка является недействительной и ее жертва имеет все основания, чтобы расторгнуть ее через суд. Другой вопрос: почему данные сделки являются не ничтожными, а всего лишь оспоримыми? Вероятно, причина в том, что верить всякому, кто бездоказательно заявит «меня запугали», «я сразу не разобрался в ситуации», нельзя. Наверняка найдутся люди, которые воспользуются этим приемом, чтобы насолить более удачливому конкуренту. А компании будут в одностороннем порядке отказываться от сделок, выполнение которых оказалось для них невыгодным.

Как оспорить договор через суд?

Теперь попробуем посмотреть на ситуацию с другой стороны. Представим себе, что заключенная сделка оказалась для вас невыгодной и возникла необходимость ее оспорить. Как решить эту проблему?

Если у вас есть веские основания требовать пересмотра условий договора, то суд будет на вашей стороне. Но при этом важно не затягивать подачу иска. Для оспоримых сделок законодательством установлен сокращенный срок исковой давности – всего один год с того момента, как истец обнаружил, что его права нарушены. Если же сделка заключена под влиянием насилия или угрозы, то годовой срок отсчитывается с момента, когда перестали действовать эти чрезвычайные внешние факторы.

Возможны варианты и при определении момента, начиная с которого суд признает оспоримую сделку недействительной. Обычно им становится дата заключения договора. И, таким образом, отменяются все действия сторон, предпринятые для его выполнения. Однако бывает, что решение суда не имеет обратной силы. Это правило применяется к сделкам, которые на момент судебного разбирательства исполнены

полностью или частично. Кроме того, подобное решение рекомендовано Верховным судом РФ и Высшим арбитражным судом РФ в случаях, когда признаются недействительными сделки займа (кредита, коммерческого кредита) по иску заемщика. Это связано с тем, что очень трудно произвести взаимный перерасчет обязательств сторон по процентам, уплаченным за прошлые периоды.

Кто может выступать в качестве истца в делах о признании оспоримых сделок недействительными? Как правило, это именно та сторона, чьи интересы нарушены сделкой, или ее законные представители.

Если же основанием для оспаривания сделки являются неправомерные действия организации (скажем, из-за отсутствия лицензии), то здесь вариантов несколько. Иск разрешено подавать самому «нелицензированному» предприятию, его учредителю или контролирующему органу. Однако признать недействительной такую сделку можно только в том случае, если ее второй участник заведомо знал или должен был знать о нарушении партнером рамок правоспособности.

Первый вариант выглядит как предложение самому себя высечь. Редко кто им воспользуется. Второй путь возможен разве что в ситуации, когда мелкий акционер хочет почувствовать себя способным управлять судьбой всей организации. Что касается контролирующего органа, то здесь речь идет об органах исполнительной власти, выдающих лицензии на конкретные виды деятельности. От них действительно можно ждать иска.

Крупные сделки и сделки, в которых имеется заинтересованность (например, со стороны члена совета директоров или генерального директора компании) могут быть оспорены только самой организацией или ее акционером. Поэтому в ситуации, когда единственным учредителем и директором является одно лицо, проблем из-за недействительности такого рода сделок просто не может возникнуть.

Но, так или иначе, не стоит действовать самостоятельно. Недействительность оспоримых сделок – очень тонкая и сложная проблема. Почти всегда одну и ту же сделку можно оспорить по разным основаниям. Для того чтобы оценить, какое из них имеет наибольшую перспективу в суде, какие аргументы позволят убедить судей в своей правоте, а какие, напротив, сыграют на руку «противнику», нужно иметь богатый практический опыт. Такая задача под силу только хорошему юристу, на услугах которого не следует экономить. Ведь можно больше потерять, проиграв тяжбу.

Ничтожные сделки: Цена риска

Как уже упоминалось, в некоторых случаях бизнесмены сознательно идут на заключение ничтожных сделок, пытаясь таким образом решить свои текущие проблемы. Однако, предпринимая этот шаг, нужно ясно понимать, к каким последствиям он может привести.

Для того чтобы ничтожная сделка была признана недействительной, судебное решение не требуется. Можно сразу требовать через суд применить последствия недействительной сделки – то есть вернуть ситуацию в исходное положение и возместить ущерб потерпевшей стороне. Как установлено гражданским законодательством, это может сделать любое заинтересованное лицо. Причем срок исковой давности, в течение которого можно восстановить права, нарушенные ничтожной сделкой, очень велик – целых 10 лет с начала ее исполнения. Это сделано для того, чтобы было достаточно времени для обнаружения и бесспорного доказательства ничтожности сделки. Ведь большинство таких притворных договоров

опасны для общества и добросовестных предпринимателей.

Если суд согласится с тем, что сделка является ничтожной, то ее последствия – без вариантов – будут отменены с самого момента подписания договора. Поэтому предприятие, подписывающее фиктивное соглашение, серьезно рискует.

Законодательством предусмотрены два принципиально возможных сценария развития событий после признания сделки недействительной: двусторонняя или односторонняя реституция (см. «Словарь»).

Скажем, при двусторонней реституции покупатель возвращает продавцу товар, а продавец покупателю – деньги. После этого первый волен искать другого продавца, а второй – другого покупателя. Но так бывает нечасто. Не исключено, что товар уже продан. Тогда возврату подлежит денежный эквивалент имущества, полученного покупателем. Точно так же деньгами компенсируется ухудшение или улучшение имущества (например, если возвращаемый автомобиль попал в аварию или арендатор успел провести в освобождаемом помещении хороший ремонт).

Надо отметить, что в случае если доказано, что одна из сторон сознательно обманула или намеренно ввела в заблуждение своего контрагента, виноватая сторона должна, помимо возврата имущества по реституции, дополнительно компенсировать ущерб пострадавшему. В качестве примера приведем постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 17 апреля 2002 года № КГ-А40/4098-02. Фирма «Стар-град» заключила с ЗАО «Консалтинговое агентство Экспомир» договор о размещении своей рекламы в периодическом печатном издании. Исполнитель рекламу разместил, но издание для этого выбрал странное: журнал «Экспомир+» даже не был зарегистрирован в Госкомпечати РФ. Суд согласился, что ответчик умышленно ввел истца в заблуждение относительно качества своих рекламно-информационных услуг, и признал сделку недействительной.

В случаях, когда сделка становится недействительной вследствие особой злонамеренности одного или обоих участников, применяется односторонняя (конфискационная) реституция. При этом имущество, переданное по сделке, получает обратно только сторона, действовавшая добросовестно. Если, заключая ничтожную сделку, обе стороны прекрасно понимали противозаконность своих действий, то предмет такой сделки изымается у обеих в пользу бюджета. Закон рассматривает эту меру, с одной стороны, как санкцию, а с другой – как компенсацию дополнительных расходов государства на борьбу с противозаконными или антиобщественными явлениями в предпринимательской деятельности и финансово-хозяйственной жизни страны.

Именно односторонней реституцией может, между прочим, закончиться неосторожная попытка предприятия сэкономить на уплате налогов путем «обналички».

Правда, следует признать, что доказать обоюдный умысел – довольно сложная задача. Суды требуют действительно бесспорных доказательств как мнимости такой сделки, так и противоправности действий сторон, а также наличия их осведомленности в действительном характере договора.

Скажем, в деле против ОАО «Уфимский НПЗ» и ЗАО «Борт-М» налоговой инспекции удалось доказать, что в реальности ЗАО «взяло в аренду» у ОАО оборудование не для производства бензина, а чтобы вывести из-под налогообложения часть оборотов нефтеперерабатывающего завода (постановление

Федерального арбитражного суда Московского округа от 19 марта 2003 года № КГ-А41/1300-03). Решающим аргументом стало то, что НПЗ как работал на «сданном в аренду» оборудовании, так и продолжал на нем работать после заключения договора.

А вот в другом случае налоговикам не повезло. ООО «ВДНХ-Регион» и ООО «Торгтехальянс» заключили договор о вывозе мусора и уборке территории выставочного комплекса. Договор налоговой инспекции не понравился, и она подала иск, утверждая, что истинным намерением заказчика было только одно – занижить причитающиеся к уплате налоги. Однако документально подтвердить нарушение закона не удалось: стороны хорошо позаботились об оформлении актов выполненных работ, да и фактически уборка мусора после праздничных мероприятий и выходных дней осуществлялась (неважно, чьими силами). Поэтому Федеральный арбитражный суд Московского округа (постановление от 8 апреля 2003 года № КГ-А40/1832-03) налоговикам в иске отказал.

Что может налоговая

В связи с изложенным нельзя не затронуть вопрос о взаимоотношениях предприятий с налоговыми органами, возникающих по поводу недействительности сделок. В начале 90-х годов налоговики очень любили признавать сделки недействительными в связи с различными противоправными деяниями. Все деньги и другое имущество, полученное обоими участниками таких сделок, изымались в бюджет, а суммы, уплаченные по таким договорам, исключались из затрат, в результате чего начислялись еще и штрафные санкции. Закон «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» в то время предоставлял налоговым инспекциям право подавать в суды иски о признании сделок недействительными.

Однако законодательство, действующее в настоящее время, сильно ограничивает возможности налоговиков почувствовать себя вершителями судеб предпринимателей. В статье 31 Налогового кодекса России (НК РФ), где установлены права налоговых органов, ничего не сказано о предъявлении в суд исков о признании недействительными сделок. И хотя пункт 11 статьи 7 Закона РФ «О налоговых органах Российской Федерации» от 21 марта 1991 года, в котором это право предусмотрено, до сих пор не отменен, суды, как правило, склоняются к тому, что он противоречит НК РФ и не подлежит применению.

Например, такую позицию занял Федеральный арбитражный суд Восточно-Сибирского округа (постановление от 28 ноября 2002 года № А33-7777/02-С1-Ф02-3488/02-С2). Истец – налоговая инспекция – заявлял, что оспариваемая сделка ничтожна, поскольку компаний, у которых ответчик приобрел товары, на свете не существует. Однако, несмотря на очевидную доказуемость подобного утверждения, суд не пожелал рассматривать дело, указав на отсутствие у налоговых органов права подавать подобные иски.

Словарь терминов

Оспоримая сделка

Сделка, результат которой может быть оспорен, то есть опровергнут в процессе судебного разбирательства.

Ничтожная сделка

Сделка, которая является абсолютно недействительной с самого момента ее совершения, вне зависимости от решения суда.

Реституция

Восстановление имущественного положения сторон, существовавшего до заключения недействительной сделки.

Двусторонняя реституция

Взаимный возврат сторонами всего имущества, полученного по недействительной сделке, или его денежного эквивалента.

Односторонняя реституция

Последствия сделки, умышленно заключенной одной из сторон во вред своим партнерам или обществу. При этом обратно свое имущество получает только добросовестная сторона, а имущество нарушителя, задействованное в сделке, изымается в доход государства.

Договор простого товарищества

Договор простого товарищества (более известный как договор о совместной деятельности) – один из самых универсальных типов соглашений в коммерческой практике. Из предлагаемого материала вы узнаете об особенностях его применения и составления.

Суть договора

Договор простого товарищества заключают двое или несколько лиц, которые объединяют свои вклады и совместно действуют для извлечения прибыли или достижения иной цели. При этом новое юридическое лицо не образуется.

Поскольку объединение участников договора не приводит к появлению еще одной организации, у них нет необходимости регистрировать договор в порядке, предусмотренном законом «О государственной регистрации юридических лиц». Следовательно, процедура создания простого товарищества упрощается, что зачастую становится решающим фактором при принятии решения об объединении сил и средств.

Участники договора

Стороны договора именуются товарищами. Ими могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Таким образом, создать простое товарищество с участием мэрии города или правительства России вряд ли удастся. То же самое относится к некоммерческим организациям (различным общественным объединениям, федерациям и пр.).

О соединении вкладов

Вкладом участника простого товарищества признается все то, что он вносит в общее дело. Это могут быть деньги, иное имущество, профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловая репутация и деловые связи.

Предполагается, что вклады товарищей равны по стоимости, если иное не следует из договора простого товарищества или фактических обстоятельств. Денежная оценка вклада производится по соглашению между товарищами.

О совместных действиях товарищей

Товарищи могут вести свои общие дела одним из трех способов:

- каждый действует от имени всех товарищей;
- дела ведутся специально назначенным товарищем;
- дела ведутся совместно всеми товарищами (в этом случае для совершения сделки требуется согласие каждого из партнеров).

На практике наиболее распространен второй способ. При нем на товарища, являющегося юридическим лицом и уполномоченного вести общие дела, возлагается организация бухучета общего имущества. Эта обязанность предполагает ведение отдельного баланса, оформление и представление бухгалтерской, налоговой и другой отчетности.

Назначить «ответственного за бумаги» можно, выписав доверенность от лица остальных товарищей или составив отдельный договор. Общие дела ведутся по общему согласию, если иное не предусмотрено договором (например, по самым важным вопросам проводится голосование и решение принимается большинством голосов). Права товарищей при решении общих вопросов равны и не зависят от вклада в общее имущество.

Свои решения товарищи могут оформлять либо протоколом, либо соглашением к договору. При этом документ должен быть подписан всеми участниками.

Общая цель

Участники договора простого товарищества, как правило, объединяются для достижения единой цели. Соответственно, они все должны ее одинаково понимать. Общая цель товарищей может быть как коммерческой (получение прибыли), так и некоммерческой (строительство дома, создание юридического лица и др.), но во всех случаях она не должна противоречить закону.

Общее имущество

Внесенное товарищами имущество, произведенная в результате совместной деятельности продукция, а также результаты и доходы от такой деятельности признаются общей долевой собственностью.

Порядок пользования общим имуществом осуществляется по общему согласию товарищей, а при отсутствии консенсуса – по решению суда. Обязанности товарищей по содержанию общего имущества и схема возмещения расходов, связанных с выполнением этих обязанностей, определяются в договоре.

Права и обязанности участников

Каждый товарищ имеет право:

- на долю прибыли, полученной от ведения общего дела;
- на долю в общем имуществе;
- на ведение общих дел товарищества;
- на получение информации о состоянии общих дел и общего имущества товарищей;
- на отказ от участия в простом товариществе.

Учитывая доверительный характер договора простого товарищества, его участник не может передать свои права по договору другим лицам без согласия на то остальных товарищей.

Каждый товарищ обязан:

- внести вклад в общее имущество товарищей;
- участвовать в расходах по содержанию общего имущества;
- нести убытки от деятельности простого товарищества;
- отвечать по общим долгам и обязательствам перед третьими лицами;
- вести дела в общих интересах добросовестно и разумно;
- предоставлять другим участникам договора полную и достоверную информацию о состоянии общих дел и общего имущества;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности простого товарищества третьим лицам;
- нести ответственность перед товарищами за ущерб, причиненный общему имуществу и деятельности партнеров.

Договором могут быть предусмотрены иные права и обязанности товарищей.

Распределение прибыли и убытков

Порядок покрытия расходов и убытков, связанных с совместной деятельностью товарищей, определяется их соглашением. Если его нет, то каждый товарищ несет расходы и убытки пропорционально стоимости его вклада в общее дело. При этом любое соглашение, полностью освобождающее кого-либо из товарищей от возмещения общих расходов, не имеет силы.

Прибыль, полученная товарищами в результате их совместной деятельности, распределяется пропорционально стоимости вкладов товарищей в общее дело, если иное не предусмотрено договором или иным соглашением. При этом если кто-либо из партнеров составит дополнительное соглашение, лишаящее кого-либо из товарищей его доли прибыли, это решение не будет иметь юридической силы.

Негласное товарищество

Товарищи могут договориться о том, что их тесные партнерские отношения останутся тайной для всех третьих лиц. В этом случае в договор вносится пункт о том, что учреждаемое товарищество является негласным. Но нужно учесть, что это обстоятельство будет иметь следующие последствия. Участник негласного товарищества не вправе ссылаться на это предпринимательское объединение в отношениях с окружающими, не знающими о его существовании. Ответственность перед третьими лицами каждый участник несет самостоятельно.

Прекращение договора

Договор простого товарищества может быть изменен или расторгнут на общих для всех типов обязательств и договоров основаниях. Например, по решению сторон или в результате достижения цели, для которой создавалось товарищество. Однако существуют и специальные основания для прекращения договора о совместной деятельности:

- ликвидация либо реорганизация участвующего в договоре юридического лица;
- выделение доли участника из общего имущества по требованию его кредитора;
- невозможность достижения поставленной цели;
- истечение срока действия договора;
- объявление участника несостоятельным (банкротство юридического лица);
- смерть участника (физического лица), объявление его недееспособным, ограничено дееспособным, безвестно отсутствующим или умершим.

В то же время, если подобное развитие событий заранее предусмотрено в договоре, то во всех приведенных случаях он может быть и продлен.

Любой товарищ вправе выйти из договора в порядке, предусмотренном законом или соглашением сторон. О своем решении он должен предупредить остальных партнеров не позднее чем за три месяца до предполагаемого выхода. Однако если договор заключен на определенный срок, товарищи могут заключить соглашение, ограничивающее свободный выход из состава товарищества.

Прекращение договора влечет за собой раздел имущества, находившегося в общей собственности участников, и возникших у них общих прав требования. Участник, внесший в общую собственность индивидуально-определенную вещь (например личный автомобиль), вправе при прекращении договора требовать возврата ему этой вещи при условии соблюдения интересов остальных товарищей и кредиторов.

Независимо от характера договора о совместной деятельности, с момента его прекращения товарищи несут солидарную ответственность по всем общим обязательствам перед третьими лицами.

Таблица 1

ОШИБКИ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛОК		
Суть ошибки или нарушения	Последствия	
	Минимальные	Максимальные
Недостаточная согласованность позиций сторон или отсутствие в договоре существенных условий сделки.	Судебные споры (если стороны невразумительно сформулировали в договоре достигнутые договоренности или не записали их вообще).	Сделка считается незаключенной (если в договоре полностью отсутствует какое-либо существенное условие сделки).
Несоблюдение формы сделки.	Нельзя будет ссылаться в суде на устные свидетельские показания для подтверждения условий сделки и факта ее заключения (суд будет принимать только документы и иные письменные доказательства).	Отдельные виды сделок (например, внешнеэкономические) считаются недействительными.
Дефект содержания сделки.	Сделка может быть оспорена (если это предусмотрено законом, которому она не соответствует).	Сделка считается ничтожной (если она не соответствует закону, противоречит правопорядку и нравственности).
Дефект состава участников сделки.	Сделка может быть оспорена (если одна из сторон является ограниченно дееспособной или вышла за рамки своей правоспособности).	Сделка считается ничтожной (если одна из сторон является недееспособной).
Дефект адекватности волеизъявления участников сделки.	Сделка может быть оспорена (если есть доказательства, что она является кабальной, совершена под влиянием заблуждения, обмана, насилия, угрозы; вследствие «предательства» представителя одной из сторон).	Сделка считается ничтожной (если есть доказательства того, что она является мнимой или притворной).

Таблица 2

ОСПОРИМЫЕ И НИЧТОЖНЫЕ СДЕЛКИ

Статья ГК РФ	Характеристика сделки	Категория сделки	Кто имеет право подать иск по сделке	Последствия недействительности сделки
168	Сделка, не соответствующая закону или иным правовым актам	Ничтожная сделка (если закон не устанавливает признаков ее оспоримости или иных последствий)	Любое заинтересованное лицо	Двусторонняя реституция
169	Сделка, совершенная с целью, противной основам правопорядка и нравственности (антисоциальная)	Ничтожная сделка	Любое заинтересованное лицо	Односторонняя реституция
170	Мнимая сделка	Притворная сделка	Любое заинтересованное лицо	Двусторонняя реституция
170	Притворная сделка	Ничтожная сделка (но та сделка, которую стороны прикрывали притворной сделкой, остается действительной)	Любое заинтересованное лицо	Двусторонняя реституция
Статья ГК РФ	Характеристика сделки	Категория сделки	Кто имеет право подать иск по сделке	Последствия недействительности сделки
171	Сделка, совершенная недееспособным гражданином	Ничтожная сделка (но может быть признана действительной, или совершена в его интересах)	Опекун может потребовать признать сделку действительной	Двусторонняя реституция
173	Сделка юридического лица, выходящая за пределы его правоспособности	Оспоримая сделка	Само юридическое лицо, его учредители или контролирующий орган	Двусторонняя реституция
174	Сделка совершенная с превышением полномочий на ее совершение	Оспоримая сделка	Лицо, в интересах которого установлено ограничение полномочий	Двусторонняя реституция
176	Сделка ограниченно дееспособного гражданина	Оспоримая сделка	Попечитель	При признании сделки недействительной — двусторонняя реституция

Статья ГК РФ	Характеристика сделки	Категория сделки	Кто имеет право подать иск по сделке	Последствия недействительности сделки
177	Сделка, совершенная гражданином, не способным понимать значение своих действий или руководить ими	Оспоримая сделка	Сам гражданин или иные лица, чьи интересы нарушены сделкой	При признании сделки недействительной — двусторонняя реституция
178	Сделка, совершенная под влиянием заблуждения	Оспоримая сделка	Сторона, действовавшая под влиянием заблуждения	Виновная сторона возмещает ущерб потерпевшей стороне
179	Сделка, совершенная под влиянием обмана	Оспоримая сделка	Потерпевшая сторона	Потерпевшей стороне возвращается имущество, полученное по сделке, и возмещается ущерб
179	Сделка, совершенная под влиянием насилия	Оспоримая сделка	Потерпевшая сторона	Потерпевшей стороне возвращается имущество, полученное по сделке, и возмещается ущерб
Статья ГК РФ	Характеристика сделки	Категория сделки	Кто имеет право подать иск по сделке	Последствия недействительности сделки
179	Сделка, совершенная под влиянием угрозы	Оспоримая сделка	Потерпевшая сторона	Потерпевшей стороне возвращается имущество, полученное по сделке, и возмещается ущерб
179	Сделка, совершенная в результате соглашения представителя одной стороны с другой стороной	Оспоримая сделка	Потерпевшая сторона	Потерпевшей стороне возвращается имущество, полученное по сделке, и возмещается ущерб
179	Кабальная сделка (вынужденно совершенная вследствие стечения тяжелых обстоятельств)	Оспоримая сделка	Потерпевшая сторона	Потерпевшей стороне возвращается имущество, полученное по сделке, и возмещается ущерб

Статья ГК РФ	Характеристика сделки	Категория сделки	Кто имеет право подать иск по сделке	Последствия недействительности сделки
162	Сделка, совершенная с нарушением требований к форме заключения договора	В отдельных случаях — ничтожная сделка*	Обе стороны	В случае возникновения спора по обе стороны лишаются права ссылаться в подтверждение своей правоты на свидетельские показания (но могут приводить письменные и другие доказательства)

* Ничтожными признаются сделки, при заключении которых не был заключен письменный договор: внешнеэкономические контракты, соглашения о выплате неустойки, о залоге, о поручительстве, о продаже недвижимости или предприятия, об аренде зданий и сооружений, банковские и страховые договоры, договоры дарения (кроме малоценных вещей между гражданами), договоры доверительного управления и коммерческой концессии, завещание, предварительный договор.

Как превратить идею в деньги[9]

Если у вас нет ни стартового капитала, ни хороших собственных идей, под которые можно было бы получить заветную сумму можно попробовать воспользоваться чужими озарениями.

Сейчас процесс их сбора сильно упростился благодаря «всемирной паутине».

Несмотря на внешнюю простоту этого бизнеса деньги он будет приносить только тогда, когда ваш товар будет вами же опробован и признан кондиционным. Если же вы, продавая находки, будете прилагать результаты небольшой экспертизы на их применимость в малом бизнесе, ваш специфический товар пойдет «на ура».

Самый «низкий» старт

На первых порах начинающему продавцу «ноу-хау» достаточно иметь лишь компьютер и скоростной доступ в Интернет плюс начальные навыки навигации в нем. Некоторые начинают вообще с нуля, как это получилось у Регины Звягиной из Ялты. Вчерашняя студентка Тернопольской академии народного хозяйства, получив «путевку во взрослую жизнь», окинула взглядом свои перспективы и мрачно ужаснулась: ее профессия оказалась к моменту окончания учебы одной из самых низкооплачиваемых. Особенно безрадостно ее перспективы выглядели в условиях Ялты, где жизнь кипит только три месяца в году, во время курортного сезона. «В конце концов, нищенская жизнь мне чертовски надоела, и я начала все больше задумываться о самостоятельном деле, — рассказывает Регина. — Спонсоров не было. Идей тоже. Ясно было одно — дело должно требовать минимума вложений, по возможности быстро давать отдачу и не иметь, по крайней мере, в радиусе нескольких километров, реальных конкурентов».

Поскольку собственных вариантов того, как заработать, у Регины не было, она начала активно интересоваться предложениями различных агентов и звонить по объявлениям, предлагавшим быстрый заработок и надежную работу. Однако все

источники, предлагавшие быстрое обогащение, на поверку оказывались «лохотронами». «Я поняла, что самое сложное – найти нужную и, главное, достоверную информацию. Поэтому первым делом прошла компьютерные курсы, а затем отправилась в интернет-кафе, и, имея за плечами базу английского языка средней школы, начала осваивать Интернет, – говорит Регина. – Первое время не понимала вообще ничего, но по прошествии двух-трех месяцев практически ежедневного просиживания одного-двух часов после работы в интернет-кафе я поняла принципы работы в сети, научилась поиску конкретного материала, запомнила отличные от правильного английского американизмы. Потом начала искать дело для себя и нашла материалы выставки по малому бизнесу, проходившей в 1998 году в Лос-Анджелесе, списалась с компанией, предложение которой заинтересовало меня, открыла кредитную карточку, чтобы оплатить товар, и... получилось!»

Из всех американских предложений для малого бизнеса Регине больше всего понравилась идея изготовления фигурного цветного льда. Она заказала у фирмы-производителя формочки – рыбки, пингвины, яблоки и прочее растительно-животное изобилие в среднем по 15 долларов за блок. Посылка пришла очень своевременно – к жаркому южному лету. На первом этапе Регина, подкрасив водичку сиропами, начала продавать готовый лед в ресторанчики и небольшие кафе. Сама возила лед в формочках, в сумке с пенопластовыми вставками, чтобы не растаял. Проблем с реализацией не было, тем более, что сертификат на лед не требуется, поскольку это не продукт производства. Окупив первоначальные затраты и получив неплохую прибыль, спустя две недели она продала этим же кафе формочки и заказала в Америке еще, но уже в большем количестве. Пока новая партия шла из Америки в Ялту, Регина размышляла над расширением ассортимента. Помимо льда, она начала делать сласти – купив шоколадную глазурь, нагревала на водяной бане, заливала в формочки, втыкала палочки и получала фигурные конфетки, а если заливала сахар, то леденцы. Через несколько месяцев она открыла небольшой магазин, в ассортименте которого сейчас свыше 200 различных форм леденцов и шоколадных фигурок.

«Формочками мне довольно быстро надоело заниматься, и я разделила этот бизнес с подругой, переключив основные заботы на нее, а сама продолжила заниматься Интернетом, – рассказывает Регина. – И вскоре наткнулась на очередное любопытное предложение – бумагу для струйного принтера для изготовления тату-наклеек. Списалась с фирмой USCM, поставляющей такую бумагу, получила ответ, долго жаловалась на crazy country (в страны СНГ они обычно бумагу не отправляют), упростила менеджера дать имя и фамилию, по Western Union передала под их честное слово деньги и через две недели получила пачку бумаги».

По словам предпринимательницы, все оказалось, как в рекламе: татуировка, отпечатанная на струйном принтере, держалась только до первого душа или морского купания, зато напечатанная на лазерном – почти месяц. Для тех, кто хотел бы «украсить» себя ненадолго, это настоящая находка: бумага, прошедшая службу медицинского контроля США, не вызывает никаких аллергических реакций, а само изображение при необходимости легко удаляется с кожи. Поэтому услуга оказалась очень популярной, особенно летом у молодежи; многие пары с удовольствием брали татуировки, заказывая по несколько картинок «про запас». «В результате лист бумаги, после пересылки и таможенных расходов (по моей просьбе оценка в сопровождающих документах стояла 10 долларов), обошелся мне в 20 гривен (около 4 долларов), – говорит Регина. – Если учесть, что типовой размер татуировки 4x6 см, с одного листа я снимала больше 20 изделий, каждое из которых продавалось за 8 гривен (1,5 доллара). Таким образом, первые три изделия уже возвращали стоимость листа вместе с печатью».

Лето закончилось, спрос на татуировки упал – и изобретательная дама, создавшая к

тому времени собственную маленькую компанию, переключилась на сувениры. На той же бумаге она стала делать на лазерном принтере картинки с видами Черного моря и живописных окрестностей, фотографии, логотипы и клеить их на вазочки. «Изображение получается таким тонким, что на ощупь практически не отличается от деколи, а качество абсолютно фотографическое. Нельзя только царапать ножом и мыть металлической щеткой, но это никого не пугает, – говорит Регина. – Если картинка на тату-бумаге либо напечатана на лазерном принтере, либо, как это делаю я, покрыта бесцветным лаком, то она великолепно держится на белых зажигалках и шариковых ручках – получается очень красиво».

Дальше – больше. Регина переключилась на оклейку особым сортом бумаги мыла. «Звучит необычно, но изделие пользуется устойчивым спросом, – утверждает она. – На маленьких кусочках мыла цветная картинка с видом и логотипом отеля или санатория смотрится очень красиво. Мыло успешно продается или раздается гостям или постояльцам. На больших кусках дорогого белого мыла получают просто великолепные изображения природы, местных достопримечательностей и копии картин известных художников. Например, у нас популярны картины Айвазовского. Таким мылом можно пользоваться (наклейка по мере уменьшения куса постепенно стягивается в размерах), но у нас становится модным украшать этими кусками полочки в ваннах и столики с косметикой дома». Картинку можно наклеивать и на свечку.

По словам Регины, лист подходящей бумаги формата Letter (чуть длиннее А4) стоит около 4 долларов. На нем помещается 8 самых больших картинок (например, для кружек). Обычная чистая кружка в магазине стоит 5 гривен (1 доллар), оптом – 3,50 (0,7 доллара). Зато после нанесения картинки та же кружка легко продается за 10 гривен (2 доллара)! Картинок же для зажигалок и ручек получается с листа почти 60. «Это же золотая жила! – восклицает Регина. – Здесь главное – чувство меры и вкуса, а размах вашего бизнеса зависит только от вас».

Так, постепенно переходя от одной находки к другой в поисках подходящего малобюджетного бизнеса, Регина нашла очень много интересных предложений, которые требовали несколько больших, чем формочки, стартовых вложений. Как-то в компании она рассказала о некоторых вариантах – и сумела заинтересовать ими уже состоявшихся бизнесменов. Они попросили «охотницу за идеями» найти более подробную информацию по одному из направлений, хорошо заплатив ей за труды и возместив расходы на поиск информации, связь и переговоры с компанией-изготовителем.

Нетрадиционный подход

«Когда дело дошло до приобретения оборудования, я провела оплату со своей карточки – в общем, как писали раньше, провела впервые операцию «от идеи до внедрения», – смеется она. – А в результате заработала за одну эту операцию больше, чем за все время на формочках». Так она поняла, что нашла свое дело. Первые клиенты Регины сделали ей неплохую рекламу, рассказывая об удачной находке, и к ней стали обращаться другие желающие удачно вложить свои деньги.

Сейчас Регина получает массу писем со всего СНГ, из многих стран мира, где осели наши соотечественники, причем с вопросами не только о приобретении технологий и расходных материалов, но и об эксплуатации конкретных направлений. Чтобы отвечать на них, Регина закупает для своей заметно подросшей компании, интересные, на ее взгляд, материалы, технологии и сначала сама их осваивает. «Мы старательно ищем «подводные камни», зато потом можем уже абсолютно достоверно

рассказывать нашим покупателям все нюансы изготовления, – подчеркивает она. – Кстати, очень часто получается так, что при освоении того или иного вида продукции мы часто приходим к возможностям использования, о которых не подозревали сами изготовители. Например, изготовители бумаги для татуировки очень удивились бы, узнав, что мы используем ее для нанесения изображений на ручки и зажигалки. Печатать картины на мыле и свечах – тоже наша придумка».

По словам Регины, попробовать себя в малом бизнесе сегодня может каждый, особенно, если речь идет о сувенирном направлении. «Чем хороши эти направления – они вообще не подразумевают какой-либо минимальной партии, и любой желающий может, вложив небольшую сумму, попробовать себя в самостоятельном деле. Главное – тронуться с места!» – заключает она.

Как выбрать вид деятельности

В приложении представлен небольшой обзор некоторых видов предпринимательской деятельности.

Что такое вендинг[10]

Хорошо забытое старое

Первые «умные» машины для продажи товаров были придуманы около 100 лет назад. Еще в начале прошлого века в Санкт-Петербурге появились автоматы, которые выдавали за монетку шоколадки в фольге. Затем идея на время «заглохла» и возродилась гораздо позже, уже в советское время. В 60-е годы автоматы с газированной водой за три копейки опутали сетью сотни городов Советского Союза. А сейчас торговля по принципу «опусти монетку, получи конфетку» фактически переживает в России свое третье рождение.

Сегодня этот рынок в России практически пуст. Парк торговых автоматов не превышает нескольких тысяч.

В Москве насчитывается всего около 5 тыс. автоматов. Из них около 1500 принадлежит Coca-Cola, около 500 – Nestle, небольшую долю занимают PepsiCo, TetraPak и автоматы по продаже штучных товаров: жвачки, карточек для мобильных телефонов, игрушек. При этом потенциал рынка огромен: по мнению экспертов, только Москва способна «поглотить» до 500 тыс. автоматов.

Простор для деятельности грандиозный, и вендинг, будет одним из самых динамично развивающихся видов бизнеса. Эта тенденция сохранится как минимум 5 лет, в течение которых рынок будет стремительно расти.

По сравнению с обычной торговлей, вендинг имеет массу плюсов. Во-первых, торговые автоматы просты в эксплуатации и надежны. Во-вторых, благодаря скромным габаритам они умещаются на 1 кв. м площади. К тому же они не требуют постоянного контроля, не ошибаются при выдаче сдачи, как продавцы, и не бюллетенят. И наконец, прибыль в этом бизнесе может достигать до 100 %.

Технология старта

Начать вендинговый бизнес несложно. Найти поставщиков сырья и торгового оборудования не составит труда. На рынке достаточно компаний, предлагающих

решения «под ключ».

Есть как минимум два варианта для запуска вендинг-бизнеса. Первая схема предусматривает наличие \$50-100 тысяч. На эти средства можно купить десяток дорогих кофемашин, поскольку именно они позволят добиться максимальной отдачи. Вторая схема предполагает вложения в пределах \$10–15 тыс., на которые покупаются или берутся в аренду с правом выкупа два-три автомата.

Как считают специалисты, самое главное для ведения успешного бизнеса – сразу обзавестись не одним, а несколькими автоматами.

Одного автомата для старта недостаточно. Устанавливая несколько автоматов одновременно, предприниматель видит, какие точки выбраны правильно, а какие – нет, снижаются накладные расходы на обслуживание, появляется возможность для «маневра»: в небольшом городе реально занять все «стратегически важные пункты».

И конечно, при покупке предпринимателю будут предложены более выгодные условия. Даже если два из трех автоматов стоят в неудачном месте, третий может приносить хорошую прибыль. Тогда становится очевидным, что два других надо просто переустановить, а не сворачивать всю деятельность.

Парк автоматов может состоять из однотипного оборудования, а можно обзавестись разными видами автоматов – для продажи кофе, газировки, сэнэков.

Для тех, кто решил заняться вендингом, наверняка приятно будет узнать, что зарегистрировать торговые аппараты, как кассовые, не нужно.

Все предприниматели, ведущие этот бизнес, платят вмененный налог. Надеемся, что законодательное регулирование торговли через автоматы кардинальным образом не изменится. Но даже если законодатели доберутся до вендинга, то, скорее всего, все закончится введением вмененного налога на единицу оборудования, как в Европе.

Было бы место

Принципиальное значение для вендинга имеет выбор места: прибыль владельца автомата напрямую зависит от количества потенциальных покупателей. В безлюдном месте срок окупаемости автомата может растянуться до 5 лет, а в хорошем – сократиться до полугода.

Беспроигрышные места – это аэропорты, торговые центры, вокзалы, вузы, офисы, магазины, то есть места массового скопления людей. Но успех зависит и от того, какой вид аппарата стоит в том или ином месте. Кофемашины и автоматы по продаже газировки целесообразнее устанавливать в офисах и учебных заведениях. Продажа презервативов может принести прибыль в ночном клубе. А торговля жвачкой пойдет «на ура» в детском развлекательном центре или магазине «Детский мир».

Учитывая особенности менталитета наших граждан, не стоит устанавливать аппараты на улице. Однажды в московском ЦП КО им. Горького десантники в свой профессиональный праздник отправили дорогостоящий аппарат Coca-Cola в фонтан «искупаться».

На практике возможны четыре основные схемы взаимодействия с владельцем той площади, куда вы собираетесь поставить свои автоматы.

Стандартный вариант – заключение обычного договора «о возмездном оказании услуг» на срок менее года, чтобы не регистрировать сделку. Как правило, за метр площади ее владельцы просят \$50-100 в месяц.

Многие владельцы автоматов заключают соглашение об использовании площади с ее владельцем, платя ему определенный процент от продаж.

Это не самый выгодный вариант для владельца автомата, но часто на него охотно идут владельцы площадей. Главное, договориться о размере этих отчислений. Платить больше 20 % не имеет смысла.

Еще один способ, имеющий право на существование, – убедить арендодателя поставить автомат бесплатно. Это возможно при условии, что кофе, газировка, соки и другие товары жизненно необходимы обитателям того здания, где стоит автомат, – например, сотрудникам офиса или студентам.

Еще один вариант – сдача автомата в субаренду владельцу площади. Тогда вы не платите за аренду площади, однако прибыль от работы автомата поступает ее владельцу. А хозяин оборудования имеет доход только в том случае, если сумеет убедить субарендатора покупать у него необходимые для автомата наполнители.

ВИДЫ ТОРГОВЫХ АВТОМАТОВ

В России наиболее популярны автоматы следующих типов:

- Для приготовления горячих напитков — кофе, капучино, какао, чая, бульона. Некоторые машины могут готовить только растворимый кофе и напитки, другие — кофе из зерен. Впрочем, есть и автоматы «2 в 1», позволяющие готовить кофе как из зерна, так и из сублимированного продукта.
- Для продажи прохладительных напитков в банках или бутылках. Есть также комбинированные варианты, которые продают как прохладительные, так и горячие напитки. Такая комбинация позволяет компенсировать летний сезонный спад на горячие напитки.
- Для продажи штучного товара. С их помощью можно реализовывать практически любой упакованный товар: шоколадки, чипсы, презервативы, соки. Такие автоматы позволяют продавать до 56 позиций фасованных товаров (например, автомат SAECO Break Point 56).
- Комбинированные автоматы для продажи напитков и снеков. С их помощью можно продавать до 8 горячих напитков и до 22 позиций фасованных товаров.
- Для приготовления свежавыжатых соков. Способны отжимать соки из citrusовых: апельсинов, мандаринов, грейпфрутов. Сквозь прозрачное окошко покупатель может наблюдать за процессом приготовления сока.
- Для продажи товаров для детей. Через такие автоматы реализуют детские жвачки, конфеты и игрушки в специальных капсулах.

Цены на автоматы колеблются в пределах \$200-10000. Самые дешевые — механические машины с детскими товарами, а самыми дорогими считаются комбинированные автоматы для приготовления кофе и продажи штучного товара.

СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ		
Счет	Долларов, в ср. за месяц	Процентов, в ср. за месяц
Выручка	1000	100,0
Расходы	500	50,0
В том числе:		
— на зарплату персоналу (1 чел.)	200	20
— на покупку расходных материалов	150	15
— на аренду помещения (1 кв. м)	50	5
— на налоги	100	10
Чистая прибыль	500	50,0

На такой результат можно рассчитывать при использовании одной кофемашины. При этом предполагается, что вы владеете несколькими машинами, что позволяет сократить расходы на их обслуживание (зарплата персонала, покупка расходных материалов). Расчет сделан на основе опроса предпринимателей.

На чем легче заработать?

Специалисты считают наиболее рентабельными автоматы по продаже горячих напитков и советуют начинать свое дело именно с них.

Норма прибыли, которая получается при продаже через торговые автоматы упакованных продуктов – шоколадок, снежков и газированной воды, гораздо меньше того процента, который имеют вендеры на горячих напитках.

Наиболее рентабельными являются кофемашины, которые продают не растворимый, а свежесваренный кофе.

Источник высокой прибыли для владельцев кофемашин – достаточная ощутимая разница между себестоимостью продукта (3 рубля) и розничной ценой (10–15 рублей). В день один автомат продает в среднем от 40 до 120 порций, что в месяц приносит владельцу машины \$500–600. Поэтому, несмотря на высокую стоимость автоматов – \$4–7 тыс., они быстро окупаются.

За 9-10 месяцев работы кофемашина полностью окупит себя. А если автомат установлен в хорошем месте – это произойдет раньше, через 6–8 месяцев.

По рентабельности с кофемашинами можно сравнить только автоматы, самостоятельно готовящие пончики, картофель-фри или попкорн. Но в России подобные модели пока не представлены.

Аппараты по продаже упакованных продуктов можно рассматривать как дополнительное направление к бизнесу, так как наценка на продаваемый из этих автоматов товар составляет не более 30 %.

Неосвоенная ниша – это рынок автоматов, предлагающих свежесжатые соки. Наценка на свежесжатые соки высока. Себестоимость одной порции – около 10 рублей, а минимальная цена 200-граммового стаканчика апельсинового сока – 40 рублей. По опыту работы европейских вендинг-операторов, средний уровень продаж через такой автомат – это 60–80 стаканчиков в день. Следовательно, ежемесячная

прибыль от эксплуатации одного автомата находится в пределах от \$1620 до \$2160, а чистая прибыль составит \$900-1400. Однако для установки такого аппарата надо выбирать только те места, где обитают обеспеченные граждане.

Небольшие аппараты по продаже штучных детских товаров – конфет, жвачки – тоже можно рассматривать как вариант для старта бизнеса. Такие автоматы («Сорвиголова», «Визард») недороги – порядка \$400, очень компактны и позволяют делать 100-процентную наценку на наполнители. Однако не стоит ожидать от них получения солидной прибыли, особенно при торговле дешевой жвачкой по 2 рубля или конфетами.

В месяц через один аппарат можно продать 3000–4000 штук конфет.

Заработать больше – около \$500 – можно при продаже более дорогих игрушек в капсулах. Но только если аппарат установлен в хорошем месте и в день через него продается 50-100 капсул.

Клининговый бизнес[11]

Клининг – профессиональная уборка силами специализированных фирм, пришел к нам вместе с представительствами крупных зарубежных компаний в начале 90-х. Привыкшие к западному уровню чистоты и западной же системе сервиса, согласно которой непрофильные функции выносятся за пределы фирмы (в США клининговые фирмы обслуживают свыше 80 % нежилой недвижимости, в Европе – 56 %), они породили спрос на уборочные услуги.

Спустя совсем небольшое время к ним дружно присоединились российские владельцы шикарных офисов, уход за которыми, по отечественной традиции, сперва был поручен бабе Мане с ведром и тряпкой. Но не подвергавшиеся полировке и кристаллизации мраморные лестницы крошились и растрескивались, золоченые краны и дверные ручки оттирались «пемоксолью» до некрасивых черных внутренностей, дорогие ковры погибали под едким зарядом доморощенных средств. А сегодня за возможность навести в собственном доме и офисе чистоту чужими руками готовы платить и рядовые граждане со средним уровнем доходов. Спрос есть, и он постоянно растет, так что самое время выходить на этот рынок со своим предложением.

По данным Международной ассоциации компаний индустрии чистоты (МАКИЧ), в 2002 году в Европе зарегистрировано 8200 таких предприятий, а годовой оборот рынка уборочных услуг составил 30 миллиардов евро. В России же на сегодня насчитывается всего около 250 клининговых фирм и филиалов московских компаний, работающих преимущественно в столицах «нефтяных» регионов, крупных промышленных и курортных центрах (Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Тюмени, Сочи, Казани, Воронеже и др.). Львиная доля этого сегмента российского рынка приходится на Москву, его оборот составляет примерно 80-100 миллионов долларов в год, работают более 100 компаний.

Их силами на постоянной основе обслуживается только 10 процентов офисных площадей, в то время как в США в режиме аутсорсинга (привлечения субподрядчиков, в данном случае – для наведения и поддержания чистоты вместо собственного штата младшего технического персонала) убирается до 80 % офисов.

Около трети столичного клинингового рынка приходится на пять крупнейших компаний с численностью персонала свыше 500 человек. Второй эшелон, 200–500

работников, представлен 8-10 компаниями. Количественно (примерно 90~100 фирм) на рынке преобладает достаточно разнородная и наиболее динамично прирастающая третья группа с персоналом до 200 человек. Значительную ее часть составляют малые фирмы, 5-30 работников. Область их интересов – это, прежде всего, жилой сектор (квартиры и коттеджи), а также разовые заказы из офисов, в то время как основной объем работ крупных и средних компаний приходится на корпоративных клиентов, с которыми их связывают долговременные контракты на ежедневное обслуживание.

Насколько прибыльна клининговая отрасль? Прибыльность бизнеса оценивается примерно в 15–20 %, хотя отдельные контракты могут принести и 40 %. Более доходны заказы на специализированные работы, а самой выгодной считается работа для частника (генеральная уборка квартиры, коттеджа, химчистка ковров и мягкой мебели), но они в большинстве своем нерегулярны, так как их количество во многом зависит от сезона. Например, сегодня, в преддверии рождественских каникул, заказов от частных лиц поступает на 70 % больше, чем в межсезонье. Следующий, еще более высокий пик придется на весну: перед Пасхой и майскими праздниками число заказов возрастет как минимум вдвое.

При этом делать деньги можно на всем, что требует чистки, мойки, уборки. В перечень предоставляемых услуг могут входить мойка окон, витрин, химчистка мягкой мебели, уход за ней и паркетом, чистка ковров и ковровых покрытий, салонов автомобилей, установка грязезащитного барьера, послеремонтная уборка, комплексные услуги по уборке квартир, офисов и производственных помещений. Перечень предлагаемых услуг в первую очередь определяется потребностями клиента и корректируется непосредственно при работе с заказчиком. Хотите вымыть кафель в ванной – пожалуйста. Желаете почистить ковролин в приемной – нет проблем. У вас аллергия на бытовую химию – не беда, обрабатываем квартиру воздушно-вакуумным способом. Ориентировочная цена услуг профессионалов – от 1,0–1,5 доллара за 1 кв. м (комната) до 2–3 (кухня, санузел), химчистка ковровых покрытий и мягкой мебели также находится в диапазоне 0,8~1,5 доллара. Чтобы привести в порядок двухкомнатную квартиру, потребуются минимум два человека и четыре часа работы.

Начать свое дело на рынке клининга можно практически с нуля. Например, один из столичных лидеров, компания «Ронова-Клининг», начинала в 1994 году, имея в штате трех человек и ковромоечную машину. Первоначальные расходы уложились в 7 тысяч долларов. Три тысячи стоила машина, остальное ушло на покупку пылесоса, необходимого инвентаря, химикатов, аренду и оборудование офиса, регистрацию фирмы и прочие орграсходы. И при этом окупилась менее чем за полгода.

По мнению старожила рынка, войти в этот бизнес можно и с меньшими деньгами, если начать дело, допустим, не с химчистки ковров, а с мытья полов и стен.

Джентльменский набор мойщика стоит вообще около 100 долларов и может окупиться за неделю. Зато при грамотной организации работы за пару лет можно здорово раскрутиться.

Типичное начало клинингового бизнеса (или, по крайней мере, самого недорогого его варианта) – заняться мойкой окон. Выход на этот рынок обходится всего в 100–500 долларов, однако эта услуга отличается и самой крайней степенью сезонности – мероприятие двухразовое, осенне-весеннее.

Для старта небольшой уборочной фирмы, которая планирует заниматься сразу

всеми основными видами клининга и будет приносить своему хозяину в среднем 1,5–2 тысячи долларов чистой прибыли в месяц, потребуется капитал в пределах 10–14 тысяч долларов. Значительная часть первоначальных затрат пойдет на покупку инвентаря и спецодежды для персонала – минимум 3,5 тысячи долларов. Так, набор для мойки окон и протирки оргтехники обойдется в 200 долларов, дисковая машина для интенсивной глубокой чистки ковровых покрытий – около 2,5 тысячи, пылесос до 500 долларов. Кстати, специалисты советуют не экономить на инвентаре и приобретать качественное профессиональное оборудование, поскольку бытовая техника, как правило, не выдерживает нагрузок при уборке больших площадей. Для начала достаточно по одной единице уборочной техники – полотора, пылеводососа и ковромоечной машины. Метлы, швабры и т. п. следует покупать из расчета один комплект (состоящий из ведра, щетки, швабры и расходных материалов) на бригаду из двух человек.

Покупка средств бытовой химии и расходных материалов (мочалок, тряпок, перчаток, «париков» для швабр и т. п.) «потянет» на 200~300 долларов. Кроме того, необходимо обзавестись собственным транспортом. «Бэушного» микроавтобуса или микрофургона для начала будет вполне достаточно. Это приобретение потребует еще 4~6 тысяч долларов.

Для базирования фирмы на первых порах достаточно арендовать квартиру за 200 долларов в месяц, но в дальнейшем надо подумать о более подходящем помещении. В любом случае, не стоит искать фешенебельные апартаменты в престижном районе, поскольку впечатление на клиента вы будете производить не внешним видом офиса, а качеством работы. Идеальный вариант – помещение площадью 90–120 кв. м, из которых 40–50 будут предназначены для офиса и 50–70 кв. м – для хранения инвентаря. Главное, чтобы помещение имело удобный вход, поскольку работникам будет трудно таскать инвентарь по ступенькам. Кроме того, не будет лишней и площадка около здания для парковки автотранспорта.

И, наконец, вам придется согласовать вопросы соответствия помещения клининговой фирмы требованиям СЭС и пожарных. Процесс оформления всех необходимых документов займет 1,5–2 месяца и будет стоить 200–300 долларов. Все разрешения выдаются сроком на один год. Зато лицензии или какого-либо специального разрешения на этот вид деятельности не требуется.

На первых порах фирме достаточно иметь в штате не более 4–6 человек, которые станут заниматься непосредственно уборкой, причем все они обязательно должны быть взаимозаменяемы. Желательно, чтобы бригадир или старший группы уборщиков имел водительские права, тогда можно будет сэкономить на зарплате штатного водителя.

Кроме того, вам понадобится хороший секретарь. Он может работать как диспетчер, принимая заказы, и как менеджер, организуя своевременное выполнение заявок. Секретарь в фирмах по уборке помещений является связующим звеном между заказчиком и фирмой. От того, насколько он будет компетентен и доброжелателен, зависит, получит ваша фирма очередную заявку или же она достанется конкурентам.

Что касается оплаты, то опытные владельцы клининговых фирм советуют «посадить» персонал на процент от выработки – примерно 15–20 % от суммы заказа. Такая форма, как показывает практика, вызывает более добросовестное отношение сотрудников к работе. Кроме того, материально поощряется высокая квалификация работников, «руководящая деятельность» бригадиров и мастеров.

Фирмы, предоставляющие услуги по уборке помещений, должны застраховать себя от недобросовестности уборщиков и необоснованных претензий заказчиков. Во избежание конфликтов лучше заключить договор на предоставление услуг с клиентом (как на разовую услугу, так и на долгосрочную). В договоре желательно предусмотреть:

- объем выполняемых работ;
- критерии качества предоставленных услуг;
- прием выполненной работы в присутствии обеих сторон;
- оплату (после приемки-сдачи работ).

По желанию сторон может быть сделана опись имущества, находящегося в квартире (чтобы избежать претензий относительно порчи, кражи и т. д.). В договоре желательно предусмотреть и следующий пункт: «Если у заказчика отсутствуют квитанции, чеки или другие документы, подтверждающие стоимость поврежденного имущества, фирма обязуется компенсировать ущерб в размере, установленном независимым экспертом (специалистом-оценщиком)».

Трудности

Самая большая проблема клинингового бизнеса во всем мире – это нехватка персонала. Невысокая оплата, непрестижность профессии приводят к высокой текучести кадров. Средний срок работы рядового уборщика в Москве – шесть месяцев. Среди специалистов по сложным видам работ текучесть меньше, но у них и заработок значительно выше. А для рядового персонала есть определенный уровень (в Москве это примерно 200 долларов), выше которого поднимать зарплату нерентабельно.

Основное поле деятельности маленьких фирм – частные заказы. Работать по ним непросто, не зря ведь большинство крупных клининговых компаний не рассматривают отдельных граждан как серьезную клиентуру и постоянный источник доходов.

Помимо того, что объемы работ малы, торговаться о цене с частным клиентом, да еще и обратившимся впервые, куда сложнее, чем с офис-менеджерами. Очень трудно назвать адекватную цену при первом общении с клиентом по телефону. Единственное, что известно более или менее точно, это площадь помещения. Можно также выяснить, сколько ковров в квартире и чем покрыты полы. Но степень загрязнения без осмотра определить очень трудно. При этом изменять цену после осмотра – выход, по понятным причинам, неприемлемый. Пока проблема решается назначением некоей средней цены, которая не меняется ни в сторону повышения, ни в сторону понижения.

Еще одна проблема клинингового бизнеса – сезонность работ. Чтобы не «вылететь в трубу», даже крупные фирмы занимаются клинингом одновременно с еще несколькими направлениями – либо основными, такими как, частности, предоставление нянь, гувернанток и сиделок, либо сопутствующими, к примеру, продажей моющих средств, вывозом мусора, доставкой на дом бытовой химии и товаров народного потребления и даже эскорт-сопровождением. В теплое время года можно расширить сферу деятельности, предложив услуги по уходу за приусадебными участками.

Самой же большой трудностью на первых порах и самой важной задачей на последующих этапах развития вашей клининговой фирмы будет поиск клиентов. Вкладывать большие средства в рекламную кампанию нет необходимости, достаточно будет разместить строчную рекламу в справочных каталогах и специализированных печатных изданиях, предоставить информацию в телефонные справочные службы и распространить объявления в офисы посредством подписных и рекламных агентств. Но самая активная и значительная часть клиентов появляется, как правило, по рекомендации прежних заказчиков. Лучшая реклама для фирмы по уборке помещений – отлично выполненный заказ. Не обижайте клиентов, и люди к вам потянутся!

Полиграфический бизнес: все в одном салоне[12]

Небольшие полиграфические фирмы, появившиеся в последние годы, работают очень гибко. Они берутся за любой, даже самый маленький тираж, чутко учитывают потребности самого широкого круга клиентов. И это их главное преимущество, позволяющее конкурировать с более крупными типографиями. По сути, малая полиграфия – это уже отдельный рынок. И своему рождению он обязан появлению специального оборудования, разработанного в последние десятилетия.

Принтеры и копиры

Салон оперативной печати должен быть готов к выполнению полного спектра полиграфических работ. Помимо непосредственно печати, сюда входит фотографирование и сканирование оригиналов, а также финишная обработка готовой продукции.

Наиболее часто малым типографиям приходится надпечатывать конверты, изготавливать визитные карточки, всевозможные бланки, рекламные листовки, прайс-листы, брошюры-инструкции, книги в мягкой обложке, открытки, блокноты, приглашительные билеты. Поэтому первым делом такая фирма должна приобрести оборудование для печати на бумажных носителях. Если же салон располагает необходимым дополнительным оборудованием, он может оказывать услуги по нанесению изображения на сувенирную продукцию, в том числе на изделия из ткани (скажем, печать на футболках).

А поскольку тиражи сильно разнятся от заказа к заказу, целесообразно использовать тот тип печатных машин, который наиболее выгоден в каждом конкретном случае.

При печати от одного до сорока экземпляров самый рентабельный вариант – цветные принтеры. Предпечатная подготовка материалов в этом случае сведена практически к нулю. И этот плюс при минимальных тиражах перекрывает главные недостатки – низкую скорость печати и высокую себестоимость одного оттиска.

Современные принтеры (таких фирм, как Minolta, Xante, Canon, Tektronix, Epson) могут использовать различные технологии печати: струйную, лазерную, твердочернильную или сублимационную. Стоимость подобного оборудования варьируется от \$1500 до \$7900, в зависимости от модели. Скажем, модель лазерного принтера Phaser 780 P от Tektronix, рассчитанного на печать формата А3 с разрешением 1200 dpi и скоростью 4 стр./мин, стоит порядка \$7430. Твердочернильный принтер той же марки (формат А4; автоматический режим двусторонней печати) можно приобрести за \$5300.

Наиболее удобны для салонов оперативной полиграфии аппараты, оснащенные

технологией печати твердыми чернилами. Такие принтеры имеют разрешение до 1200 dpi и позволяют использовать разные виды бумаги, включая фактурную. В сочетании с относительно низкой себестоимостью красителей это обеспечивает красивую, красочную и недорогую печать.

Широко распространены в малой полиграфии копировальные аппараты от фирм Canon и Xerox. Так, при тиражах до ста экземпляров выгодно использовать малоскоростные (до 10 цветных страниц формата А4 в минуту) копиры, которые обойдутся в сумму \$5000-13000. Конкретные цены зависят от марки производителя, формата бумаги (А3 или А4) и скорости печати. Свою роль играют также качество печати, которое обеспечивает устройство, и плотность бумаги, с которой оно способно работать. Модели производительностью до 2000 листов/час рентабельны при тиражах до 1000 экземпляров. Стоят копиры такого класса порядка \$15000-18000.

Цифровые дубликаторы

Если требования к качеству печати невелики, а заказанный тираж, напротив, довольно большой, очень выгодно использовать аппараты, называемые цифровыми дубликаторами или ризографами. Такое оборудование довольно широко представлено на нашем рынке фирмами Ricoh, Rex-Rotary, Seiki, Duplo, Riso и др. Дубликаторы имеют скорость печати от 60 до 130 листов в минуту, достаточно просты в управлении и нетребовательны к качеству и толщине бумаги. Они могут работать с бумагой плотностью от 46 до 210 г/кв. м. Кроме того, у таких аппаратов высокий рабочий ресурс (8-10 млн. копий).

Очень часто дубликаторы дополнительно оснащают компьютерным интерфейсом. Это позволяет облегчить процесс изготовления макета и редактирования оригинала, а также повысить качество получаемых копий. Кроме того, управление через компьютер позволяет улучшить совпадение оттисков при многоцветной печати.

На некоторых моделях цифровых дубликаторов возможна многоцветная печать – до 36 цветов. Конечно, готовый продукт – это не настоящий «полноцвет». Но при выполнении небольших заказов использование таких машин вполне оправдано. Правда, модели с большим количеством цветов стоят раза в два дороже своих черно-белых собратьев. Например, шестикрасочный японский дубликатор СК 1610 от фирмы Riso Kagaku стоит \$2470, а удовольствие иметь 36-цветные модели серии FR обойдется в \$6500–9100.

При помощи ризографов можно выпускать листовки, брошюры, малотиражные газеты и журналы, фирменную печатную продукцию (бланки, анкеты, прайс-листы, буклеты, каталоги). В принципе, процесс тиражирования с помощью ризографа весьма прост и доступен даже непрофессионалу. Вы кладете оригинал (любое нанесенное на бумагу изображение) на сканер ризографа, нажимаете кнопку «Старт» и в течение 17 секунд получаете первый контрольный оттиск. После этого можно приступить к печати всего тиража со скоростью до 130 копий в минуту. Одной сменной тубы (картриджа) с краской достаточно, чтобы напечатать – в зависимости от тиража и плотности заполнения листа – от 18 тыс. до 36 тыс. копий формата А4. Ризографы достаточно экономичны – это их главное преимущество. Себестоимость дубликаторного оттиска ниже, чем у копира, и зависит от величины тиража. Наибольшую выгоду можно получить на изготовлении от 100 до 5000 экземпляров. При тираже свыше 1000 копий себестоимость одного оттиска составляет не более 5 копеек.

Офсетные печатные машины

Как правило, ни одна типография, даже малая, не обходится без офсетных печатных машин. Особенно если требуется высокое качество продукции при малых и средних тиражах.

Офсетные формы для печати и качественные пленки сегодня можно изготавливать с помощью специальных лазерных принтеров, обходясь без дорогих (от \$23 тыс. до \$70 тыс.) фотонаборных автоматов. Такие устройства, скажем, от фирмы Xante обойдутся от \$2500 до \$7300 за модели разной степени оснащенности.

Офсетные печатные машины, предназначенные для малых типографий и салонов оперативной печати, можно условно разделить на две группы. В первую входят малогабаритные машины (например, Heidelberg GTO32, WIN 1826) с возможностью печати на сравнительно толстой бумаге. Это свойство может оказаться полезным для изготовления визиток, приглашений и другой аналогичной малотиражной продукции. Если вы планируете печатать не только визитки, но и бланки, брошюры, красочные «флаерсы» и рекламные листовки, нужно искать подходящий вариант в группе более серьезных машин, из тех, что выпускают фирмы Ryobi, Hamada, Gronhi. Интенсивную эксплуатацию (то есть фактически круглосуточный, в три смены, режим работы) с высокой загрузкой могут обеспечить машины типа Romajor 314 или Dominant 516.

Выбор офсетной печатной машины зависит от величины ваших начальных капиталовложений, стоимости аренды помещения (ведь чем больше габариты машины, тем больше требуется площади на ее установку), а также планов фирмы. В зависимости от того, какие услуги вы собираетесь предлагать, определяется область применения машины и необходимый формат печати, уровень автоматизации, скорость печати и т. д.

Наиболее популярны сейчас японские машины Ryobi и Hamada. Двухкрасочные модели 33-й серии от Ryobi (производительность 6–7 тыс. листов/час, с максимальным форматом листа 340x450 мм) стоят порядка \$65 тыс. Можно найти подержанные машины по цене \$25 тыс. Машины 66-й серии 1– и 2-красочной печати (формат A2+) могут выступать в качестве основного печатного оборудования в небольших и средних типографиях благодаря высокой скорости работы и хорошему качеству отпечатков. Самая простая модель, Ryobi 660 с одной печатной секцией (то есть с одной краской), предлагается за 148 тыс. евро. Цена же двухкрасочной машины с полуавтоматической сменой форм и автоматической смывкой красочного аппарата доходит до 388 тыс. евро. В гамме печатных машин фирмы Hamada также можно подобрать оптимальную модель. Например, малые и средние тиражи плакатов, календарей, представительской и рекламной продукции, а также брошюр и буклетов можно выполнять на машинах серии Superb (от \$ 30,2 тыс.). Более серьезные установки стоят от \$70 тыс. до \$250 тыс. и выше.

В качестве альтернативы цифровому дупликатору (если требуется более высокое качество печати) можно использовать настольные офсетные машины. Такие, как модель 820 фирмы Toko Offset (\$8000).

Послепечатное оборудование

Листы бумаги с напечатанным изображением – еще не готовый продукт. Для дальнейшей отделки оттисков непременно понадобятся резательные устройства. Они позволяют дорезать бумагу до требуемого формата, разрезать уже отпечатанные листы перед брошюровкой либо в тех случаях, когда на каждом оттиске располагается по несколько копий. Для обработки малых тиражей подойдет ручной механический резак сабельного типа. Он стоит примерно \$45-100.

Если приходится работать со средними и большими тиражами (от 5 тыс. до 10 тыс. копий), потребуется полуавтоматическая или автоматическая резательная машина гильотинного типа, оснащенная электроприводом, системой позиционирования листа и другими вспомогательными механизмами. Такие машины выпускаются фирмами Rollem (Великобритания), EBA, Eurocutter, KG Schneider Senator (Германия), Challenge (США), Shenweida (Китай) и др. Например, резательное устройство EBA 430E с несложным управлением, электрическим приводом ножа и механическим прижимом обойдется в 2140 евро. Более мощная модель (гидропривод ножа, программное управление, фоторелейная защита рабочей зоны) стоит уже 10 тыс. евро.

Чтобы сформировать будущую брошюру, отпечатанные листы необходимо определенным образом согнуть. Эту работу выполняют фальцевальные аппараты, выполняющие шесть типов стандартных фальцев (сгибов): одинарный, зигзаг, полузигзаг, брошюрный, стандартного письма, двойной параллельный. На отечественном рынке представлены в основном фальцмашины японских компаний Horizon и Shoei, а также ряда европейских производителей: Eurofold, ASCON dps-Sofrapli и др. Стоимость машин зависит от формата листа, уровня автоматизации, типа самонаклада листов и колеблется в пределах \$6000-20000.

Подбор листов в брошюру производит специальный аппарат – листоподборщик. Его конструкция имеет несколько лотков, куда в нужном порядке раскладывается отпечатанный тираж. Для небольших типографий и салонов оперативной печати лучше всего подойдут вертикальные листоподборщики с несколькими башнями. Их можно выстроить в линию, что позволит увеличить размер блока, собираемого за один цикл.

Листоподборщики оснащаются датчиками автоматического контроля бракованных листов, холостого хода секции, захвата двух листов сразу, застревания бумаги, переполнения приемного лотка и т. д. Аппараты можно легко объединить в одну линию с другим оборудованием – фальцевальными машинами, скрепкошвейными и проволокошвейными модулями. Цены на листоподборочные машины начинаются с отметки не ниже \$10 тыс. Так, в модельном ряду одной из ведущих фирм в этой области, компании S.P. Bourg (Бельгия), есть установки башенного построения серии BST. Система с ведущей башней (односторонний выклад на 10 лотков) BST 10 Main Tower обойдется в \$13,8 тыс. Более широкие возможности у листоподборочных станций с двусторонним выкладом (стоимость ведущей башни – \$15,7 тыс.).

К комплексу подбора листов, как правило, пристыковывают проволокошвейное оборудование, формируя автоматическую линию для производства брошюр. В данную группу входят как собственно автоматические степлеры, так и комбинированные устройства, скрепляющие блок скобами посередине и сгибающие его пополам, а также торцевые подрезчики. Все это (при затратах от 7 тыс. до 22 тыс. евро) позволяет расширить функциональные возможности типографии, ведь при помощи подобной линии выпускаются не только брошюры, но и журналы.

В последнее время довольно популярным стало бесшвейное клеевое скрепление. Полиграфическая продукция с таким скреплением выглядит элегантно и аккуратно. Чтобы еще больше повысить надежность скрепления, некоторые модели оснащаются особым устройством для торширования (разрыхления) корешка непосредственно перед нанесением клея.

Небольшому салону вполне подойдет офисная термоклеевая машина типа Horizon BQ-P6 (4900 евро). Высокопроизводительное автоматическое устройство, скажем, Bourg Binder BB 2000 с устройством торширования корешка стоит дороже – \$9700.

Тонкости бизнеса

Основными заказчиками большинства типографий сегодня выступают различные рекламные агентства и крупные компании. Отдельным рынком считается производство печатной продукции для частных лиц (это прежде всего календари, приглашения, визитки и проч.). При удачном ведении бизнеса оборудование окупается в среднем за 2–3 года.

Оговорка про удачный бизнес неслучайна. Полиграфия – это перспективный рынок, но только для компаний, умеющих угадать пожелания клиента.

Вашего заказчика абсолютно не интересует, будет ли находиться производство в соседней от него комнате, ему важно, чтобы продукция, которую он у вас заказал, была доставлена к нему в офис в срок и с соответствующим качеством. Поэтому при выборе помещения для типографии нужно исходить из следующих соображений:

- невыгодно размещать типографию в центре города – там очень высокая стоимость арендной платы на площади, а также более вероятны трудности с СЭС и экологами;

- невыгодно размещать типографию далеко от города – могут возникнуть проблемы с квалифицированным персоналом, коммуникациями, доставкой грузов и т. д.;

- разумнее подыскать производственные площади где-нибудь на окраине, лучше – на территории какого-нибудь предприятия;

- оптимальный режим работы типографии – круглосуточный.

Клиента сейчас довольно тяжело удивить хорошим качеством или особыми видами печати. Самыми важными критериями успешного полиграфического бизнеса являются стабильность и скорость выполнения заказа.

Производство пластиковых карт[13]

Главный атрибут почти любого современного дискаунтера – пластиковая карта. Однако спектр их применения куда шире: от простых дисконтных и клубных карт до «карт лояльности», дающих предприятию возможность строить долговременные отношения с каждым клиентом. Так что изготовление пластиковых карт становится все более востребованным бизнесом, как в столице, так и в регионах.

При всем своем многообразии карты делятся на платежные и неплатежные, дисконтные или карты доступа и предоплаченные карточные продукты (карты доступа, нередко снабженные скрэтч-панелью – специальной непрозрачной пленкой, нанесенной на поверхность карточки и закрывающей «ключи»), транспортные карты. Кроме того, их можно классифицировать по географическому признаку, профилю выпустившей карту организации, методу изготовления и технологии использования (карты с магнитной полосой, эмбоссированные, смарт-карты). Все чаще карты выступают в качестве документов, удостоверяющих личность. Не меньшее распространение получают и клубные карты как простой и вполне элегантный способ идентификации членов различных организаций, привилегированных гостей дискотек, баров, ресторанов, баз отдыха.

Собственно, «карта» в данном случае – понятие достаточно условное. Речь идет о куске пластика или ламинированной бумаги размерами 54x86 мм и толщиной 0,3–1,5

мм. И все же пластик – материал наиболее удобный, гибкий, устойчивый к химическому воздействию, хорошо передающий цвет (нейтрален к краскам, что позволяет получать на готовых пластиковых картах чистые цвета) и выдерживающий широкий диапазон внешних воздействий. Реже используются такие материалы, как полиэтилентерефталат (PET-G) и АБС-пластик.

Производство карт, по мнению экспертов, отличается высоким уровнем рентабельности, быстрая окупаемость, особенно на предприятиях, ориентированных на малые тиражи с возможностью персонализации. Эксперты говорят о 100–200 % рентабельности и 1,5-3-месячной окупаемости при загрузке в одну смену.

К тому же, по словам Дмитрия Ярошенко, технического эксперта по полиграфической печати компании «Апостроф-принт», никаких специальных лицензий и разрешений на открытие такого производства не нужно. По сути, это стандартная типографская деятельность. Как мини-типография новое предприятие даже сможет добиться каких-то льготных условий, поскольку окружающую среду промышленными выбросами не загрязняет.

Шелкотрафаретная печать

Чтобы открыть салон, специализирующийся на небольших (до 2 тысяч) тиражах пластиковых карт, вам понадобится скромное помещение – 10–20 квадратных метров будет вполне достаточно. Подойдут как промышленные помещения, так и офисные «уголки» недалеко от центра города, с хорошим освещением, естественной и принудительной приточно-вытяжной вентиляцией, удобными столами для размещения компьютера, принтеров или комплекса для изготовления карт. Обслуживать подобный мини-салон могут от 2 до 5 человек, в зависимости от объемов и технологии производства.

В штате обязательно должны быть печатник, его помощник или сменщик, зав. производством и менеджер, принимающий заказы. Причем на печатнике как базовом специалисте экономить нельзя, возможности производства зависят от оборудования, расходных материалов, но, главным образом, упираются в способности оператора, его обучаемость, умение правильно «передать цвета». Что касается окупаемости, эксперты называют 3 месяца как расчетный срок. При прочих равных, кому-то удастся окупить оборудование быстрее, кому-то – наоборот.

Стартовые вложения распределяются следующим образом: часть уйдет на аренду помещения, достаточно много на обслуживающий персонал, расходные материалы и рекламу. Минимальный вариант: 5 тысяч долларов, средний: 15–20 тысяч, верхней же планки, понятное дело, не существует. Затраты также зависят от избранной технологии печати. Так, самыми дорогими считаются шелкография и «промышленный» офсет. Коротко рассмотрим, чем эти виды производства отличаются друг от друга, и прикинем, насколько прибылен каждый из них.

Офсет? Слишком дорого

Самый популярный способ печати – офсет по пластику – в отличие от «бумажного» офсета имеет ряд особенностей и производится с помощью специальных машин, особенно если речь идет о полноцветных изображениях. Это специализированное производство, требующее внушительных первоначальных вложений и высококлассных специалистов». Такой бизнес скорее подходит для крупных типографий, имеющих дело с гигантскими тиражами (от 2 до 100 тысяч). Для небольшой компании офсет – это дорого, хлопотно. Офсетная машина стоит порядка

50 тысяч долларов, впрочем, разброс цен очень велик и зависит от класса машины. Зато и производительность такого станка – от 7 тысяч карт в час. Главное, на старте быть уверенными, что оборудование будет работать на полной загрузке, а значит, сбором заказов надо озаботиться заранее.

Но при высоких затратах и высококонкурентном рынке этот способ печати вряд ли окупит себя в течение года-двух в регионе. Есть, впрочем, одно исключение: комплекс полного цикла китайской компании CRON, который предлагает «Апостроф-принт». Комплект оборудования стоимостью 7—30 тысяч долларов позволяет окупить производство при полной загрузке и низкой стоимости расходных материалов за 3–5 месяцев. Из чего складывается сумма в 30 тысяч? Базовое оборудование для печати стоит порядка 4–8 тысяч долларов, остальное относится к послепечатной обработке: УФ-сушка, копировальная рама, вырубщик, эмбоссеры. Один эмбоссер, необходимый для выбивания символов на карте, может стоить 20 тысяч. Расходные же материалы, то есть офсетная краска, фотоформы практически ничего не стоят. Приобретая такое оборудование, необходимо будет потратиться на установку вытяжки от УФ-сушки, чтобы воздух выходил в окно или в вентиляцию.

Используемая для печати несложных штриховых изображений и фоновых заливок, шелкография в течение долгого времени была самым популярным способом нанесения изображения на карты, однако сегодня она постепенно вытесняется более гибкими, простыми и дешевыми технологиями. Как и в первом случае, необходимо наличие подготовленного помещения для работы с красками и высококлассных технологов. Комплект оборудования для мини-типографии найти не так просто, громоздкие машины формата А3 стоят от 30–40 до 200–300 тысяч долларов. Очевидно, что эти суммы не подъемны для небольшого производства. В малоформатных аппаратах отсутствует автоматическая подача, что делает процесс неудобным. «К тому же у шелкографии другое назначение. Она рассчитана на печать плакатов, афиш, всего, на что мы смотрим издалека.

Струйная печать

Этот способ достаточно удобен, не требует значительных трат, и при прочих равных эксперты советуют остановиться именно на нем. Стоимость карты, напечатанной таким образом, для клиента составляет порядка 0,22–0,25 доллара, а минимальный набор оборудования, необходимый для старта, обойдется вам в 2,5 тысячи долларов. Набор оборудования включает: любой струйный принтер (130–170 долларов за один принтер), секцию спрессовки и ламинации: пресс-ламинатор (2000–4800 долларов), в зависимости от производительности, а также секцию вырубки пластиковых карт: ручной вырубщик 200 долларов или полуавтоматический тигельный вырубной пресс в комплекте с пробойником штифтовых отверстий (2500 долларов). Достаточно дорогая вещь – эмбоссер – от 4800 до 18 000 долларов. Окупается такое оборудование при полной загрузке за месяц-два. А значит, это один из подходящих вариантов для запуска бизнеса по изготовлению карт в регионах, где розничные компании и любые другие потребители только начинают формировать устойчивый спрос.

Самые выгодные тиражи – до 200 карт, хотя «АСК-Принт» приходилось печатать и 8 тысяч экземпляров. Ценно то, что заказчик может увидеть «сигнальный» экземпляр карты уже через 30 минут, а на следующий день забрать готовый тираж. Все происходит, действительно, буквально на глазах. Нанесение изображения производится обычными струйными принтерами (подойдет любой принтер, что есть под рукой), которые позволяют достичь фотографического качества изображения (1440 dpi). Для печати используется специальный («хитрый») листовой пластик толщиной 0,3 мм. Чтобы получить стандартную карту, нужно отпечатать изображение

на двух листах одностороннего пластика, склеить и заламинировать их при определенной температуре и под давлением. Затем с помощью тигельного пресса и вырубщика сделать готовые карточки. С работой справляется один человек.

Еще один вариант производства карт, не требующий умопомрачительных затрат, – это термосублимационная печать с использованием специальных карт-принтеров.

Для малого бизнеса такой «станочек» вполне доступен – его цена составляет от 2000 до 3000 долларов. Основное преимущество этой технологии печати – в фотореалистичном качестве получаемых изображений. Однако у термосублимационного принтера есть и недостатки: высокая себестоимость карточек и низкое разрешение печати. Так что если ставится задача – печатать большие тиражи карт с высоким качеством и низкой себестоимостью, то такая технология явно уступает офсетной. Если поблизости окажутся две типографии, предлагающие одинаковые услуги, исполняемые на термосублимационном карт-принтере и обычном струйном, печатающем на специальном пластике, то первая – разорится. Оборудование стоит примерно одинаково, но производительность термопринтера ниже, а расходные материалы дороже.

Бумага все стерпит

Конечно же, самый простой вариант – это цифровая печать на бумаге. Набор оборудования – те же высокопроизводительные принтеры, послепечатные ламинаторы и вырубщики.

Плюсом этого способа является разнообразие поверхностей, которые можно выбирать в качестве основы (бумага, картон, калька), и пленок для ламинирования, но главное достоинство – конечно, дешевизна. Карта в таком исполнении обойдется производителю в 4-10 центов, изготовление 100 карточек потребует 45 долларов, так что за счет доступных цен вы сможете существенно расширить клиентскую базу. Впрочем, не стоит обольщаться: картон, пусть и заламинированный, – это не пластик. Его можно подделать, он выглядит не так презентабельно, к тому же производство таких карточек довольно трудоемко: края карт при вырубке закругляются вручную, а значит производительность очень низка. Кроме того, эти карточки нельзя персонализировать – нанести рельефную надпись. Ни полиэфир, ни картон не обладают необходимой жесткостью. Клиенты, которые смогут выбрать между бумажной и пластиковой карточкой, предпочтут последнюю.

Сублимационная печать и струйная печать на принтере по пластику менее проблемны в производстве, работу мини-типографии легче наладить, проще требования к печатнику. Однако для больших заказов такого оборудования будет уже недостаточно.

Правда, бумага и картон сегодня снова входят в моду. Считается, что это более чистый, с точки зрения экологии, материал. Так что и на этом поле можно сделать свою игру.

Разумеется, прежде чем запускать этот бизнес, следует тщательно оценить потребность в услугах такого рода для конкретного региона. Вполне возможно, что рынок уже занят филиалом крупной столичной компании. Но может случиться и так, что услуги по изготовлению дисконтных и любых других карт в вашем городе, напротив, в дефиците. Тогда можно попытаться сыграть в эту игру.

Примечания

1

Аббревиатура MBA в России традиционно расшифровывается как «Мастер делового администрирования». MBA – это высшая ступень бизнес-образования в области управления, маркетинга и финансов.

2

Хотя названия этих трех путей могут различаться у разных авторов, например, финансовая защищенность, комфорт и богатство – смысл и внутреннее содержание принципиально остаются теми же.

3

Помещенная ниже таблица носит схематический характер. Составляя свой бюджет, вы можете планировать суммы расходов в том порядке и с той степенью детализации, которые считаете целесообразными для себя. Например, в графе питание вы можете детализировать все ежемесячные покупки, вплоть до количества и цены каждого продукта, если это для вас представляется удобным.

4

Для простоты изложения мы не будем учитывать в нашем учебном примере такое явление как инфляция. Хотя даже по официальным данным уровень инфляции в России составляет 12–15 % в год.

5

Ежемесячная потребность в деньгах.

6

Step by Step (англ.) – шаг за шагом.

7

Использованы материалы статьи: Руденко А. Господа, пройдите на регистрацию! «Свой бизнес» № 10, 2003.

8

Использованы материалы статьи: Гладышева Ю. Сделка недействительна. «Свой бизнес» № 13, 2003. Контонистова Е. Договор простого товарищества. «Свой бизнес» № 10, 2003.

9

По материалам статьи: Ленц Е. «Перепродам идею!» Бизнес журнал № 1 (38), 2004.

10

Использованы материалы статьи: Чинарова К. Вендинг по-русски. «Свой бизнес» № 16, 2003.

11

Использованы материалы статьи: Ленц Е. Деньги из грязи. «Бизнес журнал» № 23, 2003.

12

Использованы материалы статьи: Галкин В. Большие возможности мини-типографий. «Свой бизнес» № 10, 2003.

13

Использованы материалы статьи: Чинарова Е. Опыты практической картографии. «Бизнес журнал» № 23, 2003.