Департамент предпринимательства и потребительского рынка администрации города Волгограда.

Областная общественная организация «Волгоградский Центр защиты и развития бизнеса

«Дело».

##### Малое предпринимательство

##### - что необходимо знать до открытия дела.

 **ВЫПУСК 1**

Департамент предпринимательства и потребительского рынка администрации города Волгограда.

Областная общественная организация

«Волгоградский Центр защиты и развития бизнеса

«Дело».

Серия методических пособий для начинающих предпринимателей.

##### Малое предпринимательство

##### - что необходимо знать до открытия дела.

 **ВЫПУСК 1**

Волгоград 2013

Уважаемые читатели, в серии методических пособий для начинающих предпринимателей «Библиотечка предпринимателей» нам хотелось предложить вам информацию об основах предпринимательской деятельности.

Каждому человеку в какой-то момент его жизни приходила в голову идея о создании собственного дела. Каждый человек мечтает быть счастливым, здоровым и финансово независимым, поэтому многие мечтают начать свое дело, и видят свой бизнес стабильным и прибыльным, т.е. успешным.

В первом выпуске «Библиотечки Предпринимателя» даны материалы по основам предпринимательской деятельности. Рассмотрены вопросы о понятии предпринимательской деятельности, особенностях малого бизнеса, составляющих бизнеса. Начинающий предприниматель получит информацию о плюсах и минусах предпринимательства и главных ценностях бизнеса. Будут даны рекомендации начинающему предпринимателю.

Во втором выпуске «Библиотечки Предпринимателя» будут рассмотрены вопросы психологии ведения бизнеса.

 Пособие адресовано будущим и начинающим предпринимателям

Материал подготовлен специалистами областной общественной организации «Волгоградский центр защиты и развития бизнеса «Дело».

 **Оглавление.**

* **Введение.**
* Понятие предпринимательской деятельности.
* Составляющие бизнеса. Общее и различие.
* Что собой представляем малый бизнес.
* Плюсы и минусы частного предпринимательства.
* Главные ценности бизнеса.
* Полезные советы

 **Введение.**

**Многие люди считают, что начать свой бизнес,** в первую очередь требуется стартовый капитал. Часто мы становились свидетелями того, что некоторые потенциальные предприниматели, никогда не занимавшиеся своим бизнесом, сетуют на то, что чтобы **начать свое дело** или, как они выражаются, запустить бизнес, необходимо много денег. Кто-то говорит, что нужно 500 000 рублей, кто-то говорит, что и миллиона будет не достаточно. Однако люди, которые пытались начать свое дело, или уже ведут его, скажут, что без интересной и перспективной [**идеи бизнеса**](http://www.pro-biznes.com) невозможно организовать прибыльное дело, даже если имеешь в наличии приличную сумму денег. Насколько простой и оригинальной будет ваша идея бизнеса, настолько успешным будет все ваше начинание. Чтобы воплотить гениальные предпринимательские замыслы, нужно, прежде всего, набраться решимости и четко осознать цели создания собственного бизнеса. Надо осознать, что на предпринимателя ляжет большая ответственность за все действия, которые он осуществит на предпринимательском поприще.

Поводом для создания собственного дела могут быть различные жизненные ситуации. Для большинства это так и остается нереализованной мечтой. Хватает смелости на открытие собственного малого бизнеса только у единиц, а остальные люди боятся пробовать, ошибаться и искать своё дело, благодаря которому они станут свободными и независимыми.

Почему так происходит?

Ответ прост – многие люди боятся неизвестности. И это даже не опасение - разориться. Большинству из начинающих предпринимателей не хватает элементарных знаний, какой вид предпринимательской деятельности выбрать, что делать после регистрации предпринимательской деятельности, какие документы необходимо составлять в процессе ее ведения, как вести бухгалтерский и налоговый учет, какие налоги необходимо платить и т.д.

Для успешной работы нужно уметь выходить из самых сложных ситуаций, принимать во внимание различные обстоятельства и делать правильные выводы. [Создав свое дело](http://www.pro-biznes.com/organizaciya-i-upravlenie-biznesom/kak-otkryt-svoe-delo.html), уже не удастся уйти от трудностей, которые происходили на предыдущей работе. Большое количество мелких организаций, проработав в среднем около трех лет, становятся нерентабельными и закрываются. Для того чтобы не столкнуться с такой же проблемой, нужно ответственно отнестись ко всем нюансам, а также подготовить все необходимое для успешного старта.

**Понятие предпринимательской деятельности,**

Понятие предпринимательской деятельности содержится в ст. 2 ГК РФ.

Под **предпринимательской деятельностью** понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

Наиболее полное современное определение предпринимательства дается в «Экономической энциклопедии» под редакцией академика **РАН РФ Л.И.Абалкина**: *«****Предпринимательство – инициативная, самостоятельная деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица».***

Термин предпринимательство имеет много разных трактовок. Например, предпринимательство - это процесс планирования, организации, производства и взятия на себя ответственности за деятельность предприятия. Или: творческая производственная деятельность, результатом которой являются созданные и реализованные товары и услуги. Или: творческая производственная деятельность, цель которой - постоянное получение прибыли (именно прибыли, а не только дохода или заработной платы!).

Предприниматель - это Личность (именно - Личность!), занимающаяся предпринимательской деятельностью. Характерной особенностью (или отличием от других) предпринимателя является его предприимчивость.

Суть предприимчивости, как главной особенности предпринимателя, во- первых, предприниматель отличается от всех других тем, что наделен врожденными предпринимательскими чертами характера. Во-вторых, для успешной деятельности предпринимателю необходимо использовать приобретенные предпринимательские навыки и выработанные (воспитанные) на их основе типы поведения. Практика показывает, что предпринимательским навыкам и типам поведения можно учить, их можно развивать, практиковать и закреплять.

**Составляющие бизнеса. Общее и различие.**

Слово бизнес прочно вошло в наш лексикон. Оно обрело много различных, хотя и родственных значений. Мы в дальнейшем будем использовать его как обозначение предпринимательства, т. е. деятельности предпринимателя с целью образования прибыли, или же для обозначения фирмы, компании, через которую предприниматель осуществляет свою деятельность.

За исключением бюджетных и некоммерческих организаций, целью которых не является образование прибыли, практически вся остальная деятельность попадает под определение «бизнес». Бизнес очень разнообразен и индивидуален: производство автомобилей, газированной воды, печатной продукции, строительство, страховое и банковское дело, концертная деятельность, туризм, ремонт швейных машин, услуги по перевозке грузов и многое, многое другое. Перечень огромен и количество предпринимателей и фирм тоже очень велико. Достаточно взять в руки неподъемный телефонный справочник одного только города, а ведь он вместил далеко не всех занимающихся бизнесом.

Само собой разумеется, что количество частных предпринимателей и предприятий малого бизнеса значительно больше, чем крупных предприятий.

***Что же объединяет все эти совершенно несовместимые виды деятельности? Почему мы можем говорить о некоторых общих для предпринимателей схемах поведения? Почему мы, наконец, можем говорить о бизнесе как таковом, вообще отвлекаясь от сферы его деятельности?***

Потому что все эти виды деятельности объединяет прибыль как цель и, соответственно, как мера оценки эффективности этой деятельности. Прибыль может выражаться в рублях, евро или долларах, но везде и всегда она определяется одинаково и однозначно — в денежных единицах.

С другой стороны, мы с вами уже отметили, что каждый бизнес имеет свою стоимость, которая тоже выражается в деньгах. Именно денежное выражение стоимости бизнеса и позволяет сравнивать между собой такие разные занятия.

Для того чтобы понять, насколько эффективно бизнес образует прибыль или насколько эффективно работает вложенный в бизнес капитал, существует определенный набор показателей, например объем продаж, прибыль к объему продаж, стоимость активов, стоимость акции, доход на акцию и другие. Именно этот набор показателей для самых разных видов деятельности и позволяет сравнивать, казалось бы, несравнимое. Поэтому и существуют различные списки компаний, где в одном ряду находятся банки, нефтяные компании, сети магазинов и многое другое, а инвесторы могут продать акции, например, машиностроительной компании и купить футбольный клуб, если сочтут такое вложение капитала более выгодным.

Кроме прибыли и других экономических показателей, в бизнесе могут действовать свои дополнительные критерии, характерные для отрасли, например, объем продаж с квадратного мера торговой площади, объем продаж на одного работающего и другие.

Итак, деньги играют в бизнесе важнейшую роль. Все мы знаем, что если в личных делах не вести счета деньгам, т. е. плохо управлять своими финансами, то в мгновение ока окажешься без денег или «по уши» в долгах, сколько ни зарабатывай. Точно так же и в бизнесе. Поэтому управление финансами — важнейший и общий для всех навык, которым нужно овладеть предпринимателю независимо от того, делает ли он фильмы, продает мороженое или оказывает какие-нибудь услуги.

Другим общим моментом для самых разных предприятий является рациональная организация работ или управление предприятием. Если бизнес не создается только длявремяпровождения, то эффективность управления бизнесом отражается на той же самой прибыли.

Таких общих моментов в бизнесе можно найти много, возможно готовить менеджеров в университетах, издавать книги по бизнесу и одним и тем же людям добиваться успеха в управлении бизнесом в совершенно разных сферах. Поэтому и предприниматели, овладевшие базовыми навыками в организации и управлении бизнесом, могут с успехом создавать предприятия в совершенно разных областях.

В то же время каждый бизнес индивидуален. И дело здесь не только в том, что в разных видах деятельности заняты совершенно разные специалисты. Даже если мы сравним две аналогичные конкурирующие фирмы в одном и том же городе, то они могут оказаться совершенно непохожими друг на друга. Одна может процветать, а другая — еле волочить ноги. При всей общности индивидуальные качества предпринимателя и конкретные люди на своих рабочих местах делают каждый бизнес индивидуальным.

При всей уникальности каждого бизнеса, общих моментов в нем гораздо больше, чем это, кажется на первый взгляд.

 Если наблюдать за судьбой предприятия малого бизнеса достаточно длительный период времени, то оказывается, что одни и те же причины неудач повторяются из года в год.

 Все эти причины неудач в малом бизнесе являются следствием простоты и доступности создания своего независимого рабочего места для любого человека. Для этого ему достаточно пройти несложную процедуру регистрации собственного бизнеса. При этом человек считает, что главной составляющей успеха является «хорошая» идея и наличие достаточного количества денежных средств.

 Тот, кому раньше бизнесом заниматься не приходилось, как правило, не подозревает о том, с какими проблемами ему предстоит столкнуться в будущем.

 ***ВАЖНО*** –

 *Неподготовленность предпринимателя к организации и управлению бизнесом, особенно на начальной стадии, является основной причиной неудач в малого бизнеса.*

 Предприниматель должен быть довольно безжалостен к себе - человеку. Это трудно, особенно если человек очень любит и жалеет себя. Необходимо отделить свое «я» от собственного бизнеса.

 Начинающий предприниматель должен понять, что малый бизнес - совсем непростое дело. К нему нужно подходить ответственно, с пониманием существующих проблем и твердым убеждением, что он сможет их решить. Жизнь учит нас, что при таком подходе и наличии предпринимательского таланта, человек способен добиться выдающихся результатов, даже не располагая деньгами.

 Путь в малый бизнес открыт для всех. Только от самого предпринимателя зависит, каких успехов он добьется на этом поприще.

**Что собой представляем малый бизнес.**

В России существует поистине безграничное поле деятельности для малого бизнеса. Не исключено, что в развитии малого бизнеса и скрыты значительные резервы роста экономики нашей страны.

***Малый бизнес решает ряд очень важных задач:***

* создает новые рабочие места для людей, которые по своему уровню образования и квалификации не отвечают жестким требованиям крупных фирм и государственных учреждений;
* формирует класс независимых предпринимателей — очень активную часть общества;
* обеспечивает налоговые поступления в бюджет;
* способствует повышению квалификации людей и приобретению новых профессий, особенно в тех случаях, когда по возрасту или семейным обстоятельствам они не могут пойти учиться.

Малый бизнес занимает важное место в экономике. Впрочем, экономикой дело не ограничивается. Малый бизнес — это способ реализации для каждого гражданина права на труд. Он позволяет человеку очень просто создать свое независимое рабочее место и таким образом попытаться реализовать свои идеи и планы, обеспечить себя и своих близких в финансовом отношении, стать независимым и самому решать свою судьбу. Для этого ему нужно открыть свой бизнес и стать его руководителем, что подавляющее большинство предпринимателей и делает. При этом нет никаких ограничений в отношении образования, профессионального опыта, капитала, происхождения или пола. Практически любой человек может назначить себя управляющим, став владельцем бизнеса.

Фундаментальное отличие малого бизнеса состоит не в размерах, а в доступности для любого человека создания своего независимого рабочего места, позволяющего ему реализовать свои возможности.

В этом случае в одном лице совмещаются две совершенно разные функции — владельца и управляющего, и все рассуждения о целесообразности отделения владельца от управления не имеют под собой никакой почвы.

Это отличие и определяет те условия, которые необходимы для успешного развития малого бизнеса.

С самого раннего возраста родители убеждают своих детей в том, что те должны хорошо учиться, чтобы потом получить работу в солидной фирме. Система образования устроена так, что она готовит специалистов и менеджеров, которые нужны как раз крупным корпорациям. Лучшие из выпускников быстро находят работу в таких фирмах. Крупный бизнес снимает сливки. Инвестиционные и кредитные организации предоставляют наилучшие условия и стремятся работать только с крупными фирмами. Дорогостоящие услуги консультационных фирм всегда в распоряжении крупного бизнеса. Законодательное лобби проводит законы в интересах крупных компаний. Многие государственные заказы оказываются по силам только крупным фирмам. Наконец, крупные фирмы получают самые низкие цены при закупке товаров в больших количествах.

Ничего подобного для малого бизнеса нет. Он живет в условиях, созданных для крупного бизнеса. Эти условия корректируются, и поэтому мы постоянно слышим о льготах и поддержках. По большому счету никакие льготы и поддержки малому бизнесу не нужны. Он — вполне жизнеспособный организм. Главное- не мешать! В настоящее время потихоньку меняется отношение государства к малому бизнесу: изменяется налоговое законодательство, сокращается безумное количество проверяющих организаций, создаются информационные центры, пытаются бороться с бюрократами, разрабатываются государственных формы поддержки малого предпринимательства в регионах.

**Плюсы и минусы частного предпринимательства.**

Прежде чем решиться на создания своего дела, крайне важно реально оценить не только потенциальную выгоду от занятия им, но и возможные риски, с которыми вам предстоит столкнуться. Многие начинающие предприниматели не придают большого значения тому, какое влияние на их образ жизни может оказать частное предприятие. Скрупулезный анализ всех плюсов и минусов частного предпринимательства, возможно, заставит вас отказаться от намеченных планов, однако все же лучше будет решить, что этот вид деятельности не для вас, прежде чем вы успеете вложить в него время, деньги и энергию.

|  |  |
| --- | --- |
| Плюсы | Минусы |
| 1. Независимость | 1. Ненормированный рабочий день |
| 2.Владение всей прибылью.  | 2.Возможное отсутствие финансов |
| 3.Творческая самореализация | 3.Нервные нагрузки. |
| 4.Определение рабочего времени | 4.Зависимость от чиновников, административные барьеры |
| 5.Выбор сотрудников и клиентов. | 5.Банкротство |
| 6. Финансовый достаток |  |

 Поэтому перед тем, как начать собственное дело, подумайте, готовы ли Вы первый год работать с ненормированным графиком, возможным отсутствием финансов и т д.?

Как правило, при выборе вида предпринимательской деятельности начинающие предпринимателя выбирают тот, в котором они работали. Даже если Вы отличный специалист и прекрасно разбираетесь во всех тонкостях своего будущего дела, этого, к сожалению, недостаточно. Не будучи юристом и бухгалтером, и не зная решения вышеперечисленных вопросов, вы рискуете "забуксовать" в самом начале бизнес-карьеры. Нанимать же квалифицированных сотрудников в штат для начинающего предпринимателя - обычно непозволительная роскошь.

Успешная организация собственного предприятия потребует от человека не только терпения и усилий, но и соблюдения ряда правил уже наработанных на практике.

Перед тем, как приступить непосредственно к организации задуманного, необходимо четко определить сферу, в которой вы собираетесь работать и, конечно, потенциальные перспективы развития вашей деятельности. Последний пункт важно оценивать здраво. Для чего вам понадобиться проанализировать много факторов, способных повлиять на планируемый вами бизнес.

Если вы занимаетесь собственным делом, то четко понимайте, что создаете его на свои собственные деньги. Таким образом, ответственность социального, морального, а также финансового характера ляжет, опять-таки, на ваших плечах.

Увы, лишь небольшая часть населения имеет явную склонность и недюжинные способности, позволяющие им организовать собственное дело и впоследствии добросовестно следить за его успешным функционированием. Большинство же, разумеется, думает исключительно о финансовой стороне вопроса, не осознавая в полной мере, каких усилий им будет стоить налаживание поставок, составление договоров о сотрудничестве с производителями и многое другое.

Что же делать в такой ситуации? Некоторые идут "ва-банк" - регистрируются в качестве предпринимателей в надежде, что "авось как-нибудь само все получится, всему научусь в процессе работы, нарушения авось не заметят, авось не проверят, авось не оштрафуют..." Безответственность такого подхода поражает, но она встречается сплошь и рядом. Чтобы убедиться в этом, достаточно заглянуть в какой-нибудь популярный бизнес-форум или социальную сеть - Вы без труда найдете там вот такие типичные вопросы начинающих предпринимателей "Помогите! Я зарегистрировал ИП!!! Какие налоги платить? Куда вставать на учет? Какую вести отчетность? Нужен ли мне кассовый аппарат?"

Большой ошибкой для государства, на наш взгляд, было выделение денежных средств в размере около 60 000 рублей на создание собственного дела по линии Центра Занятости населения. Сколько обращений и жалоб в общественную приемную мы получили от предпринимателей. Деньги закончились государственные, а работать надо. Невыполнение обязательств перед государством, влечет возврат денежных средств, которых у предпринимателя нет. Излишне говорить, что столь авантюрный подход к бизнесу может окончиться печально: за неуплату налогов, искажение отчетности и другие нарушения законом предусмотрена серьезная ответственность, вплоть до уголовной.

Более ответственная часть потенциальных предпринимателей пытаются найти ответы на свои вопросы ДО, а не ПОСЛЕ, что вполне разумно. Тут-то их и поджидает разочарование - очень скоро они понимают, что самостоятельно найти необходимую информацию и разобраться в ней совсем не просто. Информация разрознена, часть из имеющегося в интернете и в "бумажной" литературе материала безнадежно устарела. Если задавать вопросы в тех же форумах, где гарантия, что ответы на них не дали такие же неподготовленные люди, любящие давать советы по принципу "лишь бы что-нибудь сказать", и не несущие за свои слова никакой ответственности? Самый простой ответ у начинающих предпринимателей, почему они нарушили какое- либо правило или закон- «а нам сказали». У предпринимателя не должно быть таких ответов. Он четко должен знать весь процесс организации , создания и управления бизнеса. Он должен изучить изучать всю нормативно- правовую базу, касающуюся предпринимательской деятельности.

**Главные ценности бизнеса.**

 Многие крупнейшие руководители на вопрос, что же является ключом к успеху в бизнесе, отвечают односложно: «Люди».

Это действительно так. Вы замечали, что если одну и ту же работу поручить разным людям, то и сделана она будет по-разному? Кто-то сделает ее быстрее или лучше, кто-то медленнее или хуже. В первую очередь это относится к самому предпринимателю, от которого в наибольшей степени зависит успех бизнеса.

Рано или поздно в бизнес приходится привлекать новых людей. Когда бизнес растет, то приходится выделять разные направления работ и поручать их отдельным сотрудникам. Например, нужен бухгалтер, затем появляется необходимость в работнике по снабжению, затем в руководителе торговыми операциями или производственной деятельностью — и этот перечень по мере роста бизнеса будет постоянно расширяться.

Любая блестящая идея, заложенная в бизнесе, реализуется на практике людьми, и от того, насколько они сильны в своей специальной области деятельности, зависит, насколько полно и эффективно будет реализована идея предпринимателя.

Каждый специалист должен быть в своей области сильнее главного руководителя. Тогда организация растет в профессиональном отношении. Если специалисты подбираются руководителем по принципу «я сильнее всех», то постепенно такой бизнес деградирует. Такую позицию занимают только слабые руководители.

Когда каждое направление работ ведет квалифицированный специалист, то в бизнесе создается коллективный ум, который и является одним из главных его достояний. Этот коллективный ум гораздо мощнее ума любого руководителя или предпринимателя. Именно он управляет бизнесом, когда каждый занимается только своим делом, а успех приходит ко всем. Этот коллективный ум и называют командой.

Размер бизнеса и задачи, стоящие перед ним, безусловно, определяют уровень требований к руководителям и персоналу. Поэтому при подборе людей нельзя терять чувства меры. Конечно же, люди должны получать достойную и справедливую заработную плату. Но для бизнеса может оказаться губительным привлечение специалистов гораздо более высокой квалификации, чем это требуется в данный момент.

Зачем, скажите на милость, переманивать к себе на работу руководителя транспортной компании, если в вашем распоряжении есть только «Газель» и «Каблук», а больше не предвидится? Обученные, энергичные и хорошо знающие бизнес и инфраструктуру специалисты представляют собой большую ценность. С их уходом из организации коллективный ум уменьшается в большей степени, чем это соответствует их сложности. Он уменьшается еще и на величину утраченных связей в организации и вне ее. Новый сотрудник не всегда может заменит ушедшего, да и времени на это может потребоваться немало.

Сильные люди часто обладают трудным характером. Может быть, это и есть закономерное проявление силы. Ничего не поделаешь, но именно эти сильные и, зачастую, строптивые люди могут служить надежной опорой. Их нельзя ломать, под них нужно подстраиваться. Ведь, в конечном счете, задачей руководителя является подбор людей, постановка перед ними целей, а дальше им нужно предоставить свободу действий и помогать, чтобы эти цели были достигнуты наилучшим образом.

Никто не говорит о том, что текучесть кадров не нужна. Она даже полезна в небольших размерах. Но костяк должен сохраняться и расширяться по мере роста бизнеса. За счет, каких кадров? Собственных или привлеченных извне? На этот счет существуют различные мнения. Вероятно, нужно руководствоваться здравым смыслом. Привлечение хорошего работника со стороны всегда полезно, а иногда это может быть единственным выходом из положения, когда в организации нет достойного кандидата на вакантное место. Он приносит с собой не только новые знания. Он приносит также новую культуру взаимоотношений, новый стиль работы. Продвижение своего сотрудника тоже имеет свои положительные моменты — каждый сотрудник фирмы знает о возможностях своего роста на фирме.

Нельзя только делать одного — назначать авансом, особенно на должность руководителя, о чем мы уже говорили раньше.

Умение подбирать людей и формировать из них команду **—** очень важное качество предпринимателя. Им владеют не все, но тот, кто владеет, может создать и крупный бизнес.

Не такая уж и редкая ситуация в самом начале бизнеса, когда нужны сильные специалисты, но денег, чтобы платить им соответствующую заработную плату, нет. Это как раз тот случай, когда предпринимателю следует задуматься о привлечении в бизнес партнера, оценить его роль в деле и, исходя из этого, предложить ему долю в капитале.

Некоторые предприниматели считают, что гораздо лучше привлекать таких людей с участием в прибыли, но не делать их партнерами по бизнесу. Иными словами, договариваться о дополнительном вознаграждении в виде некоторого процента от прибыли вместо предоставления им доли в уставном капитале. Тогда не нужно будет делить имущество, что происходит всегда болезненно, если партнер покидает бизнес.

**Время**

Мы с вами уже говорили раньше; что время — важнейший инвестиционный ресурс, т. е. оно вкладывается под будущие результаты и позволяет приобрести то, что нельзя купить за деньги. Например, знания и опыт. В этом смысле время важнее денег.

Оборотная сторона медали под названием «время» состоит в том, что время — важнейший текущий ресурс для зарабатывания самих денег в настоящий момент. В этом смысле время — это деньги. Попробуем разобраться в этом.

Каждое предприятие располагает рабочим временем. Оценим его за месяц. Для этого возьмем количество персонала, помножим его на продолжительность рабочего дня и на количество рабочих дней в месяце. Отметим, что продолжительность рабочего дня и количество рабочих дней в месяце у разных работников может быть разное.

Таким образом, мы получим некоторую величину совокупного рабочего времени, которым располагает предприятие.

Теперь рассмотрим в общих чертах, где происходят потери рабочего времени, и для наглядности будем откладывать эти потери на графике.

Самым главным пожирателем времени является сам предприниматель. Это происходит потому, что его решения всегда касаются самого большого количества людей, а никто в организации не может отменить его решения.

Начнем с его рабочего стола, который завален кипами бумаг.

Первая мысль, которая приходит в голову: как много этот человек работает. Если ему об этом сказать, то он, вероятнее всего, скромно потупит взгляд и кивнет головой, сопровождая это глубоким вздохом: так много дел, что ничего не успеваю сделать.

Вторая мысль, которая приходит в голову, будет гораздо ближе к истине: этот человек не способен проникнуть в суть проблемы и отделить главное от второстепенного. Проблема предпринимательского мышления: хаос не на рабочем столе, а в голове предпринимателя.

Почему мы делаем такой вывод? Потому что если вечером уборщица снесет все эти кипы бумаг на помойку, то предприятие не потеряет ни одной копейки. Они ведь лежат на его столе уже целую вечность с того самого момента, когда он выбросил предыдущую кипу.

Все на предприятии начинается с главного действующего лица. Если он не может организовать свое время, если он любитель поговорить и порассуждать, не выпускает из рук телефонную трубку, если он не способен оперативно решать вопросы, все откладывает на последний момент, все время спешит и у него все дела срочные, если... если...то бизнес постоянно теряет время или тратит его попусту.

Другими пожирателями времени являются руководители следующего уровня. Каждый руководитель меньше влияет на предприятие в целом, чем директор, но зато их может быть несколько.

Далее время организации съедают те сотрудники, которые оказываются полностью не загруженными и в результате только мешают работать другим.

Есть работники, которых хлебом не корми, а дай возможность походить по кабинетам и посплетничать.

Наконец, есть внешние пожиратели времени, которые вечно что-то предлагают, впутывают в дискуссии и только отвлекают от дел.

 **Таким образом**, из двух фирм конкурентной является та, в которой меньше потери рабочего времени и выше фонд полезного рабочего времени.

**Деньги. Управление денежными потоками.**

Многие владельцы малого бизнеса терпят неудачу только потому, что не понимают разницы между прибылью и денежным потоком.

Опыт показывает, что эти слова в полной мере соответствуют действительности. В подавляющем большинстве случаев проблемы и неудачи бизнеса являются результатом ошибок в управлении финансами.

Вопрос этот очень важный и начинающему предпринимателю надо изучить данную тему.

Здесь же мы взглянем на проблему денег с позиции времени.

Если ввести почасовую оплату работников предприятия, то значение совокупного времени предприятия превращается в месячный фонд заработной платы. Все отмеченные на рис. 40.1 потери времени превращаются в потерю денег. Это очевидно. Персонал получает заработную плату за весь совокупный фонд рабочего времени, а с пользой для бизнеса использует только часть времени.

Таким образом, неэффективно используемое рабочее время есть не что иное, как дополнительная финансовая нагрузка на бизнес, ухудшающая условия его развития и, уж точно, уменьшающая доход предпринимателя.

Потеря времени в бизнесе — это всегда потеря денег. С одной стороны, это упущенные доходы, которые не были получены потому, что персонал боролся с трудностями, созданными предпринимателем. С другой стороны, это потеря самых что ни на есть реальных, т. е. заработанных бизнесом денег, которые поступили на счет. Мы должны признать: время — деньги

Управление финансами фактически означает умение различить, какие деньги в бизнесе свои, а какие чужие, и на что, в каком количестве и в какой момент тратить деньги**.** Все очень похоже на обращение с личными финансами, но предприниматели управляют финансами бизнеса намного хуже, чем личными.

Цель бизнеса — создание прибыли, которая затем частично будет использоваться для выплаты дохода предпринимателю, а частично — на развитие фирмы, что увеличивает капитал предпринимателя или стоимость бизнеса.

Поэтому главной задачей предпринимателя или директора является такое управление финансовыми потоками, при котором деньги расходуются своевременно, в нужном размере и на нужные цели так, чтобы в результате образовывалась прибыль.

Управление финансами (или денежными потоками) принципиально отличается в том случае, если предприниматель ставит своей целью образование прибыли или не ставит такой цели.

**Полезные советы.**

Открытие своего дела сопряжено с определенным риском. Успешная организация собственного предприятия потребует от человека не только терпения и усилий, но и соблюдения ряда **правил.**

 **Начинающий предприниматель**, задумывая **создать свое дело**, должен помнить о том, что [малый бизнес](http://www.pro-biznes.com) имеет ряд особенностей. Во-первых, малый бизнес из-за своей ограниченности в основных ресурсах: деньгах и человеческих ресурсах, более подвержен гибели, особенно на начальной стадии своего развития, чем какой-либо другой бизнес. Во-вторых, поддержка малого бизнеса у нас в стране, развита только на бумаге в кабинетах чиновников, и в случае наступления различных трудностей или проблем, предприниматель остается с ними (проблемами) один на один, и не может рассчитывать на помощь государства. В-третьих, отсутствие достаточных денежных средств у **начинающего предпринимателя**, а также отсутствие у нас в стране института кредитования малого бизнеса в форме, как например, в развитых странах, не дает в большинстве случаях, второй возможности начать бизнес человеку, потерпевшему неудачу при его первой попытке создания бизнеса.
Поэтому для того, чтобы бизнес, созданный **начинающим предпринимателем,** рос, развивался и приносил плоды, необходимо помнить об основных правилах создания успешного бизнеса.

**Правило №1.**
Нельзя создавать бизнес ради самого бизнеса. Очень часто **начинающий предприниматель**, задумав создать бизнес, руководствуется только одним: бизнес это престижно. Да быть успешным предпринимателем естественно престижно. Но прежде чем стать успешным предпринимателем, необходимо затратить много сил и времени для того, чтобы ваш бизнес стал приносить хороший доход. Так вот чтобы бизнес действительно рос, развивался и приносил прибыль необходимо не просто создать бизнес, а создать бизнес, который бы был полезен для людей. Т.е., например, не просто пиццерию, как у всех, а особенную пиццерию, которая бы качественно отличалась бы от уже существующих. Не просто магазин женского нижнего белья, а магазин, который бы выгодно отличался от подобных, и удовлетворял бы самые изысканные требования самых требовательных потребителей. В этом во многом может помочь разработка [уникального торгового предложения](http://www.pro-biznes.com/marketing-i-reklama/unikalnoe-torgovoe-predlozhenie-%E2%80%93-klyuchevoj-element-effektivnoj-reklamy.html) на стадии планирования бизнеса.

***Правило №2.***
Бизнес необходимо создавать в сфере, в которой у **начинающего предпринимателя** есть хорошие знания, т.е. в которой будущий предприниматель хорошо разбирается. Это относится к тем ситуациям, когда происходит копирование бизнеса. Очень часто можно заметить, как появился какой-нибудь вид бизнеса, и вот через некоторое время этим бизнесом начинают заниматься все больше и больше **предпринимателей**. Также об этом нужно помнить и при поиске [идеи бизнеса](http://www.pro-biznes.com/category/idei-biznesa), когда рекламируют или предлагают заняться чем-то, то обязательно помните об этом правиле.
Да многие скажут, что же теперь упускать возможность создания прибыльного бизнеса, нет, просто нужно помнить, что компенсация отсутствия знаний в определенной области стоит дорого в деньгах и требует много времени. Вы просто не успеете учиться и развивать бизнес, или у вас просто не хватит денег.

***Правило №3.***
**Начинающий предприниматель** должен создавать бизнес не просто ради денег, а чтобы его дело приносило ему [моральное удовлетворение](http://www.pro-biznes.com/organizaciya-i-upravlenie-biznesom/dostatochno-li-prosto-idei-biznesa-dlya-postroeniya-uspeshnogo-biznesa.html).Только в случае если **предприниматель** будет увлечен своим бизнесом, и будет получать моральное удовлетворение, его бизнес обязательно станет прибыльным и принесет **начинающему предпринимателю** кроме морального удовлетворения еще и достойный доход. Это тесно связано с ***правилом №2***.

***Правило №4.***
**Начинающему предпринимателю** не стоит копировать чужой бизнес. Утверждение о том, что если кто-то уже создал прибыльный бизнес, то и любой предприниматель, скопировав такой бизнес, сможет добиться успеха — это заблуждение. Каждый бизнес уникален, должен быть уникален. Смотри ***правило №1***. Но никто не говорит, что не нужно изучать чужой бизнес. Наоборот это нужно делать и подмечать то, что можно улучшить, модернизировать, внести что-то новое. Тогда это будет не бездумное копирование чужого бизнеса, а усовершенствование. Этот прием очень результативный в плане поиска хорошей идеи бизнеса.

***Правило №5.***
**Создание своего дела** необходимо начинать с [планирования](http://www.pro-biznes.com/biznes-planirovanie/zachem-nuzhen-biznes-plan.html). Об этом много говорят, и **начинающие предприниматели** естественно с этим согласны, но в большинстве случаев этого не делают. Не делают из-за того, что они думают, что это дорого, что у них не достаточно знаний, что планирование необходимо только для большого бизнеса, что они смогут и без плана начать бизнес. Также, часто **начинающий предприниматель** воспринимает бизнес планирование как нечто глобальное и шибко заумное, с кучей непонятных расчетов, формул и таблиц. Это не совсем так. Планирование для малого бизнеса можно упростить, но не как не отказаться от него. Пусть бизнес план не будет содержать кучу аналитических таблиц и расчетов, но основные данные необходимые для начала бизнеса, состав постоянных расходов, упрощенный план движения денежных средств, анализ локального рынка, прогноз объемов продаж, рекламный бюджет, а также перечень инструментов рекламы должен содержать бизнес план **начинающего предпринимателя**. Пусть даже эта информация будет на клочках бумаги, в виде пометок, в виде записей, главное чтобы она была. Имея ее можно делать уже конкретные шаги по **созданию своего дела.**

Надеюсь, эта информация поможет вам в создании своего дела.

**Рекомендуем книги**

1. **Наполеон Хилл « Закон успеха»**

**«*Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!»***

Цель книги «Закон успеха»- дать читателю возможность понять, как стать более способным в избранной им сферы деятельности.

Эта книга- результат тщательного анализа жизни и деятельности свыше ста знаменитых американцев, которые в своем деле добились выдающихся успехов. Больше двадцати лет автор собирал, классифицировал. Испытывал и организовывал материал для пятнадцати законов, на которых основан материал книги.

Успех – это во многом умение в духе гармонии и равновесия приспособиться к разнообразным и постоянно изменяющимся условиям жизни. Гармония основана на понимании сути сил, составляющих окружение; поэтому данная книга- по существу, план, исполнение которого ведет прямо к успеху, потому что он помогает изучающему интерпретировать и использовать эти силы жизни.

Создавая книгу, автор ставил перед собой две цели: во- первых помочь изучающему понять собственные слабости и, во- вторых, помочь разработать ЧЕТКИЙ ПЛАН борьбы с этими слабостями.

Самые очевидные слабости, стоящие между человеком и успехом, это НЕТЕРПИМОСТЬ, АЛЧНОСТЬ, КОРЫСТОЛЮБИЕ, РЕВНОСТЬ, ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ, МЕСТЬ, ЭГОИЗМ, ОБМАН, ТЕНДЕНЦИЯ ЖАТЬ, ГДЕ НЕ СЕЯЛ, и ПРИВЫЧКА ТРАТИТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕШЬ,

Успех дела определяется личностью того, кто этим делом занят. Измените, личность так, чтобы она была привлекательна для клиентов, и ваше дело будет процветать.

Ваша задача в жизни – по крайней мере, ее значительная часть – добиться успеха. В понимании настоящей книги успех – это «достижение вашей главной цели без нарушения прав других людей».

**Эта книга покажет вам, как шаг за шагом развивать такую личность.**

Урок за уроком вы будете усваивать из книги Закон спеха» следующее:

1. ОПРЕДЕЛЕННАЯ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ научит вас, как экономить усилия, которые большинство тратит, стараясь найти цель жизни.
2. УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ позволит вам справиться с шестью главными страхами: страхом нищеты, болезни, старости, критики, утраты чьей либо любви и страхом смерти.
3. ПРИВЫЧКА К ЭКОНОМИИ научит вас систематически распределять ваш доход.
4. ИНИЦИАТИВА И ЛИДЕРСТВО научит вас, как перестать быть последователем в избранной вами сфере и стать лидером.
5. ВООБРАЖЕНИЕ стимулирует ваш мозг так, что вы сможете генерировать новые идеи и разрабатывать новые планы, которые помогут достичь вашей главной цели.
6. ЭНТУЗИАЗМ научит вас «насыщать» всех окружающих интересом к вам и вашей идеи.
7. САМОКОНТРОЛЬ – это рулевое колесо, с помощью которого вы управляете своим энтузиазмом и направляете его туда, куда нужно.
8. ПРИВЫЧКА ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ТОГО,ЗА ЧТО ТЕБЕ ПЛАТЯТ,- одно из важнейших уроков
9. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЛИЧНОСТЬ есть «точка опоры» , к которой вы должны приложить «лом» своих усилий.
10. ТОЧНОЕ МЫШЛЕНИЕ- один из краеугольных камней постоянного успеха.
11. КОНЦЕНТРАЦИЯ научить вас сосредоточить внимание на какой-то одной задаче.
12. СОТРУДНИЧЕСТВО научит вас ценить коллективную работу.
13. УЧИТЫВАТЬ УРОКИ НЕУДАЧ – этот урок научит вас, как превратить собственные ошибки и неудачи в опору на своем пути.
14. ТЕРПИМОСТЬ научит вас избегать разрушительных последствий расовых и религиозных предрассудков.
15. ПРИМЕНЕНИЕ ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА научит вас использовать великий закон человеческого поведения таким образом, чтобы вы могли добиться сотрудничества от любого индивида или группы индивидов. Золотое правило требует, чтобы вы поступали по отношению к другим так, как хотите, чтобы поступали по отношению к вам.
16. **Роберт Т. Кийосаки и Шэрон Л. Лектер**

 **«Прежде чем начать свой бизнес».**

Книга, «Прежде чем начать свой бизнес» посвящена предпринимательству и написана предпринимателем, который сам испытал на себе все взлеты и падения, успехи и неудачи, которые выпадают на долю каждого бизнесмена, действующего в реальном мире. В книге они рассказывают и о своих неудачах, и о успехах.

Большое внимание уделяется вопросам различия между бизнесменом и наемным работником

Авторы в своей книге преподали уроки для предпринимателей.

УРОКИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ:

1. Для того, чтобы создать успешный бизнес, нужно сначала просто заняться каким- то бизнесом.
2. Научитесь превращать неудачи в успех.
3. Научитесь вмдеть разницу между трудом и работой.
4. Успех помогаем вам видеть ваши ошибки.
5. Процесс важнее цели
6. Лучший ответ вы найдете в своем сердцем. А не в голове.
7. Миссия определяет все остальное.
8. Придумайте бизнес, который будет делать нечто такое, чего не делает никакой другой бизнес
9. Не стремитесь к дешевым сделкам.
10. Нужно знать, когда следует уйти.

Эта книга может послужить отправной точкой для каждого, кто стремится в финансовой независимости.

1. **Бодо Шефер «Законы победителей»**

В компактной, доступной и увлекательной форме описаны 30 испытанных законов и важнейших стратегий, с помощью которых в любой сфере жизни вы сумеете добиться своих целей.

Каждый из нас способен достичь большего!

Эйнштейн утверждал, что в каждом ребенке таится гений. У каждого из нас есть возможность и право стать победителем.

В своей книге Бодо Шефер раскрывает эти законы.

**Законы победителей:**

1. **Примите решение.**

В момент принятия решения мы определяем свою жизнь, потому, что любое решение связано с потерями, с нерешительностью. Способность принимать быстрые решения основывается на осознании собственных ценностей. Если вы знаете, что для вас ценно и дорого, то сделать выбор намного легче.

1. **Постоянно учитесь и растите.**

Жизненная философия этого закона основывается на четырех основных положениях:

- *Рост заложен в нашем генетическом коде*. Все что живет, растет. Рост- это свойство жизни;

- *Учиться и расти – основная потребность человека*. Если вы перестали расти и учиться- жизнь становится пустой и бессмысленной.

-*Не существует ни одной религии, которая не ставила бы перед собой цель сделать человека лучше.* Мировые религии выражают глубинные потребности и мечты человека- о спасении, прозрении, свете, лучшей жизни и любви.

- *Любая экономическая система и любая компания основываются на одном принципе: остановки быть не может.* Компания либо развивается, либо слабеет. Эдвард Деминг сформулировал понятие качество следующим образом: «Качество представляет собой не поддержание какого- то определенного стандарта, а живой и

1. **Осознанно подходите к каждому прожитому дню.**

Мы слишком часто бываем занятыми, чтобы замечать красоту жизни и испытывать благодарность к окружающим нас людям.

Наслаждайтесь каждым мгновением. Мы полагаем, что у нас впереди целая вечность. Только в случае безвременной потери мы начинаем осознавать, что каждое мгновение в жизни- это подлинный подарок.

1. **Сосредоточьтесь на деятельности, приносящей доход.**

Чем определяются результаты труда? Оплачиваются результаты труда, платят за те ценности, которые мы предлагаем на рынке. Рынок платит каждому ровно столько, сколько он стоит. И только вы сами можете определить себе цену. Вы должны повысить свою рыночную ценность. Добиваясь более высоких результатов.

1. **Станьте личностью**

Для того, чтобы наши обстоятельства изменились к лучшему, мы должны сначала измениться сами. Личностью можно стать только в процессе труда.

1. **Возьмите и сделайте.**

В мире немало людей, которые живут и работают ниже уровня своих возможностей, потому, что не научились действовать, или люди «знают», как работать , но не прилагают усилия. Знание- это всего лишь потенциальная сила. Подлинную силу оно приобретает, когда попадает в руки человека, который знает, как его применить

1. **Воспитывайте в себе правильное отношение к стрессу.**

Стресс, похоже, стал всенародным бедствием. Практический каждый человек страдает им хотя бы отчасти. Если научиться контролировать свои мысли, то стресс вам не страшен.

1. **Учитесь преодолевать трудности**

Когда Уинстону Черчиллю исполнилось 93 года, его пригласили выступить перед студентами с лекцией. Под овации аудитории Черчилль взошел на трибуну и произнес: «Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь».

1. **Не изобретайте колесо заново.**

Творческие наклонности- это прекрасное качество. Но им можно пользоваться не всегда. Надо пользоваться чужим опытом, потому что фундаментальные истины могут служить основанием для жизни и деятельности любого человека.

1. **Создайте импульс движению.**

Если отсутствует импульс движения, то достаточно любой мелочи, чтобы нарушить весь ход дел компании. Победители прилагают все усилия, чтобы создать импульс движения.

1. **Мечтайте и претворяйте свои мечты в жизнь.**

Ситуация, в которой вы находитесь в данный момент, имеет лишь второстепенное значение. Самый главный вопрос состоит в том, кем вы будете в будущем. И не важно , что кто-то скажет вам, что это невозможно. Главное, чтобы этих слов не произнес один- единственный человек- вы сами.

Никогда не позволяйте думать, что жизнь уже прошла. Если вы не попытаетесь воплотить в жизнь свою мечту, то этого за вас никто не сделает.

1. **Позаботьтесь о своем теле.**

Как бы вы определили понятие здоровья?Большинству людей приходит в голову единственное определение «Если я не болен, то здоров». Но здоровье- это нечто значительно большее, чем отсутствие симптомов болезни. Оно означает высокий тонус, энергию, качество жизни и жизнерадостность. Постоянно укреплять свое здоровье не только возможно, но и необходимо. Многие начинают заботиться о здоровье только тогда, когда его уже нет. Трудно покорять мир, если болезни не дают подняться с постели.

1. **Не бойтесь критики**

Каждый победитель должен уметь правильно относиться к критике. Ни критика, ни насмешка сами по себе не обидны, значение только имеет ваше собственное отношение к ним. Критика и отрицание выпадают на долю каждого человека, но реагируют на них все по- разному. Чем больше у вас причин добиваться реализации цели, тем менее важно мнение посторонних людей.

1. **Выполняйте работу на 110%.**

В каждой сфере у нас есть возможности для совершенствования. Сейчас вы выполнили свою работу за день, завтра эту же работу вы сможете сделать на меньшее время. Надо всегда добиваться лучших результатов. Дополнительные 10% многократно повышают результат.

1. **Используйте проблемы в качестве стимула роста.**

Если у вас появились проблемы, вместо того. Чтобы переживать, подумайте лучше, как их решить. Подлинную проблему представляет собой не сложная ситуация, в которую вы попали, а то, как вы относитесь к ней. Самая большая опасность кроется в разочаровании, которое наступает вслед за проблемой. Проблемы бывают у всех, но у победителей разочарование длится недолго.

1. **Будьте сами себе начальником и подчиненным.**

Многие люди занимаются предпринимательством, чтобы реализовать свою мечту. Они хотят быть хозяевами самим себе. К сожалению, многие из них терпят не этом пути неудачу, хотя ранее работали по найму и были отличными специалистами. Почему так происходит? Просто в характере этих людей отсутствуют черты , которые не имели решающего значения, пока они работали по найму. Они настолько привыкли работать под контролем и добиваться целей под нажимом извне, что потеряли способность руководить самим собой. Успех и неудача напрямую связаны с нашими привычками. Если мы хотим, чтобы обстоятельства изменились, необходимо заменить старые. Вредные привычки на новые, которые принесут нам успех.

1. **Ставьте перед собой высокие цели**

Что бы быть успешным, надо ставить высокие цели и идти к ним. Примерами достигнутых целей может стать покупка квартиры, дома или машины. Сначала вы знали, чего хотите. А потом нашли возможности получить это. Если желание достаточно сильно, то всегда найдется путь в его реализации.

1. **Давайте людям то, в чем они нуждаются.**

Мы добьемся значительно большего, если будем относиться к людям с пониманием, добротой, симпатией и спокойствием. Окружающим мир таков, каковы мы сами.

1. **Не позволяйте себя отвлекать от работы.**

Чтобы добиться подлинного успеха, необходимо сконцентрировать всю энергию и силы на одном деле. Многим это удается с трудом, потому что их постоянно что-то отвлекает.

1. **Будьте примером.**

Наши слова будут иметь большой вес, если мы подкрепляем их собственным опытом. Если большинство людей не верят нашим словам, то дело, скорей всего, в нас самих.

1. **Начинайте все важные дела как можно скорей.**

Существует определенная разница между двумя понятиями «Срочно» и «Важно». Чем дольше мы откладываем важные дела, тем больше срочными они становятся. От этого мы чувствуем себя все хуже и хуже. Даже из- за относительно второстепенных задач мы можем испытывать порой угрызения совести. Секрет победителей состоит в том, что все важные дела они немедленно превращают их в срочные. Они решают их в первую очередь и при любой возможности.

1. **Берите на себя ответственность.**

Когда дела идут не так, как бы нам хотелось, мы обычно возлагаем ответственность за это на неблагоприятные обстоятельства или на других людей. Дело не в обстоятельствах, а в том, как мы ими пользуемся. Вы можете стать победителем лишь в том случае, если берете на себя полную ответственность за собственную жизнь. Возможно вы не виноваты в той экономической ситуации, в которой оказались в данный момент. Но только на вас лежит ответственность за то, как вы себя поведете.

1. **Учитесь справляться со своими страхами**

Каждый человек испытывает страхи. Смелый не тот, кто ничего не боится, а тот, кто, несмотря на страх, идет вперед. Мы не бессильны перед страхом. Мы в состоянии бороться с ним и не допустить, чтобы они отравляли нашу жизнь.

1. **Сосредоточьтесь на своих сильных сторонах.**

Каждый человек должен научиться жить с теми способностями и качествами, который он имеет. Главное внимание следует концентрировать на тех вещах, которые мы можем сделать, которые мы имеем и понимаем. Умейте пользоваться тем, что имеете.

1. **Умейте давать и прощать**

Многие люди видят свою жизненную цель в богатстве и изобилии. Однако они недостаточно понимают подлинное значение слово «изобилие». Оно означает, что богатство нельзя постоянно удерживать в своих руках. Им надо делиться. Все вокруг нас - это энергия, а энергия может существовать лишь в движении. Жизнь- это поток энергии. Основной жизненный принцип заключается в словах «брать» и «давать». Чем больше мы отдаем, тем больше получаем. Самый простой путь к богатству состоит в том, чтобы помогать другим , получить то, в чем они нуждаются. Если вы хотите получить материальный достаток, помогите другим достичь его. Прощение- эта высшая форма умения отдавать и делиться. Это ключ к самой высшей степени духовного развития человека. Прощать не всегда легко- смотря потому, что стало причиной обиды. Но намного важнее жить полной и насыщенной жизнью, чем подаваться чувству раздражения и злобы.

1. **Умело обращайтесь с деньгами.**

Благосостояние – это право, данное вам от рождения. Но большинство тратят все свои деньги, которые у них есть, да еще залезают в долг. Основы благополучия предельно понятны. Для этого нужно всего лишь тратить меньше, чем получаешь.

1. **Терпеливо закладывайте фундамент своего развития.**

Чтобы открыть свое дело нужно заложить фундамент, на котором будет строиться ваше дальнейшее развитие. И начинать надо с изменения образа мыслей. Необходимо усвоить законы победителей и не забывать о них. Победителей не пугает период адаптации. Они готовы к нему и трезво относятся к результатам первого года работы и живут грандиозные ожидания по поводу первого десятилетия.

1. **Окружите себя положительными примерами.**

Мы заимствуем у окружения намного больше, чем можно предположить. Наш мозг накапливает все, что мы воспринимаем,- в основном подсознательно. Пока вы не контактируете с людьми, вы остаетесь прежним. Но каждая встреча с другим человеком оставляет на вас свой отпечаток. Если вы окружите себя победителями, то вскоре заметите, что сами меняетесь к лучшему.

1. **Превратите недовольство собой в стимул роста.**

Всем людям, добившимся больших успехов, присуща одна черта. Все они хотя бы в чем-то, но были недовольны своей жизнью. Эта неудовлетворенность послужила им движущей силой. Удовлетворенность порождает лень, неудовлетворенность приносит самые большие награды. Неудовлетворенность- ключ к свободе.

1. **Будьте орлом , а не уткой.**

Как отличить орла от утки. Орлы действуют, а утки крякают. Их кряканья состоит из отговорок, извинений, насмешек, нытья. Уток рано или поздно увольняют. Они становятся первыми жертвами кризисов. И в этих случаях от них можно услышать только одно: «Какая несправедливость». Орлов, наоборот повышают в должность. Очень важно не уподобляться уткам и не крякать. А действовать.

Будьте победителями- и пусть ваша жизнь станет победой и для окружающих людей.

Удачи вам.