

1.2. Личные финансовые отчеты

Глупцы жгут лампы весь день. Ночью они удивляются, почему остались без света.

Саади

Где взять деньги для того, чтобы не только хорошо жить, но и инвестировать?

Чтобы у вас было много денег, нужно выйти в новолуние на улицу, открыть кошелек, поднять его вверх и сказать: «Луна, луна, дай добра». После этого остается лишь ждать, когда деньги на вас посыплются. Есть и другой способ. Сделайте шар из монет, как можно чаще вращайте его в руках и просите у него денег. Наконец, можно пойти к экстрасенсу, который заговорит для вас книгу о деньгах. После этого вы должны будете каждый вечер перед сном класть заговоренную книгу под подушку и думать о том, что деньги бегут к вам. Все эти три способа я услышал в одной из популярных телевизионных передач. Удивительно, насколько привлекательны для многих такие способы увеличения своего капитала. Привлекательны потому, что, обещая быстрое богатство, не требуют много сил и времени.

Рекомендации, которые вы найдете в моей книге, не имеют ничего общего с подобными советами. Для того чтобы найти деньги, следует прежде всего проверить свои карманы, или, другими словами, подсчитать все, что у вас имеется, и подумать, как это все использовать. Справиться с этой задачей можно с помощью составления и анализа личных финансовых отчетов.

Нередко, проделав подобный анализ, люди выясняют, что на самом деле они очень богаты, но не понимали и не чувствовали этого до тех пор, пока не взяли под контроль свои

деньги и не начали планомерно их инвестировать. Я не обещаю, что вы, прочитав эту книгу и пройдя предложенный в ней практикум, станете сказочно богаты, но наверняка будете намного богаче, чем сейчас.

С отчетов и начинается контроль за личными финансами. Многие считают, что финансовый отчет составляют лишь юридические лица. Но на самом деле он должен быть у каждого человека, ведь у каждого есть активы и пассивы, прибыль и убытки, как и у любого предприятия. Разница лишь в том, что предприятия составляют финансовые отчеты ежемесячно, а большинство людей не делают этого никогда! Именно поэтому их финансовые отчеты становятся отчетами банкротов.

Как долго, по-вашему, может работать предприятие, руководитель которого не контролирует движение денежных потоков, доходы и расходы, инвестиционную деятельность?

Точно такой же контроль должны осуществлять и вы, потому что ваши деньги тоже движутся (приходят и уходят, видоизменяются в другие активы), у вас тоже есть доходы и расходы, вы тоже инвестируете. Если вы не управляете своими деньгами, значит, они управляют вами и вы плывете по течению. А по течению плывет, как сказал один мудрец, только мертвая рыба. Вы кладете ваши деньги в карман, а они тянут вас в магазин, в ресторан, в казино. Поэтому ваша задача — взять бразды правления в свои руки, не идти на поводу у денег, а, наоборот, самому управлять ими.

Поэтому давайте начнем составлять личные финансовые отчеты.

Активы и пассивы: что у меня есть и кому я должен

Никого нельзя заставить быть богатым или здоровым вопреки его воле.

Джон Локк

Для примера рассмотрим структуру активов и пассивов двух разных людей. Это аналог балансового отчета предприятия.

Дмитрий, 38 лет, частный предприниматель, женат, двое детей.

Игорь, 40 лет, топ-менеджер фармацевтической компании, женат, один ребенок.

Табл. 2. Активы (то, куда вложены деньги)

Игорь	Дмитрий
Квартира	Квартира (для жилья)
Автомобиль	Квартира (сдается внаем)
Депозит в банке (небольшой)	Торговая площадь (для собственной торговли)
	Торговая площадь (сдается внаем)
	Автомобиль
	Депозит в банке

В табл. 2 перечислены активы Игоря и Дмитрия с точки зрения бухгалтерского учета. Обратите внимание: квартира и автомобиль относятся к активам, несмотря на то что требуют расходов и не приносят доходов.

Все ли активы хороши? У кого из этих двух людей активы лучше?

Игорь весь свой доход тратит на покупку дорогих вещей, не приносящих ему никакого дохода. И фактически он не

создал никаких активов. Из того, что у него имеется, лишь банковский депозит приносит доход. Но стоимость этого актива очень невелика. Квартира и автомобиль дохода не приносят, а, наоборот, требуют дополнительных затрат.

Дмитрий получает дополнительный доход от сдачи внаем квартиры и торговой площади, а также проценты по банковскому депозиту. Таким образом, в процессе своей работы он создавал себе активы.

Из приведенного примера можно сделать вывод, что *только Дмитрий имеет реальные активы*, то есть такие, которые работают и приносят дополнительный доход.

На моих семинарах я порой слышу возражение, что Игорь живет полной жизнью, а Дмитрий просто существует. Я не согласен с такой постановкой потому, что вижу, как живет и тот, и другой. И хотя сегодня у частных предпринимателей много проблем, им очень трудно работать, тем не менее Дмитрий два раза в год ездит со всей семьей в отпуск, спокойно оставив свой бизнес и закрыв свой маленький магазин. Игорь тоже ездит в отпуск со всей семьей, но, в отличие от Дмитрия, лишь раз в год, испытывая при этом значительные финансовые проблемы, хотя зарабатывает он немало. Дело в том, что у него нет активов, приносящих доход. Как я уже сказал, он тратит свой доход на покупку дорогих вещей.

Табл. 3. Пассивы (то, что нужно будет вернуть)

Игорь	Дмитрий
Ипотечный кредит	Нет
Автокредит	
Потребительский кредит	
Овердрафт по кредитной карте	

Нужно ли комментировать ситуацию, отраженную в *табл. 3*? По-моему, все видно невооруженным глазом. Игорь, помимо того что он тратит весь свой заработанный

доход на приобретение плохих активов, берет еще дополнительные кредиты (все, что предлагают банки). Таким образом, он существенно увеличивает свои финансовые риски. У Дмитрия вообще нет кредитов. Все его активы были созданы в процессе работы за счет полученной прибыли.

На одном из моих первых семинаров в Санкт-Петербурге в 2004 году присутствовала Виктория. Спустя четыре года она была моим партнером по организации семинаров в Петербурге, мы встретились с ней в кафе и с удовольствием поговорили. Когда мы уже встали из-за столика, чтобы попрощаться, Виктория спросила у меня:

— Владимир, а вы про меня на своих семинарах рассказываете?

— Что, собственно, рассказывать, Вика? Какую такую удивительную историю о вас?

— Все, что я сейчас имею, я получила, благодаря тому первому семинару, на котором присутствовала. Когда во время тренинга я сделала свой балансовый отчет и впервые увидела его на бумаге, то поняла: у меня ничего нет! Мне 35 лет, и я ноль. Я всерьез испугалась, потому что времени на создание собственного капитала осталось немного. На следующий день я решила, что буду ежемесячно класть на депозит как минимум \$1000. И вот сегодня, спустя четыре года, у меня есть две квартиры — одна полностью выкуплена, а другая пока в ипотеке, собственный бизнес, две накопительные инвестиционные программы — на себя и на ребенка — и существенный резерв в банке. Заставив меня сделать свой финансовый отчет и взглянуть на него со стороны, вы полностью изменили мою жизнь. Напишите об этом, и, возможно, ваши читатели тоже изменят свою жизнь к лучшему.

Как видите, я исполнил просьбу Виктории.

А теперь взгляните на свои финансовые отчеты. Может быть, у вас есть активы, которые не приносят дополнительного дохода, а, наоборот, съедают часть заработка? Вы

уверены, что у вас все в порядке? Некоторые мои клиенты тоже так думали, пока мы не сели вместе, чтобы проанализировать ситуацию с активами и пассивами.

Сергей Х. держал основную сумму своих личных средств на счете крупного европейского банка ABN Amro. Так как на этот счет регулярно поступали деньги, Сергей никогда не анализировал условия текущего счета, но полагал, что банк платит ему какие-то проценты. После того как мы проанализировали условия, оказалось, что банк действительно платит очень скромный процент, а за обслуживание счета берет гораздо больше. Таким образом, Сергей ничего не зарабатывал на своих деньгах, а, наоборот, платил банку.

Такая система существует во многих крупных зарубежных банках. И это нормально, что банк берет деньги со своих клиентов за обслуживание: такова плата за надежность хранения средств. Но если деньги в банке необязательно должны быть совершенно ликвидными и могут быть инвестированы на пять–десять лет, то можно разместить их с более привлекательными условиями и получить неплохой доход. Именно это мы и сделали с Сергеем, инвестировав большую часть денег со счета в банке в различные финансовые инструменты.

И квартира (дом), в которой вы живете, и автомобиль, на котором просто ездите, — это активы, поедающие ваши деньги. Но без них мы не можем существовать. Глупо было бы избавляться от них и жить неизвестно где.

Но, может быть, у вас есть пустующая дача, где вы не были уже несколько лет?

Или забытый гараж, в котором хранятся лишь старые вещи?

А может быть, вы вложили все свои деньги в какой-нибудь очень рискованный проект вроде Форекса? Именно так поступила одна моя клиентка, считавшая, что она зарабатывает очень высокий процент, а на деле оказалось, что от ее денег давно ничего не осталось.

Практикум: составление личного финансового отчета

Составление финансового отчета следует начать с построения таблицы *активов*.

1. В первую колонку внесите все активы, которые у вас есть. Все, что стоит каких-либо денег, все, что можно продать. Иногда это непростая задача. Некоторые владеют столькими разными и часто очень мелкими активами, что порой забывают о них. Это и ваша квартира, и счет в банке, и дача, и домик в деревне, и ценные бумаги и т. д. Безусловно, сюда не следует вносить мебель, аппаратуру и прочие мелкие предметы. Но если на стене у вас висит картина Ван Гога, ее также стоит указать в этой колонке.
2. Во вторую колонку внесите текущую рыночную стоимость каждого актива. Например, цена вашей квартиры на сегодня — \$500 000. Стоимость портфеля акций — \$200 000 (а еще три месяца назад он стоил \$220 000).
3. В третьей колонке укажите доход, который приносит каждый из активов. Например, вы вложили в акции \$100 000 год назад, а сейчас стоимость этих ценных бумаг возросла до \$120 000. Значит, вы получили \$20 000 дохода за год.
4. В четвертой колонке укажите доходность каждого актива, выраженную в процентах. Для этого разделите число из третьей колонки (доход) на число из второй колонки (стоимость актива) и умножьте на 100. Это самое интересное! Только теперь вы можете понять, насколько правильно и рационально инвестировали свои деньги.

Результат сложения всех чисел второй колонки покажет, каков ваш капитал на сегодня.

Результат сложения чисел третьей колонки — это ваш доход от инвестирования капитала.

И наконец, результат сложения чисел в последней колонке покажет, какую доходность вы получаете в среднем от инвестирования вашего капитала.

30 Как составить личный финансовый план и как его реализовать

Начните анализ активов здесь и сейчас, не откладывая на завтра. Это очень важно! Заполните эту таблицу активов (см. табл. 4).

Табл. 4. Активы

Активы	Текущая стоимость	Годовой доход, руб. (доллары США, евро)	Ежегодный доход, %
Реальные активы (приносящие доход)			
Доллары США			
Банк (текущий счет)			
Банк (деPOSITный счет)			
Страховая компания			
Наличные			
ИТОГО			
Евро			
Банк (текущий счет)			
Банк (деPOSITный счет)			
ИТОГО			
Рубли			
Банк (текущий счет)			
Банк (деPOSITный счет)			
Страховая компания			
Рентная недвижимость			
Бизнес			
Ценные бумаги			
ПИФы			
Пенсионный фонд			
Другие			
ИТОГО			
ИТОГО реальных активов			

Активы	Текущая стоимость	Годовой доход, руб. (доллары США, евро)	Ежегодный доход, %
Другие активы (не приносящие доход), рубли, доллары США или евро			
Квартира			
Автомобиль			
Дача			
Иные			
ИТОГО других активов			
Всего активов			

Сколько, по-вашему, должно быть активов? Я имею в виду реальные активы, приносящие доход (исключите из этого перечня квартиру, в которой живете, и автомобиль, если только вы не сдаете его в аренду). Это зависит от размера вашего капитала. Но в любом случае активов не должно быть больше 10–15, иначе вам понадобится личный управляющий.

Нередко случается так, что капитал составляет, к примеру, \$10 000, а различных активов 20, то есть в среднем в один актив вложено \$500. Но подобное распределение активов принесет только головную боль.

Следующая часть финансового отчета — это *пассивы*.

Вновь рисуем таблицу (см. табл. 5).

1. Наименование пассива. Это может быть банковский или родительский кредит, дружеский заем. В общем, все, что вы должны кому-либо вернуть.
5. Размер пассива. Здесь надо указать сумму, которую вы должны вернуть (остаток).
6. Процент, выплачиваемый вами по кредиту (займу).
7. Конечный срок погашения кредита.
8. Сумма ежемесячных платежей по кредиту (займу).

Табл. 5. Пассивы

Пассивы	Сумма	Процентная ставка	Сроки	Ежемесячные выплаты
Банковский кредит				
Долги друзьям				
Другие				
ИТОГО				

А теперь взгляните на результат. Если вы взяли в банке деньги под 10% годовых для покупки квартиры, которую сдаете в аренду, что приносит вам 5% годовых, значит, ваша инвестиция убыточна.

Все должно быть написано на бумаге. Только так, увидев распределение активов и пассивов собственными глазами, вы сможете понять, чем владеете и куда вам двигаться дальше.

Именно поэтому вы сначала должны заполнить таблицы и только потом двигаться далее.

И еще немного о пассивах

Долги похожи на всякую другую западню: попасть в них весьма легко, но выбраться довольно трудно.

Бернард Шоу

В последнее время в России очень активно развивается такая банковская услуга, как кредитование физических лиц. Те, кто не задумываясь берет кредит, выдвигают обычно следующий довод: «Во всем мире все так живут». Однажды, услышав эту фразу от своего знакомого, я заинтересовался, кто ему это сказал. Ответ был вполне предсказуем: «Мне сказали это в банке, в котором я брал кредит».

Удобно, когда можно воспользоваться кредитом на покупку автомобиля, на строительство квартиры (дома) или на потребительские нужды. Но нельзя забывать, что прибегать к такой банковской услуге очень опасно. В чем заключается опасность? В том, что у людей нет личного финансового плана и они не знают заранее, как будут погашать кредит. Именно это в итоге привело к кризису 2008 года. Для США кризис послужил хорошим уроком, и сегодня приоритетом для многих американцев является погашение всех кредитов. А вот россияне, похоже, не сильно обожглись: доказательством тому служит снова нарастающий вал кредитов.

Задумываются ли те, кто берет кредит, *что они будут делать, если завтра у них исчезнет источник дохода?* Как правило, не задумываются. К чему это может привести? К банкротству! Многие легкомысленно относятся к своим пассивам, в то время как их необходимо контролировать ничуть не меньше, чем доходы и расходы. В противном случае они могут привести к банкротству. И хотя я пока не слышал, чтобы кто-то обанкротился, потому что увяз в банковских кредитах, это не значит, что подобного никогда ни с кем не случится. Дело в том, что банки — очень консервативные финансовые институты. Они берут на себя минимальные финансовые риски, все остальное перекладывая на клиентов. Если они дают вам кредит, то обеспечивают себя всевозможными залогами, страховками, чтобы не потерять свои деньги в случае вашего отказа платить по кредиту. К примеру, когда банк дает кредит на покупку нового автомобиля, то устанавливает в качестве условия обязательное наличие полиса КАСКО. Что бы ни случилось с автомобилем клиента, банк вернет свои деньги за счет страховой компании. Поэтому банки предлагают своим клиентам все больше разных кредитов: *потребительские*, на покупку автомобиля, на приобретение и строительство квартиры, а также *кредиты по кредитным картам*.

Потребительские кредиты. Это один из самых дорогих видов кредитов. Тем не менее они пользуются спросом, потому что такой кредит можно получить прямо в магазине. Пришел человек в магазин, увидел красивую вещь, а тут ему и кредит предложили всего под 15% годовых. «Выплату постепенно, да и кредит вроде недорогой», — думает человек и подписывает кредитный договор.

Между тем проценты по потребительским кредитам доходят до 30% годовых. Причем эти 30% в договоре не указаны. Собственно процент по кредиту может быть небольшим, но к нему прибавляются расходы клиента по обслуживанию кредита. И если подсчитать все выплаты по кредиту, получится не 15%, а 30% годовых.

Кредиты по кредитным карточкам. Это очередная ловушка, к тому же самая опасная. Вы, наверное, замечали, что деньги с карточек расходуются гораздо быстрее, чем наличные, потому что вы их не видите и не чувствуете: купили вещь, но при этом вроде бы ничего и не потратили. Этот вид кредитования очень развит во всем мире. Банк присылает своим клиентам кредитные карточки по почте, предлагая ими воспользоваться. Конечно, такие кредиты предлагаются не всем подряд, а лишь тем клиентам, у кого есть постоянная и стабильная работа, кто платежеспособен. Но, к сожалению, иногда человек перестает быть платежеспособным, потому что размер всех его выплат по кредитам превышает допустимый уровень.

Американцы Джим и Тина жили совершенно свободно. Они поженились, когда им было по 22 года, и в полной мере наслаждались жизнью: тратили все свои заработанные деньги и, кроме того, использовали все предоставляемые им кредиты.

Если Джим видел в магазине какую-то новую дорогую аппаратуру, он безо всяких колебаний покупал ее. Тина так же свободно покупала себе одежду и косметику. Супруги арендовали хороший дорогой дом и ездили на дорогие курорты. Благодаря добреньким банкам денег хватало на все! Об инвестировании и создании каких-либо активов речи не шло.

Так продолжалось четыре года.

Когда Джиму и Тине исполнилось по 26 лет, банки открыли судебные иски против них, так как семья не могла больше оплачивать все свои задолженности по банковским кредитам.

Это привело супругов к банкротству.

У Джима и Тины не осталось ни большого красивого дома, ни дорогих вещей, и в течение трех последующих лет они работали лишь на то, чтобы погасить свою задолженность.

Таких случаев достаточно много.

Более редкой является ситуация, когда человек держит в банке на *депозите \$20 000 под 10%* и при этом берет *потребительский кредит* в размере \$1000 *под 30%* на покупку стиральной машины.

Но если вы думаете, что такого вообще не может быть, вы ошибаетесь: подобное случается с теми, кто не хочет или не может контролировать свои деньги.

Есть еще одна причина, по которой люди берут кредиты, при том что их доходы позволяют им приобрести ту или иную вещь без помощи банка. И беседуя с участниками моих семинаров, я убедился, что эта причина известна довольно многим.

Итак, причина следующая: *кредиты дисциплинируют*.

Мне эта причина кажется странной, потому что за такую дисциплину человек платит огромные проценты банкам, хотя имеет высокий доход и вполне может купить необходимые вещи, просто отложив часть денег.

Однажды я спросил у своей клиентки Светланы, зачем она взяла в банке кредиты на покупку разной бытовой техники — стиральной машины, холодильника, микроволновой печи, — если с ее доходом она без особых проблем могла бы купить себе все это постепенно. Ответ был такой:

«Владимир, вы совершенно правы. Мой доход позволяет мне купить все это без кредита. Но я не могла этого сделать без кредита, потому что весь мой доход уходил на текущие расходы. Но зато теперь, когда я взяла кредит и купила нужные вещи, я каждый месяц плачу банку процент и возвращаю часть кредита. И это меня дисциплинирует. Я чувствую себя лучше, зная, что не трачу все деньги на текущие расходы,

а купила холодильник, стиральную машину и телевизор. Теперь еще собираюсь купить автомобиль. Мои доходы позволят мне платить проценты и по этому кредиту».

Поговорив со Светланой, я подумал: *может быть, таким людям лучше брать кредит в банке и вкладывать его в разные инвестиционные инструменты?* В таком случае заемщик хотя бы будет создавать реальные активы, а не покупать вещи, которые теряют свою цену сразу же после их приобретения.

Это, конечно, шутка. Никому не рекомендую инвестировать свои деньги до тех пор, пока вы не избавитесь от кредитов: для того, чтобы переиграть рынок и получить доход выше, чем банковский процент по кредиту, нужно быть опытным инвестором. А если вы будете платить по кредиту 20% и при этом получать по своим инвестициям 10% (тоже очень хорошая доходность), то согласно простому расчету вы останетесь в минусе на 10%.

Если человек считает, что только банк может его дисциплинировать и помешать расходовать все деньги на текущие нужды, для него можно предложить другую схему: *переводите часть дохода, не касаясь его руками, на банковский депозитный счет.* Скажите своему бухгалтеру или банку, в который перечисляют вашу заработную плату, чтобы они переводили часть зарплаты на ваш счет в банке. Поверьте, это намного эффективнее, чем брать кредиты. Организовав такую немудреную процедуру, вы сможете через некоторое время не только купить все, что вам необходимо дома, но и создать свой капитал, о котором ранее даже не мечтали. *Это и называется контролем над денежными потоками!*

Кто, как не вы, направит ваши деньги в нужное русло?

Кто распределит их так, чтобы они наилучшим образом удовлетворяли вашим потребностям, связанным с текущими расходами и созданием активов?

Управляйте своими деньгами самостоятельно и не позволяйте им управлять вами, как они делают это, когда в день зарплаты тянут вас в магазин одежды.

Процитирую статью «Чем опасны покупки в рассрочку», опубликованную в газете «Аргументы и факты» весной 2005 года:

«Предлагая кредиты на покупку машин, мебели, бытовой техники, банки скрывают настоящие условия сделки. В результате за право расплатиться в рассрочку нам приходится отдавать полторы-две цены товара.

Еще прошлой весной Федеральная антимонопольная служба начала проверять условия выдачи потребительских кредитов. «Договоры, которые подписывают банки с покупателями, слишком сложны для восприятия. Человеку, берущему кредит, трудно разобраться в тонкостях условий, которые выдвигает банк. Особенно это касается так называемых экспресс-кредитов», — рассказывает «АиФ» зам. руководителя ФАС Андрей Кашеваров.

Компенсация — только через суд.

Первым «засветился» «Русский стандарт». В Федеральную антимонопольную службу поступило две жалобы — от клиентов этого банка в Москве и Татарстане. В договоре помимо основной процентной ставки 29% в год «спрятаны» еще 1,9% — плата за расчетно-кассовое обслуживание. Как правило, такую комиссию берут почти все банки. Она может иметь разные названия, но суть одна: помимо основного процента по кредиту вы дополнительно отдаете от 0,5 до 3% только за то, что банк согласился дать вам займы. Однако в договоре «Русского стандарта» не было сказано, что эта комиссия будет взиматься... ежемесячно. В итоге вместо 29% годовых клиенту пришлось заплатить под 60%!

Дело рассматривала специальная комиссия из представителей ФАС и Центробанка. Однако, по словам г-на Кашеварова, банку ничего не грозит, поскольку он обещал исправить договоры. «У Федеральной антимонопольной службы были вопросы к банку по информированию об условиях кредитов. Но сейчас они все уже сняты», — прокомментировал

представитель «Русского стандарта» Артем Лебедев. А что делать клиентам, не разглядевшим подвоха? Обращаться в суд и пытаться отсудить компенсацию.

ФАС утверждает, что это не единственный банк, к которому можно предъявить претензии.

Например, предлагается купить телевизор с рассрочкой на год под 25%. Треть суммы вы платите сами, остальное берете займы у банка. Но процент вам могут посчитать со всей стоимости телевизора, а не только с суммы кредита. И тогда возвращать придется на 10–15% больше.

Или еще одна уловка. Как привлекателен кредит под 0% без первоначального взноса! Но не все так просто. Товары, которые продаются на таких условиях, обычно дороже на 5–10% тех, за которые вы готовы отдать деньги сразу. И если вы покупаете вещь с рассрочкой на полгода, эта прибавка к цене как раз и равняется среднему проценту по кредиту.

Прибавьте сюда все те же пресловутые банковские комиссии, сборы за конвертацию валюты (если покупаете, скажем, автомобиль), за рассмотрение заявки и т. д. Набежит еще порядка 10%. И главное. Предложение так называемого «нулевого» процента действительно только на тот срок, который объявлен в рекламной акции. Если не успеете расплатиться, придется отдавать оставшийся долг с большим процентом, выше обычной банковской ставки.

Попробуй докажи, что тебя обманули.

Наконец, бывает и так: магазин предлагает вам заплатить 10% стоимости товара, а оставшуюся сумму выплачивать равными долями в течение года. И процент заманчиво низок! Как сказано в рекламе, всего 10%. По идее, с каждым следующим взносом вы остаетесь должны банку все меньше и меньше. Но процент вам продолжают начислять на всю сумму кредита, а не на остаток. В общей сложности придется переплатить за покупку не 10 лишних процентов в год, а все 30.

По мнению юристов КонфОП, предъявить претензии по таким договорам практически невозможно. «Шансов доказать, что вас ввели в заблуждение, практически нет, — объясняет председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин. — Сейчас нет единого законодательного требования, как оформлять условия договора и информировать клиента. Этим и пользуются банки». Даже если в договоре указаны дополнительные условия, они написаны очень мелко, и бумажки с этим текстом подсовывают клиентам перед самым подписанием.

«АиФ» рекомендует:

Если вы собрались делать покупки в кредит:

- внимательно читайте договор, а также все дополнительные приложения к нему, как бы долго и неудобно это ни было;
- смело задавайте вопросы консультанту, особенно о комиссиях и процентах, сроках погашения и штрафах;
- лучше обращайтесь за кредитом непосредственно в банк, а не в магазин. Как правило, условия в банке выгоднее.

Анекдот

Если человек ест тараканов от скуки, то его показывают в передаче «Фактор страха», а если от голода — то в передаче «Новости регионов России».

Сейчас условия рекламирования банковских кредитов значительно ужесточились, тем не менее у банков все равно остались возможности скрыть реальные комиссии, которые ложатся на заемщика.

В заключение позволю себе дать вам очень простую рекомендацию.

Прежде чем брать в банке кредит, сделайте расчет того, как вы будете выплачивать проценты и основной долг по кредиту и как эти выплаты повлияют на ваш семейный бюджет.

Доходы и расходы

Тратьте меньше, чем зарабатываете, — вот вам и философский камень.

Бенджамин Франклин

Кто из нас не пытался хотя бы раз учитывать свои расходы? Кто не пробовал собирать чеки и выяснять, куда уходят все деньги? Думаю, читатели этой книги наверняка пытались. И возможно, не раз. А знаете ли вы, какие у вас доходы? Ежемесячные и ежегодные? Парадокс заключается в том, что не все знают, сколько они зарабатывают. Не говоря уже о расходах. Разрабатывая план, нужно знать и контролировать свой семейный бюджет. Каковы ваши ежемесячные доходы и расходы? Сколько и откуда денег к вам притекает? Куда и сколько утекает?

Отчет о доходах и расходах поможет ответить на все ваши вопросы. Планирование семейного бюджета, контроль и планирование расходов зачастую объясняют жадностью, излишней бережливостью. Именно поэтому многие, считая себя «широкой русской душой», говорят, что в таком планировании не нуждаются.

У всех, кто совершает операции с деньгами — будь то юридические или физические лица, бизнес или отдельный человек, — есть финансовый отчет, знают они об этом или нет. Но большинство людей его не контролируют, потому что не знают, с чего начать, а «широкие натуры» не делают этого из-за собственной лени. Предлагаю вам все же заняться учетом собственных средств, построить и контролировать свой семейный бюджет. Если слово «бюджет» вызывает у вас неприятные ассоциации, воспринимайте процесс бюджетирования как:

- подведение итога тому, как вы расходуете свои заработанные деньги;
- определение основных направлений ваших расходов.

Если вы будете думать о собственном бюджете как о «финансовой диете», то наверняка настроите себя на неудачу. Бюджет — это лишь:

- инструмент, позволяющий вам понять, на что вы тратите деньги;
- инструкция, помогающая вам расходовать деньги на наиболее важные для вас цели.

Когда я начал контролировать доходы и расходы своей семьи, то, конечно же, не учитывал всевозможных мелких расходов (до \$5). Кроме того, я не учитывал расходов на продукты питания: эти расходы контролировать сложнее всего, потому что практически ежедневно мы покупаем что-либо из продуктов. И поэтому все мелкие расходы я относил на статью «Продукты питания».

К примеру, в начале месяца у меня в тумбочке было \$1000. В конце месяца там оставалось \$100. Это значило, что всего за месяц было израсходовано \$900. Расходы, которые я учитывал в течение месяца (более или менее), составляли \$500. Остальные \$400 я относил на продукты питания.

В результате такого учета у меня получалось, что *на продукты питания я тратил иногда до 80% месячных расходов!* Слишком большие расходы на эту статью. Фактически это бюджет малообеспеченного человека, а я себя таковым не считал. Тогда я решил разобраться в ситуации и в течение двух месяцев учитывал все без исключения расходы, в том числе и мелкие.

В результате оказалось, что на продукты питания уходит лишь около 30% семейного бюджета.

Оставшаяся часть — 40–50% бюджета — это *всевозможные мелкие ежедневные покупки!*

Безусловно, мы не отказались от всех неучитываемых покупок на улицах, в парках, не стали экономить на сладостях для детей, но некоторые свои расходы подкорректировали, не ставя себя в очень жесткие рамки.

В результате такого анализа расходов мы наконец поняли, на что и сколько мы тратим. А это очень важно — просто знать. Для собственного же спокойствия.

Попробуем построить ваш собственный бюджет. Алгоритм включает всего три шага — если вы их пройдете один за другим, вам станет ясно, как вы живете, как добываете свои деньги и как их расходуете.

Шаг 1. Определите статьи доходов и расходов

Распространенная ошибка — попытка втиснуть ваши собственные доходы и расходы в чьи-то категории. Почти у всех есть такие статьи расходов, как квартплата, плата за телефон, электричество, продукты питания, и такие статьи доходов, как заработная плата, проценты по депозитам в банке и т. п. Но при этом у каждого из нас имеются также его собственные, особые статьи доходов и расходов. Бюджет будет построен грамотно в том случае, если в него войдут статьи расходов, показывающие, как именно вы, а не кто-то другой, тратите деньги. И такие статьи доходов, из которых будет ясно, как вы зарабатываете деньги. Например, если вы регулярно обедаете на работе, вам следует вести в статью «Продукты» подстатью «Обеды вне дома». Если у вас есть инвестиции в акции, добавьте в статьи доходов «Дивиденды». Далее вспомните о ваших увлечениях (подводное плавание, теннис, нумизматика), привычках (курение) и включите расходы по ним в отдельные статьи.

Основной смысл такого построения бюджета в том, чтобы понять, откуда приходят и куда уходят ваши деньги. А это нужно, в свою очередь, для того, чтобы вы могли принять соответствующие обдуманые решения об изменении потока ваших денег в направлении более важных для вас расходов.

Вы можете найти в Интернете много разных программ для составления собственного бюджета (например, компания IC совместно с нашей компанией «Личный Капитал» выпустила такую программу). Единственное, что вы должны сделать сами при использовании любой программы, — удалить ненужные вам и ввести новые статьи расходов и доходов, которые будут учитывать ваши личные нужды.

В табл. 6 и 7 отмечены типичные статьи доходов и расходов, которые встречаются почти у каждого человека. Обратите внимание на слово «почти» — ваши статьи должны

отличаться от этого примера. Кроме того, обе таблицы разбиты на две части: ежемесячные и ежегодные доходы, ежемесячные и ежегодные расходы. Зачем это нужно, станет понятно, когда речь пойдет о составлении финансового отчета.

Таблицу доходов построить несложно: статей не очень много.

Табл. 6. Доходы

№ п/п	Ежемесячные доходы
1	Заработная плата
2	Проценты по депозиту
3	Рента от сдачи в аренду недвижимости
4	Другие
	ИТОГО ежемесячно
	Ежегодные разовые доходы
1	Ежегодный бонус
2	Дивиденды по акциям
3	Отпускные
4	Другие
	ИТОГО ежегодных разовых доходов
	ИТОГО доходов за год

Во все таблицы включается статья «Другие». Это делается потому, что невозможно учесть все доходы или расходы: в любой момент может появиться какой-то непредвиденный непостоянный доход.

На семинарах я прошу присутствующих назвать мне статьи доходов, которые они знают. Отгадайте, какую статью

44 Как составить личный финансовый план и как его реализовать

дохода (причем постоянного дохода) просят включить в таблицу женщины? «Подарки».

В таблице я оставил пустые строки. Это для того, чтобы вы самостоятельно внесли те статьи, которые есть именно у вас.

С таблицей расходов все немного сложнее.

Табл. 7. Расходы

№ п/п	Ежемесячные расходы
1	Квартира
2	Телефон
3	Электричество
4	Мобильный телефон
5	Лекарства, врачи
6	Бензин для автомобиля
7	Ремонт автомобиля
8	Одежда
9	Обувь
10	Продукты
11	Дача
12	Мелкий ремонт квартиры
13	Мебель
14	Проценты по кредитам
15	Няня, уборщица
16	Отдых, развлечения (без отпуска)
17	Хобби
18	Рестораны
19	Сигареты
20	Обеды на работе
21	Спорт
22	Другие

ИТОГО ежемесячно

№ п/п	Ежемесячные расходы
	Ежегодные разовые расходы
1	Отпуск
2	Страховка
3	Абонемент в спортзал
4	Другие
	ИТОГО ежегодных разовых расходов
	ИТОГО расходов за год

Возьмите ручку или карандаш и внесите изменения в таблицу — зачеркните статьи, которых у вас нет, и дополните имеющимися статьями.

Нередко возникает вопрос: все ли статьи расходов вносить в таблицу? Ведь у человека множество всевозможных, зачастую очень мелких расходов, и если все их учитывать, таблица будет расти до бесконечности. Если вы будете учитывать каждый купленный пакет молока, то увязнете в работе по ведению учета личных финансов. Безусловно, многие расходы вносить в таблицу отдельной строкой не стоит. Например, статья «Газеты, журналы» (не ищите ее в моем примере, ее там нет). Если вы покупаете газеты раз в неделю и расходуете на это 100–150 рублей в месяц, то вам нет необходимости вводить такую статью. Если же вы покупаете газеты или журналы (иногда и то и другое) каждое утро, когда идете на работу, то ваши расходы по данной статье могут оказаться достаточно высокими (\$100–300 в месяц), и в этом случае лучше учитывать их в отдельной статье.

Шаг 2. Запишите все ваши доходы и расходы

Прежде всего постарайтесь собрать все чеки, счета и другие платежные документы за тот месяц, в котором вы ведете

учет. Это касается не только расходов, но и доходов. Подсчитайте ваш средний месячный доход (заработную плату). Прибавьте также другие доходы, если они у вас есть: плата за сдачу недвижимости в аренду, дивиденды по акциям, проценты по банковским депозитам и т. д. Проведите детальный учет ваших расходов как минимум в течение месяца (а лучше в течение трех) и внесите их в таблицу (программу).

Насколько детальным должен быть отчет? Настолько, чтобы он мог дать полезную информацию о ваших привычках при расходовании денег. Но не настолько, чтобы вы увязли в мелочах. Помните, что бюджет — это отчет, с которым вы собираетесь работать в течение длительного срока. Вы вряд ли захотите, чтобы он был чересчур перегружен деталями и отнимал слишком много времени.

Итак, все цифры внесены в таблицу. Теперь просуммируйте доходы и расходы за месяц и вычтите сумму расходов из суммы доходов. Полученная цифра — ваша чистая прибыль! У вас получилась цифра со знаком «минус»? Значит, вы живете в долг. Ваши расходы больше ваших доходов, и вы их не контролируете (пока). Слабым утешением может послужить замечание, что вы не единственный человек с таким результатом. Вы можете избежать будущих неприятностей, если измените ваши привычки тратить деньги. Для этого вы и начали работу по составлению бюджета. Если же вам повезло и у вас есть прибыль, *инвестируйте ее всю* (или хотя бы большую часть) на свои счета в банке или страховой компании, в ценные бумаги. Не оставляйте эти деньги в тумбочке, потому что в этом случае они, скорее всего, будут потрачены на мелкие расходы.

Попробуйте проконтролировать свои расходы в течение всего одного месяца, и вы наверняка будете потрясены тем, что увидите (см. *табл. 8 и 9*).

Табл. 8. Доходы

Статьи доходов	Сумма
Ежемесячные доходы	
Заработная плата	
Проценты по депозиту	
Рента от сдачи в аренду недвижимости	
Другие	
ИТОГО ежемесячно	
Ежегодные разовые доходы	
Ежегодный бонус	
Дивиденды по акциям	
Отпускные	
Другие	
ИТОГО ежегодных разовых доходов	
ИТОГО доходов за год	

Табл. 9. Расходы

Статьи расходов	Сумма расходов
Ежемесячные расходы	
Квартира	
Телефон	
Электричество	
Мобильный телефон	
Лекарства, врачи	
Бензин для автомобиля	

Статьи расходов	Сумма расходов
Ремонт автомобиля	
Одежда	
Обувь	
Продукты	
Дача	
Мелкий ремонт квартиры	
Мебель	
Проценты по кредитам	
Няня, уборщица	
Отдых, развлечения (без отпуска)	
Хобби	
Рестораны	
Сигареты	
Обеды на работе	
Спорт	
Другие	
ИТОГО ежемесячно	
Ежегодные разовые расходы	
Отпуск	
Страховка	
Абонемент в спортзал	
ИТОГО ежегодных разовых расходов	
ИТОГО расходов за год	

Еще раз обращаю ваше внимание на то, что вы должны инвестировать часть своего дохода. Сколько вы можете инвестировать уже сегодня? Для того чтобы это понять, из суммы ежемесячных доходов надо вычесть сумму ежемесячных расходов.

Например, ваш ежемесячный доход составляет \$5000. Размер ваших ежемесячных расходов — \$2500. Значит, вы можете ежемесячно инвестировать разницу в \$2500. Вы ее инвестируете? Нет? А что вы с ней делаете? Догадываюсь, что просто расходуете и говорите себе: «Сейчас у меня нет возможности инвестировать».

Но это лишь отговорка, к помощи которой прибегают люди всех возрастов.

18–25 лет:

«Я должен инвестировать? Вы шутите? Я учусь и не могу пока ничего инвестировать. Я молод и хочу наслаждаться жизнью! Вот закончу учебу, а потом...»

25–35 лет:

«Я только начал свою карьеру, о каких вложениях вы говорите? Мне нужно инвестировать в свое дальнейшее профессиональное обучение. У меня сейчас недостаточно времени и средств для других вложений».

35–45 лет:

«Как я могу сейчас инвестировать? Я глава семьи, и у меня сейчас больше расходов, чем когда-либо ранее. Пусть дети подрастут немного, тогда можно будет подумать об инвестициях».

45–55 лет:

«Я очень хотел бы начать инвестировать, но это сейчас невозможно, так как у меня большие расходы на учебу моих

детей. Но это не будет длиться вечно — вот тогда я и смогу начать инвестировать».

55–65 лет:

«Я знаю, что должен был начать инвестировать раньше. Пенсионный возраст приближается, и сложно отложить достаточно средств за оставшийся промежуток времени. Почему я не начал откладывать ежегодно небольшие суммы 20 лет назад? Может быть, тогда у меня был бы некоторый накопленный капитал».

Больше 65 лет:

«Почему я не инвестировал раньше?! Теперь уже поздно что-либо изменить. Мы живем у нашего старшего сына — это далеко не лучшее решение, но что я могу сделать? Я получаю государственную пенсию, которой явно недостаточно для жизни. Вот сейчас я инвестировал бы, но разве это возможно, когда нет постоянного дохода?»

Если вы не хотите когда-нибудь оказаться в подобном трудном положении, задайте себе вопрос: *как мне изменить ситуацию уже сейчас?*

Однажды, работая со своим клиентом, я проанализировал его отчет о доходах и расходах. Превышение доходов над расходами составило \$3000. Я спросил у него, куда он инвестирует разницу. На что клиент с удивлением ответил, что у него этих денег нет и соответственно он их никуда не инвестирует. Позже он внес коррективы в свои расходы, и оказалось, что на самом деле они на \$3000 больше. У вас тоже доходы больше расходов, но вы эту разницу не инвестируете? Ищите ошибку в своем отчете.

С ежемесячными доходами и расходами разобрались. С ежегодными отчетами сделайте то же самое: отнимите

расходы от доходов. Если разница положительная, вы должны ее инвестировать. Если же отрицательная — придется финансировать ее за счет своих ежемесячных инвестиций.

Определение регулярно инвестируемой суммы — самое важное в построении личного финансового плана. На основании этой суммы делаются расчеты, которые покажут, что вы сможете иметь в будущем.

Предположим, вы взглянули на свой отчет о доходах и расходах и ничего там не увидели. Точнее, не увидели, где взять резерв для того, чтобы инвестировать его: все деньги уходят на самое необходимое. Или, допустим, вы не определили, какие расходы следует уменьшить, и решили, что будете жить как жили: все доходы пускать на текущие расходы. На следующий день в утренних новостях вы слышите, что правительство с ближайшего первого числа увеличивает плату за коммунальные услуги, а также за проезд в общественном транспорте и за бензин. Такие действия правительства приведут к увеличению ваших расходов на 20%. Конечно, это вызовет ваше возмущение — половину рабочего дня вы будете обсуждать на работе, какие плохие в стране власти. Но в следующем месяце вы безропотно пойдете в банк и заплатите за коммунальные услуги на 20% больше, чем раньше. Точно так же вы заплатите и за проезд в общественном транспорте, и за бензин.

Когда вы решили заплатить самому себе хоть немного за счет уменьшения текущих расходов, то не нашли никакого способа это сделать. А когда правительство сказал, что в государственный бюджет отныне должно поступать больше денег, вы нашли дополнительный резерв. Получается, что правительство вы любите больше, чем себя.

На самом деле любой человек всегда может найти финансовый резерв для инвестирования. Любой человек с любыми доходами! Я ни на йоту не сомневаюсь, что если вы живете на \$1000 в месяц, то почти так же спокойно сможете

прожить и на \$900. Если же вы ухитряетесь жить на \$100 в месяц, то сумеете выкрутиться и с \$90. Вы помните пример моего друга Игоря? Он тоже не видел никакого резерва для инвестирования, пока не понял, что, *если сегодня же не начнет что-то делать, завтра у него будут огромные проблемы.*

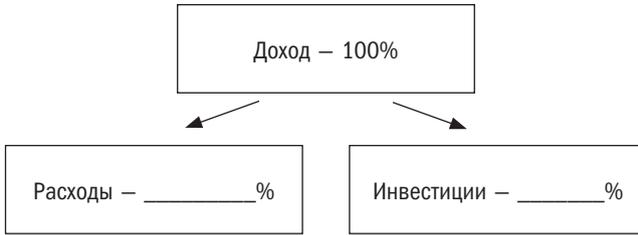
Все, что я говорил об изыскании дополнительных средств для инвестирования, можно кратко сформулировать как принцип:

Заплати в первую очередь себе.

Какой минимум можно «заплатить себе», или, иными словами, инвестировать? *10% от вашего совокупного дохода.* Эта сумма является доступной для любого человека. Безусловно, чем больше вы сможете инвестировать, тем лучше будет для вас. Например, среднестатистический миллионер инвестирует не менее 20% своего дохода. Я инвестирую не менее 50% своего годового дохода, но знаю людей, которые инвестируют 90% своего дохода. Понятно, что, если ваш доход составляет \$100 000 в месяц, на текущие ежемесячные расходы вам хватит \$10 000–20 000. Остальные \$80 000–90 000 инвестируются.

Обозначьте на схеме, приведенной ниже (см. *рис. 1*), долю вашего дохода, которую вы будете ежемесячно тратить, и долю, которую будете инвестировать. Иными словами, распределите свой доход. Вы же прекрасно понимаете, что, если 100% вашего дохода тратится на расходы, ваши цели и планы (беззаботная и скорая пенсия, хорошее образование для детей, новая квартира, дом в Подмоскowie или на берегу Адриатического моря) не будут достигнуты. Именно поэтому вы всегда должны инвестировать часть своего дохода, каким бы он ни был.

Рис. 1 Распределение дохода



Вы помните, какой должна быть минимальная доля, отчисляемая в инвестиции. Уверен, что помните: 10%. Эту цифру встречал в разных публикациях и книгах не менее 15 раз.

Но мне больше нравится не 10%, а 50%. Если у вас пока не получается инвестировать 50% своего дохода, значит, нужно увеличивать свой доход!

Шаг 3. Поставьте цели и сформируйте бюджет

Постарайтесь получить то, что вы хотите, или же вы будете вынуждены захотеть то, что получили.

Бернард Шоу

После того как вы провели длительную кропотливую работу по контролю за своими расходами и определили, куда же утекают ваши деньги, следует определить, какие расходы можно сократить (или вообще исключить) для того, чтобы начать создавать свой личный капитал. Назовем этот процесс самооткрытием. Многие не понимают, куда уходят их деньги, до тех пор, пока детально не отследят движение денежных потоков. Вы никогда не задумывались, почему правительство готовит бюджет на следующий год и утверждает его? Такие же бюджеты составляют и крупные компании. Бюджет — это планирование денежных потоков.

Вы планируете, какой доход получите и каким образом его израсходуете.

В Национальном банке Республики Беларусь я работал с человеком, который уже в те давние времена занимался планированием семейного бюджета. Игорь получал доход из нескольких источников: заработная плата в банке, чтение лекций в университете, гонорары за книги. Однажды он рассказал мне, как планирует свой бюджет. Осенью он садился за компьютер и считал, какой доход сможет получить в следующем году. Предположение строилось на основе данных, полученных в прошлые периоды. Точно так же он планировал и свои расходы на следующий год. Когда все расчеты были завершены, он распечатывал их на принтере и нес домой, чтобы показать жене. Дома он подробно рассказывал, какая сумма пойдет на отпуск, какая — на питание, какая — на одежду и обувь. И так пункт за пунктом. Показав и объяснив все, он спрашивал жену: «Ты согласна с таким бюджетом?» На что покорная жена отвечала: «Согласна». «Подписывай», — говорил Игорь. Жена подписывала, не подозревая, что делает, и тут же забывала об этом документе. Но когда весной она приходила к мужу и говорила: «Игорь, тут шубу хорошую продают со скидкой. Давай купим», Игорь доставал подписанный ею бюджет и отвечал: «Вычеркивай ту статью, за счет которой ты хочешь купить шубу. Можем вычеркнуть отпуск или расходы на обучение ребенка. Выбери, что вычеркнем». Жена вздыхала: «В бюджет на следующий год я обязательно внесу шубу».

Вот это и называется планированием семейного бюджета. Вы только не подумайте, что я предлагаю вам таким планированием загнать вашу семью в очень жесткие рамки — все должно быть в разумных пределах, и палку перегибать никогда не следует. Но понимать, откуда вы возьмете деньги на покупку нового автомобиля или на погашение кредита, необходимо.

Вы никогда не сможете контролировать ваши деньги, если не знаете, сколько их у вас, откуда они приходит и куда уходят. Та работа, которую вы проделали, выполняя первые два шага, была для того, чтобы найти финансовый резерв и начать инвестировать часть своего дохода.

Но давайте вернемся к вашему отчету и завершим планирование вашего семейного бюджета. Теперь, когда вы видите перед собой всю картину, в первую очередь обратите внимание на самые крупные расходы, подумайте, можно ли их уменьшить, и установите реальный бюджет по данным статьям. Иными словами, определите, сколько вы готовы ежемесячно тратить на эти статьи.

Уделите внимание и статьям с маленькими расходами. Иногда намного проще совсем избавиться от этих ненужных расходов, чем уменьшить расходы по основным статьям.

Далее поставьте для себя реальные цели по каждой статье расходов. Для этого в таблице, которая у вас получилась, начертите еще одну колонку справа, назвав ее «Плановые расходы» (см. табл. 10). В эту колонку вы должны вписать те суммы, которые планируете расходовать по каждой статье. Это и будет ваш семейный бюджет.

Табл. 10. Планирование расходов

Статьи расходов	Сумма расходов	Плановые расходы
Ежемесячные расходы		
Квартира		
Телефон		
Электричество		
Мобильный телефон		
Лекарства, врачи		
Бензин для автомобиля		
Ремонт автомобиля		

Статьи расходов	Сумма расходов	Плановые расходы
Одежда		
Обувь		
Продукты		
Дача		
Мелкий ремонт квартиры		
Мебель		
Проценты по кредитам		
Няня, уборщица		
Отдых, развлечения (без отпуска)		
Хобби		
Рестораны		
Сигареты		
Обеды на работе		
Спорт		
Другие		
ИТОГО ежемесячно		
Ежегодные разовые расходы		
Отпуск		
Страховка		
Абонемент в спортзал		
ИТОГО ежегодных разовых расходов		
ИТОГО расходов за год		

Это еще не все. Не менее важно планировать не только расходы, но и доходы. Если, на ваш взгляд, у вас не хватает средств, чтобы начать инвестировать, и вы не можете найти способ уменьшить свои расходы (хотя, если правительство попросит вас об этом, вы всегда готовы ограничить свои потребности), тогда есть еще один выход: *увеличить доходы*.

Когда пойдет речь о построении личного финансового плана, мы снова затронем эту тему. Вполне вероятно, увеличение дохода станет единственной возможностью достичь поставленных вами финансовых целей. Пока же попробуйте спланировать свои доходы и завершить заполнение таблицы доходов (см. табл. 11).

Табл. 11. Планирование доходов

Статьи доходов	Сумма доходов	Плановые доходы
Ежемесячные доходы		
Заработная плата		
Проценты по депозиту		
Рента от сдачи в аренду недвижимости		
Другие		
ИТОГО ежемесячно		
Ежегодные разовые доходы		
Ежегодный бонус		
Дивиденды по акциям		
Отпускные		
Другие		
ИТОГО ежегодных разовых доходов		
ИТОГО доходов за год		

Если то, о чем шла речь выше, кажется вам очень сложным, не волнуйтесь: все намного проще. Если вы будете придерживаться принятого плана расходов в течение одного-двух месяцев, у вас выработается привычка и вы научитесь сразу определять, где можно безболезненно уменьшить расходы и как создать резервный фонд или собрать деньги на крупную покупку.

Бюджет — основной финансовый отчет семьи. Это аналог отчета о прибылях и убытках, который ежемесячно составляется на каждом предприятии.

Как правило, силу финансового отчета не осознают те, у кого меньше всего денег и больше всего финансовых проблем.

Надеюсь, вы добросовестно заполнили все таблицы и внесли в них правдивую информацию о своих доходах и расходах. Многие считают, что прекрасно знают, какие у них доходы и расходы, и что могут заполнить эти таблицы в течение нескольких минут. Попробуйте это сделать — и увидите, как вы ошибались.

Знаете, как можно проверить, все ли правильно вы учли? Только на практике. Предположим, в результате расчетов получилось, что ваши доходы (\$5000) превышают расходы (\$3000) на \$2000 в месяц. Это значит, что вы ежемесячно сможете инвестировать по \$2000. Так сделайте это сразу, как только получите первый доход. Ступайте в банк, откройте депозитный счет и положите туда \$2000 (или эквивалент в другой валюте). Если вы проживете этот месяц без напряжения, это значит, вы все рассчитали верно. Если к концу месяца вам будет хватать только на сухари и чай без сахара, пересмотрите свой бюджет еще раз.

Как вы думаете, как расходуют свои деньги миллионеры? Тратят ли они их так, как показывают нам в голливудских фильмах? Приведу в пример человека с состоянием \$2 млн.

1. Какую самую большую сумму в своей жизни он заплатил за костюм? Когда я задаю этот вопрос своим слушателям на семинарах, абсолютное большинство дает неверные ответы. Они перечисляют суммы: \$5000, \$1000, и почти никто не называет цифру, верную хотя бы приблизительно, — \$399! Этот человек никогда не выкладывал за костюм так много, но тогда был особый случай — празднование серебряной свадьбы.

Почти никто не верит, что миллионеры носят такие дешевые костюмы. Тогда что он делает со своими миллионами? Объяснение очень простое. Большинство миллионеров не кинозвезды или известные на весь мир спортсмены. Как правило, это владельцы небольших бизнесов. Зачем костюм за \$2000 руководителю компании, которая занимается уборкой мусора и сам владелец которой время от времени садится за руль мусоровоза? Думаю, ему намного удобнее будет работать в джинсах, а не в костюме.

50% миллионеров заплатили \$399 или меньше за свой самый дорогой костюм. Только один из десяти заплатил за костюм более \$1000, и один из ста — более \$2800.

Возникает закономерный вопрос: кто же покупает дорогие костюмы? На этот вопрос есть закономерный ответ: на одного миллионера с костюмом за \$1000 приходится как минимум шесть немиллионеров. Чаще всего ими оказываются наемные менеджеры, которые обязаны носить дорогие костюмы.

Какую обувь носит миллионер? Недорогую. Больше \$140 за обувь он никогда не платил.

Около 50% миллионеров тратили не более \$140 за обувь.

Каждый десятый заплатил более \$300.

Каждый сотый — более \$667.

На одного миллионера, чья обувь дороже \$300, приходится восемь немиллионеров.

Какие часы носит миллионер? Не дороже чем за \$235. Для половины миллионеров эта сумма, потраченная на часы, была максимальной.

50% миллионеров не покупали часы дороже чем за \$235.

Каждый десятый заплатил за свои часы более \$3800.

Каждый сотый — более \$15 000.

Если вы считаете, что:

- можете контролировать свои деньги без «всяких там таблиц и писанины»,
- все проблемы — от недостатка средств (читай: доходов),

прочтите историю из моей практики. У героя этой истории достаточно высокий доход. Когда мы начали работать над его личным планом, он прислал мне ответы на все мои вопросы и заполнил все таблицы очень быстро, полагая, что обо всем помнит. Но ситуация оказалась не такой простой, как он думал.

Многие считают, что если бы они зарабатывали не \$2000 в месяц, а в два-три раза больше, то решили бы большую часть своих денежных проблем. А если бы их доход вырос до \$10 000 в месяц, они навсегда забыли бы о финансовых затруднениях. Но это заблуждение. С ростом зарплаты увеличиваются потребности и соответственно расходы. Причем зачастую траты растут значительно быстрее доходов.

Если к тому же человек слабо контролирует свои денежные потоки, он нередко попадает в финансовую яму. Тот, кто зарабатывает много, часто дает финансовые обязательства родственникам и друзьям, смело берет деньги в кредит в банке и в долг у друзей, полагая, что при своих высоких доходах сможет рассчитаться со всеми. Но кредиты накладываются на кредиты, долги друзьям не возвращаются, финансовые проблемы не исчезают, а становятся все более серьезными.

Именно в такой ситуации оказался один из моих клиентов Сергей. Поэтому он обратился ко мне с просьбой разобраться в его финансовом положении и помочь решить денежные проблемы, которые «нарастают как снежный ком».

Жить не по средствам

Сергей с женой и сыном живет в Москве, работает в IT-компании. У него две дочери от первого брака, которых он поддерживает материально. Все члены семьи любят отдыхать, он увлекается дайвингом, яхтами и даже рассчитывает купить небольшое судно.

Пока же у Сергея нет никаких значительных активов, кроме квартиры в Москве стоимостью приблизительно \$200 000, где живет его семья, да текущего счета в банке на \$11 тыс. Кроме того, несколько лет назад он открыл четыре накопительные программы в страховой компании, но через два года перестал платить взносы, поскольку не понимает, нужны ли они ему вообще. Там зависло около \$7000.

Зато у Сергея появились долги. Прежде всего банковские кредиты для покупки квартиры в Пушкино. Кроме того, он пообещал помочь деньгами брату, который строит собственный дом.

Когда я узнал, что среднемесячный доход в семье Сергея составлял ни много ни мало \$10 000 (ежемесячная заработная плата \$5050 плюс разовые годовые бонусы в размере \$60 000), то сильно удивился. На мой взгляд, этой суммы вполне достаточно, чтобы не только покрывать каждодневные потребности семьи, гасить кредиты, но и делать регулярные инвестиции. Поэтому разработка личного финансового плана для Сергея мне казалась несложной задачей. Однако этот план стал одним из самых трудоемких в моей практике.

На нашей первой встрече Сергей вспомнил, как ему казалось, обо всех своих текущих расходах и сообщил о них мне. По его словам, семья ежемесячно тратит \$3560 на погашение банковских кредитов, \$400 — на питание, \$300 уходит на мебель, а \$200 — на репетиторов для сына. Также Сергей ежемесячно переводит \$500 дочерям от первого брака. Значительная сумма — \$12 000 в год — тратится на отдых.

На остальные деньги члены семьи покупают вещи, посещают рестораны, ходят в гости. Сергей также признался, что немалая доля средств расходуется бесконтрольно.

Оказалось, что супруги время от времени залезают в долги, зная, что в конце года Сергей получит большой бонус. Но бонус полностью тратится на возврат долгов, на отпуск, и в следующем году снова приходится одалживать деньги у друзей и знакомых. И так по кругу. Понятно, что в такой ситуации думать об инвестировании не приходится: вкладывать просто нечего.

Однако у Сергея большие планы. Он изложил мне цели, которые должны быть достигнуты с помощью разработанного нами личного финансового плана. Во-первых, через семь лет он хочет прекратить трудовую деятельность и получать пенсию не менее \$1500 в месяц. Также следует обеспечить ежемесячную выплату \$500 жене. Во-вторых, к концу текущего года нужно обновить обстановку в квартире, на что понадобится около \$12 000, а также купить автомобиль для жены (до \$15 000). Отделка и меблировка квартиры в Пушкино потребует \$10 000 в течение следующего года, \$18 000 в течение ближайших двух лет нужно выплатить брату.

Сергей также надеется к концу года купить небольшую яхту стоимостью \$15 000, а к моменту выхода на пенсию обзавестись недвижимостью в Финляндии на сумму примерно \$300 000.

С чего начать

Чтобы реализовать эти грандиозные планы, я предложил Сергею первым делом взять под контроль свои расходы, за счет небольшого сокращения каждой из статей снизить ежемесячные траты с \$7500 до \$5000 и начать инвестировать часть заработанных денег, а не проедать все до копейки.

Следующий шаг — закрытие дорогостоящих кредитов. Один из них, на \$10 000, Сергей на днях погасил за счет

бонуса. К апрелю должна быть погашена часть второго кредита в размере \$10 000.

Таким образом, с мая Сергей уменьшит свои ежемесячные выплаты по кредиту до \$1660 и сможет начать инвестировать эти деньги, полагал я.

Но даже в этом случае составленный мной личный финансовый план позволял достичь намеченных целей, если Сергей согласится уйти на пенсию на три-четыре года позже, чем предполагал. К этому времени пенсия для него и его жены будет складываться из выплат страховой компании (\$14 000 в год) и доходов от сдачи недвижимости в аренду (\$12 000 в год).

Посчитали — прослезились

Однако Сергей не смог начать реализацию личного плана, поскольку представленная им и заложенная в мои расчеты информация о расходах семьи оказалась, мягко говоря, не совсем точной.

Согласно уточненным данным, финансовая яма, в которую попал Сергей, была намного глубже, чем нам казалось. «Я чувствовал, что у меня есть проблемы, но не думал, что все так плохо», — сказал Сергей после того, как еще раз обдумал, оценил и положил на бумагу все свои расходы и обязательства.

Более тщательное обсуждение семейного бюджета с женой выявило новые статьи ежемесячных расходов: психотерапевт (\$245), косметолог (\$140), помощь родителям (\$150). Вспомнил он и о квартплате (\$240) и обслуживании джипа (\$100).

Оказалось, что в действительности расходы на репетиторов составляют не \$200, а \$560 в месяц, продукты обходятся не в \$400, а в \$800 в месяц.

Но и это еще не все. Сергей вспомнил, что обещал помочь родителям жены сделать ремонт — на это потребуется около \$4000. Кроме того, он должен \$2270 работодателям жены,

а также \$26 000 друзьям. Причем все эти обязательства на \$32 270 должны были быть выполнены «еще вчера».

Этот пример показывает, как важно при разработке любого плана — финансового или жизненного — написать его на бумаге. Если вы считаете, что все прекрасно контролируете, держа информацию в голове, это может привести к серьезным проблемам. Многие понятия не имеют, какие на самом деле у них расходы.

Лучше поздно

После того как в исходные данные были внесены большие изменения, личный план для Сергея мы полностью переписали. О ежемесячных инвестициях ему придется забыть до июня текущего года — до этого времени Сергей будет только отдавать долги.

Кредиты и долги частично будут погашаться за счет полученного в конце прошлого года бонуса. К маю у Сергея должна остаться лишь часть долгосрочного кредита на строительство квартиры в Пушкино. Большую долю средств было решено сэкономить на отдыхе. В текущем году мы урезали отпускные до \$4000 в год.

Но даже после этого до мая расходы Сергея с учетом оплаты кредитов будут превышать его доходы на \$200 в месяц. Этот бюджетный разрыв ему пришлось покрывать за счет средств, накопленных на банковском счете.

Лишь в июне текущего года расходы Сергея значительно уменьшатся, и он начнет инвестировать приблизительно \$1000 в месяц.

Мы решили остановиться на этом краткосрочном плане и продолжить работу в середине года, когда Сергей сможет приступить к первым инвестициям.

Если бы Сергей обратился ко мне на полгода раньше, к настоящему времени он уже начал бы инвестировать свободные деньги.

Но лучше поздно, чем никогда.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

