ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ ОСТАВАТЬСЯ

Практическое руководство
по экономии и накоплениям

Андрей Кубарев

Деньги должны оставаться

«Автор»

2026

Кубарев А.

Деньги должны оставаться / А. Кубарев — «Автор», 2026

День зарплаты. На карте — нужная сумма. Через два дня почти ноль. Знакомо?«Деньги должны оставаться» — практическое руководство для тех, кто хочет перестать жить от зарплаты до зарплаты. Без обещаний быстрого обогащения и без морали про «экономьте на кофе».В книге: — как увидеть, куда реально уходят деньги; — рабочий бюджет с учётом жизни, а не только счетов; — как начинать копить даже при небольшой или нерегулярной зарплате; — работа с долгами, рассрочками и непредвиденными расходами; — семейный бюджет, финансовая подушка и система, которая держится годами; — план на 30 дней и готовые шаблоны учёта.Автор не обещает богатства. Он показывает, как сделать так, чтобы деньги перестали утекать незаметно, а базовые нужды и резерв были под контролем. Простой язык, бытовые примеры и расчёты. Подойдёт тем, у кого стабильный доход, фриланс, семья или долги.Если устали от финансового хаоса — начинайте здесь.

© Кубарев А., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Содержание 7
Введение 8
Глава 1. Почему мы получаем деньги, но не становимся устойчивее 11
Инфляция — не просто «дороже стало» 12
Рост обязательных расходов 13
Расширение уровня потребления (consumption creep) 14
Отсутствие плана 15
Пример семьи: два взрослых, два зарплатных счёта 16
Как инфляция и рост обязательных расходов съедают остаток 17
Как расширение потребления ускоряет процесс 18
Разница между «доходом» и «свободным остатком» 19
Типичные ошибки 20
Ограничения метода и уважение к реальной жизни 21
Несколько конкретных шагов, которые можно сделать уже сегодня 22
Практика 23
Глава 2. Куда уходят деньги 24
Шаг за шагом: как реконструировать последние 30 дней 25
Пример: Ирина и её «маленькие» покупки (условные суммы) 26
Конкретные шаги, которые вы можете сделать сразу 28
Практика — аудит недели и категории 29
Дополнительный разбор: расходы, которые приходят не каждый месяц 30
Глава 3. Инфляция, рост цен и новая реальность 31
Почему официальная инфляция и ваша корзина — не одно и то же 32
Как сравнить цены корректно — принципы 33
Конкретный пример: сопоставление привычной корзины год к году 34
Как обновлять личный бюджет по собственным чекам — пошаговый метод 35
Ограничения метода и типичные ошибки 36
Задание шаг за шагом: 37
Заключение 38
Дополнительный разбор: личная корзина и решение при росте цен 39
Глава 4. Почему мы тратим, даже если понимаем, что не должны 40
Почему импульсы сильнее разума 41
Бытовой пример с арифметикой: вечер покупки и пауза 42
А теперь эффект паузы: 43
Ограничения метода и типичные ошибки 44
Практические инструменты вместо запрета 45
Разбор срыва без самоунижения 46
Глава 5. Финансовая диагностика 48
Заключение 53

Дополнительный разбор: простая система учёта без платных приложений 54
Глава 6. Бюджет, который работает 55
Конец ознакомительного фрагмента. 59

Андрей Кубарев
Деньги должны оставаться

Деньги должны оставаться
Практическое руководство по экономии, накоплениям

и управлению личными финансами
Книга о повседневных деньгах, устойчивом бюджете

и накоплениях без обещаний лёгкого обогащения

Содержание

Введение
Глава 1. Почему мы получаем деньги, но не становимся устойчивее
Глава 2. Куда уходят деньги
Глава 3. Инфляция, рост цен и новая реальность
Глава 4. Почему мы тратим, даже если понимаем, что не должны
Глава 5. Финансовая диагностика
Глава 6. Бюджет, который работает
Глава 7. Продукты и бытовые покупки
Глава 8. Жильё, транспорт, связь и услуги
Глава 9. Скидки, распродажи и маркетинговые ловушки
Глава 10. Экономить и нормально жить
Глава 11. Почему трудно копить и как изменить привычки
Глава 12. Как начать копить при небольшой зарплате
Глава 13. Сколько откладывать и когда
Глава 14. Первые 10 000, 50 000 и 100 000 руб.
Глава 15. Финансовая подушка
Глава 16. Как не потратить накопленное
Глава 17. Кредиты, рассрочки и долги
Глава 18. Распределение между зарплатами
Глава 19. Премии, подарки и неожиданные доходы
Глава 20. Когда экономии недостаточно
Глава 21. Как сохранить деньги на долгий срок
Глава 22. Семейный бюджет: общие и личные деньги
Глава 23. Финансовые ошибки, возвращающие к нулю
Глава 24. Финансовая система, которая работает годами
План на 30 дней. От наблюдения к первому рабочему бюджету и запасу безопасности
Шаблоны учёта и планирования на месяц: практическое приложение
Заключение. Не всё нужно исправлять за один день

Введение

В день зарплаты всё выглядит хорошо: на карте — сумма, которую вы ждёте целую неделю. Вы идёте в магазин за продуктами, платите за квартиру и интернет, берёте лекарство для ребёнка, вносите аванс за ремонт, переводите деньги родителям — и через два дня на счёте почти ноль. Ощущение? Не только усталость, но и чувство, что вы не управляете деньгами, а деньги управляют вами. Вы не «расточитель» и не «ленивый» — возможно, система расходов просто не учитывает ваши регулярные траты, нерегулярные потребности, долги, привычки и желания.

Возьмём простой пример: к моменту получения зарплаты у вас на карте 60 000 руб. В течение двух дней происходит следующее:

плата за жильё и коммуналка — 12 000 руб.;

мобильная связь и интернет — 1 500 руб.;

продукты на неделю — 6 000 руб.;

лекарства и детские расходные материалы — 4 500 руб.;

аванс за ремонт — 10 000 руб.;

перевод родителям — 6 000 руб.;

поездки, бензин, проезд — 2 500 руб.;

случайные платежи и мелочи — 2 000 руб.

Итого: 44 500 руб. Из 60 000 руб. остаётся 15 500 руб. Через неделю нужно внести платёж по рассрочке мебели — 8 000 руб. и оплатить 10 000 руб. за материалы для рабочего заказа. Это пример самозанятого или другого исполнителя, который сначала покупает материалы за свой счёт, а оплату от клиента получает после выполнения заказа. Такие деньги относятся к рабочим расходам, а не к обычным семейным покупкам; их лучше учитывать отдельно и не смешивать с личным бюджетом. Вместе новые платежи составляют 18 000 руб., поэтому после них возникает дефицит 2 500 руб. Если отдельного рабочего резерва нет, придётся использовать другой доступный остаток, договориться о переносе некритичного платежа или временно занять деньги. Важно не считать ситуацию «нулём»: заранее видимый дефицит можно планировать, а не покрывать наугад. При этом усталость и тревога понятны: дело не обязательно в слабой воле — без карты денежных потоков легко не заметить, какие обязательства уже конкурируют за одну и ту же сумму.

Основная мысль книги: деньги — это потоки, а не только цифры. Управление — это не про «экономить на кофе» в виде морального укора, а про то, чтобы понять и перенастроить эти потоки так, чтобы базовые нужды и непредвиденные ситуации были покрыты, а остаток работал в пользу ваших целей. Система нужна, потому что воля устает, появляются срочные дела, и человеческий мозг склонен выбирать немедленное облегчение вместо долгосрочной пользы. Система — это способ резко снизить число решений и ловушек, когда деньги «утекают».

Кому простого «экономьте больше» не хватит

Будьте честны перед собой: иногда одной экономии действительно не хватит. Это относится к нескольким ситуациям:

когда доход меньше базовых расходов (питание, жильё, лекарства, проезд) — здесь нужны более радикальные решения: поиск дополнительных доходов, смена формы занятости или помощь социальных служб;

когда есть высокие долговые выплаты или просрочки — без реструктуризации долга простые отложения мало помогут;

при хронических тратах на здоровье, лекарства, уход за близкими — это не «перестать тратить», это реальная потребность, и систему надо строить с учётом этих обязательств;

если доход нерегулярный (фриланс, сезонная работа, самозанятость) — тогда нужна иная логика планирования, чем при стабильной зарплате.

Если вы узнали себя в одном из этих пунктов, книга не будет волшебной палочкой, но даст конкретные инструменты для реальных изменений: как считать потоки, как приоритизировать расходы, как уменьшать риск острой нехватки и как искать дополнительные решения без иллюзий.

Что даст эта книга

Вы научитесь видеть свои денежные потоки: где и почему уходит большая доля, какие расходы регулярны, а какие — разовые;

Получите практические техники для распределения денег сразу после получения дохода: простые правила, которые не требуют постоянной дисциплины или «сильной воли»;

Поймёте, как готовиться к непредвиденным тратам так, чтобы их появление не разрушало бюджет;

Узнаете, когда и как целесообразно снижать расходы, и когда разумнее искать дополнительные доходы или менять условия (аренда, кредиты, работа);

Для тех, у кого доход нерегулярный — отдельная глава про «распределение по периодам» и создание предсказуемости.

Книга не обещает «быстрых богатств». Она не будет навязывать инвестиции, если у вас нет полноценной финансовой подушки, и не выдаёт меняющиеся ставки, цены, банковские лимиты или правила за постоянные величины. Перед практическим решением сверяйте их с официальным источником и условиями конкретного договора. Мы не даём юридических или налоговых консультаций: в таких случаях лучше обратиться к профильному специалисту.

Как пользоваться главами

Книга построена так, чтобы вы могли читать её по порядку или переходить к нужной теме:

Каждая глава — самостоятельный инструмент или навык: управление потоком, бюджетные правила, работа с долгами, доходы, непредвиденные расходы, бюджет для семьи с детьми, нерегулярный доход и т. п.

В начале каждой главы — короткий ввод, далее — механизм, развёрнутый бытовой пример с расчётами и последовательностью решений, ограничения метода и типичные ошибки, затем — конкретные шаги и «Практика».

Примеры — условны: все суммы в рублях приведены как иллюстрация, не как средние по рынку. Не воспринимайте их как универсальные. Подстраивайте под свою реальность.

Ссылки в квадратных скобках ведут к источникам по соответствующей теме. Ставки, цены, банковские лимиты, тарифы и правила могут меняться; перед решением сверяйте актуальную редакцию и условия конкретного продукта.

Условные персонажи

Чтобы примеры были ближе к реальности, я использую несколько условных персонажей, которых вы встретите по ходу книги. Они не «идеальные» и не «виноватые», это архетипы ситуаций:

Ольга, 34 года, менеджер, один ребёнок. У неё стабильная зарплата, но много текущих расходов: ипотека, садик, питание. Ей важно создать подушку и научиться планировать ремонт и непредвиденные расходы.

Сергей, 45 лет, водитель такси с частыми сменами, нерегулярный доход. Для него важны правила распределения по периодам и накопления в «тонкие» месяцы.

Марина, 28 лет, самозанятая, берёт заказы с авансом. Её задача — отделять деньги на налоги и обязательные платежи, а также планировать доходы с учётом сезонности.

Ирина и Виктор, пенсионеры, фиксированный небольшой доход, у них приоритет — безопасность расходов и лекарства.

Алексей, 31 год, наёмный работник, у которого есть рассрочки и кредитные карты; нужно реальное планирование выплат и снижение процентов.

Вы не обязаны числиться в одном «архетипе». Многие ситуации пересекаются: например, у Ольги могут быть и нерегулярные подработки, как у Сергея, а Марина может иногда брать для семьи кредиты. Персонажи нужны, чтобы не абстрагироваться и видеть последовательность решений в конкретных условиях.

Честно о результате

Вы не станете «богатым» за ночь. Но вы сможете:

снизить количество «чёрных дыр» в бюджете, где незаметно уходит большая часть дохода;

повысить предсказуемость — знать, что основные обязательства закрыты и не появится внезапного дефицита;

принять взвешенные решения о долгах, ремонте, смене жилья или работы.

Это даёт ощущение контроля и снижает стресс. Именно это мы будем настраивать: не мотивация в стиле «всё зависит от вас», а система, которая уменьшает зависимость от усталости и случайностей.

Практика

Задача на начало: составьте карту денежных потоков за следующий месяц.

Шаги:

1. Запишите сумму денег, которая у вас будет в первый день месяца (зарплата, аванс, другие предсказуемые поступления) — например, 70 000 руб. (это условная сумма для примера; используйте вашу).

2. Перечислите все регулярные обязательные траты, которые вы точно платите в месяце (плата за жильё, кредиты, коммуналка, связь, питание минимум, лекарства, детсад/школа, транспорт). Выпишите суммы рядом и сложите. Это — «база».

3. Отдельно выпишите ожидаемые разовые траты этого месяца: ремонт, подарки, поездка. Оцените их.

4. Сложите базу и разовые траты. Сравните с доходом. Если сумма обязательных расходов >= дохода — задача критическая: нужно срочно искать дополнительные доходы, реструктуризацию долгов или помощь. Если обязательная сумма меньше дохода — посчитайте остаток.

5. Разделите остаток на 3 категории: «подушка» (резерв на непредвиденные расходы), «цели» (ремонт, крупная покупка) и «жизнь/свобода» (мелкие удовольствия, развитие). Пропорции определяете вы, но минимально начните с 10 % в подушку, если возможно. Если доход нерегулярный — первое правило другое: фиксируйте проценты от каждого поступления, а не фиксированные суммы.

6. Ведите учёт фактических трат в течение месяца — бумажный блокнот, приложение или таблица. Это не для самобичевания, а для обнаружения реальных потоков.

Памятка:

Начинайте с реальных цифр, а не «хотелок».

Не переносите всё на «экономить на мелочах» — сначала закройте базу.

Если вы видите, что основная проблема — долговые нагрузки или недостаток дохода, сделайте это приоритетом: найдите способы изменить условия выплат или доход.

В следующей главе мы разберём конкретный простой алгоритм распределения зарплаты сразу после прихода денег — формулу, которая уменьшит число решений в месяце и уменьшит вероятность «утекания» средств.

Глава 1. Почему мы получаем деньги, но не становимся устойчивее

Почему люди получают зарплату, а финансовая жизнь всё равно остаётся шаткой? Причин несколько, и они часто действуют вместе: инфляция постепенно «съедает» покупательную способность, обязательные расходы растут и занимают большую долю дохода, уровень потребления автоматически расширяется, а у многих просто нет плана — не потому что они ленивы, а потому что жизнь и мелкие решения делают своё дело. Разберём эти явления по очереди на понятных образах и на одном бытовом примере.

Инфляция — не просто «дороже стало»

Инфляцию удобно представить как замаскированный подорожатель: вы всё так же получаете те же рубли, но стоимость привычных вещей в магазине или услуг выросла. Это не всегда скачок цен за один месяц; чаще — медленное движение, которое вы замечаете, когда привычная корзина покупок уже не помещается в прежний бюджет.

Образ: представьте, что у вас есть ящик апельсинов — это ваш доход. Раньше за месяц вы тратили 20 апельсинов на еду, 10 на жильё, 5 на транспорт и оставалось 5 «про запас». Если апельсины становятся «меньше» — то есть те же покупки требуют больше апельсинов — вы внезапно начинаете съедать «про запас». Если это повторяется месяц за месяцем, запасы исчезают.

Рост обязательных расходов

Обязательные расходы — это не только ипотека или аренда. Это всё, что вы вынуждены платить регулярно и без чего сложно обойтись: жильё, налог/страховка/кредитные платежи, коммуналка, проезд, лекарства и базовые продукты. Эти статьи имеют тенденцию расти быстрее, чем хочется: коммунальные тарифы пересматриваются, кредит может переиндексироваться, цены на продукты меняются.

Важно: даже если зарплата растёт, обязательные платежи могут съедать «рост» дохода. Если вы получали прибавку 5 000 руб., но коммуналка и продукты вместе подорожали на 7 000 руб., чистого выигрыша нет — вы теряете в покупательной способности.

Расширение уровня потребления (consumption creep)

Когда доходы растут, многие автоматически повышают уровень потребления: более дорогая одежда, удобство доставки, ещё одна подписка, кафе. Это естественно — хочется жить удобнее. Проблема в том, что расходы на «комфорт» часто растут незаметно, пока обязательные статьи тоже поднимаются, и в результате свободный остаток стирается.

Образ: представьте два ведра — одно для обязательных платежей, второе для желаний. Если в первое попадает больше воды, вы автоматически добавляете воды и во второе, чтобы «сохранить баланс» между обязанностями и удовольствиями. В итоге ведро с резервом для непредвиденного пустеет.

Отсутствие плана

Без плана доход — это просто поток денег, который течёт и утекает. План — это не столько подробная таблица, сколько договорённость с собой о целях и правилах: сколько оставлять на будущее, какие траты считать приоритетными, как реагировать на повышение цен. Без простого плана нет механизма, который бы защищал свободный остаток.

Пример семьи: два взрослых, два зарплатных счёта

Разберём всё на расчёте. Это условный пример: семья из двух взрослых, оба работают, получают регулярную зарплату. Числа — условные суммы в рублях, приведённые для расчёта.

Доходы семьи: супруг А получает 70 000 руб. в месяц, супруг В — 40 000 руб. Итого — 110 000 руб. (условно).

Обязательные ежемесячные платежи:

аренда квартиры: 30 000 руб.

коммунальные услуги и интернет: 5 000 руб.

платеж по ранее взятому потребительскому кредиту: 8 000 руб.

мобильная связь и домашний интернет (доп. опции): 2 000 руб.

транспорт (проезд на работу, бензин/проездные): 6 000 руб.

продукты (базовый набор для двоих): 28 000 руб.

лекарства и средства личной гигиены: 2 000 руб.

подписки/стриминги/поддержание хобби: 2 000 руб.

непредвиденные небольшие расходы (ремонт, замена вещей): 1 000 руб.

Сумма обязательных расходов: 84 000 руб.

Свободный остаток (до каких-либо дополнительных правил) = доход 110 000 – расходы 84 000 = 26 000 руб.

Это тот «свободный остаток», с которым семья может распоряжаться: отложить, потратить на развлечение, вложить в ремонт или положить на карточку до зарплаты. На первый взгляд — неплохо. Но давайте посмотрим, как на него воздействуют факторы, о которых говорили выше.

Как инфляция и рост обязательных расходов съедают остаток

Предположим, что цены на продукты выросли за год в среднем на 10 % (не конкретный факт, просто иллюстрация). Тогда продукты вместо 28 000 потребуют дополнительно 2 800 руб. Коммунальные и транспортные расходы могли подняться ещё на 5 % в сумме — это +550 руб. Также семья решила перейти на немного более удобный тариф мобильной связи и добавить одну подписку — +1 000 руб. Эти изменения увеличили обязательные расходы:

продукты +2 800

коммунальные/транспорт +550

связь/подписки +1 000

Итого прирост обязательных: 4 350 руб. Новые обязательные = 84 000 + 4 350 = 88 350 руб.

Новый свободный остаток = 110 000 – 88 350 = 21 650 руб.

То есть без каких-то крупных покупок или праздников свободный остаток снизился на 4 350 руб. — почти 17 % от первоначального остатка. И это пример только одного этапа: если через полгода продукты опять подорожают или появится новая регулярная статья (например, платные занятия ребёнка или новый платеж по кредиту), остаток снова уменьшится.

Как расширение потребления ускоряет процесс

Допустим, после повышения дохода супруг А получил ещё 5 000 руб. в месяц и семья решила позволить себе доставку еды два раза в неделю за 6 000 руб. в месяц и обслуживание в спортзале за 2 000 руб. Общий «комфортный» рост расходов составляет 8 000 руб. Сначала учитываем прибавку к доходу и новые траты: 26 000 + 5 000 – 8 000 = 23 000 руб. Затем вычитаем рост обязательных расходов на 4 350 руб.: остаётся 18 650 руб. Свободный остаток не исчезает, а сокращается с первоначальных 26 000 до 18 650 руб. Если привычки и обязательства растут быстрее дохода, запас на непредвиденные ситуации уменьшается даже при повышении зарплаты.

Разница между «доходом» и «свободным остатком»

Доход — это все ваши поступления: зарплаты, авансы, дополнительные выплаты. Свободный остаток — это та часть дохода, которая остаётся после всех обязательных и необходимых трат. Это не просто удобная сумма: это защита от шоков, резерв на ремонт, здоровье, шанс накопить на цель. Именно свободный остаток делает семью финансово устойчивее.

Типичные ошибки

Считать доход синонимом финансовой свободы. Большой доход не значит большой свободный остаток, если обязательные и комфортные расходы слишком высоки.

Не фиксировать регулярные мелкие платежи. Малые подписки, доставки, покупки в маркетплейсах — вместе съедают значительную часть бюджета.

Реагировать на ценовые изменения по-штучно. Люди ищут «дешёвую колбасу» или «акцию на масло», но не смотрят на большие статьи расходов, которые растут системно.

Откладывать планирование «на потом». Начать нелегко, но отложенное планирование приводит к тому, что резерв пропадает незаметно.

Ограничения метода и уважение к реальной жизни

Важно понимать: если доходы едва покрывают базовые нужды — жильё, еду, здоровье — то разговор о создании «подушки» в 3-6 месячных расходов звучит нереально. В таких ситуациях цели должны быть прагматичными: сначала обеспечить питание, безопасность и здоровье, затем — минимальные резервы. Планирование не отменяет необходимости решения насущных проблем: это инструмент, а не волшебная палочка. Если бюджет хронически дефицитный, приоритет — практические меры: увеличить доход, снизить обязательные платежи, обсудить условия аренды или кредита и проверить право на социальную поддержку. Такие решения требуют времени и должны учитывать реальные силы, здоровье и обстоятельства семьи.

Несколько конкретных шагов, которые можно сделать уже сегодня

1. Посчитайте точные суммы за последний месяц: все доходы и все выплаты — даже мелочи.

2. Разделите расходы на обязательные (без них вы не обойдетесь), переменные (еда, транспорт) и «опциональные» (подписки, развлечения).

3. Посчитайте свободный остаток: доход – обязательные и необходимые переменные.

4. Защитите свободный остаток: решите процент, который будете откладывать автоматически (или хотя бы переводить на отдельный счёт) — даже небольшая регулярная сумма даёт эффект.

5. Введите правило роста расходов: часть любых будущих повышений дохода автоматом идёт в накопления или на погашение долгов, а не в автоматическое улучшение уровня потребления.

6. Пересматривайте обязательные платежи раз в квартал: можно ли сэкономить на тарифах, пересмотреть страховки, отказаться от ненужных подписок.

7. Если свободный остаток отрицательный — ищите срочные меры: приоритеты базовых нужд, переговоры с кредиторами, временные сокращения опциональных трат, обсуждение с работодателем возможности аванса или перераспределения графика.

Практика

Ответьте на три простых вопроса про прошлый месяц. Напишите честно цифры — это упражнение для ориентира.

1. Какая была ваша общая сумма доходов за месяц (все поступления вместе)?

2. Сколько вы потратили на обязательные регулярные платежи (аренда/ипотека, коммуналка, кредиты, лекарства, проезд)?

3. Какой был свободный остаток в конце месяца (до любых подарков, крупных покупок и отпусков), и на что он реально ушёл?

Эти три ответа дадут вам картину: где вы сейчас и куда двигаться дальше. На основе этой информации можно уже планировать первые конкретные шаги — не универсальную формулу, а практические решения, которые учитывают ваше реальное положение.

Глава 2. Куда уходят деньги

Методика реконструкции последних 30 дней по выписке, наличным, СМС и чекам; категории, повторяющиеся траты, доставки, перекусы, подписки, комиссии

Зачем реконструировать последние 30 дней

Понимание того, куда уходят деньги, приходит не за один месяц и не только от подсчёта баланса на карте. Но первый шаг — ясная картина последних 30 дней — даёт реальную работу с расходами: вы увидите не только большие статьи (аренда, ипотека), но и мелкие «утечки», которые накапливаются. Это не про тотальный контроль каждой копейки навсегда, а про одну аккуратную ревизию, чтобы принять осознанные решения.

Что потребуется и где смотреть

Выписка по картам и счетам за последние 30 дней (онлайн-банк или PDF-выписка).

Наличные: сохранившиеся чеки, записи о наличных расходах и банковские уведомления о снятии денег.

СМС и пуш-уведомления от банка и платёжных сервисов за этот период.

Чеки и электронные подтверждения от маркетплейсов, служб доставки, подписок.

Календарь/память: важные события (путешествие, приезд гостей, ремонт), которые объясняют разовые траты.

Шаг за шагом: как реконструировать последние 30 дней

1. Соберите данные в одном месте

Скачайте или сохраните выписки всех карт и счёта за нужный период. Поставьте рядом папку с электронными письмами и скриншотами чеков. Если у вас наличные, проверьте записи в блокноте, чеки в кошельке и СМС о снятии наличных.

2. Упорядочьте операции по датам

Постройте список или таблицу с колонками: дата — получатель/торговая точка — сумма — способ платежа (карта/наличные) — комментарий (если нужен). Не бойтесь сначала записать всё подряд, даже «кофе 120 руб.» или «комиссия 50 руб.».

3. Упорядочьте по категориям

Придумайте 8–12 основных категорий, которые отражают вашу жизнь. Примеры: жильё (аренда/ипотека), коммунальные, продукты, еда вне дома (перекусы/кофе), доставка/маркетплейсы, транспорт, связь/интернет, здоровье и аптеки, дети/школа, подписки и цифровые сервисы, комиссии и банковские сборы, подарки/одежда, прочие мелкие покупки. Не стремитесь к излишней детализации — цель увидеть повторяющиеся траты и «утечки».

4. Найдите повторяющиеся суммы и «скрытые» подписки

Проверьте регулярные платежи: одинаковые списания каждый месяц от стримингов, облачных сервисов, фитнеса, доставки продуктовых коробок. Часто подписки приходят на email-адрес, к которому вы давно не заходили — ищите письма с пометкой «подписка», «оплата», «renewal».

5. Выделите одноразовые и регулярные расходы

Отметьте, что повторялось (регулярные) и что случилось в этом месяце (разовый ремонт, подарок, визит к врачу). Это поможет понять, какие расходы можно изменить быстро, а какие — только частично.

6. Посчитайте итог и доли по категориям

Сложите суммы по каждой категории и вычислите, какой процент от общих расходов они занимают. Так вы увидите, где у вас «толстые» статьи и где — «тонкие, но частые» покупки.

Пример: Ирина и её «маленькие» покупки (условные суммы)

Ирина получает зарплату и аванс, но в последние месяцы чувствовала, что денег уходит «незаметно». Она решила реконструировать последние 30 дней.

Шаг 1: данные

Выписка по карте: 30 операций.

Наличные: снятие 10 000 руб. в начале месяца, часть чеков сохранила.

СМС: уведомления о трёх подписках и двух оплатах в доставке.

Шаг 2: сводный список (упрощённо)

Примерно так Ирина собрала данные в таблице (суммы условные):

Аренда: 30 000 руб. (карта)

Коммуналка: 4 500 руб. (карта)

Продукты (магазин, рынки): 9 200 руб. (карта + нал)

Доставка продуктов/маркетплейс: 3 800 руб.

Перекусы/кофе: 3 050 руб.

Транспорт (проезд и такси): 2 600 руб.

Подписки (стриминг, медсервисы): 1 200 руб.

Аптеки и здоровье: 1 000 руб.

Комиссии и переводы: 450 руб.

Одежда/обувь: 2 000 руб.

Подарки/разовое: 1 200 руб.

Итого расходов за 30 дней: 59 000 руб. (пример).

Шаг 3: разбор мелких покупок

Ирина отдельно выделила «перекусы/кофе» — 3 050 руб. Это около 5,2 % от месячных расходов и заметная сумма для единоличного расхода. Она заметила, что 18 операций за месяц относятся к суммам 50–350 руб.: магазин у дома, кофе, снэки, периодические покупки на заправке. Кроме того, в категории "доставка" 3 800 руб. включают три заказа еды по 900–1 200 руб., а также две мелкие доставки продуктов по 350–650 руб.

Шаг 4: подписки и комиссии

Ирина обнаружила 3 регулярных списания: потоковый сервис (299 руб.), приложение для тренировок (399 руб.) и облачное хранилище (499 руб.). Один из них — приложение, которым она почти не пользовалась; его можно отменить. Комиссии банка составили 450 руб. за снятие наличных и межбанковские переводы.

Шаг 5: выводы и арифметика

Мелкие перекусы: 3 050 руб. За год это около 36 600 руб. (3 050 × 12) — условная арифметика показывает масштаб.

Доставка: 3 800 руб. × 12 = 45 600 руб. (при тех же темпах) — тоже значимо.

Подписки: 1 200 руб. в месяц × 12 = 14 400 руб.

По итогам месяца Ирина видит, что вместе «маленькие» статьи — перекусы, доставка, подписки — составляют примерно 8 050 руб., что больше, чем годовой платёж за некоторые вещи. Это не означает, что всё нужно сразу отменить, но показывает приоритеты.

Ограничения метода и что важно помнить

30 дней — это снимок, а не вся жизнь. Месяц с ремонтом или праздниками будет отличаться. Рекомендуется повторять анализ каждые 3–6 месяцев.

Наличные сложнее учесть: если у вас регулярные мелкие покупки из кошелька, возможно, часть останется неучтённой. Хороший приём — вести записи одной недели (см. практика).

Некоторые платежи в выписке выглядят неинформативно: «ООО Р.» — придётся открыть детализацию операции в приложении или поискать электронные чеки.

Психологический эффект: не делайте из аудита повода для самобичевания. Цель — разобраться, а не ввести жёсткую диету расходов.

Ошибки: забыть про возврат/возмещение (он отражается в выписке) или принять одноразовый крупный платёж за регулярный.

Типичные ошибки при реконструкции

Слишком много категорий. Если их 25, вы потратите время на классификацию вместо анализа. Оптимально 8–12.

Игнорирование комиссий и мелких списаний. Комиссии за снятие, пересылку денег, возвратный платёж тоже «кушают» бюджет.

Не смотреть на контекст. Один крупный платёж может быть частью накопления (например, покупка техники в рассрочку) — важно понимать, что это.

Считать, что «меньше кофе = решит всё». Иногда это релевантно, иногда — нет. Лучше балансировать.

Конкретные шаги, которые вы можете сделать сразу

1. Выделите две категории, которые за прошлый месяц дали наибольшую сумму помимо обязательных платежей (жильё, коммуналка). Это скорее всего: продукты, доставка/рестораны, транспорт, подписки.

2. Проверьте подписки через блок «платежи по подпискам» в приложении банка или в почте: если вы за последний месяц не заходили в сервис — отмените.

3. Проанализируйте снятие наличности: если вы сняли 10 000 руб., распишите, куда ушло 8–9 тысяч. Если не помните — следующая неделя ведётся обязательно с записью.

4. Установите правило «трёх дней» для заказов доставки: подождать 72 часа перед заказом несущественной доставки — часто помогает сократить импульсивные покупки.

5. Минимизируйте комиссии: переводите суммы так, чтобы реже снимать наличные или договаривайтесь о безналичной оплате, если это удобно.

Практика — аудит недели и категории

Задача 1 — аудит недели (первый шаг, занимает 7 дней)

В течение ближайших 7 дней записывайте каждую трату — даже 20–50 руб. — в блокнот или приложение. Указывайте дату, сумму, торговую точку и категорию.

В конце недели суммируйте по категориям и проверьте: какие 3 категории съели больше всего денег? Какие операции были импульсивными?

Если вы сняли наличные, распишите, куда ушло 80–90 % этих денег. Если не можете — на следующей неделе снимайте меньше и записывайте строго.

Задача 2 — аудит одной категории (на выбор: доставка/перекусы/подписки)

Выберите категорию, которая вас беспокоит (например, «перекусы и кофе»). Возьмите выписку за последние 30 дней и выпишите все операции, попадающие в эту категорию.

Посчитайте общее за месяц. Переведите в годовую экстраполяцию (умножьте на 12) — это просто ориентир, а не обязательный прогноз.

Ответьте на вопросы: какие покупки были нужными, а какие — импульсивными? Сколько из них можно сократить без ущерба для качества жизни?

Примеры конкретных изменений: ограничить посещение кофейни до 1 раза в неделю; готовить перекус заранее; объединять заказы доставки так, чтобы уменьшить частоту.

Короткая памятка перед началом аудита

Сконцентрируйтесь на фактах, а не на эмоциях.

Начните с 30 дней, потом повторите через квартал.

Не стремитесь к полному контролю навсегда — цель понять, где можно освободить ресурс.

Если бюджет дефицитный и уходят деньги на базовые нужды и здоровье, приоритет за ними. Экономия — это инструмент, а не цель сама по себе.

Следующая глава научит, как на основе этой картины планировать обязательные платежи и непредвидённые расходы — так, чтобы план был реальным и не создавал лишнего напряжения.

Дополнительный разбор: расходы, которые приходят не каждый месяц

Домашний бюджет часто кажется понятным в обычный месяц и внезапно «ломается» в месяце, когда одновременно нужны зимняя обувь ребёнку, плановый визит к стоматологу, страховка автомобиля и подарок родственнику. Эти траты не регулярны по календарю, но предсказуемы по сути. Если каждый раз считать их неожиданностью, бюджет будет выглядеть хуже, чем он есть, а человек — винить себя за то, что не предусмотрел вполне обычную жизнь.

Разделите расходы на три группы. Первая — регулярные ежемесячные: аренда, ипотека, ЖКУ, связь, проездной, минимальные платежи. Вторая — переменные: продукты, бензин, бытовая химия, одежда. Третья — нерегулярные, но ожидаемые: сезонная одежда, техосмотр и обслуживание машины, стоматология, школьные сборы, отпуск, подарки, замена бытовой техники. Для третьей группы полезен календарь на год. Не нужно угадывать точную дату до дня: достаточно отметить месяц и реалистичный диапазон стоимости.

Например, семья знает, что к сентябрю нужны школьные принадлежности и обувь примерно на 18 000 руб., а в декабре — поездка к родственникам и подарки примерно на 12 000. Если до сентября осталось шесть месяцев, простое деление 18 000 на шесть даёт ориентир 3 000 руб. в месяц. Это не означает, что надо любой ценой откладывать именно эту сумму. Это способ увидеть заранее, сколько будет стоить цель и где возникнет дефицит. Если доступно только 1 500 руб., можно искать более дешёвую часть покупок, перенести часть приобретений, использовать уже имеющиеся вещи или признать, что цель потребует дополнительного дохода.

Для расходов, стоимость которых меняется, планируйте диапазон и оставляйте место для пересмотра. Не превращайте расчёт в обещание себе: «к августу обязательно накоплю ровно столько». Полезнее записать: «минимум, который понадобится», «вероятная сумма» и «что сделаю, если цена окажется выше». Суммы можно хранить на отдельном счёте или в таблице — отдельный банковский продукт не обязателен. Главное, чтобы деньги на конкретную цель не путались с доступным остатком на повседневные покупки.

Раз в месяц обновляйте календарь. Сверьте чеки и квитанции, отметьте то, что уже оплачено, перенесите остаток на следующий период. Если ожидаемый расход отпал, не обязательно сразу тратить освободившиеся деньги: решите, направить ли их на резерв, долг или другую ближайшую цель. Если же возникла настоящая срочная необходимость — например, сломался холодильник, — не называйте это провалом планирования. Запишите событие, определите источник оплаты и обновите календарь.

Практическое задание: перечислите пять крупных или сезонных трат, которые вероятны в ближайшие двенадцать месяцев. Для каждой укажите месяц, минимально необходимую сумму, наиболее вероятный диапазон и ежемесячный ориентир. Затем отметьте одну трату, которую можно уменьшить без ущерба здоровью и безопасности, и одну, которую нельзя откладывать. Такой список помогает отличить реальную нехватку денег от нехватки видимости: иногда сумма не исчезла, а уже мысленно предназначена для будущего счёта.

Глава 3. Инфляция, рост цен и новая реальность

Инфляция не только сухой показатель в новостях — это то, что вы замечаете в чековой ленте, на полке у магазина и в платежке за коммуналку. Но важно понимать: официальная статистика и ваша «личная инфляция» часто не совпадают. В этой главе мы разберём, почему так происходит, как перевести общие слова о росте цен в конкретные числа для собственного бюджета и как регулярно обновлять семейный план расходов по реальным чекам.

Почему официальная инфляция и ваша корзина — не одно и то же

Официальные индексы рассчитываются на базе набора товаров и услуг и методологии, которые может не отражать вашу повседневность. Росстат использует свою «корзину» и метод подсчёта — это репрезентативный инструмент для всей страны или региона, а не для каждой отдельной семьи [1].

Цены различаются по городам и районам. Продукты, аренда, услуги в крупном городе и в небольшом городе могут расти по-разному, потому что логистика, конкуренция и спрос отличаются.

Привычки и вкусы. Если вы покупаете в основном фермерские продукты, делаете заказы на маркетплейсах или часто пользуетесь доставкой, ваш набор расходов и, соответственно, рост расходов могут отличаться от среднестатистической корзины.

Замена товаров и изменение качества. Когда цена на привычный товар растёт, вы можете перейти на более дешёвый аналог, взять большую упаковку или снизить потребление. Это изменит вашу личную «взвешенную корзину» и маскирует реальный эффект роста цен.

Поддержка тезиса: Росстат ведёт соответствующую статистику и публикует индексы и методологию расчёта, которые полезно знать для контекста, но они не заменяют вашей персональной проверки реальных чеков и платежей [1].

Как сравнить цены корректно — принципы

1. Сравнивать одинаковые единицы. Если год назад вы купили 1 кг яблок, а сейчас — упаковку 1,5 кг по другой цене, сначала переведите всё к одной единице (рубли за килограмм). Это снижает искажения.

2. Учитывать качество и бренд. Сравнение «то же самое» значит максимально близкий товар по качеству. Если вы заменили сорт, отметьте это отдельно, чтобы понять вклад замены в изменение расходов.

3. Собирать постоянную выборку магазинов. Один и тот же товар может стоить по-разному в разных торговых точках. Фиксируйте цены в тех местах, где вы действительно покупаете.

4. Отслеживать регулярные услуги отдельно. Коммуналка, связь, транспорт и подписки часто меняются не еженедельно, но шаговые изменения сильно влияют на бюджет. Храните счета и квитанции.

5. Считать корзину в процентах и в рублях. Процент показывается как относительное изменение, рубли — как абсолютный эффект на ваш бюджет. Оба важны: процент полезен для сопоставления, рубли — для планирования.

Конкретный пример: сопоставление привычной корзины год к году

Представим условного пользователя Ольгу, которая ведёт домашний бюджет и хочет понять, насколько выросли её расходы на продуктовую корзину за год. Ольга зафиксировала чеки за одну и ту же неделю в январе прошлого и текущего года. Для простоты возьмём небольшую корзину из 5 позиций и покажем арифметику (все суммы условные).

Список покупок (одинаковые единицы):

Хлеб — 1 буханка

Молоко — 1 литр

Яйца — 10 штук

Рис — 1 кг

Куриное филе — 1 кг

Чеки:

Год 1 (итоговая сумма за корзину): 1 150 руб.

Год 2 (итоговая сумма за ту же корзину): 1 310 руб.

Как считать изменение:

1. Абсолютное изменение в рублях = 1 310 – 1 150 = 160 руб.

2. Процентное изменение = (160 / 1 150) × 100 % ≈ 13,9 %.

Что это даёт Ольге:

Она видит, что её базовая продуктовая корзина подорожала на 160 руб. за эту неделю или примерно на 13,9 % год к году.

Чтобы перевести в месячный эффект, Ольга умножает: если это типичная неделя, умножает 160 × 52 / 12 ≈ 693 руб. в месяц (ориентировочная оценка; точнее смотреть по частоте покупок).

В бюджете Ольги это поможет понять, хватит ли резервов, нужен ли пересмотр статей расходов или поиск альтернативных магазинов.

Замечания к примеру:

Мы сравнили одинаковые единицы — одинаковый объем и качество.

Если Ольга заменила куриное филе на другую часть птицы, это нужно отметить отдельно: часть роста может быть результатом замены, а не только роста цен.

Числа в примере условны — не подменяют официальную статистику.

Как обновлять личный бюджет по собственным чекам — пошаговый метод

1. Соберите чеки за базовый период (например, две-три недели подряд). Это ваш «старый» базис для сравнения. Сфотографируйте и сохраните в одной папке.

2. Зафиксируйте такой же сет покупок через год (или через квартал) — те же позиции в тех же объёмах. Если невозможно купить всё в один визит, суммируйте через неделю, но соблюдайте одинаковые единицы.

3. Приведите всё к общим единицам измерения (кг, л, штуки). Если раньше была упаковка 500 г, а теперь 1 кг — переведите цену к рублям за кг.

4. Рассчитайте суммарную стоимость корзины тогда и сейчас, найдите абсолютное и процентное изменение.

5. Для регулярных платежей (коммуналка, связь, подписки) сравните счета за одинаковые месяцы (с учётом сезонных факторов и изменений тарифов).

6. Пересчитайте бюджет и бюджетные приоритеты. Если вы видите, что продукты растут быстрее, чем остальные расходы, выделите дополнительные рубли или ищите экономии (меню, магазины, акции).

Ограничения метода и типичные ошибки

Неполная выборка. Один поход в магазин может не быть репрезентативным: повезло на акции или, наоборот, попались более дорогие товары. Решение: брать среднюю по нескольким походам.

Изменение потребления. Переход на меньший объём или новую привычку меняет саму «корзину». Если не отметить это, изменение расходов можно истолковать неверно.

Сезонность. Овощи и фрукты дорожают или дешевеют в зависимости от сезона — сравнивайте одинаковые периоды года.

Неучтённые скрытые расходы. Рост цен может заставить вас покупать реже или брать дороже упакованные товары; фиксируйте все исходные данные.

Эмоциональное смещение. Люди склонны обращать внимание на дорогие единичные покупки и игнорировать мелкие изменения. Считайте суммарно.

Практика: как построить и индексировать свою корзину

Цель: получить свой персональный индекс цен и научиться обновлять бюджет по реальным данным.

Задание шаг за шагом:

1. Решите период и набор. Выберите период для сравнения (год или квартал) и список 12—20 наименований, которые реально покупаете регулярно: хлеб, молоко, яйца, базовые овощи/фрукты, мясо/рыба, крупы, моющие средства, бензин/проезд, связь, коммуналка. Чем репрезентативнее набор, тем точнее индекс.

2. Соберите чеки за базовый период. Если у вас нет архивов — начинайте сейчас: сохраняйте чеки недели и повторяйте процедуру через выбранный интервал.

3. Установите единицы измерения. Для каждого товара запишите единицу — кг, л, штуки, месяц подписки и т. п.

4. Рассчитайте стоимость базовой корзины. Сложите цены всех выбранных позиций в рублях — это будет «стоимость корзины в базовом периоде».

5. Повторите расчёт для текущего периода, приведя единицы в соответствие. Снова сложите.

6. Найдите абсолютную разницу (в рублях) и процентное изменение. Процент показывает относительный рост, рубли — насколько больше денег нужно выделять.

7. Анализируйте результаты:

Если несколько позиций дают наибольший вклад в рост, подумайте о замене, объёме покупок или поиске альтернатив.

Для регулярных платежей посмотрите, сколько процентов от общей суммы они занимают — это подскажет приоритеты для оптимизации.

Короткая памятка при выполнении:

Сравнивайте одинаковые единицы.

Отмечайте замены и разницу в качестве.

Учитывайте сезонность и редкие разовые покупки отдельно.

Делайте расчёты и храните результаты (таблица, заметка в телефоне), чтобы видеть тенденцию.

Заключение

Официальные индексы полезны для понимания общих трендов — они показывают, как меняются цены в среднем по большим группам. Но именно вы распоряжаетесь своим бюджетом, и вам важнее знать, как изменились именно ваши расходы. Простой, но системный подход — собирать чеки, переводить всё к одинаковым единицам и считать персональную корзину — даст конкретный числовой ориентир для планирования и принятия решений. Это не замена официальным данным, а практичный инструмент, который вы можете применять ежемесячно или ежеквартально.

Практика

1. Составьте список 12—20 регулярных расходов и определите единицы измерения.

2. Соберите чеки за ближайшую неделю и за аналогичную неделю год назад (или начните собирать сейчас).

3. Рассчитайте стоимость корзины для обоих периодов, найдите абсолютное и процентное изменение.

4. Запишите три пункта, где вы можете попробовать сэкономить или изменить покупательские привычки на следующий месяц.

Дополнительный разбор: личная корзина и решение при росте цен

Общий индекс цен полезен как фон, но семейный бюджет реагирует на конкретные покупки. Если семья редко покупает бытовую технику, но регулярно покупает молочные продукты, лекарства и проезд, изменение её ощущения стоимости жизни будет связано прежде всего с этими статьями. Поэтому личное наблюдение не спорит с официальной статистикой, а отвечает на другой вопрос: сколько именно денег требуется этой семье при её привычном образе жизни.

Чтобы сравнение было полезным, выберите ограниченный набор регулярных позиций: десять продуктов, несколько услуг и одну-две категории транспорта. Запишите товар, марку или близкий аналог, размер упаковки и единицу измерения. Цена пачки крупы в 800 граммов не сравнима напрямую с ценой килограммовой пачки; сначала пересчитайте стоимость на килограмм. Для услуг фиксируйте период, тариф и то, что включено. Интернет за 650 руб. с одной скоростью нельзя считать тем же предложением, что пакет за 900 руб. с телевидением и мобильной связью.

Сравнивайте не одну случайную покупку, а несколько чеков или два сопоставимых периода. Разделяйте эффект цены и изменение количества. Если раньше семья покупала два литра молока в неделю, а сейчас один, сумма в чеке может почти не измениться, хотя потребление сократилось. Если семья перешла на другой сорт, это не обязательно ошибка — просто отметьте замену, чтобы не выдавать изменение выбора за чистый рост цены.

Полный расчёт корзины Ольги выше показывает, как перевести изменение цен в рубли и проценты. Если вы хотите оценить месячный эффект, умножьте изменение стоимости одной недельной закупки на фактическую частоту таких покупок; для усреднения по году используйте 52 недели / 12 месяцев ≈ 4,33 недели в месяц. Это оценка только по выбранным позициям, а не прогноз официальной инфляции.

После расчёта не обязательно немедленно выбирать самое дешёвое. Проверьте несколько вариантов: другой магазин по обычному маршруту, сезонный товар, упаковка подходящего размера, покупка по списку, замена бренда или изменение меню. Считайте не только цену на ценнике, но и стоимость поездки, доставку, вероятность выбросить лишнее и влияние замены на здоровье и удобство. Скидка, ради которой нужно купить три упаковки скоропортящегося продукта, может увеличить траты, а не уменьшить их.

Если расходы растут быстрее дохода, составьте список решений в порядке обратимости. Сначала — действия, которые легко отменить: убрать одну платную доставку, перейти на тариф без лишних опций, планировать меню на несколько дней. Затем — более крупные перемены: смена магазина, переговоры о тарифе или работе, пересмотр способа передвижения. Решения, влияющие на здоровье, безопасность или доступ детей к необходимым вещам, не должны приниматься только ради красивого процента экономии.

Задание: выберите пять регулярно покупаемых товаров и два регулярных платежа. В течение месяца фиксируйте стоимость и объём. В конце посчитайте изменение в рублях и процентах, а затем выберите одну проверяемую альтернативу. Сравните итог через месяц не по впечатлению, а по сумме расходов и качеству жизни.

Глава 4. Почему мы тратим, даже если понимаем, что не должны

Мы все знакомы с моментом: в голове есть план — заплатить счета, отложить на отпуск, накопить на замену бытовой техники — и всё равно вечером вы открываете маркетплейс или бросаетесь в магазин за «просто нужной мелочью». Это не слабость воли как моральный дефект. Это сочетание технологий, биологии и привычек, которые подталкивают к тратам. Понять их — значит иметь шанс сменить автоматическое поведение на осознанное.

Почему импульсы сильнее разума

1. Мозг любит быстрые вознаграждения. Купленная вещь даёт мгновенный эффект: удовольствие, снижение тревоги, увеличение статуса в глазах других или просто ощущение обновления. Это работает как «наградная» система: действие сейчас — вознаграждение сразу.

2. Истощение ресурсов принятия решений. Когда вы в течение дня принимаете десятки мелких решений (работа, дети, переговоры), ресурс сознательного контроля сокращается. Вечером вы чаще поддаётесь импульсам — не потому что «слабее», а потому что у вас просто меньше умственной энергии.

3. Реклама и дизайн сервиса. Маркетплейсы, соцсети и приложения магазинов проектируются так, чтобы подтолкнуть к покупке: ограниченные по времени акции, персонализированные рекомендации, уведомления о «упущенной выгоде», «1 товар остался». Это постоянно напоминает: совершить покупку легко и оправдано.

4. Рассрочка и «покупка сейчас — плачу потом». Механика рассрочки или кредитной карты размывает ощущение стоимости: когда платёж разбит на части, кажется, что платить не так больно, и решение о покупке легче принимается.

5. Социальное давление и привычки. Мы покупаем не только ради предмета, но и ради социального сигнала — «у меня есть», «мы как у других», «последний тренд». Привычка — привычка замечать и покупать.

6. Скидки и «выгода». Акция кажется рациональной: «Если не куплю сейчас, переплачу позже». Но часто скидки создают иллюзию экономии ради самого акта покупки.

Бытовой пример с арифметикой: вечер покупки и пауза

Представьте семью: двое взрослых, ребёнок, общие расходы. Вечером один из партнёров открывает маркетплейс и видит «акцию» на кофеварку. Сценарий до вмешательства паузы:

Бюджет семьи: доход после налогов 120 000 руб. в месяц.

Обязательные расходы: ипотека 40 000 руб., коммуналка и связь 10 000 руб., продукты 35 000 руб., транспорт 7 000 руб., лекарства/медпотребности 5 000 руб.. Итого обязательные 97 000 руб..

Оставшиеся на всё прочее: 23 000 руб.. Из них обычно уходит на разовые покупки, развлечения и мелочи 18 000 руб., и 5 000 руб. уходит в накопление по ежемесячному правилу.

Вечером видят кофеварку за 18 000 руб. с «-30 %» — акция «сегодня». Покупка кажется логичной: «Мы давно хотели», «экономия по сравнению с обычной ценой». Решение расчёта выглядит так:

Если купить: разовый расход –18 000 руб..

Это снизит ежемесячные накопления: 5 000 руб./мес перестают откладываться. Если семья решит компенсировать, нужно перераспределить расходы: сократить продукты или развлечения на 18 000 руб./месяц в течение 1 месяца или на 3 000 руб./месяц в течение 6 месяцев.

Частые реакции без паузы: покупка совершается, радость первые дни, потом растёт ощущение нехватки — «куда делась подушка безопасности?». Сопротивление реальности — стресс, покупка следующей мелочи как утешение.

А теперь эффект паузы:

Шаги до покупки:

1. Пауза 48 часов (или 24 при мелких тратах) перед подтверждением.

2. В этот период запись: зачем нужна кофеварка, какие альтернативы, есть ли гарантия и реальные отзывы.

3. Проверка бюджета: выдержат ли накопления/обязательные расходы покупку без ущерба?

4. Вариант: поставить лимит на «приятные траты» и учитывать покупку в нём.

Если после паузы решают купить:

При стоимости 18 000 руб.: распределяют покупку на «приятные траты» — лимит 6 000 руб./мес, значит придётся перенести покупку на 3 месяца или особым способом сократить другие траты. Семья сознательно принимает последствия.

Если после паузы передумали:

18 000 руб. остаются в бюджете, накопления не пострадали. Часто эмоциональное удовлетворение от сдержанности совпадает с уверенностью в безопасности бюджета.

Почему пауза работает: она даёт время, чтобы усталость от решений спадала, чтобы сравнить «моё желание сейчас» с «планом завтра», и чтобы реклама перестала функционировать как триггер.

Ограничения метода и типичные ошибки
Пауза и списки не решают всё. Что важно учитывать:

1. Дефицит бюджета. Если деньги не хватает на базовые нужды, пауза — не панацея. В условиях хронического дефицита нужно сначала искать способы выровнять бюджет: пересмотреть обязательные платежи, обсудить с кредиторами, поиск дополнительного дохода или социальную поддержку. Нельзя требовать от человека «терпеть» лишение базовых потребностей ради абстрактных накоплений.

2. Эмоции и награда. Некоторым пауза может усилить желание — «запретный плод». Здесь полезно не просто ждать, а заменить покупку альтернативной наградой: прогулка, встреча с друзьями, творческое занятие, чашка кофе в кафе (более доступный вариант), разговор с партнёром.

3. Манипуляции маркетплейсов. «Осталось 1 в корзинах», «10 человек смотрят» — эти сообщения рассчитаны на моментальный импульс. При длительной паузе они теряют силу, но важно отключать уведомления, чтобы не получать постоянных напоминаний.

4. Самонаказание при срыве. Люди склонны к самоуничижению после импульсивной покупки: «я никчёмный», «не смогу ничего изменить». Это усиливает стыд и чаще ведет к повторным срывам. Полезнее разбирать причину срыва: усталость, событие, индикатор дефицита (например, ребёнок что-то попросил), и составлять план на будущее.

Типичные ошибки при попытке «не тратить»:

Абсолютные запреты («ни рубля на себя») вместо реалистичных лимитов — приводят к срывам.

Отсутствие простых правил: что считать «приятными трапами», что — обязательным.

Полагаться только на силу воли, не меняя окружающей среды (уведомления, карточки, подписки).

Не фиксировать траты и ощущения — теряется понимание триггеров.

Практические инструменты вместо запрета

1. Пауза как правило. Для покупок свыше определённой суммы — 48–72 часа. Для мелких — 24 часа. Если после паузы желание не прошло, принимаете осознанное решение.

2. Список покупок. Разделите на:

обязательные (еда, лекарства, детские вещи);

полезные долгосрочные (техника, инструменты, замена сломанного);

приятные траты (хобби, одежда, гаджеты).

Покупки из категории «приятное» — только в пределах месячного лимита.

3. Лимит на приятные траты. Назначьте семейный лимит: например, 6 000 руб. в месяц на развлечения и импульсивные покупки. Записывайте расходы и оставшийся лимит.

4. Отключение уведомлений. Уберите уведомления от маркетплейсов, рассылок магазинов, пуши банков, которые стимулируют покупки. Меньше триггеров — меньше импульсов.

5. Правило «одна карточка для покупок». Храните одну карту для регулярных обязательных платежей и ещё одну — для прочих трат. На «прочую» карту кладёте лимит на месяц. Это упрощает контроль.

6. Прямая предоплата целей. Делайте отдельный счёт или виртуальную карту для «цели» (ремонт, отпуск). Это делает деньги «недоступными» для импульсов.

Разбор срыва без самоунижения Когда произошёл срыв — важно конструктивно подойти к ситуации. Пример:

Ситуация: вы купили на маркетплейсе новую куртку за 9 000 руб., хотя планировали копить на холодильник.

Что делать:

1. Не унижайте себя. Стресс увеличивает вероятность повторного срыва.

2. Проанализируйте: когда вы приняли решение? Были ли вы уставшими? Было ли событие (праздник, конфликт)? Нажало ли рекламное уведомление?

3. Подсчитайте реальные последствия: 9 000 руб. — это сколько месяцев накоплений? Если у вас цель 60 000 руб. на холодильник с ежемесячным вкладом 5 000 руб., то вы откладываете цель на 1,8 месяцев. Решаем: повышаем вклад на 1 000 руб. в месяц на следующие 2 месяца или частично переносим покупку.

4. Корректировка плана: сокращаете ненужные подписки на 500 руб./мес, переносите походы в кафе на один месяц, чтобы компенсировать. Составляете правило на будущее: «Любая покупка свыше 5 000 руб. — пауза 48 часов».

Практическая последовательность действий после срыва:

Запишите время, триггер, сумму и чувство.

Рассчитайте, что изменилось в плане (срок, размер отложений).

Выберите одну меру компенсации, которая не вредна базовым нуждам (например, временное уменьшение развлечений).

Извлеките правило на будущее (паузу, лимит, отключение уведомлений).

Практика: личный протокол паузы

Цель: научиться вставлять паузу и фиксировать триггер, чтобы снизить импульсивные траты и принимать осознанные решения.

Инструкция:

1. Установите личный порог для паузы. Например:

покупки свыше 3 000 руб. — пауза 48 часов;

покупки 1 000–3 000 руб. — пауза 24 часа;

покупки ниже 1 000 руб. — пауза 12 часов (или по вашему усмотрению).

2. Создайте простой бланк (в бумажном блокноте или заметке в телефоне) с полями:

Дата и время:

Предмет/сумма:

Почему хочу (коротко, честно):

Где увидел(а):

Эмоция в момент решения:

План на паузу (что сделаю вместо покупки):

Решение после паузы: купить / не покупать / отложить.

Если купил(а): компенсация (что сокращаю, сколько месяцев или какой другой шаг).

3. Практикуйте в течение 30 дней. Каждый раз, когда возникает желание купить что-то вне плана, заполняйте бланк и отложите решение.

4. Раз в неделю просматривайте записи: какие триггеры встречаются чаще, какие покупки прошли паузу, что сэкономлено и чему научились.

5. Настройте уведомления приложения/почты: отключите пуши от маркетплейсов и банковских предложений на время введения протокола.

Краткая памятка для быстрых ситуаций:

Вопрос на паузе: «Мне это нужно сейчас? Если нет — откладываю».

Альтернатива покупке: прогулка 20–30 минут, звонок другу, выписать 5 причин, зачем нужна вещь, посмотреть отзывы и цены на 48 часов.

Если решение принять нужно быстро (подарок, время ограничено): ограничьте сумму, которую можете потратить без паузы.

Заключение мысли главы: цель не в полном отказе от всех удовольствий — это нереалистично и вредно. Задача — уменьшить импульсные траты, чтобы основные бытовые нужды, безопасность и планы не пострадали. Пауза, списки, лимиты и отключение триггеров — инструменты, которые возвращают вам контроль. Если срыв происходит — разберите его без стыда и с практическим планом компенсации. Это последовательный навык, а не мгновенное качество.

Глава 5. Финансовая диагностика

Диагностика — это ровно то, что нужно, чтобы перестать тянуть жизнь «на глаз» и начать понимать, сколько у вас реально остаётся и куда уходит каждая рублевая единица. В этой главе мы разложим ваши денежные потоки по полочкам: чистые фактические поступления, обязательные и переменные расходы, периодические платежи, обслуживание долгов и остаток. Покажу простую форму для заполнения, подробно разберу пример с арифметикой, объясню разницу между кассовым остатком и устойчивым бюджетом и укажу типичные ошибки.

Что мы хотим получить в результате

Понятный список всех поступлений и расходов за месяц.

Чёткое значение остатка (плюс или минус) — то, что остаётся в конце месяца.

Оценку, насколько ваш текущий образ трат устойчив для будущих месяцев (уровень устойчивого бюджета).

План действий: что можно менять прямо сейчас и что требует времени.

1. Что считать: базовые категории

Начнём с терминов, чтобы не путать понятия.

Чистые фактические поступления — всё, что вы действительно получили «на руки» за расчётный период (обычно месяц): зарплата после налогов и вычетов, аванс, пенсия, выплаты от сдачи жилья, доход от самозанятости после обязательных взносов и налогов, алименты и пр. Если доходы нерегулярные, фиксируйте реальные входы за последний месяц и/или усредняйте по нескольким месяцам (см. ниже).

Обязательные расходы — это платежи, которые нужно вносить регулярно и которые трудно сократить в короткий срок: аренда или ипотека, коммунальные услуги, необходимая связь, назначенные лекарства, обязательный уход за ребёнком, проезд до работы и минимальные платежи по кредитам.

Переменные расходы — покупки и услуги, которые можно регулировать: продукты, такси, развлечения, одежда, кафе, покупки в маркетплейсах.

Периодические расходы — платежи не каждый месяц: страховки, налоги, техосмотр машины, отпуск, крупные ремонты. Мы переводим их в «месячное эквивалентное» значение, чтобы включить в бюджет.

Долги и обслуживание долгов — остаток задолженности, проценты, комиссии и дополнительные платежи сверх минимального обязательного платежа. Минимальный платёж можно показывать отдельной строкой для контроля, но при расчёте общей суммы расходов учитывать его только в одной категории.

Остаток — разница между фактически полученными поступлениями и суммой расходов, учтённых за период.

2. Простая форма для заполнения (шаблон)

Заполняйте по месяцам. Если доходы или расходы нерегулярны, усредняйте их за 3–6 месяцев и делайте пометку. Правило учёта: каждый фактический платёж учитывается только один раз. Если минимальный платёж по кредиту уже внесён в обязательные расходы, повторно не добавляйте его в обслуживание долгов. В разделе долгов показывайте только сумму сверх уже учтённого минимума и отдельные комиссии, которые ещё не записаны. Годовую страховку для планирования можно разделить на 12 и учесть месячным эквивалентом; когда фиксируете реальный кассовый поток за месяц её оплаты, записывайте фактический платёж вместо повторного учёта месячных долей.

1. Поступления (в рублях)

Зарплата (нетто): _____

Авансы/подработки: _____

Пенсия: _____

Доход от самозанятости/фриланса (после налогов): _____

Доход от аренды/продаж/подарков: _____

Всего поступило: _____ руб.

2. Обязательные расходы (ежемесячные)

Аренда/ипотека: _____

Коммунальные услуги: _____

Тарифы связи/интернет: _____

Транспорт (проезд/топливо): _____

Страховки обязательные: _____

Лекарства и лечение: _____

Минимальные платежи по кредитам (включать сюда, если не записываете их отдельной строкой): _____

Всего обязательных расходов: _____ руб.

3. Переменные расходы

Продукты: _____

Готовая еда/кафе: _____

Одежда, обувь: _____

Развлечения и досуг: _____

Мелкие покупки/хозтовары: _____

Всего переменных расходов: _____ руб.

4. Периодические расходы (перевести в месяц)

Годовая страховка для планирования: _____ / 12 = _____ в месяц (не прибавляйте месячный эквивалент повторно в месяце фактической оплаты)

Налог, техосмотр или ремонт раз в 6 месяцев: _____ / 6 = _____ руб. в месяц

Всего периодических расходов в пересчёте на месяц: _____ руб.

5. Дополнительное обслуживание долгов (только то, что ещё не учтено выше)

Досрочное погашение сверх минимального платежа: _____

Проценты или комиссии, не включённые в платёж, записанный выше: _____

Итого дополнительных платежей по долгам: _____

Общая сумма расходов = обязательные + переменные + периодические + дополнительные платежи по долгам, не учтённые ранее.

Остаток за месяц = фактические поступления – общая сумма расходов.

Примечания: укажите даты поступлений, если какие-то платежи приходят не в месяц, когда вы их планируете; отмечайте просрочки и штрафы отдельно.

3. Пример с арифметикой (условные цифры)

Покажу один бытовой пример. Все суммы условные и служат моделью.

Ситуация: семья из двух взрослых, один работает по фиксированной зарплате, второй подрабатывает нерегулярно. Есть ипотека, ребёнок в детском саду платный.

Поступления:

Зарплата 1 (последний чистый доход): 65 000

Зарплата 2 (нерегулярная, в этом месяце был доход): 15 000

Детские пособия/платежи от родственников: 0

Итого поступлений: 80 000 руб.

Обязательные расходы:

Ипотека: 25 000

Аренда парковочного места и содержание дома: 1 500

Коммуналка (вкл. вода, электричество, отопление; среднее по прошлым месяцам): 6 000

Интернет и мобильная связь: 1 800

Проезд (проездные + редкие поездки на автомобиле): 3 500

Платный детский сад: 12 000

Итого обязательных расходов: 49 800 руб.

Переменные расходы:

Продукты и хозяйственные: 16 000

Готовая еда/кафе: 2 500

Одежда/обувь (в месяц, усреднённо): 1 500

Развлечения и досуг: 1 200

Итого переменных расходов: 21 200 руб.

Периодические расходы (переведены в месяц):

Годовая страховка квартиры: 6 000 / 12 = 500 руб. в месяц

Плановый ремонт квартиры: 36 000 руб. в год / 12 = 3 000 руб. в месяц

Итого периодических расходов: 3 500 руб.

Платёж по долгу, не учтённый выше:

Минимальный платёж по кредитной карте (в этом примере он не включён в обязательные расходы): 1 500 руб.

Итого платежей по долгу, учтённых отдельной строкой: 1 500 руб.

Итог расходов = 49 800 + 21 200 + 3 500 + 1 500 = 76 000 руб.

Кассовый остаток = 80 000 – 76 000 = 4 000 руб. — сумма, оставшаяся к концу месяца.

Проверка арифметики:

Поступления = 80 000 руб.

Расходы = 76 000 руб.

Остаток = 4 000 руб.

Суммы сходятся.

Что это значит на практике

Кассовый остаток — лишь фиксированная разница за этот конкретный месяц. Он показывает текущую ликвидность, но не устойчивость: если следующего месяца доход от подработки не придёт, поступления будут 65 000, расходы, возможно, те же 76 000 => дефицит -11 000. Значит, текущий образ трат не устойчив.

4. Разница: кассовый остаток vs устойчивый бюджет

Кассовый остаток — то, что осталось в фактическом месяце. Это важный индикатор наличности и краткосрочной подушки.

Устойчивый бюджет — это способность ваших регулярных (обычно фиксированных) поступлений покрывать регулярные расходы при отсутствии дополнительных переменных доходов: при долгосрочном взгляде. Для оценки устойчивости нужно:

1. Выделить «базовые» поступления — те, на которые вы можете рассчитывать каждый месяц (фиксированная зарплата, пенсия).

2. Сравнить их с «необходимыми» обязательными расходами + минимальные платежи по долгам + усреднённые периодические платежи.

3. Оценить, сколько остаётся для переменных расходов и накоплений без дополнительных доходов.

В нашем примере:

Базовые поступления = зарплата 1 = 65 000.

Необходимые обязательные расходы + долговые платежи + усреднённые периодические = 49 800 + 1 500 + 3 500 = 54 800.

Разница = 65 000 - 54 800 = 10 200 — это сумма, доступная на переменные расходы и накопления в устойчивом варианте.

Фактические переменные расходы в примере = 21 200, что выше возможного устойчивого уровня на 11 000. Это объясняет: при отсутствии дополнительного дохода они уйдут в минус.

Вывод: даже когда кассовый остаток положителен, бюджет может быть неустойчив: вы «съедаете» подушку или рассчитываете на нерегулярный доход.

5. Особые ситуации

Пенсионер

Поступления чаще всего фиксированы (пенсия, иногда доплаты). Нерегурярные подработки или помощь семьи могут быть, но не в расчёте на стабильность.

Особенность: расходы на здоровье и лекарства могут быть значительными и непредсказуемыми. Их нужно ставить в категорию обязательных и периодических одновременно: держать отдельный фонд на здоровье.

Для пенсионера приоритеты: покрыть жильё и лекарства, минимизировать риски просрочек по коммуналке и кредитам, иметь резерв на неожиданные траты.

Метод: считать базовый «минимум на жизнь», уменьшить переменные траты, выделить отдельную ячейку «медицинский фонд» и переводить туда по возможности фиксированную сумму.

Работник с фиксированной зарплатой

Доход предсказуем, но часто ограничен. Важно отличать «фиксированные» и «переменные» расходы и не закладывать в бюджет нерегулярные поступления.

Если зарплата не покрывает обязательные расходы — нужно искать буфер: снижение переменных расходов, реструктуризация долгов или переговоры с кредиторами, поиск стабильной доплаты (постоянная подработка) либо смена условий работы.

Для людей с фиксированным доходом особенно важно учитывать периодические платежи (налоги, страховки) заранее, иначе один непредвиденный платёж выведет бюджет в минус.

6. Ограничения метода и типичные ошибки

Нереалистичные усреднения. Усреднять можно, но если доходы слишком волатильны, средняя не отражает риск одностороннего события (например, долгий простой у самозанятого).

Игнорирование сезонности. Отпуск, ремонт или сезонные расходы требуют отдельного планирования, не стоит «съедать» их из месяц в месяц.

Недооценка обязательных расходов. Частая ошибка — занижать коммуналку, лекарства или эксплуатацию авто.

Пренебрежение долями накоплений. Если у вас дефицит, сначала закладывайте минимум на неприкосновенный резерв — даже 1–2 % дохода лучше, чем ничего.

Смешение «хочу» и «нужно». При заполнении формы честно разделяйте: это то, что необходимо для здоровья, жилья, работы, и это — желания.

7. Что делать дальше — конкретные шаги

Заполните форму за последний месяц; если есть нерегулярные доходы — сделайте второй расчёт, где учитываете только базовые поступления.

Посчитайте, покрывают ли базовые поступления обязательные расходы. Если да — вы устойчивы на базовом уровне. Если нет — ищите где сокращать обязательные или договаривайтесь о реструктуризации долгов.

Переведите периодические расходы в «месячные эквиваленты» и включите в обязательные.

Сделайте простой план: если дефицит, уменьшите переменные расходы на X руб., где X = дефицит + желаемый резерв. Пробуйте только реальные и конкретные сокращения (пример: кафе — с 6 000 до 3 000).

Держите отдельный чек/карточку для «переплат по долгу» и для «подушки» — психологически это помогает.

Практика

1. Заполните предложенную форму за последний месяц; если у вас нерегулярный доход — повторите за 3 предыдущих месяца и посчитайте среднее.

2. Отметьте, какие позиции можно сократить в ближайший месяц и на сколько (в рублях). Выберите не более трёх изменений и протестируйте их.

3. Посчитайте устойчивый бюджет: возьмите только фиксированные поступления и сравните с обязательными расходами. Запишите результат (плюс/минус) и одна конкретная мера, которую вы примете, если он отрицателен (например, переговорить с банком о снижении платежа, подобрать план экономии на продуктах на 3 000 руб.).

4. Сделайте отдельную коробку/счёт для «медицинского резерва» (если есть хронические траты) и положите туда 1 000–3 000 руб. ежемесячно, пока не накопите минимум 20–30 тысяч (в зависимости от ваших рисков).

Заключение

Диагностика — не разовая игра, а инструмент. Повторяйте её регулярно, особенно после изменения дохода, крупной покупки или болезни. Главное — честно считать реальные суммы и отличать «чего хватит в этот месяц» от «чего хватит стабильно». Это и есть первая ступень к финансовому спокойствию.

Дополнительный разбор: простая система учёта без платных приложений

Вести бюджет можно в банковском приложении, бесплатной таблице, заметке телефона или бумажной тетради. Инструмент вторичен; важно, чтобы он отвечал на четыре вопроса: сколько пришло, сколько обязательно уйдёт, какие расходы меняются и сколько денег безопасно доступно до следующего поступления. Если учёт занимает больше времени, чем помогает, сократите число категорий.

Для старта достаточно шести групп: доходы; жильё и коммунальные услуги; продукты и бытовые покупки; транспорт и связь; здоровье и семья; долги и цели. Не нужно распределять каждый рубль по десяткам подкатегорий. Если одна группа неожиданно выросла, тогда можно временно уточнить её состав. Например, «здоровье» можно разделить на лекарства и стоматологию лишь тогда, когда это поможет планировать реальные платежи.

Записывайте сумму и контекст расхода. Покупка продуктов на 5 000 руб. может быть недельной закупкой для семьи, а может содержать дорогую бытовую химию, которую покупают раз в три месяца. Короткая пометка «запас на месяц» предотвращает ложный вывод, что каждую неделю требуется такая сумма. Не пытайтесь вести учёт идеально: пропущенный чек можно восстановить по истории операций или оценить приблизительно, отметив, что сумма ориентировочная.

Проверяйте, что автоматические списания не забыты. Подписки, мобильная связь, интернет, страховка и кредит могут списываться с разных карт. Раз в месяц сверяйте выписки и календарь. Не передавайте логины и пароли сторонним сервисам ради удобной аналитики, если не понимаете, какой доступ они получают и как обрабатывают данные. Можно вносить итоговые суммы вручную, не подключая сторонние приложения к банковскому счёту.

Раз в неделю потратьте десять минут: внесите крупные операции, сравните остаток с ближайшими платежами и отметьте отклонение. Раз в месяц выберите только одно изменение, которое хотите попробовать. Если каждую неделю менять правила, невозможно понять, какое из них помогло. Квартальный обзор нужен, чтобы заметить сезонность, изменение дохода и повторяющиеся разовые траты.

Пример записи в заметке: «Поступления: зарплата 25-го — 58 000; подработка 7-го — 6 000 (получена). До следующей зарплаты: аренда 24 000, ЖКУ ориентир 5 000, лекарства 1 800, проезд 2 400, продукты 12 000. Крупная покупка — куртка ребёнку, ожидается в следующем месяце». Такая запись не заменяет полный финансовый план, но позволяет сразу увидеть порядок ближайших расходов.

Практика: создайте одну страницу учёта на следующий месяц. Внесите даты доходов, обязательные платежи и пять основных категорий. Запишите текущий остаток и сумму, которую нельзя тратить до ближайшей выплаты. Через месяц оцените, помогла ли система принимать решения. Если нет — упростите её или измените формат, а не обвиняйте себя в недостатке дисциплины.

Глава 6. Бюджет, который работает

Бюджет — это не набор сухих таблиц и запретов, а инструмент, который помогает платежам идти гладко, уменьшает стресс от непредвиденных расходов и даёт ясную картину, куда уходят деньги. В этой главе мы разберём способы организации бюджета: по категориям, по неделям, «конверты» (наличные или виртуальные), гибридные схемы. Научимся планировать даты поступлений и платежей, включать фонды на ежегодные и нерегулярные расходы, и составим практический первый месяц с еженедельным пересмотром.

Почему сочетание методов работает лучше

По категориям даёт понимание структуры расходов: жильё, еда, транспорт, здоровье, дети, досуг.

По неделям облегчает контроль переменных трат и помогает держать ритм.

Конверты (физические или виртуальные) дисциплинируют: если в конверте нет денег — покупки откладываются.

Гибрид (основной счёт + несколько конвертов/счётов) сочетает удобство безналичных операций и дисциплину.

Механизм: как это всё складывается

1. Сначала чётко фиксируем денежные входы по датам.

2. Затем — обязательные платежи и их даты: аренда/ипотека, коммуналка, проездной, абонентка, кредиты.

3. После — регулярные расходы, которые варьируются: продуктовая корзина, бензин, лекарства.

4. Добавляем фонды: подушка безопасности (аварийный фонд), фонд ежегодных/нерегулярных расходов (страховки, налоги, подарки, ремонт).

5. Остаток распределяем по целям: накопления, досуг, либо направляем в конверты.

6. На каждую неделю прописываем лимит в категории «продукты и мелкие расходы» и проверяем раз в неделю.

Условный пример семьи: движение денег по датам

Условные суммы и даты показывают только механику. В этом месяце семья ожидает зарплату 70 000 руб. 1-го числа, фриланс-оплату 20 000 руб. 15-го и зарплату партнёра 30 000 руб. 25-го. Фриланс — нерегулярный доход: в расчётном сценарии он поступает 15-го, но до зачисления его нельзя считать доступными деньгами.

Ежемесячные плановые расходы: аренда — 35 000 руб. (оплата до 5-го), коммунальные услуги и интернет — 5 500 руб. (счёт 10-го), кредит — 8 000 руб. (20-го), мобильная связь и подписки — 1 200 руб., продукты — 22 000 руб., транспорт — 6 000 руб., лекарства и непредвиденные мелочи — 3 000 руб., досуг — 4 000 руб.. Кроме того, семья планирует отложить 5 000 руб. на ежегодные расходы и 5 000 руб. в резерв. Всего указанные расходы и переводы в фонды составляют 94 700 руб.; при поступлении всех 120 000 руб. расчётный остаток — 25 300 руб..

В таблице «нераспределённый остаток» означает деньги, которые ещё не назначены конкретному платежу. Суммы, уже переведённые в резерв или отведённые под платёж, свободными не считаются.

Дата
Поступление
Платёж или лимит из поступивших денег
Перевод в резерв/на отдельный счёт
Остаток

1-е
Зарплата 70 000 руб.
Связь 1 200 руб.; переменные расходы первой половины месяца 17 500 руб.
Аренда 35 000 руб.; коммунальные услуги 5 500 руб.
10 800 руб.

5-е
—
Аренда 35 000 руб. оплачена из суммы, заранее зарезервированной 1-го числа
—
10 800 руб.

10-е
—
Коммунальные услуги 5 500 руб. оплачены из зарезервированной суммы
—
10 800 руб.

15-е
Фриланс 20 000 руб. (если фактически поступил)
Переменные расходы второй половины месяца 17 500 руб.; кредит 8 000 руб.
—
5 300 руб.

25-е
Зарплата партнёра 30 000 руб.
—
Ежегодные расходы 5 000 руб.; резерв 5 000 руб.
25 300 руб.

Переменные расходы на каждую половину месяца здесь условно разбиты поровну: (продукты 22 000 + транспорт 6 000 + лекарства 3 000 + досуг 4 000) / 2 = 17 500 руб.. Это месячные лимиты на несколько категорий, а не единичная покупка в указанную дату. Сумма 25 300 руб. в конце — остаток после всех перечисленных расходов и плановых переводов; прежде чем считать его свободными деньгами, проверьте, не предстоят ли другие платежи, например школьные сборы, ремонт или одежда.

Если фриланс-оплата к 15-му не поступила, таблица не сойдётся: не используйте ожидаемые 20 000 руб. как уже имеющиеся деньги. Временно пересмотрите необязательные расходы и переводы в фонды, защитите жильё, питание, лекарства и обязательные платежи, а при риске просрочки заранее свяжитесь с кредитором.

Ключевые принципы, которые видно в примере

Платежи закрываются по приоритетам: жильё, здравоохранение, долговые обязательства — первыми.

Нерегулярный доход распределяем осторожно: часть — на обязательства, часть — на переменные, часть — на запас.

Фонд на ежегодные расходы и подушка — отделены, их пополнение идёт ежемесячно небольшими суммами, чтобы не ощущать удар по бюджету.

Разновидности «конвертов»

1. Наличные конверты: удобно для контроля мелких расходов (продукты, транспорт, развлечения). Берёте из банка наличные по началу недели и кладёте в конверты. Когда конверт пуст — покупки ограничиваются. Минус: не всегда удобно и не безопасно хранить много наличных.

2. Отдельные банковские счета/карты: открываете отдельный счёт или несколько карт, подписываете автопереводы на нужные даты. Удобно для крупных и регулярных платежей.

3. Виртуальные категории в приложениях: выделяете «кошельки» для продуктов, коммуналки, годовых расходов. Преимущество — видимость и меньшая возня с наличностью.

4. Гибрид: основные обязательства и годовые фонды — на отдельных счетах/вкладах; продукты и мелкие расходы — в наличных конвертах или виртуальных кошельках.

Ограничения метода и типичные ошибки

Неправильная оценка переменных расходов. Люди часто недооценивают расходы на продукты или дети приводят непредвиденные траты. Решение: отслеживать реальные расходы первые 1–2 месяца и корректировать лимиты.

Стабильный дефицит бюджета. Если доход не покрывает базовые нужды, система «конвертов» не создаст денег из воздуха. В таких случаях нужно работать с сокращением обязательств, искать дополнительные доходы или варианты помощи (семья, соцподдержка) и приоритизировать базовые нужды и здоровье.

Перебор с количеством конвертов: слишком много мелких категорий усложняет жизнь. Ограничьтесь 6–8 основными.

Нерегулярность доходов без резервов. Если фриланс погашает большую часть расхода, нужно держать минимальную подушку на месяц-два, иначе единственный пропавший проект разрушит бюджет.

Беспорядок с датами платежей: если не синхронизировать даты поступлений и больших списаний, придётся постоянно перекрывать недостающие суммы короткими займами.

Пошаговое планирование дат поступления и платежей — чеклист

1. Зафиксируйте точные даты всех регулярных поступлений.

2. Запишите все обязательные списания и их даты.

3. Переназначьте небольшие регулярные платежи (при возможности): перенесите подписки на дату, когда есть деньги, чтобы избежать пустых периодов.

4. Составьте календарь на месяц: в нём укажите дни поступлений и платежей.

5. При получении дохода сразу резервируйте средства на ближайшие обязательные выплаты.

6. Установите напоминания на день до крупного списания — особенно полезно для банковских карт с риском блокировки.

7. Планируйте небольшие ежедневные/еженедельные проверки баланса.

Практика: первый бюджет на месяц и еженедельный пересмотр

Задание 1. Первый месячный бюджет (за 30–60 минут)

Шаг 1: запишите на листе все ожидаемые доходы в этом месяце с указанием дат.

Шаг 2: выпишите все обязательные платежи и их даты (жильё, кредиты, коммуналка, лечение, абонементы).

Шаг 3: оцените переменные расходы на месяц в общих категориях: продукты, транспорт, лекарства, дети/школа, досуг.

Шаг 4: решите, какие фонды вы будете пополнять: подушка, годовые расходы, цель накопления. Установите сумму в рублях на месяц для каждого фонда.

Шаг 5: составьте простой календарь месяца: отмечайте, какие суммы и когда нужно зарезервировать.

Шаг 6: определите, будете ли вы использовать конверты (наличные) или виртуальные категории, и отведите по 4–8 основных конвертов.

Задание 2. Еженедельный пересмотр (10–20 минут каждую неделю)

Шаг 1: сверитесь с календарём и поступлениями за неделю.

Шаг 2: проверьте, остались ли деньги в конвертах/кошельках для продуктов и мелочей. Если меньше 20 % от запланированного — пересмотрите меню и покупки или переносите необязательные траты.

Шаг 3: отметьте предстоящие в следующей неделе крупные списания и убедитесь, что резерв есть.

Шаг 4: перенесите непотраченные суммы в годовой фонд или подушку (если это предусмотрено).

Шаг 5: зафиксируйте одну вещь, которую можно улучшить: уменьшить одну подписку, покупать на оптовых акциях, планировать рецепты для экономии продуктов.

Краткая памятка, чтобы не забыть

Резервируйте обязательные платежи сразу после поступления дохода.

Разделяйте деньги по целям: обязательства

, фонды, жизнь.

Используйте 6–8 конвертов/категорий — больше усложняет.

Пополняйте годовой фонд каждый месяц, даже небольшой суммой.

Пересматривайте бюджет еженедельно и корректируйте прозрачные цели.

В следующей главе мы разберём, как выходить из долговного круга маленькими шагами, сохраняя при этом базовую финансовую стабильность.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.