

Деньги без паники

Как разобраться в финансах,
если ты не экономист



Аркадий и Максим Соколовы

Аркадий Соколов, Максим Соколов

**Деньги без паники:
Как разобраться в финансах, если
ты не экономист**

Аркадий Владимирович и Максим Аркадьевич Соколовы
Деньги без паники: Как разобраться в финансах, если ты
не экономист

Copyright © 2025 by neurabooks.ru

Disclaimer

Эта книга создана искусственным интеллектом. Её содержание основано на анализе открытых источников, но может содержать неточности. Рекомендуется перепроверять ключевые факты по авторитетным научным или профессиональным материалам.

NeuraBooks – некоммерческий проект, использующий нейросети (ChatGPT, DeepSeek, Gemini и другие модели) для генерации образовательного контента. Авторы, указанные в книге, а также возможные участники, поделившиеся своим мнением, являются вымышленными персонажами. Некоторые ситуации могут быть нереальными, но важными для освещения той или иной проблемы.

Используйте эту книгу как отправную точку для изучения темы, а не как единственный источник истины.

Более подробная информация доступна на нашем сайте neurabooks.ru

Предисловие

Финансовая грамотность – это не просто умение считать деньги. Это способность принимать осознанные решения в мире, где кредиты, курсы валют и экономические кризисы влияют на жизнь каждого.

Многие из нас сталкивались с ситуациями, когда:

- Взяли кредит, а потом с ужасом осознали, сколько придётся переплатить.
- Увидели, как рубль падает, но не поняли, почему это происходит и как защитить свои сбережения.
- Задумались о финансовой подушке, но не знали, с чего начать.

Эта книга – попытка объяснить сложные экономические явления простыми словами. Её особенность в том, что она написана в соавторстве двумя людьми с разным опытом и взглядами:

- **Экономистом**, который знает теорию и видел, как работают финансы изнутри.
- **Практиком**, который сам когда-то путался в терминах и научился разбираться в теме, задавая «неудобные» вопросы.

Мы не будем грузить вас формулами или профессиональным жаргоном. Вместо этого – разберём реальные ситуации, с которыми сталкивается каждый:

- Как выбрать выгодный кредит и не попасть в долговую яму?
- Почему одни валюты растут, а другие падают?

- Как подготовиться к кризису и не потерять накопления?

Эта книга – не учебник по экономике. Это руководство по финансовой безопасности для тех, кто хочет перестать бояться денег и начать управлять ими.

Если вы когда-нибудь чувствовали, что финансы – это слишком сложно, закрывали статьи с кучей непонятных терминов или просто хотели разобраться в основах без лишней теории – эта книга для вас.

Как устроена эта книга?

- **Это диалог поколений.** Мы спорим, шутим и разбираем финансы так, как если бы вы пришли к нам на кухню за советом.
- **Без воды.** Только то, что действительно пригодится: кредиты, валюты, кризисы, личные накопления.
- **Вы – главный.** Если тема кажется сложной, Максим тут же скажет: «*Стоп, давай проще*». Если хотите глубже – Аркадий Владимирович добавит деталей.

Читайте так, как вам удобно. Эта книга – не учебник, где надо штурмовать темы подряд. Пропускайте главы, которые сейчас не в приоритете, и возвращайтесь к ним, когда вопрос станет острым. Мы позаботились о том, чтобы каждая часть работала автономно – как инструкция к жизни.

Давайте начнём.

Введение

Аркадий Владимирович

Проработав 30 лет в экономике, я был уверен, что могу объяснить финансовые процессы кому угодно. Но когда мой сын Максим однажды за ужином спросил: *«Пап, а почему нельзя просто напечатать больше денег и раздать всем?»*, я начал говорить про монетарную массу и эффект Фишера. По его глазам я понял – мои лекции хороши для аудитории экономического факультета, но не для обычного человека. В 90-е я видел, как люди теряли все сбережения из-за элементарного незнания финансовых механизмов. Не хочу, чтобы новое поколение наступало на те же грабли. Поэтому мы с сыном решили создать книгу, где сложные экономические концепции объясняются без формул и заумных терминов. Максим говорит, что я всё равно слишком углубляюсь в детали. Что ж, возможно, он прав...

Максим

Помните, как в школе все дружно ненавидели уроки экономики? Вот и я такой же. Финансы, инвестиции, ставки ЦБ – всё это казалось мне скучным и оторванным от реальности. А потом я взял свой первый кредит на «крутой» смартфон. И через полгода осознал, что переплатил почти половину стоимости. *«Как так вышло?»* – спросил я себя, разглядывая кредитный договор.

Эврика! Эти знания нужны не только людям в костюмах с Уолл-стрит, но и тем, кто просто хочет не просадить зарплату до конца месяца. В этой книге мы с отцом (он, кстати, зануда, но в

экономике реально шарит) отвечаем на вопросы, которые у вас возникают каждый день. Без воды. Без заумных определений. Только то, что поможет вам не потерять деньги и, возможно, даже их приумножить.

Финансовая грамотность – это не про скучные таблицы. Это про вашу свободу выбора и спокойный сон без мыслей: *«Как дотянуть до зарплаты?»*

Часть 1

Как устроены деньги

Глава 1. Что такое деньги и почему они «пахнут»?

Максим

Помните, как в детстве вы собирали красивые камешки, ракушки или, может быть, фантики от конфет? В определенный момент какой-нибудь камешек становился особенно ценным – и вы меняли его у друга на что-то полезное. Вот так, грубо говоря, и появились деньги в истории человечества.

Когда я учился в школе, урок экономики начался с вопроса: *«Что такое деньги?»* Я тогда подумал: *«Серьёзно? Деньги – это то, что в кошельке лежит. Что тут объяснять?»* А сейчас, листая ленту новостей о курсах валют, криптовалютах и цифровых рублях, понимаю, что не всё так просто.

Вы никогда не задумывались, почему именно бумажки с портретами и цифрами стали тем, за что мы готовы отдавать своё время и труд? Почему не листья деревьев, не камни (хотя и такое бывало) или, скажем, не банки с солеными огурцами?

Аркадий Владимирович

Максим просил меня не углубляться в детали, но здесь без небольшого исторического экскурса не обойтись. История денег – это история доверия человечества.

В начале была простая бартерная система: ты мне – шкуру мамонта, я тебе – десять каменных наконечников для копья. Но что делать, если у меня есть лишние наконечники, а мамонт мне

не нужен? Требовалось что-то, что принимали бы все. Так появились первые *«протоденьги»* – ракушки, бусины, соль (отсюда, кстати, слово «зарплата» – от римского «*salarium*», выдачи соли солдатам)¹.

Потом пришли драгоценные металлы – золото и серебро. Они не портились, были относительно редкими и, главное, все соглашались в их ценности. В 7 веке до н.э. в Лидии (современная Турция) начали чеканить первые монеты стандартного веса и состава. Это была революция – деньги стали удобными.

Максим

Стоп-стоп-стоп! Пап, ты уже пустился в любимые исторические дебри. Давайте ближе к реальности!

Вы держали когда-нибудь в руках золотую монету? Лично я – нет, разве что шоколадную. Современные деньги – это чаще всего:

- Бумажные банкноты в вашем кошельке;
- Цифры на банковской карте;
- Электронные валюты в приложениях;
- Криптовалюты на биржах (если вы в теме).

Но суть у всех одна – это всеобщее средство обмена, которому мы все доверяем. Смотрите: ваш работодатель платит вам зарплату, потому что верит, что на эти деньги вы купите что-то

¹ Римское «*salarium*» (солевое довольствие) стало символом любого регулярного вознаграждения, даже денежного. Далее в старонемецком превратилось в «*Sold*» (жалование солдата) и отсюда же «*Soldat*» (солдат – буквально «получающий жалование»). В России от слова «*солдат*» появилось производное «*солдатские деньги*», которые после трансформировались в «*заработную плату*».

в магазине. Продавец в магазине берёт их, потому что верит, что заплатит ими поставщикам. И так по кругу.

А теперь представьте, что завтра вы проснулись, а деньги перестали существовать. Как вы купите кофе по дороге на работу? Предложите бариста написать ему пост в соцсетях? Или почистить снег перед кофейней?

Деньги работают, потому что мы верим в их ценность. Это, по сути, коллективная иллюзия. Но не спешите называть это обманом – это очень полезная иллюзия!

Аркадий Владимирович

Максим прав насчёт доверия. Но я бы сказал иначе: деньги – это общественный договор, социальная конструкция. Когда в 1971 году президент США Никсон отменил золотой стандарт, он просто подтвердил то, что экономисты уже понимали: деньги ценны не из-за золота в хранилищах, а из-за нашей веры в стабильность экономики и правительства.

Подумайте об этом так: если вы оказались на необитаемом острове с чемоданом долларов – как они вам помогут? Никак. Потому что там нет общества, которое согласилось бы обменивать эти бумажки на реальные товары и услуги.

Максим

Точно! Помните фильм «Выживший» с Ди Каприо? Представьте его героя с кредитной картой среди дикой природы. Забавно, да? Но вернемся к нашим деньгам.

Вы когда-нибудь слышали фразу «деньги пахнут»? Это отсылка к истории про римского императора Веспасиана, который ввёл налог на общественные туалеты. Когда его сын упрекнул отца в том, что брать деньги за естественные нужды людей – это низко, Веспасиан показал ему монеты и спросил: «*Они пахнут?*» Намекая, что неважно, откуда пришли деньги – они всё равно деньги.

Но сегодня мы знаем, что деньги очень даже «пахнут». И вот почему:

1. **Их источник имеет значение.** Деньги от честного труда и деньги от преступлений – совершенно разные вещи, не только юридически, но и психологически.

2. **Деньги меняют людей.** Получили повышение? Заметили, как вдруг начали тратить больше и на другие вещи? Психологи называют это «ментальными счётами» – мы относимся к деньгам по-разному в зависимости от их источника.

3. **Деньги имеют разную ценность.** И речь не только о курсах валют. 100 рублей, найденные на улице, и 100 рублей, заработанные тяжёлым трудом, вызывают разные эмоции и решения о трате.

Аркадий Владимирович

Хочу добавить, что в профессиональной экономике мы выделяем три основные функции денег:

1. **Средство обмена** – вместо прямого бартера мы используем деньги как промежуточное звено.

2. **Мера стоимости** – деньги позволяют сравнивать ценность разных товаров и услуг. Сколько стоит час работы

программиста по сравнению с буханкой хлеба? Деньги дают нам единицу измерения.

3. **Средство сбережения** – деньги позволяют откладывать ценность на будущее. Хотя здесь есть важный нюанс...

Максим

И этот нюанс называется ИНФЛЯЦИЯ! Та-дам!

Помните, как бабушка рассказывала, что мороженое в её детстве стоило 20 копеек? А помните, сколько стоит ваше любимое мороженое сейчас? Вот это и есть инфляция в действии.

Давайте проведём эксперимент. Представьте, что у вас есть машина времени, и вы перенеслись в 2000 год с 1000 рублей в кармане. Вы бы почувствовали себя почти богачом! А теперь представьте, что вы взяли 1000 рублей из 2000 года и перенесли в наше время. Что вы сможете на них купить? Значительно меньше, правда?

Инфляция – это снижение покупательной способности денег со временем. Проще говоря, на одну и ту же сумму со временем можно купить всё меньше и меньше товаров. И это одна из причин, почему деньги «пахнут» – они могут «выдыхаться», терять свою силу просто от того, что лежат без дела.

Аркадий Владимирович

В 1992 году, когда началась гиперинфляция в России, я получил зарплату и буквально бежал в магазин, чтобы успеть потратить деньги до вечера – к концу дня они уже могли обесцениться на 5–10%. Люди покупали всё подряд – стиральные

машины, телевизоры, крупы мешками – только чтобы спасти свои сбережения. Годовая инфляция тогда достигала 2600%. Представляете? То, что стоило 100 рублей в начале года, к декабрю стоило уже 2700.

Инфляция может быть вызвана разными факторами:

1. **Печатный станок работает слишком активно** – когда государство выпускает слишком много денег, но количество товаров не увеличивается, цены растут.

2. **Рост издержек производства** – если производить товары становится дороже (например, из-за роста цен на энергоносители), это отражается в конечной цене.

3. **Дефицит предложения** – когда спрос превышает предложение, цены растут. Помните, как взлетели цены на санитайзеры в начале пандемии?

Максим

Ок, я понял, что инфляция – это плохо. Но почему тогда Центральный банк не борется с ней до конца? Почему не сделать инфляцию нулевой?

Вы удивитесь, но экономисты считают, что небольшая инфляция (2–4% в год) – это нормально и даже полезно для экономики!

Попробую объяснить на примере. Представьте, что вы хотите купить новый ноутбук за 50 000 рублей. Если вы знаете, что через год он будет стоить 52 000 (инфляция 4%), вы скорее купите его сейчас. А если бы цены не менялись или даже снижались? Вы бы сказали: «Подожду-ка я ещё годик, может станет дешевле». А теперь представьте, что так думают все. Продажи

падают, производства сокращаются, люди теряют работу... Поэтому небольшая инфляция – это своего рода стимул не откладывать потребление.

Но! Есть и обратная сторона – ваши сбережения тихо тают. Положили 100 000 рублей под матрас, через год достали – а их покупательная способность уже как у 96 000. Четыре тысячи будто испарились! Вот почему так важно не просто копить деньги, а инвестировать их – чтобы они как минимум не теряли ценность.

Аркадий Владимирович

Я бы добавил, что дефляция – устойчивое снижение цен – может быть даже опаснее высокой инфляции. Япония столкнулась с этой проблемой в 1990-х и до сих пор борется с её последствиями. Когда цены постоянно падают, люди откладывают покупки, экономика замедляется, компании снижают зарплаты, что ещё больше снижает спрос – получается порочный круг.

Что касается хранения денег – действительно, в современном мире держать деньги «под матрасом» или даже на обычном банковском счёте с минимальным процентом – это гарантированно терять часть состояния каждый год. Об этом мы поговорим подробнее позже.

Максим

Ладно, с инфляцией разобрались. Давайте теперь о ценности денег. Вы никогда не задумывались, почему 100 долларов США – это много, а 100 белорусских рублей или 100 японских

иен – не очень? Дело не в цифрах на банкноте, а в покупательной способности валюты.

Валюта может быть разной, но её реальная ценность определяется тем, сколько товаров и услуг вы можете на неё купить. Финансисты используют термин «паритет покупательной способности» (ППС) – это когда сравнивают не просто курсы валют, а то, сколько одинаковых товаров можно купить в разных странах.

Знаете «индекс Биг-Мака»? Это такой полу шуточный, полусерьезный способ сравнить реальную стоимость валют. Смотрят, сколько в разных странах стоит Биг-Мак в местной валюте, и сравнивают с долларом. Получается примерная оценка того, насколько переоценена или недооценена валюта.

Аркадий Владимирович

Индекс Биг-Мака – забавная, но неточная метрика. В профессиональной экономике используют более сложные модели, учитывающие сотни товаров и услуг. Но идея верна – важна не номинальная стоимость денег, а их реальная покупательная способность.

На ценность валюты влияет множество факторов:

1. **Экономическая мощь страны** – чем сильнее и стабильнее экономика, тем надежнее валюта.

2. **Политическая стабильность** – политические потрясения обычно ведут к ослаблению национальной валюты.

3. **Доверие к финансовым институтам** – если люди не доверяют банкам и правительству, они предпочтут хранить сбережения в иностранной валюте.

4. **Процентные ставки** – высокие ставки привлекают иностранных инвесторов, что укрепляет валюту (но замедляет экономический рост).

5. **Торговый баланс** – если страна больше экспортирует, чем импортирует, её валюта обычно укрепляется.

И это ещё не полный список! Экономика – сложная система взаимосвязей.

Максим

Ух, пап, слишком много факторов! Давайте сведем всё к простой мысли: деньги – это инструмент. Как молоток или дрель. Но в отличие от дрели, ценность которой очевидна (она сверлит дырки!), ценность денег основана на нашем коллективном согласии считать их ценными.

И ещё одна важная вещь: деньги – это средство, а не цель. Звучит как банальность, но сколько людей вы знаете, которые превратили накопление денег в смысл жизни? Деньги должны работать на вас, а не вы на них.

Тут самое время поговорить об отношениях с деньгами. Потому что у каждого из нас они разные:

1. **Охотники за статусом** – люди, для которых деньги – это прежде всего способ показать свое положение в обществе. Они покупают дорогие машины, брендовую одежду, последние модели телефонов – часто в кредит и себе в ущерб.

2. **Финансовые страусы** – те, кто прячет голову в песок и предпочитает вообще не думать о деньгах. «*Как-нибудь проживем!*» – их девиз, пока не случается финансовый кризис.

3. **Скряги** – люди, которые накапливают ради самого процесса накопления, отказывая себе во всём. Деньги для них – не инструмент, а мерило безопасности.

4. **Транжиры** – те, кто тратит больше, чем зарабатывает, живёт в кредит и не думает о будущем.

5. **Финансово осознанные** – те, кто воспринимает деньги как инструмент для достижения своих целей, умеет и зарабатывать, и тратить с умом, и откладывать на будущее.

К какому типу относитесь вы? И к какому хотели бы относиться?

Аркадий Владимирович

Психология денег – действительно интересный аспект. Наше отношение к финансам формируется ещё в детстве, под влиянием семьи. Я помню, как мои родители, пережившие войну, всегда создавали запасы – консервов, круп, сахара. Эта привычка перешла и ко мне, только в виде финансовой подушки безопасности.

В экономике есть понятие «предельной полезности денег» – каждый следующий рубль приносит вам меньше счастья, чем предыдущий. Первые 10 000 рублей, которые вы заработали, принесли вам огромную радость. А 110-я тысяча уже не вызвала таких эмоций, верно?

Исследования показывают, что после достижения определенного уровня дохода, обеспечивающего базовые потребности и разумный комфорт, дальнейшее увеличение благосостояния приносит всё меньше удовлетворения. Возможно, поэтому

многие богатые люди обращаются к благотворительности – они ищут новые источники смысла.

Максим

Согласен! Это подтверждает то, что я говорил про деньги как средство, а не цель. И тут мы переходим к важному вопросу: как сформировать здоровые отношения с деньгами?

Вот несколько принципов, которые работают для меня:

1. **Осознанность** – знайте, сколько вы зарабатываете и на что тратите. Ведите бюджет, хотя бы в самой простой форме.

2. **Благодарность** – цените то, что уже имеете. Исследования показывают, что благодарные люди лучше распоряжаются деньгами и меньше подвержены импульсивным покупкам.

3. **Целеполагание** – определите, для чего вам нужны деньги. Путешествия? Образование? Комфортная старость? Своя квартира? Когда у вас есть конкретная цель, легче принимать финансовые решения.

4. **Баланс** – найдите золотую середину между «жить сегодняшним днём» и «откладывать на чёрный день». Помните, что деньги – это ресурс для жизни, а не наоборот.

5. **Постоянное обучение** – финансовая грамотность не появляется в один день. Читайте книги, слушайте подкасты, общайтесь с теми, кто успешно управляет своими финансами.

Аркадий Владимирович

А я добавлю ещё один пункт: **Смелость меняться**. Многие остаются в финансовой яме, потому что боятся изменить

привычное положение вещей. Сменить работу, переехать в другой город, отказаться от статусных, но разоряющих покупок. Помните, что ваша финансовая ситуация – результат ваших решений, а значит, новые решения могут её изменить.

Максим

Подведём итоги:

1. Деньги – это общественный договор, система, работающая на доверии. Их ценность не в бумаге или металле, а в нашем коллективном соглашении считать их ценными.

2. Деньги «пахнут» – они имеют разную ценность в зависимости от источника, влияют на наше поведение и могут менять свою покупательную способность со временем.

3. Инфляция – естественный процесс обесценивания денег. Низкая инфляция (2–4%) считается нормальной для здоровой экономики, но высокая инфляция разрушительна для сбережений.

4. Реальная ценность денег определяется их покупательной способностью – тем, сколько товаров и услуг можно на них приобрести.

5. Наше отношение к деньгам формирует наше финансовое поведение и, как следствие, наше финансовое будущее.

В следующей главе мы разберемся с банковской системой – тем, как работают банки и почему они так много о нас знают. А пока задайте себе вопрос: как вы относитесь к своим деньгам и как хотели бы к ним относиться?

Аркадий Владимирович

И помните: быть богатым – не значит иметь много денег.
Быть богатым – значит уметь их правильно использовать.

Глава 2. Банк: друг или ростовщик?

Максим

Признайтесь, вы тоже иногда думаете о банках как о гигантских сейфах, где ваши деньги просто лежат и ждут, когда вы придете за ними? Я вот точно так думал, пока отец не объяснил мне, как всё устроено на самом деле.

Представьте ситуацию: вы получили зарплату и отнесли её в банк на депозит под 5% годовых. Через год вы получаете свои деньги плюс проценты. Магия? Вовсе нет! Просто ваши деньги не лежали без дела. Они работали, пока вы спокойно спали.

А теперь вопрос на миллион: как банк заработал эти деньги, чтобы заплатить вам проценты? И почему, если вы берете кредит в том же банке, вам придется заплатить не 5%, а все 15% годовых? Куда девается разница?

Сейчас мы с отцом разберём, как на самом деле работают банки, почему они так любят ваши деньги и где граница между выгодным партнерством и финансовой кабалой.

Аркадий Владимирович

Банки – одно из древнейших финансовых изобретений человечества. Первые прототипы банков появились ещё в Древнем Вавилоне около 2000 лет до н.э. Храмы принимали на хранение ценности, а позже начали выдавать ссуды торговцам. В

средневековой Италии появились первые коммерческие банки – их создавали богатые купеческие семьи, такие как Медичи.

Но современная банковская система сформировалась гораздо позже. Ключевой момент – возникновение центральных банков, первым из которых стал Банк Англии в 1694 году. В России Государственный банк был создан в 1860 году по указу императора Александра II, а полноценный центральный банк появился уже после революции.

Максим

Стоп, папа! Мы сразу уходим в исторические дебри. Давайте проще. Знаете анекдот?

Приходит мужик в банк:

– Я хочу открыть счёт.

– А какую сумму вы готовы внести?

– 20 миллионов.

Сотрудница банка (восторженно):

– А в какой валюте?

– В рублях...

Сотрудница (разочарованно):

– Тю... А я уже думала – в деньгах.

Шутки шутками, но на самом деле многие люди относятся к банкам с подозрением. Особенно старшее поколение, которое помнит дефолты, замороженные вклады и обанкротившиеся финансовые пирамиды. Но давайте разберёмся, что такое современный банк и как он работает.

Банк – это посредник между теми, у кого есть свободные деньги, и теми, кому они нужны. Проще говоря, банк берёт

деньги у одних людей (вкладчиков) и даёт их другим людям (заёмщикам). И на этой разнице зарабатывает.

Представьте банк как большой денежный пылесос, который всасывает средства отовсюду – из депозитов физических лиц, корпоративных счетов, инвестиций, а потом выдаёт их в виде кредитов, ипотек, займов бизнесу. В идеальном мире это выгодно всем:

- Вкладчикам (они получают проценты);
- Заёмщикам (они получают нужные им деньги);
- Банкам (они получают свою маржу²);
- Экономике в целом (деньги работают, а не лежат под матрасами).

Но мир не идеален, правда?

Аркадий Владимирович

В экономической теории банки выполняют несколько важнейших функций:

1. **Аккумуляирование средств** – банки собирают свободные денежные средства населения и бизнеса.
2. **Кредитование** – эти средства выдаются тем, кто в них нуждается, под определенный процент.
3. **Расчетно-платежная функция** – банки обеспечивают движение денежных средств в экономике.
4. **Эмиссионная функция** – коммерческие банки участвуют в создании безналичных денег.

² **Маржа** (от франц. *marge* – «разница, запас») – это разница между доходом и расходом, выраженная в абсолютных или относительных величинах.

Последний пункт особенно важен. Многие не понимают, что коммерческие банки фактически «создают» деньги. Это происходит благодаря системе частичного резервирования...

Максим

Папа, сейчас ты вводишь читателей в ступор! Давайте-ка я объясню на простом примере.

Допустим, Петя положил в банк 100 000 рублей. Банк обязан держать часть этих денег в резерве (по закону – около 8%), а остальные может выдать в кредит. Поэтому банк оставляет 8 000 рублей в резерве, а 92 000 рублей даёт в кредит Васе.

Что делает Вася с полученными деньгами? Платит за новый телефон в магазине электроники. Магазин эти 92 000 рублей... правильно, кладёт на свой расчетный счёт в банке! И круг замыкается. Теперь банк может снова оставить 8% (7 360 рублей) в резерве, а остальные 84 640 рублей – снова выдать кому-нибудь в кредит.

И так далее. В итоге из первоначальных 100 000 рублей в экономике «появляется» гораздо больше денег. Эту штуку экономисты называют «денежным мультипликатором». Звучит как фокус, но это основа современной банковской системы.

Аркадий Владимирович

Максим верно описал механизм создания денег. В экономике это называется кредитным расширением. Теоретически, при норме резервирования 8%, из 100 000 рублей в экономике может образоваться до 1 250 000 рублей ($100\,000 \div 0,08$).

Конечно, на практике этот процесс ограничен многими факторами.

Это объясняет, почему регуляторы так внимательно следят за банковской системой. Один проблемный банк может создать эффект домино по всей экономике. Именно поэтому был создан институт центральных банков – они контролируют коммерческие банки и выступают в роли «кредитора последней инстанции».

Максим

Хорошо, с теорией разобрались. Но пора ответить на главный вопрос: как банки зарабатывают деньги? Их бизнес-модель строится на нескольких источниках:

1. **Процентная маржа** – разница между ставкой по вкладам и кредитам. Вам платят 5% по депозиту, а с заёмщика берут 15% – вот вам и 10% маржи. Это основной источник дохода большинства банков.

2. **Комиссии за услуги** – платежи, переводы, выпуск карт, СМС-информирование и десятки других мелких услуг, которые в сумме приносят банкам миллиарды.

3. **Операции на финансовых рынках** – банки торгуют валютой, ценными бумагами, производными инструментами.

4. **Дополнительные услуги** – страхование, инвестиционные продукты, консалтинг и т.д.

Звучит безобидно, да? Но дьявол, как всегда, в деталях. Давайте рассмотрим несколько распространенных банковских «хитростей», которые могут превратить банк из друга в ростовщика.

Хитрость №1. Скрытые комиссии

Вы когда-нибудь читали полностью договор с банком? Нет? Я тоже. А там часто прячутся разные «комиссии за ведение счёта», «платы за обслуживание карты» и другие сборы, о которых вам не сказали при оформлении.

Хитрость №2. Изменение условий

«Банк оставляет за собой право изменить тарифы с уведомлением клиента за 2 дня» – такие формулировки есть почти во всех договорах. И банки этим пользуются, особенно когда экономическая ситуация меняется.

Хитрость №3. Навязанные услуги

«Хотите кредит? Отлично, только вам нужно оформить страховку». И часто это страхование в разы дороже, чем можно найти на рынке.

Хитрость №4. Сложные расчеты процентов

Эффективная процентная ставка часто отличается от заявленной. Например, при ежедневном начислении процентов на кредитной карте с льготным периодом можно легко запутаться и начать платить больше, чем ожидаешь.

Аркадий Владимирович

Я бы не называл это хитростями. Банк – коммерческая организация, цель которой получение прибыли. И в этом нет ничего плохого, пока соблюдаются законы и правила прозрачности.

Проблема в том, что финансовая грамотность населения отстаёт от сложности финансовых продуктов. В советское время у большинства был один финансовый инструмент – сберкнижка. Сегодня – сотни вариантов вкладов, кредитов, карт, инвестиционных продуктов. Не все могут разобраться в этом многообразии.

В развитых странах существуют строгие требования к раскрытию информации и защите прав потребителей финансовых услуг. В России эта система ещё формируется, хотя Центральный банк РФ в последние годы активно работает в этом направлении.

Максим

Хорошо, давайте будем объективны. Банки – не злодеи из фильмов. Но и не благотворительные организации. Это бизнес, который зарабатывает на наших деньгах.

Вот пример: ипотека на 20 лет под 10% годовых. При сумме кредита 5 миллионов рублей, вы заплатите банку около 11,5 миллионов рублей. То есть переплата составит 6,5 миллионов! Более чем в два раза больше занятой суммы.

Шокирует? Но такова математика сложных процентов. И кстати, этот же принцип работает в вашу пользу, если вы не

заёмщик, а инвестор. Положите 5 миллионов под 10% на те же 20 лет – и получите около 33,5 миллионов благодаря сложному проценту.

Аркадий Владимирович

Это напоминает мне старую притчу о шахматной доске. Когда изобретатель шахмат показал игру индийскому правителю, тот был так впечатлён, что предложил изобретателю любую награду. Мудрец попросил положить на первую клетку шахматной доски одно зерно пшеницы, на вторую – два, на третью – четыре, и так далее, удваивая число на каждой следующей клетке. Правитель согласился, не подозревая, что на 64-й клетке окажется больше пшеницы, чем было во всём его царстве.

Так работает сила сложного процента – незаметно в начале, но сокрушительно со временем. Альберт Эйнштейн якобы называл сложный процент «восьмым чудом света».

Максим

Вот почему так важно понимать, как работают банки, и использовать их инструменты в свою пользу, а не во вред.

Давайте теперь поговорим о том, как взаимодействовать с банками разумно. Вот несколько советов, которые помогут вам превратить банк в своего финансового друга.

Совет №1. Читайте договоры

Да, это скучно. Да, там много мелкого шрифта. Но лучше потратить час на чтение условий, чем годами переплачивать за что-то, чего вы не ожидали.

Совет №2. Сравнивайте предложения

Банков много, и они конкурируют за клиентов. Используйте это! Сравнивайте ставки, условия, сервис. Иногда достаточно сказать: «*А в соседнем банке мне предлагают ставку на 0,5% ниже*», чтобы получить более выгодные условия.

Совет №3. Используйте льготные периоды правильно

Многие кредитные карты имеют льготный период (до 100 дней), когда проценты не начисляются. Если вы уверены, что сможете погасить долг до окончания этого периода – отлично! Но если нет – лучше поискать другие варианты финансирования.

Совет №4. Не берите кредиты импульсивно

Новый *iPhone* вышел? Подождите. Распродажа в любимом магазине? Подумайте дважды. Кредит – это серьезное финансовое обязательство, а не способ потешить сиюминутное желание.

Совет №5. Создавайте финансовую подушку

Наличие сбережений, достаточных на 3–6 месяцев обычных расходов, – лучшая страховка от необходимости срочно брать невыгодный кредит в случае потери работы или других непредвиденных обстоятельств.

Аркадий Владимирович

Я бы добавил ещё один совет: регулярно пересматривайте свои финансовые продукты. Экономическая ситуация меняется, появляются новые предложения, меняются ваши собственные обстоятельства. То, что было выгодно год назад, может быть не оптимально сегодня.

И ещё один момент – не доверяйте полностью банковским консультантам. Они часто работают за комиссию и заинтересованы продать вам определенные продукты, а не те, что лучше подходят именно вашей ситуации.

Знаете, в 1990-е годы у нас был такой случай. Приходит в банк бабушка и спрашивает: *«Мне пенсию перечислили, хочу снять»*. А сотрудница ей: *«Бабушка, давайте лучше я вам оформлю вклад с капитализацией!»* Бабушка в панике: *«Деточка, мне не надо капитализацию, мне деньги нужны, продукты купить!»*

Максим

Точно! И это подводит нас к важной теме – финансовой грамотности. Банки действительно могут быть полезными

партнёрами, если вы понимаете, как они работают, и можете отличить выгодное предложение от финансовой ловушки.

Например, возьмём кредитные карты. С одной стороны – удобный инструмент с льготным периодом, бонусами и кэшбэком. С другой – потенциальная долговая яма с процентами в 20–30% годовых, если вы не соблюдаете правила игры.

Или микрозаймы – те самые *«Деньги до зарплаты»*, которые предлагают на каждом углу. Знаете, какие там ставки? До 365% годовых! То есть, взяв 10 000 рублей, через год вы должны будете 36 500. Это уже не банк, а настоящий ростовщик.

Аркадий Владимирович

Микрофинансовые организации – это отдельная тема. Они работают с клиентами, которым банки обычно отказывают в кредитах из-за плохой кредитной истории или нестабильного дохода. Высокие ставки отражают высокие риски и операционные издержки при работе с небольшими суммами.

В некоторых странах деятельность таких организаций строго ограничена, а в России только недавно ввели ограничения на максимальный размер начисляемых процентов.

Но вернёмся к банкам. В современном мире они играют гораздо более широкую роль, чем просто хранение денег и выдача кредитов. Банки стали финансовыми супермаркетами, где можно получить самые разные услуги:

- Инвестиционные продукты (акции, облигации, ПИФы³);

³ ПИФ – паевой инвестиционный фонд.

- Страхование (жизни, имущества, от несчастных случаев);
- Пенсионные программы;
- Финансовое консультирование;
- Брокерские услуги.

Причём традиционные банки всё больше конкурируют с финтех-компаниями и цифровыми банками, которые предлагают более удобные и часто более выгодные условия.

Максим

Точно! Банковская сфера стремительно меняется. Ещё несколько лет назад мы стояли в очередях, чтобы оплатить коммунальные услуги. Сегодня всё делается в два клика в приложении.

Но с новыми возможностями приходят и новые риски. Например, кибербезопасность. Вы наверняка получали звонки от «сотрудников службы безопасности банка», которые сообщали о подозрительных операциях по вашей карте. Это мошенники, и они становятся всё изощреннее.

Банки инвестируют огромные деньги в защиту данных и противодействие мошенничеству, но и клиентам нужно быть бдительными:

- Никогда не сообщайте полные данные карты, включая CVV-код.
- Не называйте коды из СМС от банка.
- Не переходите по подозрительным ссылкам.
- При малейших сомнениях звоните в банк по официальному номеру с обратной стороны карты.

Аркадий Владимирович

Безопасность – это действительно критически важный аспект. И не только в цифровом пространстве, но и в юридическом.

Многие не знают, что в России с 2004 года действует система страхования вкладов. Если банк разоряется, государство гарантирует возврат средств клиентам в размере до 1,4 миллиона рублей (плюс начисленные проценты). Для некоторых категорий вкладов (например, эскроу-счета при покупке недвижимости или средства от продажи жилья) эта сумма может быть увеличена до 10 миллионов.

Это важная защита для вкладчиков, особенно учитывая непростую историю банковского сектора России с многочисленными кризисами и санациями.

Максим

И всё же главный вопрос остаётся открытым: банк – друг или ростовщик? Мой ответ – всё зависит от вас.

Для финансово грамотного человека банк – это партнёр, инструмент для достижения целей. Для того, кто не понимает, как работают финансы, – потенциальная ловушка.

Представьте банк как нож. В руках повара он создаёт кулинарные шедевры. В руках неумелого человека – может привести к порезам.

Аркадий Владимирович

С этой аналогией я согласен. Банк – инструмент. И как любой инструмент, он требует навыков использования.

Одно дополнение: не все банки одинаковы. Есть более надежные и менее надежные, более клиентоориентированные и те, что заботятся только о прибыли. Выбирайте тщательно.

И помните: надежность банка важнее высоких процентов. Особенно если речь идёт о значительных суммах. Как говорят в США: *«Если вы одолжили банку 100 долларов, и банк исчез – это ваша проблема. Если вы одолжили банку 100 миллионов, и банк исчез – это проблема банка».*

Максим

Подведём итоги:

1. **Банк – финансовый посредник**, который связывает тех, у кого есть деньги, с теми, кому они нужны, и зарабатывает на разнице процентов.

2. **Банки «создают» деньги** благодаря системе частичного резервирования, где одни и те же деньги могут использоваться многократно.

3. **Основные источники дохода банков:** процентная маржа, комиссии за услуги, операции на финансовых рынках, дополнительные финансовые продукты.

4. **Банковские «хитрости»** включают скрытые комиссии, изменение условий, навязанные услуги и сложные схемы расчёта процентов.

5. **Для защиты своих интересов** нужно читать договоры, сравнивать предложения, использовать льготные периоды,

избегать импульсивных кредитов и создавать финансовую подушку.

6. **Современные банки** предлагают гораздо больше, чем просто вклады и кредиты, становясь финансовыми супермаркетами.

7. **Безопасность** – критически важный аспект взаимодействия с банками, как цифровая, так и юридическая.

8. **Банк – инструмент**, который может быть как полезным партнёром, так и источником финансовых проблем, в зависимости от вашей финансовой грамотности.

В следующей главе мы поговорим о том, почему курсы валют постоянно скачут, и как это влияет на нашу повседневную жизнь. А пока задумайтесь: является ли ваш банк для вас другом или вы чувствуете себя как в кабале?

Аркадий Владимирович

И напоследок совет от старого экономиста: относитесь к банкам как к деловым партнёрам – с уважением, но и со здоровой долей скептицизма. Вежливо, но тщательно проверяйте все условия и не стесняйтесь задавать вопросы. Помните: это ваши деньги, и вы имеете право знать, что с ними происходит.

Глава 3. Курсы валют: почему доллар растёт, а рубль падает?

Максим

Помните, как в детстве вы смотрели на табло обменников с разноцветными цифрами? Я всегда думал, что там какая-то магия происходит. Сегодня 30 рублей за доллар, завтра 35, а через неделю уже 25. *«А почему нельзя просто сделать, чтобы доллар стоил всегда одинаково?»* – спрашивал я отца. Он только снисходительно улыбался.

Вы тоже задавались этим вопросом? Или может думали: *«А что, если купить доллары сейчас, а потом продать дороже?»* Я пробовал. Угадайте, что произошло? Купил на пике, а через неделю курс упал на 5%. И так каждый раз! Как будто рынок знает, когда именно я решил поменять валюту.

Да, курсы валют – это не шарик с предсказаниями, который всегда показывает *«Ответ неясен, попробуй снова»*. Это целая наука. Которую мой отец, Аркадий Владимирович, кажется, изучал не один десяток лет. Но может он всё-таки объяснит так, чтобы понял даже я?

Аркадий Владимирович

В 1998 году я видел, как люди штурмовали обменники, а доллар за один день вырос в несколько раз. Тогда многие задавались тем же вопросом: *«Почему рубль падает?»* Ответ прост:

валюта – это товар, цена которого определяется спросом и предложением.

Представьте рынок, где торгуют яблоками. Если яблок мало, а покупателей много – цена растёт. Если яблок много, а покупателей мало – цена падает. С валютой всё точно так же. Когда все хотят купить доллары и избавиться от рублей – доллар дорожает, а рубль дешевеет.

Но есть и фундаментальные причины движения курсов:

1. **Торговый баланс страны.** Если страна продаёт за границу больше, чем покупает, к ней «притекает» валюта. Например, когда экспорт нефти и газа даёт России большой приток долларов, рубль укрепляется.

2. **Процентные ставки центральных банков.** Когда Центробанк повышает ключевую ставку, вложения в рублёвые активы становятся привлекательнее, и иностранные инвесторы приносят свою валюту, чтобы купить рублёвые облигации.

3. **Политические события и санкции.** На курс влияют не только экономические, но и политические факторы.

Максим

Стоп-стоп-стоп! Пап, ты сразу на третьей передаче поехал. Давай пока без торговых балансов. Что такое валюта вообще? Помнишь, в первой главе мы говорили, что деньги – это то, что все согласны считать деньгами? Так вот, валюта – это деньги другой страны.

Вы когда-нибудь думали, почему вообще существуют разные валюты? Почему нельзя просто везде использовать одну и

ту же? Представьте, что вы приезжаете в другую страну, а там... те же рубли! Удобно же?

На самом деле, разные валюты – это как разные языки. Они отражают экономику своей страны. Рубль «говорит» на языке российской экономики, доллар – на языке американской, евро – на языке европейской.

А обменники – это как переводчики. Вы приходите и говорите: *«Здравствуйте, хочу поменять эти русские слова на английские»*. И вам дают английские слова по текущему курсу. Только вместо слов – деньги.

Аркадий Владимирович

Максим, твоя аналогия с языками не лишена смысла, но всё же упрощает. Национальная валюта – это инструмент экономического суверенитета страны. Когда у государства есть собственная валюта, оно может проводить собственную денежно-кредитную политику.

Представьте, что в России случился кризис, а мы используем евро. Мы бы не могли снизить ставки или запустить печатный станок, потому что эти решения принимал бы Европейский центральный банк, который думает прежде всего о Европе, а не о России.

Кстати, именно поэтому некоторые небольшие страны отказываются от собственной валюты и переходят на доллар или евро. Они теряют часть экономического суверенитета, но получают стабильность.

Теперь о курсах. Курс валюты определяется на валютном рынке, который называется Форекс (*FOREX – Foreign Exchange*). Это крупнейший финансовый рынок в мире с ежедневным оборотом более 6 триллионов долларов.

На этом рынке банки, корпорации, инвестиционные фонды и даже частные трейдеры покупают и продают валюту. Они создают тот самый спрос и предложение, которые и формируют курс.

Максим

Форекс... Ой, я помню эту рекламу: *«Зарабатывайте миллионы на колебаниях курсов! Начните со 100 долларов!»* Это как раз про эти 6 триллионов, да? Кстати, 6 триллионов в день – это, как если бы каждый человек на Земле менял почти по 800 долларов ежедневно!

Но вернёмся к курсам. Помните обменники с мигающими табло? Оказывается, они не сами с потолка берут эти цифры. Центральный банк каждый день устанавливает официальный курс. Но! Банки и обменники могут устанавливать свой курс. Поэтому, когда вы идёте менять валюту, видите две цифры: «покупка» и «продажа».

«Покупка» – это сколько банк вам заплатит за вашу валюту. «Продажа» – это сколько банк с вас возьмёт за свою валюту.

И всегда курс продажи выше курса покупки! Разница между ними – это заработок банка, который называется «спред». Чем больше спред, тем больше банк на вас

зарабатывает. Поэтому перед обменом валюты лучше изучить курсы в разных местах.

А если вы хотите меньше терять на обмене, то вот вам совет: не меняйте валюту по «плохому» курсу в отелях и аэропортах. Они знают, что вам деваться некуда, и делают огромный спред.

Аркадий Владимирович

Должен уточнить: Центральный банк не «устанавливает» курс валют произвольно, а лишь фиксирует результаты торгов на Московской бирже. Это называется рыночный курс. Конечно, ЦБ может влиять на курс через свои интервенции – покупку или продажу валюты, но это уже другой вопрос.

Что касается спреда, который упомянул Максим, то здесь работает принцип конкуренции. В крупных городах конкуренция между банками высокая, поэтому спред минимальный. В туристических местах конкуренции меньше, и спред может доходить до 10% и даже больше.

Важно понимать, что курс валюты – это не просто цифра на табло. Это индикатор состояния экономики страны. Сильная, стабильная экономика обычно имеет сильную, стабильную валюту.

Какие факторы влияют на курс валюты страны в долгосрочной перспективе:

1. Экономический рост. Быстрорастущая экономика привлекает инвесторов, создаёт спрос на национальную валюту.

2. **Инфляция.** Высокая инфляция обесценивает валюту внутри страны, что со временем приводит к её обесцениванию и на международном рынке.

3. **Государственный долг.** Большой госдолг – это риск для экономики и, соответственно, для валюты.

4. **Политическая стабильность.** Инвесторы избегают вкладывать деньги в политически нестабильные страны.

Максим

Я вас уже слышу: «Ладно, Максим, с теорией понятно. Но что делать-то с валютой? Покупать доллары или евро? Или может биткоины?»

Ох, если бы я знал ответ, сидел бы сейчас на своей яхте, а не писал эту книгу! Правда в том, что предсказать курс валют точно не может никто. Даже крутые аналитики с Уолл-стрит часто ошибаются.

Но есть базовые правила, которые работают для обычных людей:

1. **Не паникуйте.** Когда все бегут менять рубли на доллары – это уже поздно. Вы покупаете на пике, а потом курс стабилизируется, и вы остаётесь в минусе.

2. **Диверсифицируйте.** Нет, это не страшное слово! Это значит – «не кладите все яйца в одну корзину». Часть сбережений держите в рублях, часть в долларах или евро.

3. **Думайте о целях.** Если вы планируете через год поехать в Европу – часть денег логично перевести в евро. Если копите на квартиру в России – рубли.

4. **Не играйте на курсах.** Если вы не профессиональный трейдер, то скорее всего просто потеряете деньги.

А ещё помните про такую штуку, как «бидельный курс». Нет, это не особая порода валюты! Это когда вы сначала меняете рубли на доллары, а потом обратно на рубли. И в итоге у вас оказывается меньше денег, чем было. Всё из-за того самого спреда, про который я говорил.

Аркадий Владимирович

Максим верно отметил ключевые принципы, но я бы хотел их дополнить и структурировать. Во-первых, правильно говорить «бидл-эск спред» (*bid-ask spread*), а не «бидельный курс». Это разница между ценой покупки (*bid*) и продажи (*ask*).

Что касается управления валютными сбережениями, я бы рекомендовал следующую стратегию:

1. **Формируйте валютную корзину.** Для российского инвестора оптимальна структура: 50–60% рубли, 20–30% доллары, 10–20% евро. Но соотношение зависит от ваших личных обстоятельств.

2. **Учитывайте процентные ставки.** Сравнивайте не только курсы, но и доходность по вкладам в разных валютах. Если по рублёвым вкладам дают 7%, а по долларовым 1%, то рублёвый вклад может быть выгоднее даже при небольшом ослаблении рубля.

3. **Покупайте валюту регулярно.** Метод усреднения позволяет избежать риска покупки «на хаях»⁴. Например, вы можете ежемесячно конвертировать фиксированную сумму в валюту.

4. **Используйте инструменты хеджирования.** Для крупных сумм можно рассмотреть валютные фьючерсы или опционы, которые защитят от резких колебаний курса.

Помните, что валютный рынок циклический. За периодами ослабления рубля обычно следуют периоды укрепления. За 30 лет моей работы в экономике я видел множество циклов.

Максим

Погодите, пап, там какое-то странное слово было... «хедж... хеджер...» Давайте пока без этого. Кстати, о циклах – я понял! Это как мода: сначала все ходят в узких джинсах, потом в широких, потом снова в узких.

Теперь про ЦБ и его «интервенции». Звучит как что-то из фильмов про шпионов! На самом деле это когда ЦБ выходит на рынок и начинает покупать или продавать валюту, чтобы повлиять на курс.

Например, если рубль слишком быстро падает, ЦБ может начать продавать доллары из своих запасов. Больше долларов на рынке → доллар дешевеет → рубль укрепляется. И наоборот.

А ещё бывают странные ситуации. Например:

⁴ **Покупка «на хаях»** (от англ. *high* – «высокий») – это приобретение товара, актива или криптовалюты **на пике их цены**, обычно под влиянием ажиотажа, страха упустить выгоду или спекулятивных ожиданий. Часто приводит к убыткам при резком падении стоимости.

- Нефть дорожает, а рубль падает.
- Экономика растёт, а валюта слабеет.
- Все эксперты говорят «доллар будет расти», а он падает.

Почему так? Потому что на курс влияет слишком много факторов. Это как погода – можно предсказать тренд на неделю, но точно сказать, пойдёт ли дождь в четверг в 15:20, практически невозможно.

И кстати, мой любимый вопрос: *«А что такое укрепление рубля – это хорошо или плохо?»* Для кого как! Если вы импортёр и покупаете товары за границей – для вас укрепление рубля выгодно. Если вы экспортёр и продаёте товары за границу – вам выгоднее слабый рубль. А для обычных людей? Крепкий рубль – дешёвые импортные товары и зарубежные поездки. Но! Это может означать проблемы для отечественных производителей и, как следствие, рост безработицы.

Аркадий Владимирович

Верно, Максим. Термин «хеджирование» – это просто страхование рисков. Как страховка автомобиля защищает от финансовых потерь при аварии, так и хеджирование защищает от потерь при изменении курса валют.

Что касается роли Центрального банка, то здесь важно понимать концепцию валютных режимов. Существует несколько основных режимов:

1. Фиксированный курс. ЦБ жёстко привязывает национальную валюту к другой валюте или корзине валют. Например, до 2005 года китайский юань был фиксирован к доллару. Такой

режим даёт стабильность, но требует больших валютных резервов и ограничивает экономическую самостоятельность.

2. **Плавающий курс.** ЦБ не вмешивается в формирование курса, позволяя рынку всё определять самостоятельно. Такой режим был у России до 2014 года. Он даёт экономическую гибкость, но может привести к высокой волатильности.

3. **Управляемое плавание.** Золотая середина – ЦБ позволяет рынку определять курс, но вмешивается, если колебания становятся слишком резкими. Именно такой режим действует сейчас в России.

Россия перешла к плавающему курсу в ноябре 2014 года. Это было сложное решение, но оно позволило экономике лучше адаптироваться к внешним шокам, таким как падение цен на нефть и санкции.

И действительно, нельзя однозначно сказать, хорош или плох крепкий рубль. Это как с лекарством – всё зависит от «болезни» экономики и «дозировки».

Максим

«Волатильность» – это такое умное слово, которое означает «скачет туда-сюда». Когда говорят *«высокая волатильность курса»* – значит, курс сильно меняется: сегодня 80 рублей за доллар, завтра 83, послезавтра 78.

Кстати, а вы знали, что в некоторых странах вообще нет своей валюты? Например, Панама, Эквадор, Сальвадор используют доллар США как официальную валюту. А в Европе многие страны отказались от своих валют в пользу евро. Удобно, конечно – приезжаешь из Франции в Германию, и не надо менять

деньги. Но есть и минусы: если в Греции кризис, а в Германии всё хорошо, то обе страны всё равно используют одну и ту же валюту с одной и той же процентной ставкой.

А ещё бывают валютные союзы. Например, в Западной Африке есть франк КФА, который используют сразу 14 стран! Представляете, приезжаете из Бенина в Сенегал, а там те же деньги работают!

Мир валют – это такая странная и интересная штука. И хотя доллар сейчас главная мировая валюта, так было не всегда. Когда-то эту роль играл британский фунт, а ещё раньше – испанский реал. Кто знает, может через 100 лет все будут расплачиваться китайскими юанями или какой-нибудь криптовалютой?

Аркадий Владимирович

Отмечу, что статус доллара как мировой резервной валюты – результат Бреттон-Вудской системы, созданной после Второй мировой войны. Она закрепила доллар как единственную валюту, привязанную к золоту, а все остальные валюты привязывались к доллару.

Хотя эта система распалась в 1971 году, когда президент Никсон отменил золотое обеспечение доллара, инерция и экономическое доминирование США позволили доллару сохранить статус главной резервной валюты мира.

Сейчас мы наблюдаем постепенное движение к многополярной валютной системе. Евро, юань, иена, фунт стерлингов играют всё большую роль. Развивающиеся страны всё чаще

проводят торговые операции в национальных валютах, минуя доллар.

Что же касается обычного человека, то основное правило остаётся прежним: диверсификация. Не пытайтесь угадать, какая валюта будет расти, а какая падать. Распределите свои сбережения между несколькими валютами в зависимости от ваших планов и обязательств.

И помните слова великого экономиста Джона Мейнарда Кейнса: *«Рынок может оставаться иррациональным дольше, чем вы можете оставаться платёжеспособным»*. Другими словами, даже если вы уверены в своём прогнозе, рынок может двигаться против вас достаточно долго, чтобы вы разорились, прежде чем окажетесь правы.

Максим

Ого, пап, ты цитируешь Кейнса! Для тех, кто не знает: это, как если бы физик процитировал Эйнштейна – очень авторитетно!

Кстати, раз уж мы заговорили о знаменитых экономистах, расскажу вам забавную историю. Однажды Нобелевский лауреат по экономике Пол Самуэльсон сказал: *«Фондовый рынок предсказал девять из пяти последних рецессий»*. То же самое можно сказать и про экспертов, предсказывающих курсы валют!

И напоследок – три закона валютного рынка для обычного человека:

1. **Закон невезения.** Если вы купили доллары, рубль начнёт укрепляться. Если продали – рубль начнёт падать.

2. **Закон паники.** Когда все бегут покупать валюту – самое время остановиться и подумать.

3. **Закон долгосрочной перспективы.** За последние 30 лет рубль в целом ослаблялся по отношению к доллару, но были периоды, когда он серьёзно укреплялся. Поэтому важно смотреть на долгосрочные тренды, а не краткосрочные колебания.

И вот вам простой совет: если вы не знаете, что будет с курсом валют, а знать этого наверняка не может никто – просто регулярно откладывайте небольшую часть дохода в разных валютах. И не смотрите на табло обменников слишком часто – это вредно для нервной системы!

Аркадий Владимирович

В заключение хотел бы структурировать наш разговор о валютах. Мы обсудили:

1. **Природу валютного курса** – это цена одной валюты, выраженная в другой, определяемая рыночными механизмами спроса и предложения.

2. **Факторы, влияющие на курс** – от экономического роста и инфляции до политической стабильности и действий центральных банков.

3. **Роль Центрального банка** – различные валютные режимы и инструменты влияния на курс.

4. **Международную валютную систему** – доминирование доллара и постепенный переход к многополярности.

5. **Практические рекомендации** – диверсификация, регулярность покупок, ориентация на долгосрочную перспективу.

Валютный рынок – это зеркало, отражающее состояние экономики, политики и даже общественных настроений. И хотя его колебания могут казаться хаотичными, в них есть своя логика и закономерности.

Когда я начинал работать в экономике, курс доллара был около 6 рублей. Сегодня он в десятки раз выше. Но это не значит, что рубль плох. Это отражение пути, который прошла наша экономика – от постсоветского хаоса к современной рыночной системе.

Максим правильно сказал о долгосрочной перспективе. Изучайте историю, понимайте экономические механизмы, и вы сможете принимать более взвешенные финансовые решения. А главное – не паникуйте. Паника на валютном рынке – плохой советчик.

Часть 2

Кредиты и рассрочки: добро или зло?

Глава 4. Кредит или рассрочка: где подвох?

Максим

Признайтесь честно: вы когда-нибудь брали что-нибудь «в рассрочку без процентов»? Или оформляли кредит на смартфон с заманчивой надписью «0%»? Я, например, грешен. И не раз.

Помню, как взял свой первый айфон в кредит. На коробке было написано 60 000 рублей, но продавец с загадочной улыбкой предложил: «А хотите в рассрочку на год без переплаты?» Мой внутренний скептик прошептал: «Максим, бесплатный сыр бывает только в мышеловке», но я его не послушал. Зачем платить сразу, если можно растянуть платежи и не переплатить ни копейки?

Спойлер: я всё-таки переплатил. И немало. Просто не там, где ожидал.

Вы спросите: «А в чём разница между кредитом и рассрочкой?» Хороший вопрос! Я тоже задавал его отцу, когда пришёл домой с новеньким смартфоном и договором на 10 страницах мелким шрифтом. Он посмотрел на меня тем самым взглядом, который говорит: «Сынок, сейчас я преподам тебе урок финансовой грамотности».

Аркадий Владимирович

С юридической и экономической точки зрения различие между кредитом и рассрочкой фундаментально.

Кредит – это денежная сумма, которую банк или финансовая организация предоставляет заёмщику на определённый срок под проценты. Вы получаете деньги, покупаете что хотите, а затем возвращаете сумму с процентами.

Рассрочка – это способ оплаты товара частями, при котором продавец разбивает стоимость на равные платежи без переплаты. По сути, продавец кредитует покупателя, но не берёт за это проценты.

Звучит прекрасно, не правда ли? Но в реальности часто работает принцип: если вы не понимаете, как компания зарабатывает на вас деньги, – значит, компания зарабатывает больше, чем вы думаете.

Рассмотрим стандартную схему «беспроцентной рассрочки». Магазин электроники предлагает смартфон за 60 000 рублей с рассрочкой на 12 месяцев. Ежемесячный платёж – 5 000 рублей. Казалось бы, $5\,000 \times 12 = 60\,000$, никакой переплаты. Но!

1. Цена смартфона уже включает «подушку» для компенсации рассрочки. Тот же телефон в другом магазине может стоить 54 000 рублей при покупке за наличные.

2. Для оформления рассрочки обычно требуется оформить карту магазина, которая часто имеет скрытые комиссии.

3. Страховка, которую активно предлагают при оформлении, может стоить до 20% от суммы покупки.

В 1990-е годы я работал в банке и видел, как многие заёмщики попадали в долговую яму из-за непонимания реальной

стоимости кредита. Сегодня ситуация лучше благодаря закону о потребительском кредите, который требует раскрывать полную стоимость кредита (ПСК), но лазейки всё ещё остаются.

Максим

Стоп! Я запутался в терминах. Давайте по-простому.

Кредит – это когда вы берёте деньги у банка и потом возвращаете больше.

Рассрочка – это когда вы берёте товар сейчас, а платите за него частями потом, без переплаты. Теоретически.

Но в реальности есть такие интересные гибриды, как «рассрочка через банк» или «кредит без процентов». И вот тут начинается магия маркетинга и юридических формулировок!

Помните, я говорил про свой айфон? Оказалось, что «рассрочка без переплаты» на самом деле была кредитом с нулевой процентной ставкой, но с ежемесячной комиссией за обслуживание счёта. В итоге я переплатил около 8000 рублей!

А ещё была «обязательная» страховка. Продавец так убедительно говорил о ней, что мне показалось – без страховки никакой рассрочки не будет. Это добавило ещё 6000 рублей. И только потом я узнал, что от страховки можно было отказаться!

Итого: телефон за 60 000 рублей обошёлся мне в 74 000 рублей. Это уже 23% переплаты! А ведь реклама кричала: «0% переплаты!»

Вот три самых частых подвоха при «беспроцентных» предложениях:

1. **Завышенная стоимость товара.** Проверьте цены в других магазинах!
 2. **Скрытые комиссии.** Внимательно читайте договор!
 3. **«Добровольно-принудительные» страховки.**
- Помните, что вы имеете право отказаться!

Аркадий Владимирович

Максим верно описал типичные ловушки, но я хотел бы углубиться в экономику этого вопроса.

В экономической теории существует понятие альтернативных издержек. Если магазин предлагает вам *«беспроцентную рассрочку»*, он фактически теряет возможность инвестировать эти деньги и получать доход. Поэтому *«бесплатная рассрочка»* всегда включена в цену товара или компенсируется каким-то другим способом.

Рассмотрим механизм подробнее. Когда магазин предлагает *«рассрочку без переплаты»*, обычно происходит следующее:

1. Магазин заключает договор с банком.
2. При покупке товара в рассрочку банк сразу перечисляет полную стоимость магазину.
3. Покупатель возвращает деньги банку частями.
4. Магазин платит банку комиссию за услугу (обычно 5–15% от суммы).

То есть магазин получает деньги сразу, но меньше, чем стоимость товара. Эту разницу он закладывает в цену. Поэтому один и тот же товар в рассрочку и за наличные часто стоит по-разному.

Что касается потребительских кредитов, то здесь ключевой показатель – полная стоимость кредита (ПСК). По закону банк обязан указывать её в договоре на первой странице в правом верхнем углу в квадратной рамке. ПСК включает все платежи, которые заёмщик должен сделать: проценты, комиссии, страховки (если они влияют на условия кредита).

Однако даже ПСК не всегда отражает полную картину. Например, страховка может быть «добровольной», но без неё ставка по кредиту будет выше. Формально это не нарушает закон, но фактически заёмщика подталкивают к покупке страховки.

Максим

Так, я понял. Если вам предлагают что-то «бесплатно», нужно искать, кто и как на этом зарабатывает. Потому что никто не работает себе в убыток.

Кстати, многие спрашивают: *«А как же Рассрочка от Тинькофф/Сбера/Альфы? Они же правда без процентов!»* И да, и нет. Банк действительно не берёт с вас проценты, но берёт комиссию с магазина. А магазин эту комиссию... правильно, закладывает в цену товара!

Я как-то провёл эксперимент: зашёл в магазин электроники и спросил цену телевизора при покупке за наличные. Потом поинтересовался ценой того же телевизора в рассрочку. Разница составила 12%! То есть *«беспроцентная рассрочка»* фактически имела годовую ставку 12%. Не так уж и плохо по сравнению с обычным потребительским кредитом, но точно не 0%.

А теперь самое интересное – кредитные карты с грейс-периодом. Это когда вы можете пользоваться деньгами банка бесплатно, если вернёте их в определённый срок. Звучит заманчиво, да? Но бесплатный сыр...

Вот пример из моей жизни. Взял кредитную карту с грейс-периодом 100 дней. Купил ноутбук, думал: «*За три месяца точно накоплю и верну всю сумму*». Но потом случились непредвиденные расходы, вернул только часть... И банк начислил проценты НА ВСЮ СУММУ с момента покупки! А ставка там была 30% годовых. В итоге я заплатил намного больше, чем если бы взял обычный кредит.

Мораль: внимательно читайте условия использования кредитных карт. Часто проценты начисляются ретроспективно на всю сумму, если вы не погасили долг полностью в грейс-период.

Аркадий Владимирович

Действительно, кредитные карты – это отдельная большая тема. Позволю себе немного статистики: по данным Центрального банка, средняя ставка по кредитным картам в России составляет около 18–24% годовых, что значительно выше ставок по потребительским кредитам (12–17%).

При этом около 30% держателей кредитных карт регулярно выходят за рамки грейс-периода и платят проценты. Банки это прекрасно знают и учитывают в своей бизнес-модели.

Важно понимать разницу между разными типами кредитов:

1. **Целевой кредит** (на конкретную покупку). Обычно имеет более низкую ставку, так как банк понимает, на что идут деньги, и может оценить риски.

2. **Нецелевой кредит** (на любые цели). Ставка выше, так как риски для банка больше.

3. **Кредитная карта**. Самые высокие ставки из-за максимальной свободы использования и высоких рисков для банка.

4. **POS-кредит** (*Point of Sale – кредит в точке продаж*). Это когда вы оформляете кредит прямо в магазине. Такие кредиты часто маскируются под рассрочку, но имеют высокие ставки или скрытые комиссии.

Что касается реальной стоимости кредита, то для её расчёта используется формула эффективной процентной ставки:

$$r = \left(\left(1 + \frac{i}{m} \right)^m - 1 \right) \times 100\%$$

где i – номинальная годовая ставка, m – количество периодов начисления процентов в году.

При ежемесячном начислении процентов ($m = 12$) и номинальной ставке 12% годовых, эффективная ставка составит примерно 12,68% годовых. Разница кажется небольшой, но на крупных суммах и длительных сроках она существенна.

В моей практике был случай, когда клиент банка взял кредит под «всего 1,9% в месяц» и не осознавал, что годовая ставка составляет более 25%. Такая психологическая уловка – указывать месячную, а не годовую ставку – до сих пор распространена среди недобросовестных кредиторов.

Максим

Я уже вижу ваши глаза, остекленевшие от формул и терминов! Не волнуйтесь, я тоже не понял половину того, что сказал отец. Но суть я уловил: нас пытаются запутать, чтобы мы не поняли реальную стоимость кредита.

Давайте я расскажу историю своего друга Димы. Он купил игровую приставку в рассрочку «без переплаты» на 6 месяцев. При оформлении документов продавец очень быстро пролистал несколько страниц и сказал: «*Подпишите вот здесь, здесь и здесь*». Дима подписал, не читая (кто из нас читает эти мелкие буквы, давайте честно?).

Через месяц ему пришло СМС о списании платежа. Сумма оказалась на 700 рублей больше, чем он ожидал! Оказалось, в договоре была прописана ежемесячная комиссия за обслуживание счёта. За 6 месяцев это составило 4200 рублей при стоимости приставки 35 000 рублей. То есть переплата – 12%!

Вот 5 важных вопросов, которые нужно задать себе и продавцу перед оформлением кредита или рассрочки:

1. Есть ли разница в цене при покупке за наличные и в кредит/рассрочку?
2. Какова полная стоимость кредита (ПСК)? Не процентная ставка, а именно ПСК!
3. Какие дополнительные комиссии и платежи предусмотрены договором?
4. Обязательна ли страховка? Можно ли от неё отказаться и как это повлияет на условия?
5. Что будет, если я захочу досрочно погасить кредит?

И самый главный вопрос, который нужно задать себе: «А мне действительно нужна эта вещь прямо сейчас, или я могу подождать и накопить?»

Аркадий Владимирович

Максим затронул важнейший психологический аспект кредитования – импульсивные покупки. Кредит и рассрочка часто используются маркетологами как инструмент снижения психологического барьера перед крупной покупкой.

Когда человек видит ценник «5000 рублей в месяц» вместо «60 000 рублей», его мозг воспринимает покупку как более доступную, даже если математически сумма та же или даже больше.

Исследования показывают, что люди, использующие кредитные карты, в среднем тратят на 12–18% больше, чем при оплате наличными. Это связано с тем, что платёж кредитной картой менее «болезненный» психологически.

Теперь о технических аспектах кредитов и рассрочек, о которых редко говорят:

1. Аннуитетные и дифференцированные платежи

При аннуитетном платеже (равными суммами каждый месяц) в первые месяцы большая часть платежа идёт на погашение процентов, а не основного долга. При дифференцированном платеже (основной долг погашается равными частями + проценты на остаток) первые платежи больше, но общая переплата меньше.

2. Досрочное погашение

По закону заёмщик имеет право досрочно погасить потребительский кредит без штрафов. Но нужно уведомить банк заранее (обычно за 30 дней). С ипотекой ситуация сложнее, но об этом мы поговорим позже.

3. Кредитная история

Каждый кредит влияет на вашу кредитную историю. Даже если вы берёте товар в рассрочку через банк, эта информация попадает в бюро кредитных историй (БКИ). Плохая кредитная история может стать препятствием при получении более важных кредитов в будущем, например, ипотеки.

4. Страхование кредита

Часто банки навязывают страховку, которая может добавить до 30% к стоимости кредита. По закону заёмщик имеет право отказаться от страховки в течение 14 дней с момента заключения договора («период охлаждения»).

5. Кредитные каникулы

В случае сложной жизненной ситуации (потеря работы, болезнь) можно обратиться в банк за кредитными каникулами – временной отсрочкой платежей. Это право закреплено законодательно, но применяется при определённых условиях.

Максим

Я только хотел спросить про эти самые каникулы! Звучит заманчиво: «*Не можешь платить? Отдохни!*» Но, как я понимаю, это не совсем «отдых», скорее отсрочка неизбежного?

Кстати, о неизбежном. Давайте поговорим о том, что происходит, если вы не платите по кредиту. Многие боятся, что к ним домой придут суровые люди в кожаных куртках и начнут выносить телевизор. Но в реальности всё не так драматично (хотя тоже неприятно).

Вот что происходит, если вы перестаёте платить:

1. Сначала банк начисляет **пени и штрафы**. Они могут быть очень существенными – до 0,1% от суммы долга за каждый день просрочки.

2. Через 1–3 месяца банк обычно передаёт дело **коллекторам**. Они звонят, отправляют СМС, иногда приходят домой. По закону они не имеют права угрожать, звонить ночью или приходить без предупреждения.

3. Если сумма долга значительная, банк может подать в суд. После решения суда долг могут взыскать **через судебных приставов**: арестовать счета, удерживать часть зарплаты, наложить ограничения на выезд за границу.

Но даже если вы оказались в сложной ситуации, всегда есть выход. Например, можно договориться о реструктуризации долга или рефинансировании. Главное – не игнорировать проблему, а обсуждать её с банком.

А лучше до этого не доводить и помнить золотое правило: если вы берёте кредит, то ежемесячный платёж не должен

превышать 30% от вашего дохода. Иначе риск попасть в долговую яму слишком велик.

Аркадий Владимирович

Максим затронул тему просрочек, и это действительно важно. По статистике Центрального банка, около 8% кредитов в России выдаются с просрочкой более 90 дней. Это лучше, чем было десять лет назад, но всё равно высокий показатель.

Что касается кредитных каникул, то это действительно не «прощение» долга, а его отсрочка. Есть два типа каникул:

1. **Законные кредитные каникулы** – предоставляются по закону при определённых условиях (потеря работы, сокращение дохода более чем на 30%, длительная болезнь). Максимальный срок – 6 месяцев.

2. **Банковские программы реструктуризации** – условия определяет сам банк. Могут быть более гибкими, но часто менее выгодными.

Во время каникул проценты продолжают начисляться, и общая сумма выплат увеличивается. То есть, это помощь в сложной ситуации, но не бесплатная.

Теперь давайте подведём итоги нашего разговора о кредитах и рассрочках:

1. **Не бывает бесплатных кредитов и рассрочек.** Если вам говорят о 0% переплаты, ищите подвох: либо цена товара завышена, либо есть скрытые комиссии и страховки.

2. **Полная стоимость кредита (ПСК) – главный показатель.** Именно на него нужно ориентироваться при сравнении предложений разных банков, а не на рекламные обещания.

3. **Внимательно читайте договор.** Особенно пункты, написанные мелким шрифтом, там обычно скрываются самые неприятные условия.

4. **Кредит должен быть посильным.** Платёж не должен превышать 30% от вашего дохода, иначе риск просрочки слишком велик.

5. **У любого кредита есть альтернатива – накопление.** Часто лучше подождать и купить товар за собственные деньги, чем переплачивать банку.

Мой опыт работы в банковской сфере показывает, что большинство людей, попавших в кредитную кабалу, просто не просчитали все риски и не прочитали внимательно договор. Финансовая грамотность – лучшее лекарство от кредитной зависимости.

Максим

Знаете, какой самый частый вопрос мне задают друзья? *«Посоветуй, где взять кредит подешевле?»* И я всегда отвечаю: *«Лучший кредит – это тот, который ты не взял».*

Конечно, есть ситуации, когда кредит оправдан: образование, которое повысит ваш доход, неотложное лечение, покупка жилья. Но новый айфон, телевизор с диагональю на 10 дюймов больше или отпуск «как у блогеров» – точно не те вещи, ради которых стоит влезать в долги.

Я усвоил это на собственном опыте. Однажды я посчитал, сколько денег ушло на проценты по всем моим «выгодным» кредитам и рассрочкам за пять лет. Получилось около 160 000 рублей! Этого хватило бы на хороший ноутбук и новый смартфон без всяких кредитов.

И ещё один совет из личного опыта: если вы всё же решили взять кредит, сравните предложения как минимум трёх банков. Разница в условиях может быть огромной. А ещё лучше – используйте кредитные калькуляторы или специальные сервисы-агрегаторы, которые сделают это за вас.

И помните: идеальных кредитов не бывает. Бывают кредиты, подходящие именно вам в конкретной ситуации.

Аркадий Владимирович

В заключение хотел бы поделиться своей классификацией кредитов по степени разумности их использования:

1. **Инвестиционные кредиты** – направленные на рост вашего капитала или дохода. Например, образовательные кредиты, кредиты на открытие бизнеса, ипотека (при определённых условиях). Такие кредиты могут быть оправданы, если ожидаемая доходность превышает процентную ставку.

2. **Вынужденные кредиты** – на нужды, которые нельзя отложить. Например, срочное лечение, ремонт после аварии. Такие кредиты – меньшее из зол.

3. **Потребительские кредиты на крупные покупки** – бытовая техника, мебель, автомобиль. Могут быть оправданы, если вещь действительно необходима, а накопить на неё сложно из-за высокой инфляции или других причин.

4. Кредиты на текущее потребление – одежда, гаджеты, развлечения. Именно такие кредиты чаще всего приводят к долговым проблемам и точно не стоят переплаты.

Кредит – это инструмент. Как и любой инструмент, он может быть полезен в умелых руках и опасен в руках неумелых.

В 1930-х годах, во время Великой депрессии в США, ипотечные кредиты спасли многих американцев, позволив им сохранить жильё. А в 2008 году именно неконтролируемое кредитование привело к глобальному финансовому кризису.

Я верю, что финансовая грамотность – это не только умение считать проценты, но и способность критически оценивать свои потребности и возможности. Если вы научитесь отличать желания от потребностей, то вопрос *«брать или не брать кредит»* будет возникать гораздо реже.

Максим

Что ж, мы с отцом снова пришли к похожим выводам, просто разными путями. Я – через набитые шишки и личный опыт, он – через экономическую теорию и годы работы в финансовой сфере.

И, кажется, главный вывод такой: кредиты и рассрочки могут быть как полезным инструментом, так и финансовой ловушкой. Всё зависит от того, насколько осознанно вы их используете.

Помните старую поговорку: берёшь чужие и на время, отдаёшь свои и навсегда. И прежде, чем подписать договор

кредита или рассрочки, задайте себе всего один вопрос: «*А оно того стоит?*»

Надеюсь, после прочтения этой главы вы сможете ответить на него более осознанно.

И напоследок, мой личный алгоритм принятия решения о кредите:

1. Это необходимость или прихоть?
2. Можно ли накопить на эту покупку за разумное время?
3. Сколько я переплачу в итоге и готов ли я к этому?
4. Уверен ли я, что смогу платить каждый месяц?
5. Прочитал ли я договор целиком?

Если на все пять вопросов у вас есть чёткие ответы – действуйте. Если нет – возможно, стоит ещё раз всё обдумать.

В следующей главе мы с отцом расскажем про ипотеку – самый большой и самый долгий кредит в жизни большинства людей. **Спойлер:** там тоже есть подводные камни, но и без крыши над головой тоже как-то не очень...

Глава 5. Ипотека: как не стать «вечным должником»?

Максим

Знаете, как я впервые услышал слово «ипотека»? Мне было 12, и мама с папой шёпотом обсуждали на кухне какие-то проценты и взносы. Я тогда решил, что ипотека – это такая финансовая болезнь, от которой взрослые становятся нервными и начинают считать деньги по вечерам. В каком-то смысле я был прав!

Ипотека – это действительно финансовое бремя длиной в полжизни. Вы когда-нибудь представляли, что будете выплачивать один долг 20 лет? Звучит как добровольное рабство, не так ли? И всё же миллионы людей берут ипотеку. Почему? Потому что это самый реальный способ получить собственное жильё, не имея пары миллионов свободных рублей.

Но знаете, что самое забавное в ипотеке? Квартира вроде бы уже ваша, но на самом деле ещё совсем не ваша. Как кот Шрёдингера – одновременно ваш и банка.

Когда я решил разобраться в этом вопросе, отец закатил глаза и сказал: *«Наконец-то ты повзрослел»*. Что ж, может быть. Давайте вместе погрузимся в мир процентных ставок, первоначальных взносов и прочих ипотечных радостей.

Аркадий Владимирович

Ипотека – это целевой кредит на покупку недвижимости, где сама недвижимость выступает залогом по кредиту. Когда Максим называет это «финансовым бременем», он не так уж далёк от истины. Но важно понимать: ипотека – это инструмент, который может работать как на вас, так и против вас, в зависимости от того, насколько грамотно вы его используете.

Я помню 1998 год, когда после дефолта многие семьи, взявшие валютную ипотеку, потеряли не только жильё, но и все внесённые средства. В 2014 году история повторилась. Те, кто взял кредит в долларах при курсе 35 рублей, внезапно обнаружили, что их ежемесячный платёж вырос вдвое. Это первый и главный урок: валютные риски могут стоить вам крыши над головой.

В 2023 году средняя ипотечная ставка в России варьировалась от 6% до 14% в зависимости от программы. Звучит безобидно, не так ли? Но если пересчитать на весь срок кредита, то при ставке 14% годовых на 20 лет вы переплатите банку сумму, примерно равную стоимости самой квартиры. Это как купить две квартиры, но жить только в одной.

Максим

Погоди, папа! Не пугай людей сразу. Да, ипотека – это серьёзно, но давайте по порядку.

Помните, как в фильмах про зомби-апокалипсис есть правила выживания? Так вот, у ипотеки тоже есть свои правила. **Первое:** никогда не берите валютную ипотеку, если получаете зарплату в рублях! Иначе вы как тот парень, который решил

погладить симпатичного зомби – последствия будут болезненными.

Второе: не слушайте тех, кто говорит, что *«ипотека – это выброшенные деньги, лучше снимать квартиру»*. Давайте посчитаем. Средняя аренда двушки в Москве – около 50 тысяч рублей. За 20 лет вы отдадите хозяину 12 миллионов и останетесь с чем? Правильно, с пустыми карманами и без квартиры.

А теперь представьте, что те же 50 тысяч вы платите за ипотеку. Да, часть уходит на проценты, но основной долг постепенно уменьшается. И через 20 лет квартира полностью ваша! Вы можете продать её, завещать детям или просто жить и не беспокоиться о том, что арендодатель внезапно решит повысить цену.

Вообще, ипотека – это как квест в компьютерной игре. Сначала проходите уровень *«Накопи на первоначальный взнос»*, потом уровень *«Убеди банк, что ты платёжеспособный»*, затем *«Выбери квартиру, которая не развалится через 5 лет»*, и финальный босс – *«Выплачивай 20 лет без просрочек»*. Готовы к этому квесту?

Аркадий Владимирович

Как бы ни был оптимистичен Максим, нужно смотреть на ипотеку трезво. Это долгосрочное финансовое обязательство, которое существенно влияет на ваш бюджет и качество жизни.

Перед тем как взять ипотеку, необходимо оценить несколько ключевых параметров:

1. **Процентная ставка.** Это цена кредита. Разница между 7% и 9% на 20-летнем сроке может составить несколько миллионов рублей переплаты.

2. **Сумма первоначального взноса.** Чем больше вы внесёте сразу, тем меньше будет переплата по кредиту. Оптимально – от 30% стоимости жилья.

3. **Срок кредита.** Меньший срок означает большие ежемесячные платежи, но меньшую переплату. Большой срок снижает нагрузку на бюджет, но увеличивает общую стоимость кредита.

4. **Тип платежа.** Аннуитетный (равные платежи) или дифференцированный (уменьшающиеся). В России чаще предлагают аннуитетный, но дифференцированный экономически выгоднее.

Важно понимать: банк всегда зарабатывает на вас. Любая «выгодная» программа содержит условия, которые компенсируют банку пониженные ставки. Например, при господдержке ипотеки выигрывают не только заёмщики, но и застройщики, и банки, получающие субсидии.

Максим

Отец, как всегда, включил профессора. Давайте я переведу это на человеческий.

В ипотеке есть три главных врага, которые хотят опустошить ваш кошелёк:

Враг №1: Высокая процентная ставка

Банки сейчас предлагают много программ: «семейная ипотека», «льготная ипотека», «для военных», «для IT-

специалистов» ... Проверьте, подходите ли вы под какую-то из них. Разница может быть огромной: от 5% до 14% годовых.

Враг №2: Маленький первоначальный взнос

Многие радуются, когда видят рекламу *«Ипотека с первоначальным взносом от 10%!»* Не радуйтесь. Это как купить телефон в кредит, внося всего 10% – итоговая переплата будет болезненной. Идеально – накопить хотя бы 30% от стоимости квартиры.

Враг №3: Длинный срок кредита

«Возьмите на 30 лет, платёж будет всего 25 тысяч!» – говорит менеджер банка. Но за 30 лет вы переплатите столько, что хватило бы на вторую квартиру. Берите максимально короткий срок, который можете себе позволить.

Кстати, у меня есть знакомый, который взял ипотеку на 20 лет, но закрыл её за 7. Как? Он ежемесячно вносил платёж на 20% больше минимального. Это как диета – сначала тяжело, потом втягиваешься, а результат радует.

Аркадий Владимирович

Максим верно отметил основные моменты, но я бы добавил несколько практических аспектов, которые часто упускают из виду.

Во-первых, **комплексная стоимость кредита**. Помимо процентной ставки, обратите внимание на дополнительные расходы:

- Страхование жизни и здоровья (обычно 0,2–0,7% от суммы кредита ежегодно);
- Страхование недвижимости (0,1–0,3% от стоимости ежегодно);
- Оценка недвижимости (5–15 тысяч рублей);
- Регистрация сделки (госпошлина, услуги нотариуса).

Эти «мелочи» могут добавить к стоимости кредита сотни тысяч рублей.

Во-вторых, **досрочное погашение**. Это ваше законное право, и банк не может вам в нём отказать. Но есть нюансы:

- Некоторые банки устанавливают минимальную сумму досрочного погашения;
- Важно правильно написать заявление – уменьшать срок кредита или ежемесячный платёж;
- Если выбираете первый вариант, то сумма ежемесячного платежа останется прежней, но срок кредита сократится;
- Если второй – срок останется прежним, но ежемесячный платёж уменьшится.

Я рекомендую первый вариант – так вы существенно сократите переплату.

В-третьих, **налоговый вычет**. Государство позволяет вернуть 13% от стоимости жилья (максимум с 2 млн рублей, то есть до 260 тысяч) и 13% от уплаченных процентов (максимум с 3 млн рублей, то есть до 390 тысяч). Эти деньги можно направить на досрочное погашение и ещё больше сократить переплату.

Максим

Да, о налоговом вычете стоит поговорить подробнее. Это буквально бесплатные деньги, которые государство вам возвращает! Когда я узнал о нём, то не мог поверить: *«Что, мне просто так отдадут 260 тысяч?»*

Но это правда. Более того, если вы состоите в браке, то ваш супруг или супруга тоже может получить вычет с той же квартиры. Итого: 520 тысяч рублей назад в семейный бюджет. Не плохо, правда?

Кстати, о семейном бюджете. Перед тем как взять ипотеку, честно ответьте себе на вопрос: *«Сколько я могу платить ежемесячно без ущерба для качества жизни?»* Банки предлагают брать кредит так, чтобы платёж составлял до 50% от вашего дохода. Но, по моему опыту, если платёж превышает 30% дохода, начинаются проблемы.

Представьте: вы взяли ипотеку на пределе возможностей, а через год потеряли работу или заболели. Пара просрочек, штрафы, пени, и вот вы уже в кредитной яме, из которой очень сложно выбраться.

Поэтому правило №1 ипотечного бойца: всегда имейте финансовую подушку хотя бы на 3–6 месяцев платежей! *(Я об уже говорил о финансовой подушке, но повторение – мать учения)*

А теперь небольшой чек-лист для тех, кто решил взять ипотеку:

Определите максимальный комфортный платёж (не более 30% дохода);

- ✔ Накопите хороший первоначальный взнос (минимум 20%, лучше 30%);
- ✔ Проверьте, подходите ли вы под льготные программы;
- ✔ Сравните предложения 3–5 банков (не только ставку, но и доп. условия);
- ✔ Соберите финансовую подушку до начала выплат;
- ✔ Запланируйте регулярные досрочные погашения.

И я клянусь, что если вы будете следовать этим правилам, то ипотека не станет для вас кошмаром на 20 лет.

Аркадий Владимирович

В 2023 году произошли существенные изменения на рынке ипотечного кредитования. Я бы хотел остановиться на нескольких специфических программах, которые могут быть полезны:

Семейная ипотека. Для семей с ребёнком, рождённым после 1 января 2018 года, ставка составляет около 5–6% годовых. Это весьма выгодное предложение по сравнению с базовыми ставками.

IT-ипотека. Для сотрудников аккредитованных IT-компаний со ставками от 5% годовых. Максимум как раз попадает в эту категорию.

Льготная ипотека на новостройки. Государственная программа с субсидированной ставкой. Условия регулярно меняются, поэтому нужно уточнять актуальную информацию.

Сельская ипотека. Для желающих приобрести жильё в сельской местности – ставки от 3% годовых.

Каждая из этих программ имеет свои ограничения по сумме кредита, территории и типу жилья. Но если вы подходите под условия, то можете существенно сэкономить.

Теперь о типах жилья. Существует распространённое мнение, что новостройка всегда лучше вторичного жилья. Это не совсем так. Давайте сравним:

Новостройка:

- Чистые документы, нет рисков с прежними владельцами;
- Современные планировки и коммуникации;
- Но риск недостроя (хотя с введением эскроу-счетов он снизился);
- Дополнительные расходы на отделку;
- Жить можно будет только через 1–3 года после покупки.

Вторичное жильё:

- Можно заехать сразу после сделки;
- Сформированная инфраструктура района;
- Но риски с документами и скрытыми дефектами;
- Часто требуется ремонт;
- Менее выгодные ипотечные программы.

Выбор зависит от ваших приоритетов и финансовых возможностей.

Максим

А теперь давайте поговорим о самом интересном – ловушках, которые подстерегают нас при оформлении ипотеки. Это как в игре «Сапёр» – один неверный шаг, и вы теряете деньги.

Ловушка №1: «Плавающая ставка»

Звучит заманчиво – сначала платите меньше, чем по стандартной ипотеке. Но эта ставка привязана к каким-то индексам и может вырасти так, что вы не сможете платить. Помните людей с валютной ипотекой в 2014 году? Вот это то же самое, только в профиль.

Ловушка №2: «Удобные кредитные каникулы»

Некоторые банки предлагают «отложить платёж» или «взять каникулы» на пару месяцев. Звучит здорово, но эти месяцы не исчезают – они добавляются в конец срока, а проценты на них всё равно начисляются. Используйте такую опцию только в крайнем случае.

Ловушка №3: «Комбинированные продукты»

«Возьмите у нас ипотеку, а мы снизим ставку на 0,5%, если вы оформите кредитную карту, страховку жизни, инвестиционный вклад и приведёте трёх друзей». Такие предложения часто оказываются дороже, чем простая ипотека с более высокой ставкой.

Ловушка №4: «Рефинансирование через год»

Менеджер говорит: *«Берите сейчас под 10%, а через год рефинансируете под 8%»*. Но никто не гарантирует, что через год ставки не вырастут до 12%. Ориентируйтесь на текущие условия, а не на прогнозы.

И знаете, что ещё важно? Внимательно читать договор. Да, да, все эти мелкие буквы, которые так скучно читать. Именно там прячутся комиссии, штрафы и прочие «сюрпризы».

Кстати, когда мы с женой брали ипотеку, я нашёл в договоре пункт, по которому банк мог в одностороннем порядке повысить ставку при определённых условиях. Мы попросили убрать этот пункт – и банк согласился! Так что договор – это не священный текст, его можно и нужно обсуждать.

Аркадий Владимирович

Последний, но чрезвычайно важный аспект – это психологическая готовность к ипотеке. Многие недооценивают её значимость.

Ипотека – это многолетнее обязательство, которое влияет на все сферы жизни. Вы будете принимать решения о карьере, исходя из необходимости стабильного дохода. Вы будете планировать крупные покупки и отпуск с оглядкой на ипотечный платёж. Это серьёзный психологический груз.

Когда мы с супругой брали ипотеку в 2000-х, я не мог спать спокойно первые полгода. Постоянные мысли: *«А что, если*

потерю работу? А что, если заболеть?» Со временем это чувство тревоги уходит, но осознание ответственности остаётся.

Если вы чувствуете, что морально не готовы к такому обязательству – лучше подождать. Накопите большой первоначальный взнос, укрепите своё финансовое положение, создайте подушку безопасности.

И ещё один важный момент – ипотеку лучше брать в период стабильности, а не на пике рынка. На рынке недвижимости, как и на любом другом, есть циклы. Если цены на жильё резко выросли за последний год – возможно, стоит подождать коррекции.

В 2008 и 2014 годах многие, кто купил квартиры на пике, через год обнаруживали, что рыночная стоимость их недвижимости снизилась на 20–30%, а долг остался прежним. Это явление называется «отрицательный капитал» – когда долг превышает стоимость залога. Очень неприятная ситуация.

Максим

Отец прав насчёт психологической готовности. Это как брак – нужно быть готовым к долгосрочным отношениям! Только развестись с ипотекой сложнее, чем с супругом.

Но есть и хорошие новости. Во-первых, ипотеку можно рефинансировать, если ставки снизятся. Представьте, что вы взяли кредит под 10%, а через 3 года ставки упали до 7%. Вы можете прийти в другой банк, взять у него кредит на оставшуюся сумму под 7% и закрыть старый кредит. Это как перейти с дорогого тарифа на более дешёвый.

Во-вторых, инфляция работает на вас. Если инфляция составляет 4–5% в год, то через 10 лет ваш фиксированный платёж по ипотеке будет «стоять» гораздо меньше в реальном выражении. Это, как если бы вы договорились платить за кофе 100 рублей в течение 20 лет. Сегодня это нормальная цена, а через 20 лет – смешная мелочь.

И в-третьих, жильё – это актив, который обычно растёт в цене. Даже если вы решите продать квартиру через 10 лет, скорее всего, она будет стоить дороже, чем вы за неё заплатили. Это не точно, конечно, но исторически недвижимость в России растёт в цене быстрее инфляции.

Так что, если вы всё взвесили и решили, что готовы к ипотеке – действуйте! Только помните правило трёх «П»:

- **Просчитайте** свои возможности;
- **Подготовьте** финансовую подушку;
- **Почитайте** весь договор.

И тогда ипотека станет для вас не пожизненным рабством, а дорогой к своему жилью.

Аркадий Владимирович

В заключение я хотел бы суммировать основные моменты, которые мы обсудили.

Ипотека – это серьёзный финансовый инструмент, который при грамотном использовании помогает решить жилищный вопрос. Но она требует тщательного планирования, финансовой дисциплины и понимания всех рисков.

Оптимальная ипотека должна соответствовать следующим параметрам:

- Платёж не превышает 30% от вашего стабильного дохода;
- Первоначальный взнос составляет 20–30% от стоимости жилья;
- Ставка фиксированная и как можно более низкая;
- Срок – оптимальный баланс между комфортным платежом и минимальной переплатой;
- Договор не содержит скрытых комиссий и штрафов;
- У вас есть финансовая подушка на случай непредвиденных обстоятельств.

Если эти условия соблюдены, то ипотека не будет для вас тяжким бременем, а станет разумным вложением средств.

И помните: нет ничего постыдного в том, чтобы отложить решение об ипотеке, если вы не готовы к ней финансово или психологически. Лучше подождать и войти в этот долгосрочный финансовый проект полностью подготовленным.

Максим

И напоследок мой совет: не стесняйтесь торговаться с банками! Они конкурируют за вас, а не вы за них. Если у вас хорошая кредитная история и стабильный доход, вы можете получить условия лучше, чем написано на сайте банка.

Когда мы с женой выбирали ипотеку, мы обошли пять банков и в каждом говорили: «*А вот в соседнем нам предложили ставку на 0,5% ниже*». И знаете что? В трёх из пяти нам снизили ставку! Банкиры тоже люди, и у них есть планы продаж.

Удачи вам в поисках своего идеального дома и не забывайте: дом – это не только стены, но и атмосфера, которую вы создаёте внутри. Даже самая шикарная квартира будет тюрьмой, если она вам не по карману. И наоборот – даже небольшая квартирка станет уютным гнёздышком, если вы можете позволить себе не только платить за неё, но и жить полной жизнью.

А если вы всё ещё не уверены насчёт ипотеки – отец что-то говорил про откладывать деньги и покупать за наличные. Но это уже совсем другая история, которую мы, возможно, расскажем в одной из следующих глав.

Глава 6. Лизинг и trade-in: аренда или покупка?

Максим

Помните, как в детстве мы играли в «понарошку»? *«Эта моя машинка, но ты можешь поиграть, только верни»*. А теперь представьте, что взрослые делают то же самое, только с настоящими автомобилями и миллионами рублей. Это и есть лизинг!

Когда я решил обновить свой старенький Solaris, передо мной встал выбор: кредит, лизинг или, может, копить? Отец, конечно, сразу начал: *«А ты просчитал все варианты? А ты знаешь, что в лизинге ты не собственник?»* И тут я подумал – а вы тоже в замешательстве от всех этих терминов?

Давайте разберёмся вместе, что такое лизинг и trade-in, и когда они действительно выгоднее кредита. Спойлер: не всегда!

Аркадий Владимирович

Максим, как всегда, упрощает. Лизинг – это не детская игра «понарошку», а серьёзный финансовый инструмент с историей в несколько столетий. Первые лизинговые отношения возникли еще в XIX веке в США, когда компания Bell решила сдавать свои телефоны в аренду вместо продажи.

По сути, лизинг – это долгосрочная аренда имущества с правом выкупа. Лизингодатель (компания) приобретает имущество и передает его лизингополучателю (вам) во временное пользование за регулярные платежи. После окончания срока

договора вы можете либо выкупить имущество по остаточной стоимости, либо вернуть его.

В отличие от простой аренды, в лизинге предмет специально приобретается под ваши нужды. В отличие от кредита, имущество остаётся в собственности лизинговой компании до полного выкупа.

Максим

Ладно, папа, спасибо за историю про телефоны Bell, но давайте ближе к нашим реалиям. Когда я искал машину, менеджер в автосалоне предложил мне три варианта:

1. **Кредит:** классика жанра – машина сразу моя, но я выплачиваю банку деньги + проценты.

2. **Лизинг:** машина формально принадлежит лизинговой компании, я плачу ежемесячные платежи и могу в конце либо выкупить её, либо вернуть.

3. **Trade-in + кредит/лизинг:** сдаю свой старый Solaris в счёт первоначального взноса за новую машину.

«А что выгоднее?» – спросил я. И тут началось... «Смотря для кого», «зависит от ваших целей», «нужно считать».

На самом деле, вопрос простой: если вы юридическое лицо (у вас бизнес) – лизинг почти всегда выгоднее. Если вы физлицо, как я, – нужно считать. И вот тут-то я и позвонил отцу, профессору экономики.

Аркадий Владимирович

Когда Максим позвонил мне из автосалона, я первым делом спросил его: *«А ты хоть знаешь, в чём фундаментальная разница между кредитом и лизингом для физического лица?»*

Вот основные отличия, которые нужно понимать:

При кредите:

- Вы сразу становитесь собственником имущества.
- Полностью отвечаете за его содержание, ремонт, страховку.
- Платите транспортный налог (если речь о машине).
- Можете продать имущество в любой момент, предварительно погасив кредит.

При лизинге:

- Собственник – лизинговая компания до окончания договора.
- Часто обслуживание и страховка уже включены в платежи.
- Транспортный налог обычно платит лизингодатель.
- Продать самостоятельно нельзя, можно только через процедуру досрочного выкупа.

Многие думают, что лизинг – это только для бизнеса, но с 2010-х годов в России активно развивается лизинг для физических лиц. Хотя, признаюсь, с налоговыми преимуществами для юридических лиц он действительно гораздо привлекательнее.

Максим

Стоп-стоп-стоп! Давайте на пальцах. Представьте: вы хотите новую Kia за 2 миллиона рублей.

С кредитом: банк даёт вам деньги, вы покупаете машину, она сразу ваша. Но в ПТС стоит обременение, и продать её без согласия банка нельзя. Ежемесячный платёж включает тело кредита + проценты. Техобслуживание, страховка, налоги – всё оплачиваете отдельно.

С лизингом: лизинговая компания покупает для вас машину и даёт вам ею пользоваться. Вы платите ежемесячные платежи, которые часто уже включают КАСКО и ТО. В конце срока (обычно 3–5 лет) можно выкупить машину за остаточную стоимость (например, 20% от первоначальной).

А вот где начинается самое интересное: суммарные платежи! За 3 года в кредит вы можете заплатить 2,4 млн (2 млн + 20% за три года). С лизингом – около 2,1–2,3 млн за те же три года + остаточный платеж 400 тысяч, если хотите оставить машину себе. Итого: 2,5–2,7 млн.

Погодите-ка... так лизинг дороже кредита для физлиц? Тогда в чём подвох?

Аркадий Владимирович

Максим правильно заметил важный момент: для физических лиц лизинг часто оказывается несколько дороже кредита, если смотреть только на итоговую сумму выплат. Однако нельзя оценивать выгоду, глядя только на конечную цифру.

Главное преимущество лизинга – не в экономии денег, а в управлении рисками и ликвидностью.

Давайте рассмотрим несколько сценариев:

Сценарий 1. Вы хотите менять автомобиль каждые 3 года

- С кредитом: вам придется продавать машину самостоятельно, погашать остаток кредита, а потом брать новый кредит.
- С лизингом: по окончании срока просто возвращаете машину и заключаете новый договор на новую модель.

Сценарий 2. У вас возникли финансовые трудности

- С кредитом: при просрочке банк может забрать машину и продать её на торгах, часто по заниженной цене. Если вырученных средств не хватит на погашение кредита, вы останетесь должны разницу.
- С лизингом: можно договориться о досрочном расторжении договора и вернуть машину. В худшем случае вы потеряете уже внесённые платежи, но не останетесь с долгом.

Сценарий 3. Машина серьёзно повреждена в ДТП

- С кредитом: даже если автомобиль не подлежит восстановлению, кредит всё равно нужно выплачивать. Если КАСКО не покрывает полную стоимость, разницу платите вы.
- С лизингом: страховые вопросы обычно решает лизинговая компания, и в большинстве случаев вы защищены от непредвиденных расходов.

Это как раз тот случай, когда не всё измеряется деньгами. Лизинг предоставляет гибкость и меньше привязывает вас к конкретному имуществу.

Максим

Хорошо, я понял, лизинг – это как «подписка на автомобиль». Плачу, пользуюсь, не хочу – отказываюсь. Но меня всё равно смущает эта переплата.

Давайте я поделюсь реальной историей моего друга Димы. Он взял машину в лизинг, потому что *«так круче, чем в кредит»*. Через год понял, что переплачивает, и решил досрочно выкупить авто. И тут сюрприз! В договоре был прописан невыгодный порядок досрочного выкупа, и в итоге он заплатил почти на 30% больше, чем если бы сразу взял кредит.

Вот главные подводные камни лизинга, о которых нужно знать:

1. **Досрочный выкуп может быть невыгодным.** Проверьте условия в договоре!
2. **Ограничения по использованию.** Многие компании не разрешают выезд за границу или требуют особых разрешений.
3. **Штрафы и пени.** Часто они выше, чем в кредитных договорах.
4. **Пробег может быть ограничен.** Превысили – платите дополнительно.
5. **При возврате автомобиля могут оштрафовать за «избыточный износ».**

А еще есть trade-in! Когда я сдавал свой Solaris, мне предложили за него 600 тысяч, хотя на Авито такие же продавались за 750–800 тысяч. «Зато быстро и без хлопот» – сказал менеджер. Но 150–200 тысяч – это дороговато за «отсутствие хлопот», не находите?

Аркадий Владимирович

Максим прав насчет trade-in. Это действительно удобно, но за эту услугу вы платите снижением стоимости вашего старого автомобиля на 10–20%. Фактически, дилер должен заработать на перепродаже вашей машины, поэтому и оценивает её ниже рынка.

Теперь вернёмся к лизингу для физических лиц. Я бы выделил следующие ситуации, когда лизинг действительно может быть выгоднее кредита:

1. **Вы предприниматель или самозанятый**, который использует автомобиль в бизнес-целях. В этом случае лизинговые платежи можно учесть в расходах и снизить налогооблагаемую базу.
2. **Вы часто меняете автомобиль** (каждые 2–3 года). Лизинг избавляет от хлопот с продажей.
3. **Вы цените предсказуемость расходов**. В лизинговый платёж часто включены страховка, техобслуживание, сезонная смена шин.
4. **Вы не хотите тратить крупную сумму на первоначальный взнос**. В лизинге он обычно ниже, чем в кредите, а иногда вообще отсутствует.

5. Вы опасаетесь резкого падения стоимости автомобиля. При лизинге этот риск берёт на себя лизинговая компания.

В 1990-е годы я консультировал несколько компаний, которые пытались внедрить лизинг в России по западному образцу. Тогда это не прижилось из-за нестабильной экономики. Сегодня ситуация изменилась, и лизинг становится всё более популярным инструментом, особенно для дорогостоящих активов.

Максим

Слушай, а ведь правда! Когда я разговаривал с менеджером, он упомянул, что у них есть специальная программа для самозанятых. Я тогда не придавал этому значения – подумал, опять маркетинговая уловка. А оказывается, это реально может быть выгодно.

Кстати, а знаете, что такое оперативный лизинг? Это как классический лизинг, только без опции выкупа в конце. По сути – долгосрочная аренда. Очень популярен в Европе и США, у нас пока не так распространён, но набирает обороты, особенно для премиальных авто.

Помните, как Джобс каждые полгода менял Mercedes на точно такой же новый? У него была какая-то лазейка в калифорнийском законодательстве, позволявшая не платить полную регистрационную пошлину. Так вот, это и был своего рода оперативный лизинг!

А теперь давайте сравним основные варианты приобретения автомобиля в одной простой таблице:

Параметр	Кредит	Лизинг	Trade-in + Кредит
Собственность	Сразу ваша	Лизинговой компании до выкупа	Сразу ваша
Первый взнос	10–30%	0–20%	Старый автомобиль + доплата
Ежемесячный платёж	Обычно выше	Обычно ниже	Как при обычном кредите
Дополнительные расходы	Страховка, ТО, налоги отдельно	Часто включены в платёж	Страховка, ТО, налоги отдельно
Итоговая переплата	10–20% за 3 года	15–30% за 3 года + остаточный платёж	10–20% + потеря на trade-in
Гибкость	Низкая	Высокая	Низкая

Аркадий Владимирович

Таблица, которую составил Максим, даёт хорошее общее представление, но я бы хотел добавить еще несколько важных аспектов, которые часто упускают из виду.

Налоговые аспекты:

Для физических лиц, не занимающихся предпринимательской деятельностью, налоговые последствия лизинга и кредита практически идентичны – никаких существенных преимуществ нет. Однако если вы ИП или самозанятый, лизинг позволяет:

1. Учитывать лизинговые платежи в расходах полностью.
2. Применять ускоренную амортизацию с коэффициентом до 3.
3. Оптимизировать уплату НДС (для ИП на общей системе налогообложения).

Юридические аспекты:

В случае финансовых проблем или банкротства:

- При кредите банк может обратиться с взысканием на заложенное имущество через суд.
- При лизинге компания имеет право расторгнуть договор и забрать имущество во внесудебном порядке.

Психологический аспект:

Есть интересное исследование американских экономистов, которое показывает, что люди, приобретающие автомобили в лизинг, психологически легче переносят регулярные платежи, чем кредиторы. Это объясняется тем, что они воспринимают эти выплаты как «плату за пользование», а не как «погашение долга».

Что касается trade-in, то здесь действует классический принцип рынка: вы платите за удобство и скорость. Вспоминаю 1998 год, когда после дефолта автомобильный рынок практически замер. Тогда единственным способом быстро продать машину был именно trade-in, пусть и с существенной потерей в цене.

Максим

Хм, *«психологически легче переносят платежи»* ... Интересно! Наверное, поэтому подписочная модель сейчас так популярна во всех сферах – от музыки до программ. Не нужно сразу отдавать большую сумму, платишь понемногу и пользуешься.

А теперь давайте разберём, какие вопросы стоит задать себе, прежде чем выбирать между лизингом и кредитом:

1. Как долго вы планируете пользоваться автомобилем?

- Менее 3 лет → Лизинг
- Более 5 лет → Кредит

2. Важна ли для вас возможность легко поменять автомобиль?

- Да → Лизинг
- Нет → Кредит

3. Используете ли вы автомобиль для бизнеса?

- Да → Лизинг (особенно если вы ИП или самозанятый)
- Нет → Скорее кредит

4. Готовы ли вы к незапланированным расходам на ремонт и обслуживание?

- Да → Кредит
- Нет → Лизинг с включённым ТО

5. Важно ли для вас иметь автомобиль в собственности?

- Да → Кредит
- Нет → Лизинг

У меня в голове это укладывается в простую формулу: если машина для вас инструмент, который должен просто работать, и вы не привязываетесь к ней эмоционально – лизинг. Если же вы из тех, кто даёт имя своей машине и планирует ездить на ней до последнего – однозначно кредит.

А что насчет trade-in? Это вообще отдельная история! Представьте: вы приходите в салон с машиной, а уходите с новой, без всей этой беготни с размещением объявлений, встречами с потенциальными покупателями и оформлением документов. За это удобство вы платите 10–20% стоимости старого авто. Выгодно ли? Зависит от того, насколько вы цените своё время и нервы.

Аркадий Владимирович

Система вопросов, которую предложил Максим, действительно поможет определиться с выбором. Но я бы добавил ещё один важный аспект, который часто упускается из виду, – прогнозирование остаточной стоимости.

Остаточная стоимость – это предполагаемая цена автомобиля в конце срока лизинга. Она зависит от марки, модели, срока эксплуатации и пробега. Некоторые автомобили сохраняют стоимость лучше других. Например, Toyota, Porsche и Mercedes обычно теряют в цене меньше, чем многие другие марки.

Когда лизинговая компания рассчитывает платежи, она закладывает прогнозируемую остаточную стоимость. Если автомобиль сохраняет стоимость хорошо, ваши ежемесячные платежи будут ниже. Если же автомобиль быстро обесценивается, платежи будут выше.

В случае с кредитом вы берёте на себя весь риск обесценивания. Если через три года ваш автомобиль стоит значительно меньше, чем вы ожидали, это ваша проблема. В случае с лизингом этот риск несёт лизинговая компания.

Что касается trade-in, то здесь нужно учитывать и другие факторы:

1. Состояние вашего автомобиля. Если машина нуждается в ремонте или имеет нестандартный тюнинг, продать её самостоятельно может быть сложнее, и тогда trade-in действительно удобен.

2. Наличие акций и специальных предложений. Иногда дилеры предлагают скидки на новые автомобили при использовании trade-in, что может компенсировать потерю в цене старой машины.

3. Налоговые аспекты. При самостоятельной продаже автомобиля, которым вы владели менее трёх лет и стоимость которого превышает 250 000 рублей, вы можете попасть под обязательство по уплате НДФЛ. Trade-in позволяет этого избежать.

В 2008 году, во время финансового кризиса, я наблюдал интересный феномен: несмотря на падение доходов населения, доля лизинговых сделок для физических лиц выросла. Это объяснялось именно снижением рисков – люди не хотели брать на себя долгосрочные кредитные обязательства в нестабильной ситуации.

Максим

Ого, про налоги я и не подумал! Действительно, если продаёшь машину дороже, чем купил (а такое бывает в периоды дефицита), то теоретически нужно заплатить НДФЛ с разницы. А при trade-in этот вопрос не возникает.

Знаете, пока мы обсуждаем все эти финансовые инструменты, я вспомнил свою первую машину – подержанную «девятку», которую купил на деньги от первой зарплаты и немного занял у родителей. Никаких лизингов, никаких кредитов, просто старая добрая накопительная система: *«сначала заработай, потом купи»*.

Может, для кого-то это всё ещё лучший вариант? Накопил – купил, никаких переплат, никаких обязательств. Но, с другой стороны, если ждать, пока накопишь на новую машину... можно и не дожидаться. Инфляция съест сбережения, или приоритеты поменяются, или ещё что-то произойдёт.

В итоге, наверное, нет универсального совета. Все зависит от вашей конкретной ситуации. Но я для себя вывел такую формулу:

- Если есть деньги на всю стоимость или большую её часть – лучше заплатить сразу или взять небольшой кредит на короткий срок.
- Если денег мало, но машина нужна регулярно – кредит (если планируете долго использовать) или лизинг (если любите менять).
- Если денег мало, и машина нужна нерегулярно – возможно, вообще не стоит её покупать. Каршеринг, такси или аренда могут быть выгоднее.

А что насчет trade-in... Если честно, как-то сложно просто так подарить дилеру 100–200 тысяч за «избавление от хлопот». Я свой Solaris всё-таки продал через Авито. Да, пришлось потратить время на объявление, показы, торги, но зато получил на 130 тысяч больше, чем предлагали в салоне.

Аркадий Владимирович

Максим затронул очень важную тему – альтернативную стоимость денег и времени. Экономисты называют это «opportunity cost» – упущенная выгода от неиспользования лучшей альтернативы.

Когда вы выбираете между накоплением и кредитом/лизингом, вы фактически решаете следующее:

1. **При накоплении:** вы теряете возможность пользоваться автомобилем сейчас, но экономите на процентах.

2. **При кредите/лизинге:** вы получаете автомобиль немедленно, но платите больше.

Какой вариант выгоднее, зависит от того, насколько ценно для вас немедленное использование автомобиля.

То же самое с trade-in. Те 130 тысяч, которые Максим сэкономил, продав машину самостоятельно, нужно соотносить с затраченным временем и усилиями. Допустим, он потратил 10 часов на весь процесс продажи. Получается, его час стоит 13 000 рублей. Для некоторых людей такая ставка вполне оправдывает самостоятельную продажу, для других – нет.

В завершение нашего разговора я хотел бы предложить небольшой алгоритм выбора между основными вариантами:

Шаг 1. Оцените свои финансовые возможности.

- Есть ли у вас накопления на всю стоимость автомобиля?
- Какую сумму вы готовы ежемесячно выделять на автомобиль?

- Стабилен ли ваш доход на период предполагаемых выплат?

Шаг 2. Определите ваши потребности и приоритеты.

- Как долго вы планируете пользоваться автомобилем?
- Насколько важно для вас право собственности?
- Готовы ли вы заниматься обслуживанием и ремонтом?

Шаг 3. Изучите рынок и предложения.

- Сравните условия кредитования и лизинга в нескольких организациях.
 - Узнайте, какие дополнительные услуги включены в лизинговый платёж.
 - Оцените размер переплаты в каждом случае.

Шаг 4. Принимайте решение исходя из совокупности факторов, а не только из финансовой выгоды.

Как экономист с многолетним опытом, могу сказать: зачастую самое рациональное решение – не то, которое дешевле в абсолютных цифрах, а то, которое лучше соответствует вашим обстоятельствам и потребностям.

Максим

Вот это да, папа! Ты говоришь прямо как настоящий финансовый консультант. Вместо *«бери кредит, он дешевле»* – *«выбери то, что подходит именно тебе»*. И знаете что? Он абсолютно прав!

После всех наших рассуждений я понял главное: универсальных советов не бывает. Помните, как в рекламе: *«Всем подряд не подходит»*? То же самое с финансовыми инструментами.

Для кого-то лизинг – идеальное решение, потому что позволяет не думать о будущей продаже и ремонтах. Для кого-то кредит выгоднее, потому что машина сразу становится твоей. А кто-то предпочтет копить и купить за наличные.

Но есть три правила, которые точно работают для всех:

1. **Всегда читайте договор целиком.** Особенно мелкий шрифт и условия досрочного прекращения.

2. **Считайте полную стоимость владения.** Не только платежи, но и страховку, налоги, обслуживание, остаточную стоимость.

3. **Оценивайте свои риски.** Что будет, если ваше финансовое положение изменится? Сможете ли вы продолжать платежи или придется избавляться от машины?

В конце концов, автомобиль – это не только цифры в договоре, но и комфорт, безопасность, удобство и даже статус. И если за эти качества приходится немного переплачивать – может, оно того стоит?

А теперь, думаю, самое время задать главный вопрос: *«Что же выбрал я?»* После всех расчетов и разговоров с отцом я всё-таки остановился на кредите. Почему? Потому что

планирую ездить на новой машине не менее 5-7 лет, а за такой срок лизинг точно получится дороже. А вы бы что выбрали?

Часть 3

Кризисы и личные финансы

Глава 7. Кризисы: почему они случаются и что делать?

Максим

Помните тот момент из фильма «Марсианин», когда астронавт Марк Уотни остался один на планете и понял, что всё пошло не по плану? Вот примерно так же чувствует себя большинство людей, когда слышит слова «экономический кризис». Паника, непонимание и вопрос: *«Что теперь делать?»*

А вы когда-нибудь просыпались от уведомления банка о том, что курс доллара за ночь взлетел на 30%? Или заходили в магазин и видели, как цены на товары выросли за неделю вдвое? Если да, то поздравляю – вы пережили экономический кризис. Если нет – эта глава поможет вам подготовиться, когда (не «если», а именно «когда») это случится.

Я помню, как в 2014 году сидел перед монитором и наблюдал, как мои сбережения в рублях тают на глазах. Не потому, что я их тратил, а потому что рубль стремительно падал. Тогда я впервые по-настоящему осознал, что такое девальвация. И первое, что я сделал – позвонил отцу с вопросом: *«Что происходит и что мне делать?»*

Аркадий Владимирович

Экономические кризисы – это не аномалия, а закономерное явление рыночной экономики. Они подобны приливам и

отливам: неприятны, но неизбежны и предсказуемы, если знать, на что обращать внимание.

Когда Максим позвонил мне в 2014 году, я как раз готовил лекцию о цикличности экономических процессов. Вспоминая кризисы, которые я пережил лично – 1998, 2008, 2014 – могу сказать, что каждый из них имел свои причины, но механизмы развития были схожи. И главное – каждый кризис когда-нибудь заканчивается.

Прежде чем говорить о действиях во время кризиса, нужно понять их природу. Экономический кризис – это резкое ухудшение экономических показателей страны или региона, сопровождающееся падением производства, сокращением рабочих мест, банкротствами предприятий и банков, падением курса национальной валюты.

Максим

Стоп, давай проще! Когда мои друзья спрашивают, что такое кризис, я объясняю так: представьте, что экономика – это большой воздушный шар. В хорошие времена все накачивают его воздухом – берут кредиты, тратят, инвестируют. Шар растёт, всем хорошо. Но в какой-то момент кто-то понимает, что шар слишком большой и может лопнуть. Он первым снимает деньги из банка, продаёт акции, закрывает бизнес. За ним – второй, третий... Начинается паника, все бегут забирать своё, и шар сдувается.

А теперь о том, что нас сегодня волнует больше всего – о девальвации. Знаете, как я объяснял девальвацию своей девушке? *«Помнишь, мы хотели поехать в Европу, и билет стоил*

30 000 рублей? А после девальвации тот же билет стоит уже 45 000. Мы не стали беднее, просто наши деньги стали "легче"».

3 главных признака надвигающейся девальвации:

1. Центробанк начинает активно тратить резервы на поддержку курса;
2. Цены на нефть или другие главные экспортные товары страны стремительно падают;
3. Экономические санкции или другие внешние ограничения.

Аркадий Владимирович

Аналогия с воздушным шаром неплоха, но упрощена. Экономические кризисы имеют разную природу. Бывают:

- **Циклические кризисы** – естественная часть экономического цикла, когда за периодом роста следует спад.
- **Структурные кризисы** – вызваны фундаментальным несоответствием между спросом и предложением в конкретных секторах экономики.
- **Финансовые кризисы** – связаны с проблемами в банковской системе, на фондовых рынках или валютном рынке.
- **Долговые кризисы** – когда государство или крупные компании не могут обслуживать свои долги.

Что касается девальвации – это действительно снижение курса национальной валюты относительно иностранных валют или международных валютных единиц. Существуют разные типы девальвации:

- **Плавная девальвация** – постепенное снижение курса, контролируемое Центральным банком.
- **Шоковая девальвация** – резкое одномоментное снижение курса, часто сопровождающееся паникой на рынках.

Стоит отличать девальвацию от деноминации. Деноминация – это изменение нарицательной стоимости денежных знаков с целью упрощения расчётов. Например, в 1998 году в России провели деноминацию, убрав с рублей три нуля: тысяча старых рублей стала равна одному новому рублю. При этом реальная покупательная способность денег не изменилась – это была административная мера для удобства.

Максим

Вы тоже заметили, как у папы включился режим профессора? Давайте я объясню про деноминацию на пальцах. Представьте, что вы играете в «Монополию», и у всех на руках уже миллионы. Цифры огромные, неудобно считать, все путаются. И тут кто-то предлагает: *«А давайте просто уберём у всех по три нуля? У кого было 10 000 000, станет 10 000, но ценность останется такой же.»*

Это и есть деноминация – косметическая операция для экономики. Сама по себе она не делает людей богаче или беднее. Но! Важно понимать, что деноминацию обычно проводят после тяжелых кризисов, когда инфляция замедлилась, а экономика стабилизировалась.

А вот девальвация – совсем другое дело. Это, как если бы в той же игре вдруг объявили, что ваши игровые деньги теперь стоят в два раза меньше, чем деньги соперников.

Чем опасна девальвация для обычного человека?

- Импортные товары дорожают;
- Отдых за границей становится недоступным;
- Кредиты в иностранной валюте превращаются в тяжкое бремя;
- Сбережения в национальной валюте обесцениваются.

Вы спросите: *«Ну хорошо, мы поняли, что такое кризис и девальвация. Но что с этим делать?»*

Аркадий Владимирович

Я бы хотел поделиться опытом человека, пережившего несколько серьёзных экономических потрясений. В 1998 году, когда произошёл дефолт и последовавшая за ним девальвация рубля в 4 раза, многие россияне потеряли сбережения. Я тогда успел перевести часть средств в доллары за неделю до кризиса – не потому, что обладал инсайдерской информацией, а потому что внимательно следил за экономическими индикаторами.

Признаки надвигающегося кризиса обычно видны заранее:

- Ухудшение макроэкономических показателей (рост безработицы, замедление темпов роста ВВП);
- Рост государственного долга;
- Снижение международных резервов Центрального банка;
- Увеличение дефицита бюджета;
- Отток капитала из страны;
- Рост инфляции выше целевых показателей.

Стратегия действий во время кризиса зависит от его характера и вашего финансового положения, но существуют общие принципы финансовой безопасности.

Максим

Хорошо, а теперь переведем всё это на обычный человеческий язык. Что делать до и во время кризиса:

До кризиса:

1. **Диверсифицируйте сбережения** – не храните всё в одной валюте или активе. Разделите на рубли, доллары, евро, может быть, золото.

2. **Создайте финансовую подушку** – о ней мы поговорим подробнее в следующей главе, но суть в том, чтобы иметь запас на 3–6 месяцев жизни (*в очередной раз повторяюсь*).

3. **Избавьтесь от лишних кредитов** – особенно в иностранной валюте.

4. **Инвестируйте в себя** – новые навыки и знания не обесценятся даже в кризис.

5. **Следите за новостями** – не за паническими заголовками, а за реальными экономическими показателями.

Во время кризиса:

1. **Не паникуйте!** – самые большие потери люди несут именно из-за паники и необдуманных решений.

2. **Не бегите в обменник в первый день девальвации** – там будут самые невыгодные курсы.

3. **Пересмотрите бюджет** – сократите необязательные расходы.

4. **Не спешите избавляться от рублей** – после резкого падения обычно следует коррекция.

5. **Ищите новые возможности** – кризис часто открывает их для тех, кто сохраняет холодную голову.

Знаете что? Кризис – это не только риск, но и возможность. Мой друг во время кризиса 2014 года вложил в импортозамещающий бизнес и сейчас является одним из лидеров рынка в своей нише.

Аркадий Владимирович

Хочу добавить несколько важных моментов к словам Максима.

Во-первых, о валютной диверсификации. Не стоит поддаваться искушению перевести все средства в доллары или евро при первых признаках нестабильности. Оптимальное соотношение валют в вашем портфеле зависит от многих факторов: структуры ваших расходов, профессиональной сферы, личных планов. Если вы планируете крупные покупки в рублях, полный переход в валюту может быть нецелесообразным.

Во-вторых, важно понимать разницу между сбережениями и инвестициями. Сбережения – это деньги, которые должны быть доступны в любой момент, они не должны обесцениться. Инвестиции – это деньги, которые работают на вас с определённым риском. В кризис приоритет стоит отдать сбережениям, чтобы обеспечить свою финансовую безопасность.

В-третьих, всегда имейте запас наличных денег дома – как в национальной, так и в иностранной валюте. Во время острых кризисов возможны проблемы с банковской системой, включая ограничения на снятие наличных или даже временное закрытие банков.

Максим

Кстати, о наличных! Помню, как в 2022 году возник ажиотаж вокруг снятия долларов и евро – во многих банках просто не было налички. Те, кто позаботился заранее и имел дома несколько сотен или тысяч долларов, чувствовали себя намного спокойнее.

Но вернёмся к девальвации. Знаете, что обычно происходит после неё? Правильно, рост цен на импортные товары. Особенно это заметно в странах, которые сильно зависят от импорта. И тут возникает вопрос: а что будет с моей зарплатой? Обычно зарплаты тоже растут, но с задержкой и не так быстро, как цены. Поэтому первые месяцы после девальвации – самые болезненные для кошелька.

А теперь – самый важный совет из всей главы: не принимайте важных финансовых решений в разгар кризиса! Продажа квартиры, смена работы, крупные инвестиции – всё это лучше отложить до стабилизации ситуации, если, конечно, у вас нет острой необходимости.

И помните: кризисы приходят и уходят, а жизнь продолжается. За 20 лет я пережил уже несколько кризисов, и каждый раз думал, что это конец света. Но каждый раз экономика восстанавливалась, а те, кто сохранял хладнокровие и действовал

по плану, выходили из кризиса с минимальными потерями или даже с прибылью.

Аркадий Владимирович

В завершение хочу подчеркнуть: экономические кризисы – это часть жизненного цикла любой экономики. Как говорят англичане, *«This too shall pass»* – *«Это тоже пройдет»*.

За свою профессиональную жизнь я наблюдал множество кризисов, и каждый из них оставлял после себя важные уроки:

1. **Не ищите простых решений** – если кто-то предлагает гарантированно высокую доходность в кризис, это почти наверняка мошенничество.

2. **Не пытайтесь угадать «дно» рынка** – даже профессиональные трейдеры редко угадывают момент минимума цен активов.

3. **Сохраняйте ликвидность** – в кризис ценность имеют не столько активы на бумаге, сколько реальные деньги, которыми вы можете воспользоваться.

4. **Думайте долгосрочно** – самые успешные инвесторы мыслят десятилетиями, а не днями или месяцами.

И, пожалуй, самое главное: финансовая стабильность начинается с личной ответственности. Никто – ни государство, ни банки, ни работодатель – не позаботится о вашем благополучии лучше, чем вы сами. Инвестируйте время в финансовую грамотность, и кризисы перестанут быть для вас катастрофой, превратившись в закономерные экономические циклы, к которым вы будете готовы.

Максим

И напоследок – маленькая шпаргалка по выживанию в кризис в виде нашего фирменного диалога:

- Папа, а что делать, если начался кризис?*
- Сначала успокоиться и не принимать поспешных решений.*
- А потом?*
- Проверить свою финансовую подушку и пересчитать бюджет.*
- А если уже поздно и рубль обвалился?*
- Никогда не поздно действовать рационально. Даже после резкой девальвации есть стратегии минимизации потерь.*
- А есть универсальный совет на все времена?*
- Есть. Не храни все яйца в одной корзине, имей запас прочности и помни: каждый кризис когда-нибудь заканчивается.*

В следующей главе мы поговорим о том, как создать ту самую финансовую подушку, которая поможет вам пережить любой кризис с минимальными потерями. И нет, это не та подушка, под которую можно положить деньги и забыть о них!

Глава 8. Финансовая подушка: как спать спокойно?

Максим

Вы когда-нибудь просыпались среди ночи от мысли: «А что, если завтра меня уволят?» Или: «А что, если моя машина сломается и потребует дорогостоящего ремонта?» Я – да. И не раз. Особенно после того, как однажды я остался без работы на три месяца и понял, что такое настоящая финансовая тревога.

Помню, как в 26 лет мне пришлось занимать деньги у друзей на оплату аренды, потому что стартап, в котором я работал, внезапно закрылся, а нового места я найти не успел. Знаете, как это называется? Отсутствие финансовой подушки. Или, как любит шутить мой отец, «*финансовая диета поневоле*».

Но что такое эта финансовая подушка, о которой все говорят, но которая мало у кого есть? Это не мифическое существо и не что-то запредельно сложное. Это просто сумма денег, которая поможет вам пережить трудные времена без необходимости влезать в долги или радикально менять образ жизни.

И кстати, финансовая подушка – это не та, на которой вы спите. Хотя... если у вас её нет, то спать действительно будет тревожно.

Аркадий Владимирович

Финансовая подушка безопасности – один из краеугольных камней личной финансовой стабильности. По сути, это

резервный фонд, созданный для покрытия непредвиденных расходов или поддержания привычного уровня жизни в случае потери основного источника дохода.

Исторически концепция сбережений на «чёрный день» существовала всегда. Ещё в библейские времена упоминалась идея откладывать часть урожая в годы изобилия, чтобы пережить неурожайные периоды. В современном финансовом планировании эта концепция приобрела более структурированный вид.

Согласно статистике, более 60% россиян не имеют сбережений, достаточных для покрытия трёхмесячных расходов. Это делает их крайне уязвимыми перед любыми экономическими потрясениями, будь то потеря работы, болезнь или макроэкономический кризис.

Максим

Стоп, папа! Давай поговорим проще и по существу. Три главных вопроса, которые волнуют каждого:

1. Сколько нужно откладывать?
2. Куда эти деньги положить?
3. Как вообще накопить, если денег едва хватает от зарплаты до зарплаты?

По первому вопросу есть разные мнения. Кто-то говорит, что достаточно накопить на 3 месяца жизни, кто-то настаивает на 6 месяцах, а самые осторожные рекомендуют иметь запас на год.

Я для себя решил так: минимальная подушка – это сумма, которой хватит на 3 месяца жизни, если завтра я лишусь всех источников дохода. Комфортная – на 6 месяцев. Всё, что больше – это уже не подушка, а целый финансовый матрас, и эти деньги можно частично инвестировать (об этом в следующей главе).

Как посчитать размер своей подушки? Очень просто:

- Суммируйте все обязательные ежемесячные расходы: аренда/ипотека, коммунальные платежи, питание, транспорт, связь, лекарства;
- Добавьте небольшой резерв на непредвиденные расходы (10–15%);
- Умножьте на желаемое количество месяцев (3, 6 или 12).

Например, ваши обязательные расходы – 50 000 рублей в месяц. Добавляем 15% на непредвиденное – получаем 57 500. Умножаем на 3 месяца – выходит 172 500 рублей. Вот это и есть ваша минимальная финансовая подушка.

Аркадий Владимирович

Хочу дополнить рассуждения Максима. Размер финансовой подушки действительно индивидуален и зависит от множества факторов:

- Стабильность вашей работы и отрасли в целом;
- Наличие дополнительных источников дохода;
- Семейное положение (наличие иждивенцев или, наоборот, работающих членов семьи);
- Состояние здоровья;

- Возраст (чем старше человек, тем больше должна быть подушка безопасности);
- Общая экономическая ситуация в стране.

Для специалистов с высокой квалификацией и востребованной профессией период поиска новой работы может быть относительно коротким – 1–2 месяца. Для узкопрофильных специалистов или людей без актуальных навыков этот период может растянуться до полугода и более.

Важно понимать, что финансовая подушка и инвестиционный портфель – это разные инструменты с различными целями. Подушка безопасности должна быть ликвидной (то есть быстро доступной) и надёжной, даже если это означает минимальную доходность или её отсутствие.

Максим

Это всё хорошо, но давай перейдём ко второму вопросу – куда положить эти деньги? Я точно знаю, чего делать НЕ стоит: не держите всю подушку дома под матрасом (риск кражи) и не вкладывайте эти деньги в высокорисковые активы (акции, криптовалюту, стартапы друзей).

Идеальный вариант – разделить подушку на три части:

1. **Наличные «на самый чёрный день»** – небольшая сумма дома (15–20% от общего размера подушки);
2. **«Дежурная часть»** – на дебетовой карте или накопительном счёте с возможностью мгновенного снятия (30–40%);
3. **Основная часть** – на банковских депозитах с возможностью досрочного снятия (40–50%).

Что касается валюты, то лучше следовать принципу «не храни все яйца в одной корзине». Я обычно рекомендую такую пропорцию: 50% в рублях, 30% в долларах, 20% в евро. Но, конечно, всё зависит от вашей конкретной ситуации.

Кстати, знаете, какую ошибку совершает большинство людей? Они кладут деньги на вклад, а потом при первой же возможности или соблазне снимают их на покупку новой плазмы или путешествие. Запомните: финансовая подушка – это не копилка для крупных покупок. Это ваша страховка от жизненных неурядиц.

Аркадий Владимирович

Соглашусь с Максимом в том, что диверсификация – ключевой принцип при формировании финансовой подушки. Однако хочу отметить, что оптимальное соотношение валют зависит от структуры ваших расходов.

Если большая часть ваших обязательных платежей номинирована в рублях (ипотека, аренда, коммунальные услуги), то и большая часть подушки безопасности должна быть в рублях. Валютная составляющая важна как хеджирование от рисков девальвации, о которых мы говорили в предыдущей главе.

Что касается инструментов для хранения подушки безопасности, рекомендую обратить внимание на:

- **Накопительные счета в крупных банках** – они более ликвидны, чем вклады, но менее доходны;
- **Вклады с возможностью частичного снятия без потери процентов;**

- **Короткие облигации федерального займа (ОФЗ)** для той части подушки, которая превышает 6-месячный запас;
- **Золотые монеты или обезличенные металлические счета (ОМС)** для небольшой части подушки (5–10%) как защита от экстремальных экономических сценариев.

При выборе банка для хранения своей финансовой подушки учитывайте не только предлагаемую процентную ставку, но и надёжность финансового учреждения. Предпочтение стоит отдавать банкам с государственным участием или входящим в список системно значимых.

Максим

«Короткие облигации федерального займа...» – я уже слышу, как половина читателей мысленно перелистнула страницу. Давайте будем честны: большинству из нас с трудом удаётся отложить хоть что-то, не то, что выбирать между видами облигаций.

Что делать, если доходы позволяют лишь свести концы с концами? Как копить, если денег едва хватает от зарплаты до зарплаты? Это третий и самый важный вопрос.

У меня есть три работающих способа, которые я проверил на себе:

1. **Правило «сначала себе».** В день зарплаты сразу откладывайте 10% (или хотя бы 5%) на отдельный счёт. Не ждите конца месяца, чтобы отложить *«то, что останется»* – не останется ничего.

2. **Метод четырёх конвертов.** Разделите свой бюджет на четыре части: обязательные платежи, продукты, личные

расходы и накопления. На каждую категорию заведите отдельную карту или конверт с наличными. Когда деньги в конверте «личные расходы» заканчиваются, значит, в этом месяце больше никаких кафе и кино.

3. Геймификация накоплений. Превратите накопление в игру: «челлендж 52 недели» (в первую неделю откладываете 100 рублей, во вторую – 200, и так далее) или «копилка круглых сумм» (когда на счёте остаётся сумма с нечётными цифрами, округляете вниз и разницу отправляете в копилку).

И ещё один лайфхак: заведите отдельную карту для накоплений в другом банке, без мобильного приложения на телефоне. Так будет меньше соблазна заглянуть туда и потратить.

Аркадий Владимирович

Максим затронул важный психологический аспект накоплений. Финансовая дисциплина – это навык, который необходимо развивать. В моей практике преподавания экономики я часто сталкиваюсь с тем, что студенты, даже хорошо понимая теоретические основы личных финансов, затрудняются применить их на практике.

Исследования в области поведенческой экономики показывают, что автоматизация сбережений значительно повышает их эффективность. Настройте автоматический перевод определённой суммы или процента от зарплаты на сберегательный счёт в день поступления средств. Таким образом вы исключите эмоциональный фактор и необходимость каждый раз принимать волевое решение.

Что касается минимального размера ежемесячных отчислений, экономисты традиционно рекомендуют придерживаться правила 50/30/20:

- 50% дохода на обязательные расходы;
- 30% на желания и личные потребности;
- 20% на сбережения и инвестиции.

Однако в российских реалиях для многих семей такое распределение труднодостижимо. Начните с того, что вам по силам – даже 5% регулярных отчислений со временем сформируют значительную подушку безопасности.

Максим

Правило 50/30/20 звучит замечательно в теории, но давайте посмотрим правде в глаза: для среднестатистического россиянина с зарплатой 50–60 тысяч рублей откладывать 20% – это настоящий подвиг. Особенно если живёшь в большом городе с высокими ценами на жильё.

Но есть хорошая новость: начать можно с малого. Даже 1000 рублей в месяц – это уже шаг в правильном направлении. Главное – регулярность.

А ещё есть способ увеличить размер своей финансовой подушки без сокращения расходов – повысить доходы. Звучит банально? Возможно. Но это работает. Дополнительная подработка, фриланс, монетизация хобби – всё это может стать источником средств для ваших накоплений.

Вы можете услышать совет: *«Перестаньте покупать кофе на вынос, и за год накопите на машину»*. Честно? Это бред. Отказ

от маленьких радостей не сделает вас богатым, но может сделать несчастным. Лучше пересмотрите крупные статьи расходов: возможно, вы переплачиваете за жильё или держите машину, которая «съедает» значительную часть бюджета.

И напоследок, важный совет: не откладывайте создание финансовой подушки до «лучших времён». Эти времена могут никогда не наступить, а вот кризис или увольнение могут застать врасплох в любой момент.

Аркадий Владимирович

В дополнение к практическим советам Максима хочу затронуть ещё один аспект финансовой подушки – её психологическую ценность. Наличие резервного фонда не просто обеспечивает финансовую стабильность, но и дарит спокойствие, уверенность в завтрашнем дне, свободу выбора.

Когда у вас есть финансовая подушка, вы можете:

- Уволиться с токсичной работы, не боясь остаться без средств к существованию;
- Отказаться от сомнительных предложений и сделок, даже если они сулят быструю выгоду;
- Принимать взвешенные решения, не находясь под давлением финансовой необходимости;
- Использовать внезапно возникшие возможности, требующие быстрых вложений.

В моей преподавательской практике я часто привожу пример двух выпускников экономического факультета. Оба получили предложения о работе: одно – высокооплачиваемое, но в нестабильной компании, второе – с более скромной зарплатой,

но в надёжной организации. Выпускник без финансовой подушки был вынужден выбрать первый вариант, так как ему нужны были деньги «здесь и сейчас». Выпускник с накоплениями мог позволить себе начать карьеру в стабильной компании, что в долгосрочной перспективе оказалось более выгодным решением.

Максим

Знаете, что самое сложное в создании финансовой подушки? Не накопить деньги, а удержаться от соблазна их потратить. Особенно когда речь идёт о крупной сумме, которая просто лежит на счёте и «ничего не делает».

Я сам не раз ловил себя на мысли: «*А не купить ли мне новый ноутбук/телефон/абонемент в спортзал на эти деньги?*» И вот что помогает мне устоять перед этим соблазном:

1. **Визуализация последствий.** Я представляю себя без работы и без денег, с долгами перед друзьями. Неприятная картина? Очень. И это отлично отрезвляет.

2. **Отделение «подушки» от других накоплений.** У меня есть отдельный счёт для финансовой подушки и отдельный – для накоплений на крупные покупки. Так психологически проще не трогать «неприкосновенный запас».

3. **Правило 72 часов.** Если я хочу сделать крупную незапланированную покупку, я жду 72 часа перед принятием решения. Часто за это время первоначальный энтузиазм угасает, и я понимаю, что могу обойтись без этой вещи.

И ещё один момент, о котором редко говорят: финансовая подушка – это не только про деньги, но и про психологический

комфорт. Когда ты знаешь, что у тебя есть запас прочности, ты начинаешь по-другому смотреть на мир. Появляется внутренняя свобода, уходит постоянная тревога о деньгах. И это, поверьте, дорогого стоит.

Аркадий Владимирович

Я бы хотел завершить эту главу, подчеркнув, что создание финансовой подушки – это не краткосрочная цель, а элемент финансовой культуры, которая формируется на протяжении всей жизни.

Важно регулярно пересматривать размер своей подушки безопасности в зависимости от изменения жизненных обстоятельств: появление детей, приобретение недвижимости, смена карьеры – все эти события могут потребовать корректировки ваших финансовых планов.

Также не забывайте о необходимости защитить свою финансовую подушку от инфляции. Даже находясь в ликвидных и надёжных инструментах, ваши сбережения должны хотя бы частично компенсировать рост цен. В противном случае их реальная покупательная способность будет со временем снижаться.

И наконец, помните, что финансовая подушка – это лишь первый шаг на пути к финансовой независимости. Когда вы накопили достаточный резервный фонд, следующим этапом должно стать создание инвестиционного портфеля, который будет не просто сохранять, но и приумножать ваши средства. Об этом мы поговорим в следующей главе.

Максим

Прежде чем мы перейдём к инвестициям, давайте подведём итоги простым языком:

1. Финансовая подушка – это деньги «на чёрный день», которые помогут пережить потерю работы или другие финансовые трудности.
2. Минимальный размер – 3 месяца обязательных расходов, оптимальный – 6 месяцев.
3. Храните подушку в ликвидной и надёжной форме: наличные, депозиты, накопительные счета.
4. Разделите её на три части: наличные дома, на карте и на вкладах.
5. Диверсифицируйте по валютам: рубли, доллары, евро.
6. Начинайте с малого, но регулярно – даже 5% от дохода со временем превратятся в солидную сумму.
7. Психологический комфорт от наличия финансовой подушки порой ценнее самих денег.

И напоследок важное напоминание: финансовая подушка – это не роскошь, а необходимость. Это ваш личный страховой полис от жизненных неурядиц. И как любая страховка, она кажется ненужной тратой, пока не случится беда. Но когда она случается (а она случается у всех), вы будете благодарны себе за предусмотрительность.

В следующей главе мы поговорим о том, что делать с деньгами, которые остаются после создания финансовой подушки. Спойлер: их можно заставить работать на вас. И нет, мы не будем советовать вам покупать биткоины и акции Tesla 😊

Глава 9. Инвестиции: стоит ли игра свеч?

Максим

Помните, как в детстве нам говорили: «Копи на черный день»? А потом эти накопления съедала инфляция, и твоя мечта о новеньком велосипеде превращалась в мечту о... велосипедном звонке? Так вот, взрослые назвали это явление «инфляция». И что теперь – просто смириться с тем, что деньги тают, как мороженое на солнце?

Давайте начистоту: каждый раз, когда я слышу слово «инвестиции», в голове рисуется картинка: человек в дорогом костюме, с планшетом в руках, задумчиво смотрит на график с зигзагами. Или Уолл-стрит, крики брокеров и всё такое. А вы тоже так думаете? Тогда у меня для вас новость – всё гораздо проще и доступнее.

Когда я впервые заикнулся о том, что хочу инвестировать свои скромные накопления, отец посмотрел на меня с тем самым выражением лица, с которым смотрят на ребёнка, заявившего, что хочет стать космонавтом. Но после нескольких часов дискуссий (и пары чашек чая) мы нашли компромисс. И знаете что? Мои вложения не только не сгорели, но даже немного выросли!

3 ключевых вопроса об инвестициях, которые вы стесняетесь задать:

- Инвестиции – это только для богатых?

- Нужно быть гением финансов, чтобы начать инвестировать?
- А если всё рухнет, и я потеряю все деньги?

Сейчас мы с отцом на них ответим. Спойлер: ответы вас удивят.

Аркадий Владимирович

Когда Максим сообщил мне, что решил инвестировать, я вспомнил 1990-е годы. МММ, «Хопер-Инвест», «Властилина» ... Тогда люди продавали квартиры и несли деньги в пирамиды, веря в сказки о 1000% годовых. Я сам чуть не попался на эту удочку, и только природная осторожность экономиста удержала меня от фатальной ошибки.

Инвестиции – это не азартная игра и не быстрый способ разбогатеть. Это метод защиты и приумножения того, что у вас уже есть. Простыми словами: инвестирование – это покупка активов, которые со временем будут приносить доход.

Отвечая на опасения Максима: нет, инвестиции доступны не только миллионерам. В современном мире можно начать с очень скромных сумм. Второе опасение тоже не обосновано: не нужно быть финансовым гением, достаточно понимать базовые принципы. А что касается риска потерять всё... Риск есть всегда, но при грамотном подходе его можно минимизировать.

Должен признать, я был удивлен, когда Максим начал спрашивать меня об инвестициях. Приятно удивлен. В его возрасте я думал только о том, как заработать и потратить. О сбережениях и вложениях речи не шло – страна переживала экономические потрясения. Сегодня возможностей гораздо больше.

Максим

Представьте ситуацию: вы заходите в кафе, а там меню на 40 страниц, и всё на латыни. Примерно так чувствует себя новичок в мире инвестиций. Акции, облигации, фонды, индексы, волатильность... Подождите-подождите, слишком сложно!

Давайте сделаем паузу и разберёмся, с чего вообще начать.

Когда я впервые зашел на сайт брокера, у меня случился лёгкий ступор. В голове завертелись мысли: *«А вдруг я нажму не туда и вложу все деньги в акции какой-нибудь компании по производству левых носков?»* Да, я драматизирую, но чувство было именно такое.

Инвестиции для новичка – это как первое свидание. Волнительно, страшно, но, если всё пройдет хорошо, может получиться долгосрочный «роман».

4 простых шага для начинающего инвестора:

1. Разберитесь с финансовой подушкой (помните главу 8?);
2. Определите, сколько вы готовы инвестировать;
3. Выберите брокера и откройте счёт;
4. Начните с простых инструментов.

Но тут возникает главный вопрос: куда именно вкладывать? Пап, не мог бы ты объяснить про разные варианты? Только, пожалуйста, без формул и графиков!

Аркадий Владимирович

Хорошо, никаких формул. Представьте инвестиционные инструменты как транспорт: разные средства подходят для разных целей и имеют свои характеристики.

Банковский депозит – это как городской автобус: медленно, но надёжно довезёт вас до пункта назначения. Доходность невысокая (обычно лишь немного выше инфляции), зато риски минимальны благодаря системе страхования вкладов.

Облигации – это скоростной трамвай. Двигается по рельсам (предсказуемо), но быстрее автобуса. Вы даёте деньги в долг компании или государству, а они обязуются вернуть их с процентами через определённый срок. Доходность выше депозита, риски – умеренные.

Акции – это спортивный автомобиль: может разогнаться очень быстро (высокая доходность), но есть риск аварии (потери). Покупая акции, вы становитесь совладельцем компании и рассчитываете на рост её стоимости или получение дивидендов.

Фонды (ПИФы, ETF) – это как такси с попутчиками. Вы платите меньше, чем за личный транспорт, профессиональный водитель (управляющий) везёт сразу нескольких пассажиров. Фонды объединяют деньги многих инвесторов и распределяют их между разными активами.

Недвижимость – это дом на колесах: дорого в приобретении, требует обслуживания, но может служить и транспортом, и жильём. Вы можете жить в недвижимости или сдавать её, получая доход.

Максим справедливо начал с шага *«создать финансовую подушку»*. Никогда не инвестируйте последние деньги! Инвестиции предполагают долгосрочный горизонт. Если завтра вам срочно понадобятся деньги, а рынок в этот момент упал – вы зафиксируете убыток.

Максим

Спасибо за разъяснения! Транспортные аналогии – это гениально. Но я уже слышу вопрос читателей: *«Так с чего же конкретно начать?»*

Мой ответ, основанный на личном опыте: начните с формирования инвестиционного портфеля для новичков. Это как конструктор Лего – несколько простых деталей, которые вместе создают крепкую конструкцию.

Помните детскую копилку-свинью? Современная версия выглядит примерно так:

- 30–40% – надежные инструменты (депозиты, гособлигации);
- 30–40% – инструменты средней надежности (корпоративные облигации, фонды облигаций);
- 20–30% – высокодоходные инструменты с высоким риском (акции, ETF на индексы).

Но тут важно помнить одно золотое правило: никогда не вкладывайте в то, чего не понимаете. Как говорит моя мама: *«Если не можешь объяснить это бабушке – значит, сам не понимаешь»*.

И ещё кое-что важное: доходность и риск всегда идут рука об руку. Чем выше потенциальный доход – тем выше вероятность потери денег. Это как с острым перцем – чем острее, тем вкуснее, но есть шанс обжечься!

Я начал с небольшой суммы в 10 000 рублей и ETF на индекс Мосбиржи. Знаете, что самое сложное? Не проверять стоимость каждый день. Вот серьезно! Первое время я залезал в приложение брокера каждый час и нервничал из-за любых колебаний. Пап, расскажи про свой опыт с долгосрочными инвестициями!

Аркадий Владимирович

Мой первый инвестиционный опыт был в 2005 году, когда я решил купить акции Газпрома. Тогда это казалось очевидным выбором – крупнейшая компания, стабильный рост. Я купил акции и... забыл о них на несколько лет (был сильно занят преподаванием и научной работой). Когда в 2008 году грянул кризис, я вспомнил о своих инвестициях и с ужасом открыл отчёт от брокера. Акции упали почти вдвое.

Но я не стал паниковать и продавать их с убытком. К 2011 году они не только восстановились в цене, но и принесли неплохой доход. Этот опыт научил меня важному принципу: время работает на инвестора.

Хочу подчеркнуть несколько важных моментов для новичков:

Диверсификация – ключевой принцип инвестирования. Не складывайте все яйца в одну корзину. Распределите средства между разными типами активов, отраслями, валютами.

Регулярность – инвестируйте постоянно, а не разово. Этот подход называется «усреднение стоимости» (*DCA, Dollar Cost Averaging*). Вы будете покупать и когда рынок растёт, и когда падает, что в долгосрочной перспективе даст более стабильный результат.

Реинвестирование дохода – важный компонент успешного инвестирования. Если вы получаете дивиденды или купоны по облигациям, не спешите их тратить. Реинвестируйте, и со временем сработает «эффект сложного процента».

Максим смеется над моим консерватизмом, но я продолжаю настаивать: для начинающего инвестора важнее сохранить капитал, а потом уже его приумножить.

Максим

Да, я действительно иногда подшучиваю над отцовской осторожностью. «*Облигации федерального займа – это самая надежная инвестиция!*» – говорит он с таким энтузиазмом, будто рекламирует новый айфон. Но знаете что? Он прав. Особенно для начинающих.

Кстати, о том, чего стоит избегать. Представьте: вы на вечеринке, и кто-то между делом говорит: «*Вложился в криптовалюту, за месяц поднял 300%*». И у вас срабатывает инстинкт: «*Почему я упускаю такую возможность?*» Это называется FOMO – страх упущенной выгоды. И именно он толкает людей на необдуманные инвестиции.

3 вещи, которые не стоит делать новичку:

- Инвестировать в то, что сейчас «хайпят⁵» все вокруг;
- Брать кредит для инвестиций (серьёзно, никогда!);
- Вкладывать деньги в один единственный актив.

А теперь о чём-то, что поможет вам спокойно спать по ночам. Это индексные фонды (ETF) – мой личный фаворит для старта. Почему? Это как купить кусочек всего рынка сразу. Вместо того чтобы пытаться угадать, какая компания «выстрелит», вы просто инвестируете в индекс, который включает множество компаний.

Это всё равно что сказать: *«Я не знаю, какая команда победит в чемпионате, но я уверен, что сам чемпионат состоится»*. Умно, правда?

Пап, а что ты думаешь про индексное инвестирование?

Аркадий Владимирович

Индексное инвестирование – отличная стратегия для новичков. Еще 50 лет назад экономисты заметили интересную закономерность: большинство активных управляющих (тех, кто пытается «переиграть рынок») в долгосрочной перспективе проигрывают рынку в целом. Проще говоря, если вы просто купите весь рынок через индексный фонд, скорее всего, ваш результат будет лучше, чем у 80–90% профессиональных управляющих.

⁵ **Хайп** (от англ. *hype* – «ажиотаж») – это жаргонное выражение, означающее активное раскручивание, рекламирование или обсуждение чего-либо с целью создания искусственного ажиотажа, часто без реальной ценности.

Что такое индексный фонд? Это инвестиционный фонд, который следует за определенным индексом – группой акций, отражающей состояние рынка или его сегмента. Например, индекс Мосбиржи включает акции крупнейших российских компаний.

ETF (*Exchange Traded Fund*) – это торгуемый на бирже фонд, акции которого вы можете покупать и продавать как обычные ценные бумаги. Преимущества ETF:

- Низкие комиссии за управление;
- Высокая ликвидность (можно легко продать);
- Прозрачность (всегда знаете, во что вложены деньги);
- Диверсификация (одна акция ETF = инвестиция в десятки или сотни компаний).

Максим правильно упомянул про FOMO. Это серьезная психологическая ловушка. Помните историю с биткоином в 2017 году? Люди брали кредиты, чтобы купить криптовалюту на пике, а потом годами выплачивали долги после обвала.

Ещё одна распространённая ошибка – пытаться угадать «дно» при падении рынка или «вершину» при росте. Даже опытные трейдеры редко когда могут это сделать точно. Для долгосрочного инвестора важнее регулярность вложений, а не их идеальный тайминг.

Максим

Знаете, что меня больше всего успокаивает в инвестициях? То, что мне не нужно становиться Уорреном Баффетом или Илоном Маском. Достаточно следовать простым принципам и быть последовательным.

Кстати, о последовательности. Скажу по секрету: я настроил автоплатёж на свой брокерский счет. В день зарплаты 10% автоматически уходит на инвестирование. Так я даже не успеваю почувствовать этих денег в своем кармане и избегаю соблазна их потратить.

Инвестирование похоже на диету – результат приходит не от случайных усилий, а от регулярных небольших действий. Представьте, что каждый месяц вы инвестируете всего 3000 рублей. За 10 лет при средней доходности 10% годовых (вполне реалистично для диверсифицированного портфеля) вы накопите около полумиллиона рублей. И большая часть этой суммы – не ваши вложения, а заработанные на них деньги!

И ещё важный момент: научитесь игнорировать рыночный шум. Каждый день в новостях кричат: «*Рынок рухнул!*», «*Рынок взлетел!*». На самом деле для долгосрочного инвестора это всё – просто белый шум. Как говорит отец, «*инвестиции – это марафон, а не спринт*».

Пап, может, расскажешь про самые распространенные страхи инвесторов и как с ними справляться?

Аркадий Владимирович

Страхи инвесторов – это то, с чем сталкивается каждый, от новичка до профессионала. Разница лишь в том, что опытные инвесторы научились с этими страхами работать.

Страх потери – самый сильный. Мозг устроен так, что мы острее переживаем потери, чем радуемся приобретениям. Исследования показывают, что эмоционально потеря \$100 ощущается сильнее, чем радость от приобретения \$200. Решение?

Инвестируйте только те деньги, потеря которых не приведет к катастрофе. И помните: временное снижение стоимости – это не потеря, если вы не продаете актив.

Страх упустить возможность (FOMO) – Максим уже упоминал его. Когда все вокруг говорят о новом «горячем» активе, сложно оставаться рациональным. Решение? Придерживайтесь своей стратегии. Успешное инвестирование – это дисциплина, а не погоня за трендами.

Страх сложности – многие не начинают инвестировать просто потому, что им кажется это слишком сложным. Решение? Начните с простого. Современные брокерские приложения делают процесс покупки акций или ETF не сложнее, чем заказ пиццы.

Что касается советов для новичков:

1. **Читайте книги о личных финансах и инвестициях.** Начните с простых: Бенджамин Грэм «Разумный инвестор», Бертон Малкиел «Случайная прогулка по Уолл-стрит».

2. **Используйте правило 72** для оценки сроков инвестирования. Чтобы узнать, за сколько лет ваши деньги удвоятся, разделите число 72 на годовую доходность в процентах. Например, при доходности 8% годовых деньги удвоятся примерно за 9 лет ($72 / 8 = 9$).

3. **Не пытайтесь «поймать дно».** Вместо этого используйте стратегию усреднения – инвестируйте регулярно фиксированную сумму.

4. **Помните про инфляцию.** Деньги, лежащие «под матрасом», каждый год теряют покупательную способность. Инвестирование – это не только способ заработать, но и защитить свои сбережения от инфляции.

Я всегда придерживаюсь простого принципа: первое правило инвестирования – не потерять деньги, второе правило – помнить первое.

Максим

Подведем итоги! Инвестиции – это не волшебная палочка, которая мгновенно превратит вас в миллионера. Это скорее садоводство: вы сажаете семена (вкладываете деньги), ухаживаете за растениями (следите за своим портфелем) и со временем собираете урожай.

5 главных советов начинающему инвестору:

1. Начинайте с малого – лучше небольшая сумма, чем откладывать «до лучших времен»;
2. Инвестируйте регулярно – автоплатёж в помощь;
3. Диверсифицируйте – разные типы активов, разные отрасли, разные валюты;
4. Инвестируйте на долгий срок – минимум 3–5 лет, а лучше 10+;
5. Учитесь постоянно – финансовая грамотность – это суперсила.

И помните: в инвестициях нет универсальных решений. То, что подходит вашему коллеге или соседу, может не подойти вам. Ваша стратегия должна соответствовать вашим целям, горизонту инвестирования и отношению к риску.

Как говорит мой отец (и я с ним согласен), инвестиции – это не способ быстро разбогатеть, а инструмент сохранения и преумножения того, что у вас уже есть.

Так стоит ли игра свеч? Однозначно да! Даже консервативные инвестиции с большой вероятностью дадут вам больше, чем банковский вклад, не говоря уже о деньгах «под матрасом».

А теперь о главном – с чего начать? Буквально завтра:

1. Выберите брокера и откройте счёт (сейчас это можно сделать онлайн за 15 минут);
2. Пополните счёт (начните с суммы, которую не страшно потерять);
3. Купите ETF на индекс (это самый простой и надёжный старт).

И, как говорит мой младший брат, «полетели»!

Аркадий Владимирович

В завершение хочу поделиться мыслью, которая пришла ко мне после 30 лет работы с финансами: самая выгодная инвестиция – это инвестиция в знания. Ни один финансовый советник не будет заботиться о ваших деньгах так, как вы сами. Поэтому чем больше вы понимаете принципы работы финансовых рынков, тем успешнее будут ваши инвестиции.

Не бойтесь делать первые шаги. Как говорится, дорогу осилит идущий. Начните с малого, постепенно увеличивайте объём знаний и инвестиций, и через несколько лет вы удивитесь результатам.

И ещё один важный момент: успех в инвестировании определяется не только финансовым результатом, но и вашим душевным спокойствием. Если ваша инвестиционная стратегия

не даёт вам спокойно спать по ночам – значит, она вам не подходит, какой бы потенциально доходной она ни была.

Я рад, что Максим начал свой инвестиционный путь раньше, чем это сделал я. Время – самый ценный ресурс инвестора. Чем раньше вы начнете, тем больше у вас шансов достичь финансовой независимости.

Инвестируйте разумно, и пусть ваши вложения принесут вам не только деньги, но и уверенность в завтрашнем дне.

Часть 4

Практика: как не наступать на грабли

Глава 10. Ловушки финансовой безграмотности

Максим

Помните сказку про Красную Шапочку? *«Бабушка, а почему у тебя такие большие проценты?»* – *«А это чтобы тебя лучше разорить, внученька!»* Примерно так и происходит, когда финансово неграмотный человек сталкивается с хитрыми инструментами современного рынка.

Знаете, что меня всегда поражало? То, как люди, которые в обычной жизни торгуются за каждые 100 рублей на рынке, совершенно теряют бдительность, когда речь заходит о кредитах и займах. Они подписывают документы с таким видом, будто это всего лишь формальность, а не финансовое обязательство на годы вперёд.

Как-то я спросил друга, взявшего микрозайм «до зарплаты»: *«Ты читал договор? Ты понимаешь, какие проценты будешь платить?»* Он удивлённо посмотрел на меня: *«Какая разница? Я же всего на неделю беру, там копейки набегут»*. Через месяц этот же друг в панике искал деньги, чтобы отдать сумму в три раза больше изначальной. Вот оно, лицо финансовой безграмотности!

В этой главе мы с отцом расскажем про самые коварные ловушки, которые поджидают неосторожных потребителей. И поверьте, многие из них замаскированы под удобные и выгодные предложения. Как говорится, дьявол кроется в деталях... или в мелком шрифте договора.

Три главных вопроса, на которые мы ответим:

- Почему «быстрые деньги» – это почти всегда долгие проблемы?
- Как кредитная карта из помощника превращается во врага?
- Какие психологические ловушки заставляют нас принимать неверные финансовые решения?

И да, я тоже попадался в некоторые из этих ловушек. Опыт – сын ошибок трудных, как говорил классик!

Аркадий Владимирович

Финансовая грамотность – это не врождённое качество, а приобретённый навык. К сожалению, ни в школах, ни в университетах этому практически не учат. В результате многие выходят во взрослую жизнь совершенно неподготовленными к реальности финансового мира.

Микрофинансовые организации (МФО) и кредитные карты сами по себе не являются злом. Это инструменты, которые при грамотном использовании могут быть полезны. Проблема возникает, когда человек не понимает, как они работают, и начинает использовать их неправильно.

В своей преподавательской практике я часто провожу опрос среди студентов: «*Что такое эффективная процентная ставка?*» В лучшем случае правильно отвечают 10–15%. А ведь это базовое понятие, которое должен знать каждый, кто берёт кредит или заём.

Микрофинансовые организации привлекают клиентов простотой и скоростью получения денег. *«Займ за 15 минут», «Деньги без документов», «Одобрение 99%»* – звучит заманчиво, особенно когда срочно нужны деньги. Но за этой простотой стоят огромные проценты – от 1% до 2% В ДЕНЬ. В годовом выражении это 365–730% годовых! Для сравнения, средняя ставка по банковским кредитам составляет 15–25% годовых.

Почему же люди соглашаются на такие невыгодные условия? Причин несколько, и мы их подробно разберём.

Максим

Давайте честно: мы все иногда попадаем в ситуации, когда деньги нужны срочно. Сломался холодильник, заболел питомец, внезапно понадобилось лечение – жизнь умеет подкидывать сюрпризы. И тут на помощь будто бы приходит микрофинансовая организация: *«Возьми у нас, верни через неделю, всё просто!»*

Но есть одно «но». Вернее, несколько.

Представьте, что вы берёте 10 000 рублей «до зарплаты» на 7 дней. Ставка – «всего» 1,5% в день. Кажется, что это немного, правда? Но давайте посчитаем: $1,5\% \times 7 \text{ дней} = 10,5\%$ за неделю. То есть через неделю вы должны вернуть уже 11 050 рублей. А что, если зарплату задержат? Еще неделя – и сумма долга уже 12 210 рублей. А потом начинают расти пени за просрочку...

Я однажды наблюдал историю коллеги, который взял 20 000 в МФО, а через полгода должен был уже больше 100 000. И это не преувеличение! Снежный ком долга растёт с ужасающей скоростью.

Три признака, что вас заманивают в долговую яму:

- «Первый займ под 0%» (а что будет со вторым?);
- «Одобрение за 5 минут без документов» (серьёзно, вам дадут деньги без проверки платёжеспособности?);
- «Продление займа на выгодных условиях» (спойлер: выгодно это только для МФО).

Пап, а можешь рассказать, почему вообще существуют такие огромные проценты и как это регулируется?

Аркадий Владимирович

Высокие проценты в МФО обусловлены несколькими факторами:

Во-первых, высокие риски невозврата. МФО действительно выдают займы практически всем, включая клиентов с плохой кредитной историей. Соответственно, процент невозвратов у них намного выше, чем у банков.

Во-вторых, небольшие суммы и короткие сроки. Административные расходы на выдачу займа в 10 000 рублей и кредита в 1 000 000 рублей примерно одинаковы. Поэтому для окупаемости небольших займов нужны более высокие проценты.

В-третьих, целевая аудитория. МФО рассчитаны на людей, которым срочно нужны деньги и у которых нет других вариантов их получить. Такие клиенты готовы платить высокую цену за срочность и доступность.

Что касается регулирования, то в последние годы Центральный банк ужесточил правила для МФО. Введены ограничения на максимальную сумму долга (не более 150% от суммы

займа), а также на дневную процентную ставку (не более 1% в день). Это существенно меньше, чем было раньше, когда долг мог вырасти в 4–5 раз от первоначальной суммы.

Но даже с этими ограничениями микрозаймы остаются крайне дорогими и опасными финансовыми инструментами. Они оправданы только в исключительных случаях, когда деньги нужны на очень короткий срок, а других вариантов нет.

Гораздо более разумной альтернативой является финансовая подушка безопасности (мы обсуждали её в главе 8). Имея отложенные средства на непредвиденные расходы, вы избежите необходимости обращаться к услугам МФО.

Если же подушки безопасности нет, а деньги нужны срочно, лучше рассмотреть другие варианты: кредитную карту с льготным периодом, потребительский кредит в банке или даже занять у друзей или родственников. Все эти варианты будут дешевле, чем микрозайм.

Максим

Спасибо за разъяснения! Теперь давайте поговорим о другой популярной ловушке – кредитных картах. Звучит безобидно, правда? *«Бесплатный льготный период до 100 дней», «Кэшбек 5%», «Бесплатное обслуживание» ...*

Но как говорил мой дедушка: *«Бесплатный сыр бывает только в мышеловке»*. И он был прав!

Кредитная карта – это как огонь: полезный инструмент в руках того, кто умеет с ним обращаться, и страшное оружие для неосторожного.

История из жизни: моя подруга Катя получила кредитную карту с лимитом 100 000 рублей и льготным периодом 60 дней. «Класс, теперь можно купить новый телефон и не платить проценты!» – подумала она и отправилась в магазин. Телефон, потом сумка под него, потом новые наушники... В итоге она потратила почти весь лимит. Но когда пришло время платить, выяснилось, что для сохранения льготного периода нужно вернуть ВСЮ сумму сразу. А у Кати таких денег не было. В результате – проценты по ставке 30% годовых и ежемесячные платежи, которые она еле тянула.

4 главные ловушки кредитных карт:

1. Иллюзия «бесплатных денег» (это всегда заёмные средства, которые придётся вернуть);
2. Сложные условия льготного периода (часто нужно погасить всю сумму сразу);
3. Высокие проценты после окончания льготного периода (обычно выше, чем по обычным кредитам);
4. Дополнительные комиссии (за снятие наличных, за превышение лимита и т.д.).

Пап, расскажи, пожалуйста, когда использование кредитной карты оправдано, а когда – нет?

Аркадий Владимирович

Кредитная карта может быть полезным финансовым инструментом при соблюдении нескольких условий:

Когда использование кредитной карты оправдано:

1. **Для краткосрочных займов**, которые вы гарантированно сможете погасить в течение льготного периода. Например, вам нужно оплатить что-то сейчас, а зарплата будет через неделю.

2. **Как инструмент управления денежным потоком.** Некоторые люди используют кредитную карту для всех повседневных трат, при этом держа деньги на депозите до конца льготного периода. Так они получают и кэшбек с покупок, и процент по депозиту.

3. **В качестве подушки безопасности** для чрезвычайных ситуаций. Лучше иметь кредитную карту и не пользоваться ею, чем оказаться без денег в экстренной ситуации.

4. **Для покупок в интернете.** Кредитные карты обычно лучше защищены от мошенничества, чем дебетовые.

Когда использование кредитной карты НЕ оправдано:

1. **Для крупных покупок**, которые вы не сможете оплатить в течение льготного периода. В этом случае лучше взять целевой потребительский кредит с более низкой ставкой.

2. **Когда вы не контролируете свои расходы.** Если вы склонны к импульсивным покупкам, кредитная карта может усугубить эту проблему.

3. **Для снятия наличных.** На такие операции обычно не распространяется льготный период, и комиссии могут быть очень высокими.

4. **Когда у вас уже есть долги.** Добавление нового долга к существующим только усугубит финансовые проблемы.

Ключевое правило использования кредитной карты: всегда иметь план погашения задолженности до окончания льготного периода. Если такого плана нет – лучше не использовать карту.

Еще один важный момент – внимательно читайте условия договора. Банки часто используют сложные формулировки и мелкий шрифт, чтобы скрыть невыгодные для клиента условия. Например, льготный период может действовать только для определенных типов операций или иметь другие ограничения.

Максим

А теперь давайте поговорим о психологических ловушках, которые заставляют нас принимать неверные финансовые решения. Ведь часто проблема не в самих финансовых инструментах, а в том, как мы к ним подходим.

Первая ловушка – *«жизнь в кредит»*. Знаете эту мысль? *«Зачем откладывать на новый телефон, если его можно купить прямо сейчас в кредит?»* Результат – человек постоянно что-то выплачивает и в итоге тратит намного больше, чем мог бы.

Я сам чуть не попал в эту ловушку после университета. Хотелось всего и сразу: новый ноутбук, поездка на море, модная одежда... Спасло только то, что отец вовремя прочитал мне лекцию о цене таких желаний. *«Хочешь жить как богатый, а в итоге станешь ещё беднее»*, – сказал он тогда. И был абсолютно прав.

Вторая ловушка – *«авось пронесёт»*. Это когда ты берёшь кредит или микрозайм, надеясь на какие-то будущие деньги.

«Авось премию дадут», «авось подработку найду», «авось родители помогут». Спойлер: обычно не пронесит.

Третья ловушка – *«эффект якоря»*. Когда магазин сначала устанавливает завышенную цену, а потом делает «скидку» до рыночной стоимости. И вам кажется, что вы экономите, хотя на самом деле платите столько же, сколько стоит товар.

В этих ситуациях важно всегда задавать себе вопрос: *«А действительно ли мне это нужно прямо сейчас? Что будет, если я подожду и накоплю?»*

Пап, а какие еще психологические ловушки ты можешь назвать?

Аркадий Владимирович

Психология денег – интереснейшая область, где экономика пересекается с поведенческими науками. Вот ещё несколько распространенных ловушек, о которых стоит знать:

«Ментальные счета» – склонность людей разделять деньги на разные категории и по-разному относиться к ним. Например, многие легче тратят «неожиданные» деньги (бонус, подарок) и более бережно относятся к зарплате, хотя с экономической точки зрения деньги есть деньги, независимо от источника.

«Избегание потерь» – мы острее переживаем потери, чем радуемся приобретениям сопоставимого размера. Из-за этого люди часто держатся за убыточные инвестиции слишком долго, надеясь, что ситуация изменится.

«Стадное чувство» – тенденция следовать за толпой. Это объясняет массовые финансовые пузыри, когда все бросаются покупать акции или криптовалюты только потому, что «все так делают».

«Эффект Даннинга-Крюгера» в финансах – когда человек с минимальными знаниями переоценивает свою финансовую грамотность. Особенно опасно при инвестировании или использовании сложных финансовых инструментов.

«Ошибка планирования» – склонность недооценивать время и деньги, необходимые для завершения проекта. *«Ремонт будет стоить 100 тысяч»* превращается в 200, а потом и в 300 тысяч.

Как защититься от этих ловушек? Осознанность и самообразование. Понимание своих психологических предрасположенностей – первый шаг к принятию более рациональных финансовых решений.

Важно помнить: финансовые институты хорошо изучили человеческую психологию и активно используют наши слабости в маркетинге. *«Только сегодня!»*, *«Последний шанс!»*, *«Все покупают!»* – эти призывы нацелены на эмоциональную, а не рациональную часть нашего мышления.

Максим

Знаете, что ещё опасно? Так называемые «лёгкие деньги» и финансовые пирамиды. Каждые 5–7 лет появляется новая схема, обещающая золотые горы без особых усилий. В 90-е это были МММ и «Хопер-Инвест», потом разные форекс-компании, сетевой маркетинг, а теперь – сомнительные крипто-проекты.

Казалось бы, кто в наше время может попасться на финансовую пирамиду? Но статистика говорит обратное – каждый год тысячи людей теряют деньги в подобных схемах.

Как распознать финансовую пирамиду или сомнительную схему? Вот признаки:

- Обещание гарантированной высокой доходности (выше банковского депозита в 2–3 раза);
- Отсутствие понятной бизнес-модели (*«мы инвестируем в перспективные отрасли»*);
- Вознаграждение за привлечение новых участников;
- Отсутствие лицензий или регистрации в регулирующих органах;
- Давление и срочность (*«только сейчас», «количество мест ограничено»*).

Еще одна современная ловушка – «лёгкие кредиты» через приложения и онлайн-сервисы. Несколько касаний по экрану смартфона – и деньги у вас на карте. Кажется, что это не настоящие деньги, а какие-то виртуальные. Но потом приходит время реальных платежей...

Как говорит моя бабушка: *«Занимать легко, отдавать тяжело»*. И это правда, проверенная веками!

Пап, а что ты расскажешь про ловушки в сфере страхования? Мне кажется, там тоже есть о чём поговорить.

Аркадий Владимирович

Страхование – ещё одна область, где легко попасть в финансовую ловушку из-за недостатка знаний. Приведу наиболее распространённые проблемы:

Навязанное страхование при кредитовании. Банки часто включают в кредитный договор страховку, которая значительно увеличивает стоимость кредита. При этом закон позволяет отказаться от такой страховки в течение 14 дней после заключения договора («период охлаждения») или выбрать другую страховую компанию.

Избыточное страхование. Страховые агенты заинтересованы продать вам максимально дорогой полис с множеством дополнительных опций, которые вам могут не понадобиться.

Мелкий шрифт в договорах. В договорах страхования часто прописаны многочисленные исключения, при которых страховая компания может отказать в выплате. Важно внимательно изучить эти условия до подписания договора.

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) часто продаётся как альтернатива депозиту с высокой доходностью. На практике многие клиенты получают доходность ниже, чем по банковскому вкладу, а деньги оказываются замороженными на длительный срок (3–5 лет) с высокими штрафами за досрочное расторжение.

Страхование – важный элемент финансовой защиты, но подходить к выбору страховых продуктов нужно осознанно. Задавайте вопросы, читайте договор, не стесняйтесь обращаться за разъяснениями.

В целом, все финансовые ловушки, которые мы обсудили, имеют общую черту – они эксплуатируют финансовую неграмотность и эмоциональные решения. Образование и критическое мышление – ваша лучшая защита.

Максим

Подведём итоги! Финансовые ловушки поджидают нас на каждом шагу, но теперь у вас есть «антивирус» – знания о том, как их распознать и обойти.

5 главных правил, которые помогут избежать финансовых ловушек:

1. **Всегда читайте договор полностью**, включая мелкий шрифт. Да, это скучно. Да, это может занять время. Но это гораздо лучше, чем потом годами выплачивать непосильные долги.

2. **Не принимайте финансовых решений под давлением.** «Только сегодня» и «уникальное предложение» – это маркетинговые уловки. Возьмите время на обдумывание важных решений.

3. **Сравнивайте условия разных компаний.** Никогда не берите первый предложенный кредит или страховку. Изучите рынок, сравните условия хотя бы 3–4 разных организаций.

4. **Создавайте финансовую подушку безопасности.** Это ваша лучшая защита от необходимости прибегать к дорогим быстрым займам в случае непредвиденных расходов.

5. **Постоянно повышайте свою финансовую грамотность.** Читайте книги и статьи, смотрите образовательные видео, подписывайтесь на телеграм-каналы о финансах (только проверенные, без обещаний золотых гор!).

И главное – помните: если предложение кажется слишком хорошим, чтобы быть правдой, скорее всего, это действительно неправда.

Как говорит мой отец, в финансах нет места эмоциям и импульсивным решениям. Относитесь к деньгам с уважением, и они ответят вам тем же.

Пап, может, дашь напутствие читателям о том, как развивать финансовую осознанность?

Аркадий Владимирович

Финансовая осознанность – это привычка, которую можно и нужно в себе воспитывать. Вот несколько практических советов:

Ведите учёт доходов и расходов. Это основа финансовой грамотности. В следующей главе мы подробно расскажем о бюджетировании, но уже сейчас начните фиксировать свои траты. Часто один только этот шаг помогает увидеть «финансовые дыры» и избежать ненужных займов.

Задавайте вопросы. Не стесняйтесь уточнять условия финансовых продуктов. Если менеджер банка или страховой агент не может простым языком объяснить, как работает продукт – это серьёзный повод для беспокойства.

Используйте правило 24 часов для крупных покупок. Если вы хотите что-то купить, особенно в кредит, подождите день перед принятием решения. Часто эмоциональное желание за это время ослабевает, и вы можете более рационально оценить необходимость покупки.

Развивайте критическое мышление. Анализируйте финансовую информацию, не принимайте на веру рекламные обещания. Учитесь отличать факты от маркетинговых уловок.

Учитесь на чужих ошибках. Читайте истории людей, попавших в долговые ямы или ставших жертвами финансовых мошенников. Это поможет распознать опасные ситуации в своей жизни.

И самое главное – помните, что финансовое благополучие строится не на «быстрых деньгах» и не на удачных схемах, а на последовательных, осознанных решениях и дисциплине. Как говорил известный инвестор Уоррен Баффет: *«Цепочка привычек слишком легка, чтобы ощущаться, пока не станет слишком тяжёлой, чтобы её разорвать».*

Избегайте финансовых ловушек, принимайте взвешенные решения, и постепенно вы построите прочный фундамент своего финансового благополучия.

Максим

В заключение хочу сказать: не корите себя, если вы уже попадались в какие-то из этих ловушек. Почти каждый взрослый человек хоть раз в жизни принимал неудачное финансовое решение. Я, например, однажды взял кредит на отпуск (да-да, худшее решение) и потом ещё полгода расхлёбывал последствия.

Важно не то, что вы оступились, а то, что вы извлекли из этого урок. Финансовая грамотность – это путь, а не пункт назначения. И каждый шаг на этом пути делает вас сильнее и мудрее.

В следующей главе мы поговорим о том, как грамотно планировать бюджет и тратить деньги с умом. Спойлер: это гораздо веселее, чем кажется! Так что не переключайтесь!

Глава 11. Бюджет: как тратить с умом?

Максим

Помните, как в детстве нам выдавали карманные деньги на неделю? Уже ко вторнику я обычно оставался с пустыми карманами и грустно наблюдал, как друзья покупают чипсы в школьном буфете. Как оказалось, это был мой первый урок по управлению бюджетом, просто тогда я этого не понимал.

Вы тоже замечали, что деньги утекают непонятно куда? Вроде зарплата пришла, а через неделю уже думаешь: *«И где всё?»* Покажите мне человека, который никогда не удивлялся выписке по карте в конце месяца, и я покажу вам... ну, наверное, моего отца.

На самом деле, планирование бюджета – это не про *«экономить на всём»* и не про скучные таблички Excel (хотя о них мы тоже поговорим). Это про осознанность и свободу. Да-да, именно свободу! Когда вы понимаете, куда уходят ваши деньги, вы получаете контроль. А контроль – это и есть настоящая финансовая свобода.

Я не стал финансовым гуру за одну ночь. Мой путь начался с катастрофы: взял кредит на MacBook, потом ещё один – на отпуск (кто же знал, что в Турции всё ТАК подорожало?). В итоге треть зарплатy уходила на выплаты, а я не понимал, почему денег постоянно не хватает. Знакомая ситуация?

Аркадий Владимирович

Когда Максим признался, что взял второй кредит, не закрыв первый, я не стал его ругать. Вместо этого я достал листок бумаги и нарисовал простую схему его доходов и расходов. Результат его, мягко говоря, удивил.

Бюджет – это финансовый план, который отражает баланс между поступлениями и тратами за определённый период. Но важно понимать: бюджет не ограничивает, а освобождает. Он даёт понимание, сколько вы можете потратить без ущерба для будущего.

В советское время у меня была записная книжка, куда я записывал все расходы. Сейчас технологии упростили задачу, но принцип остался тем же: если вы не отслеживаете, куда уходят деньги, вы никогда не будете ими управлять.

Статистика показывает: семьи, которые ведут бюджет, в среднем на 15–20% эффективнее используют свои доходы. Это не значит, что они меньше тратят – они просто тратят с большим эффектом для своего благосостояния.

Максим

Звучит здорово, но давайте будем честными: вести бюджет – это скучно. Первые три дня я записывал каждую покупку, а потом забил. Классика жанра!

Но потом я нашёл способы, которые работают даже для таких финансовых раздолбаев, как я. Вот мои топ-3 способа вести бюджет, не умирая от скуки:

1. **Приложения-трекеры.** Забудьте о блокнотах и Excel-таблицах! Современные приложения сами считывают SMS о расходах и раскидывают их по категориям. Я пользуюсь «Дзен-мани» (да, отец настоял). Подключил банковские карты – и вуаля, 90% работы делается автоматически.

2. **Метод конвертов.** Сняли наличку, распределили по конвертам: «Еда», «Транспорт», «Развлечения» ... Деньги в конверте закончились – развлечения тоже. Брутально, но работает!

3. **Правило 24 часов.** Увидели что-то дороже 5000 рублей и хотите купить? Подождите сутки. Если желание не пропало – покупайте. Я так избежал покупки шестого чехла для телефона и тридцатой футболки с дурацкой надписью.

Но самое главное – не пытайтесь быть идеальным с самого начала. Я начал с простого: просто следил за расходами, без жёстких ограничений. И знаете что? Осознание уже меняет привычки. Когда я увидел, сколько уходит на доставку еды, как-то сам собой начал чаще готовить дома.

Аркадий Владимирович

Максим верно заметил: слишком жёсткие ограничения и чрезмерный перфекционизм – главные враги долгосрочного планирования бюджета. Финансовый план должен быть реалистичным.

Позвольте мне предложить структурированный подход к созданию семейного бюджета. Я рекомендую следующее распределение доходов:

- 50–60% – обязательные расходы (жильё, питание, транспорт, кредиты);

- 20–30% – накопления и инвестиции;
- 10–20% – личные расходы (развлечения, хобби);
- 5–10% – резерв на непредвиденные расходы.

Эти пропорции не догма, но ориентир. Если на обязательные расходы уходит больше 60% дохода, стоит задуматься об увеличении доходов или оптимизации расходов.

Что касается инструментов, я согласен с сыном: современные технологии значительно облегчают задачу. Но хочу подчеркнуть: не столь важно, как именно вы ведёте бюджет – важно делать это регулярно и анализировать результаты.

Расскажу о своём опыте. В 1998 году, во время финансового кризиса, те из моих коллег, кто имел чёткое представление о структуре своих расходов, смогли быстрее адаптироваться к новым экономическим условиям. Они знали, где можно безболезненно сократить траты, и как перераспределить ресурсы.

Максим

Папа любит говорить про 1998-й, но сегодня всё немного иначе. Наш главный враг не дефолт, а подписки! Netflix, Spotify, Кинопоиск, Яндекс.Музыка, онлайн-курсы, которые вы забыли отменить... Я однажды полгода платил за сервис для изучения испанского, которым не пользовался. *¡Qué desastre!* (Единственная фраза, которую я выучил за свои деньги).

Вот 5 финансовых привычек, которые реально работают:

1. **«Заплати сначала себе»**. Как только приходит зарплата, сразу откладываете 10–15%. Не завтра, не в конце

месяца, а СРАЗУ. Эти деньги – табу. Представьте, что их украли инопланетяне.

2. **Ревизия подписок раз в квартал.** Выгружайте выписку из банка и проверяйте все регулярные платежи. Спросите себя: *«Я реально этим пользуюсь?»* Будьте честны с собой!

3. **Кэшбек и бонусы.** Да, это мелочи. Но если вы всё равно тратите деньги, почему бы не получить что-то назад? Я настроил автоматические отчисления кэшбека в копилку – так набежала сумма на новый смартфон.

4. **Планируйте крупные покупки заранее.** Холодильник обычно не ломается внезапно, он подаёт сигналы. Начните откладывать на замену до того, как он окончательно сдастся.

5. **Финансовый детокс.** Раз в месяц устраивайте день без трат. Это как интервальное голодание, только для кошелька. Помогает осознать, как часто мы покупаем что-то просто по привычке.

А ещё забудьте про отговорку *«я же не бухгалтер»*. Для управления личными финансами не нужен диплом экономического ВУЗа. Если я смог разобраться, то сможет каждый!

Аркадий Владимирович

Должен признать, что идея «финансового детокса» весьма остроумна. В моей практике это называлось «день экономии», но суть та же.

Хочу акцентировать внимание на одном важном аспекте: бюджетирование – это не просто учёт расходов, а инструмент принятия решений. Когда у вас есть чёткая картина финансовых потоков, вы можете ответить на ключевые вопросы:

- Могу ли я позволить себе эту покупку без ущерба для финансовых целей?
- Какие статьи расходов можно оптимизировать?
- Достаточно ли я откладываю на будущее?

Замечу, что при составлении бюджета многие совершают одну типичную ошибку: работают с «идеальной» версией себя. Например, планируют тратить на еду минимум, как будто никогда не захотят заказать пиццу после тяжёлого дня. Бюджет должен учитывать реальное поведение, а не идеализированное.

Что касается инструментов, кроме приложений, которые упомянул Максим, я бы рекомендовал раз в квартал составлять более глубокий финансовый отчёт. Это может быть простая таблица с анализом тенденций: растут ли ваши расходы на определённые категории? Увеличивается ли доля сбережений? Такой анализ помогает увидеть долгосрочные паттерны, которые не заметны в ежедневной рутине.

Максим

О, нет! Отец заговорил про таблицы! Сейчас начнётся... Но вообще, я с ним согласен. Просто вместо Excel я использую дашборд в приложении. Тот же анализ, но с красивыми графиками и без сложных формул.

Кстати, о реальной жизни: с друзьями мы придумали «Фонд глупостей». Каждый месяц откладываем небольшую сумму на спонтанные покупки. Когда очень хочется купить что-то ненужное, деньги берутся оттуда. Если к концу месяца фонд не тронут – можно потратить его на что угодно без чувства вины. Психологически очень помогает!

А вот что действительно изменило моё отношение к деньгам – визуализация целей. Я сделал коллаж из картинок того, что хочу купить, и прикрепил его на холодильник. Каждый раз, когда хотелось заказать еду вместо готовки, я смотрел на фото путешествия в Японию. Работает лучше любых таблиц!

И самое главное – найдите свой баланс между *«жить сегодняшним днём»* и *«копить на будущее»*. Нет смысла экономить на всём, если это делает вас несчастным. Но и транжирить всё без оглядки тоже не вариант. Мой личный выбор – планировать 80% расходов, а 20% оставлять на спонтанные радости. Жизнь должна приносить удовольствие, правда?

Аркадий Владимирович

«Фонд глупостей» – прекрасная иллюстрация важнейшего принципа: бюджет должен включать свободу выбора. Когда человек чувствует, что может позволить себе спонтанные траты в разумных пределах, снижается психологическое сопротивление всей идее планирования.

В экономической теории есть понятие «моральный износ» – когда вещь физически ещё работает, но морально устарела. Так вот, с методами ведения бюджета происходит то же самое. То, что работало для предыдущего поколения, может не подходить нынешнему. Максим использует приложения и визуализацию, я предпочитаю более аналитический подход – важен не метод, а результат.

Позволю себе обобщить наш разговор. Эффективное управление личным бюджетом строится на трёх китах:

1. **Осознанность** – понимание структуры доходов и расходов;
2. **Регулярность** – постоянный мониторинг и анализ;
3. **Адаптивность** – готовность корректировать планы при изменении обстоятельств.

И снова повторю: финансовая грамотность – это не врождённый талант, а навык, который можно и нужно развивать. Не бойтесь ошибаться и экспериментировать с разными подходами, пока не найдёте свой.

Максим

Ого, мы с отцом почти не спорили в этой главе! Наверное, это значит, что тема действительно важная.

Давайте подведём итоги:

- Бюджет – это не про ограничения, а про свободу и контроль;
- Важно не то, КАК вы следите за расходами, а ТО, что вы это делаете;
- Автоматизация – ваш лучший друг (спасибо, технологии!);
- Планируйте с запасом на спонтанность и «глупости»;
- Начните с малого – просто отслеживайте расходы без жёстких рамок.

И напоследок мой любимый пример. Представьте, что вы едете по незнакомому городу. Без карты вы будете петлять, теряться и тратить время впустую. С картой вы не только быстрее доберётесь до цели, но и сможете найти интересные места по пути. Бюджет – это та же карта, только для ваших финансов.

П.С. Если не знаете, с чего начать – просто запишите все расходы за неделю. Уверен, результаты вас удивят!

Аркадий Владимирович

Добавлю лишь одну важную мысль. Бюджет – это не цель, а средство. Цель – финансовое благополучие и свобода выбора. Если ваш метод ведения бюджета помогает двигаться к этой цели – он работает, независимо от того, насколько он «правильный» с точки зрения классической экономической теории.

И ещё один совет из многолетнего опыта: регулярно обсуждайте финансовые вопросы с близкими. Деньги часто становятся причиной конфликтов именно из-за отсутствия открытого диалога. Совместное планирование семейного бюджета – это не только про цифры, но и про ценности, приоритеты и общие цели.

Как говорил мой научный руководитель: *«Финансы – это всего лишь инструмент для жизни, а не сама жизнь»*. Помните об этом, подсчитывая расходы и доходы.

Глава 12. Разговор с банком: как договариваться?

Максим

Помните сцену из «Бойцовского клуба», где герой Эдварда Нортона разговаривает с оператором банка после того, как его квартира взорвалась? Вот примерно так я себя чувствовал, когда впервые пытался договориться с банком о реструктуризации кредита.

«Я попал в сложную ситуацию», – начал я. «Мы все в сложной ситуации», – ответил голос в трубке.

И знаете что? Это действительно так! Сотрудник банка тоже человек со своими KPI, инструкциями и начальством над головой. Он не злодей из фильма про Джеймса Бонда, который потирает руки и мечтает забрать вашу последнюю рубашку.

Когда я потерял работу в пандемию и понял, что не смогу платить по кредиту, я представлял, как коллекторы выносят мою технику среди ночи. Спойлер: этого не произошло. Но я потратил две недели и десяток нервных клеток, прежде чем научился правильно говорить с банком. Давайте я расскажу, что сработало, а что – нет.

Первое правило общения с банком: они не враги, но и не друзья. Это бизнес-партнёры. А любой бизнес-разговор требует подготовки, структуры и понимания, чего именно вы хотите добиться. Я шёл на первую встречу с менеджером, как на свидание – вспотевшие ладони, сбивчивая речь и никакого плана. Угадайте, насколько это было эффективно?

Аркадий Владимирович

Подход Максима типичен для многих: люди откладывают разговор с банком до последнего момента, когда ситуация уже критическая. Это стратегическая ошибка.

В моей преподавательской практике я часто привожу такую аналогию: представьте, что у вас начинает подтекать труба в ванной. Что эффективнее – вызвать сантехника при первых признаках проблемы или дожидаться, пока затопит соседей снизу? Очевидно, первое. С финансовыми обязательствами ситуация аналогичная: чем раньше вы начнёте диалог о возникающих трудностях, тем больше вариантов решения будет доступно.

Важно понимать: банк заинтересован в том, чтобы вы продолжали платить, пусть даже на изменённых условиях. Статистика показывает, что затраты на судебное взыскание и реализацию залогового имущества часто превышают потери от реструктуризации долга. Поэтому для банка реструктуризация – это не благотворительность, а рациональный выбор.

Когда я работал в экономическом департаменте в 1990-е годы, мы анализировали эффективность различных стратегий работы с проблемными заёмщиками. Вывод был однозначным: диалог всегда выгоднее конфронтации. Этот принцип актуален и сегодня.

Максим

Пап, ты, как всегда, перешёл сразу к сухой теории. А я хотел начать с того, что действительно волнует людей: *«Что делать, если я понимаю, что не смогу заплатить в этом месяце?»*

Итак, пошаговый план действий:

1. **Не прячьтесь!** Серьёзно, это худшее, что можно сделать. Игнорирование звонков и писем только усугубит ситуацию. Банк решит, что вы злостный неплательщик, и разговор сразу пойдёт в неприятном ключе.

2. **Действуйте на опережение.** Не ждите просрочки. Если вы видите, что через месяц будут проблемы с платежом – звоните прямо сейчас.

3. **Соберите документы.** Банк – это не ваша бабушка, которая поверит на слово. *«У меня сложная ситуация»* не работает. Нужны доказательства: справка о снижении дохода, медицинские документы, уведомление о сокращении – всё, что подтверждает вашу историю.

4. **Подготовьте план.** Не просите просто *«войти в положение»*. Предложите конкретное решение: *«Я могу платить X рублей в месяц в течение Y месяцев, а потом вернуться к стандартному графику»*.

5. **Запишите разговор.** Но предупредите об этом собеседника! Это не только законно, но и показывает вашу серьёзность. Плюс, у вас будет доказательство достигнутых договоренностей.

Когда я наконец набрался смелости и позвонил в банк, меня удивило, насколько спокойно отреагировал менеджер. *«Такое случается, давайте искать решение вместе»*, – сказал он. Оказывается, у банков есть целые отделы, которые занимаются подобными ситуациями!

Аркадий Владимирович

Максим верно описал тактические действия. Позвольте мне дополнить его рекомендации более структурированным анализом ваших возможностей.

Существует несколько типов реструктуризации кредита, каждый из которых подходит для определённых ситуаций:

1. **Кредитные каникулы** – полное приостановление платежей на срок до 6 месяцев. Подходит при временной потере дохода (болезнь, смена работы). Важно: проценты продолжают начисляться, долг растёт.

2. **Уменьшение ежемесячного платежа** – увеличение срока кредита для снижения финансовой нагрузки. Подходит при долгосрочном снижении дохода. Недостаток: общая сумма переплаты увеличивается.

3. **Рефинансирование** – получение нового кредита на более выгодных условиях для погашения старого. Эффективно при снижении рыночных процентных ставок.

4. **Изменение валюты кредита** – актуально для валютных заёмщиков при резком изменении курса.

Каждый из этих механизмов имеет свои юридические и финансовые нюансы. Например, при кредитных каникулах важно понимать, как именно будет распределена отложенная сумма – равномерно на оставшийся срок или потребуются единовременный платёж по окончании льготного периода.

В 2008 году, когда разгорелся финансовый кризис, я консультировал своего коллегу с ипотечным кредитом. Мы подготовили детальный финансовый план, подтверждающий, что через полгода его доход восстановится. Банк согласился на

кредитные каникулы именно благодаря качественной аргументации и прозрачности.

Максим

Признаюсь, когда отец упомянул эти четыре варианта, я сначала подумал: *«И как обычному человеку в этом разобраться?»* Но на самом деле всё проще, чем кажется.

Представьте, что ваш кредит – это путешествие из пункта А в пункт Б. Реструктуризация – это просто изменение маршрута:

- Кредитные каникулы – временная остановка в пути;
- Уменьшение платежа – более медленное, но комфортное движение;
- Рефинансирование – пересадка на более экономичный транспорт;
- Изменение валюты – смена дороги на более предсказуемую.

Из личного опыта: когда я наконец решился на разговор с банком, я выбрал уменьшение платежа. Да, в итоге я переплатил больше, но зато избежал просрочек и сохранил кредитную историю. А это, поверьте, дорогого стоит.

Кстати, о кредитной истории! Вы ведь знаете, что это такое? Это как школьный дневник, только для взрослых. Банки смотрят в него, когда решают, давать вам деньги или нет. Одна-две просрочки – и вместо «отличника» вы становитесь «троечником», которому никто не хочет одалживать.

Защита кредитной истории – ещё одна причина не прятаться от банка. Одобрённая реструктуризация не портит вашу репутацию так сильно, как просрочки и коллекторы.

Аркадий Владимирович

Метафора Максима с путешествием весьма наглядна. Добавлю, что с юридической точки зрения любые изменения условий кредитного договора должны быть оформлены письменно в виде дополнительного соглашения. Устные договорённости, даже если они записаны на диктофон, имеют ограниченную юридическую силу.

Теперь обратимся к вопросу о кредитной истории. Это действительно важный аспект. Согласно Федеральному закону «О кредитных историях», информация о реструктуризации сохраняется в бюро кредитных историй. Однако есть существенная разница между записью *«проведена реструктуризация по соглашению сторон»* и *«допущена просрочка платежа»*.

Что касается споров с банком – здесь необходимо последовательно соблюдать претензионный порядок:

1. Письменное обращение в банк с чётким описанием проблемы;
2. Обращение в службу финансового уполномоченного (для требований до 500 000 рублей);
3. Жалоба в Центральный Банк;
4. Судебное разбирательство.

В моей практике большинство споров разрешалось на первом или втором этапе. Ключевой момент – документальное

подтверждение всех обращений и ответов, систематизация переписки.

Максим

Тут отец прав на все сто. Я однажды пытался доказать, что внёс платёж вовремя, а банк зачислил его с опозданием. Звонил, ругался – без толку. Но стоило написать официальную претензию (нашёл образец в интернете, ничего сложного) – и вопрос решился за три дня.

Кстати, знаете ли вы, что у банка есть определённые сроки для ответа на претензию? По закону – 30 дней, но обычно они стараются ответить быстрее. Если срок прошёл, а ответа нет – это уже повод для жалобы в ЦБ.

А теперь немного о психологии переговоров. Когда вы разговариваете с представителем банка, помните три правила:

1. **Эмоции – в сторону.** Да, ситуация стрессовая. Да, возможно, вы чувствуете себя униженным. Но холодный рассудок – ваш главный союзник. Злость, слёзы, угрозы только навредят.

2. **Факты и только факты.** *«Я не могу платить»* – плохо. *«Мой доход снизился на 30% из-за сокращения рабочих часов, что подтверждается справкой 2-НДФЛ за последние три месяца»* – хорошо.

3. **Будьте настойчивы, но вежливы.** Если первый сотрудник отказал – попросите соединить с руководителем отдела. Не сработало? Напишите официальное обращение. Банк – это большая организация, и разные уровни имеют разные полномочия.

И самое главное – не стесняйтесь задавать вопросы! «Что произойдёт с процентной ставкой?», «Как это повлияет на общую сумму долга?», «Будет ли это отражено в кредитной истории?» – всё это абсолютно нормальные вопросы, на которые вы имеете право получить ответы.

Аркадий Владимирович

К сожалению, финансовая грамотность в вопросах взаимодействия с кредитными организациями остаётся на низком уровне. Согласно исследованиям, около 70% заёмщиков не знают о своих правах в случае финансовых затруднений.

Дополню рекомендации Максима несколькими важными моментами:

1. Изучите свой кредитный договор до переговоров. Обратите внимание на разделы о досрочном погашении, штрафных санкциях и возможности реструктуризации. Знание условий договора даёт преимущество в переговорах.

2. Используйте законодательство как аргумент. Например, закон о потребительском кредитовании предусматривает право заёмщика на отсрочку платежа при определённых обстоятельствах. В 2020 году был принят закон о кредитных каникулах, который даёт дополнительные права заёмщикам, пострадавшим от чрезвычайных ситуаций.

3. Не подписывайте документы, не изучив их. Банки могут предложить стандартные решения, которые не всегда оптимальны в вашей ситуации. Попросите время на изучение предложения, проконсультируйтесь со специалистом.

4. Ведите письменную коммуникацию. Даже если переговоры проходят устно, фиксируйте договорённости в

электронной почте: *«В соответствии с нашей сегодняшней беседой, я понимаю, что...»*. Это поможет избежать разночтений.

В моей преподавательской деятельности я часто рассказываю случай с одним из ведущих банков, который в 2014 году столкнулся с массовыми проблемами валютных заёмщиков. Те клиенты, кто сумел грамотно аргументировать свою позицию и предложить конструктивные решения, получили индивидуальные условия реструктуризации. В то время как те, кто выбрал путь конфронтации, в итоге понесли значительные финансовые потери.

Максим

Вспомнил ещё один лайфхак! Если вы общаетесь с банком по телефону, всегда записывайте имя и фамилию сотрудника, с которым разговариваете. Во-первых, это добавляет персональной ответственности. Во-вторых, если придётся звонить повторно, вы сможете сказать: *«Мне вчера Иван Петров сказал...»* – и это сразу повышает ваш статус в разговоре.

А что касается исследований – да, люди боятся разговаривать с банками. Я сам боялся! Казалось, что признание финансовых трудностей – это какой-то позор. Но потом понял: это бизнес, ничего личного. Банк не осуждает вас, он просто оценивает риски и выгоды.

Вот реальный случай из жизни моего друга. У него была ипотека и потребительский кредит в одном банке. Когда начались проблемы с работой, он решил: *«Буду платить только ипотеку, а потребительский подождёт»*. Через месяц банк начал начислять пени по обоим кредитам! Оказывается, в договоре

был пункт о кросс-дефолте: просрочка по одному кредиту автоматически считается нарушением условий по всем остальным. Если бы он прочитал договор или проконсультировался заранее, этого можно было бы избежать.

И немного о коллекторах. Все смотрели фильмы, где злобные громилы выбивают долги. В реальности в России действует закон, строго регламентирующий их деятельность. Коллекторы не имеют права:

- Звонить с 22:00 до 8:00 в будние и с 20:00 до 9:00 в выходные дни;
- Беспокоить вас чаще раза в день, двух раз в неделю или восьми раз в месяц;
- Угрожать вам или вашим близким;
- Распространять информацию о вашем долге третьим лицам.

Если эти правила нарушаются – записывайте разговоры и жалуйтесь в ФССП (Федеральную службу судебных приставов). Поверьте, банки очень не любят такие скандалы.

Аркадий Владимирович

Максим затронул важную тему о коллекторах. Действительно, Федеральный закон №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности» существенно ограничил методы работы коллекторских агентств.

Однако стоит понимать разницу между коллекторами и службой взыскания самого банка. На внутренние подразделения банка эти ограничения распространяются в меньшей

степени. Поэтому лучше не доводить ситуацию до передачи долга коллекторам.

Вернёмся к теме переговоров с банком. Существует ещё один аспект, о котором редко говорят: математическое обоснование вашего предложения. Банк – финансовая организация, и цифры для него более убедительны, чем эмоциональные аргументы.

Например, если вы предлагаете реструктуризацию, подготовьте расчёт, показывающий:

- Ваш текущий и прогнозируемый доход;
- Обязательные расходы (включая другие кредиты);
- Максимально возможный платёж, который вы можете вносить;
- Предполагаемый срок восстановления вашего финансового положения.

Такой подход демонстрирует серьёзность ваших намерений и финансовую дисциплину, что значительно повышает шансы на положительное решение.

В случае спорных ситуаций – например, когда банк начисляет неправомерные комиссии или штрафы – не пренебрегайте возможностью обращения к финансовому уполномоченному. Это досудебный порядок урегулирования, который во многих случаях позволяет избежать длительных судебных разбирательств.

Максим

Математическое обоснование звучит пугающе, но на деле это может быть простая табличка в Excel: *«доходы – расходы = сумма, которую я реально могу платить»*. И да, банки действительно это ценят!

Кстати, о цифрах. Мало кто знает, но большинство банков имеют внутренние программы реструктуризации с заранее определёнными параметрами. Например, для ипотеки это может быть снижение платежа на 30–50% на срок до года. Поэтому, когда вы готовите своё предложение, есть смысл ориентироваться на эти стандартные рамки – так выше шанс получить одобрение.

И ещё один совет: никогда не соглашайтесь на первое предложение банка, если оно вам не подходит! Это переговоры, а не ультиматум. Можно и нужно искать компромисс. *«Вы предлагаете снизить платёж на три месяца, но мне необходимо как минимум полгода. Давайте обсудим, как мы можем этого достичь?»*

В общем, главное, что я вынес из своего опыта: самое страшное – это неизвестность. Когда вы наконец поговорите с банком и узнаете, какие есть варианты, половина страха испарится. И второе: подготовка – это 90% успеха. С фактами, документами и чётким планом вы будете говорить на одном языке с банком. А значит, точно договоритесь!

Аркадий Владимирович

В завершение нашего разговора о взаимодействии с банками хочу подчеркнуть ещё один аспект: профилактика проблем всегда эффективнее их решения.

Практические рекомендации по профилактике кредитных проблем:

1. **Формируйте финансовую подушку безопасности** – минимум 3–6 месячных платежей по кредиту на случай потери дохода.

2. **Оформляйте страховку** от потери работы или трудоспособности при получении крупных кредитов, особенно ипотечных.

3. **Регулярно мониторьте свою кредитную нагрузку** – отношение ежемесячных платежей к доходу не должно превышать 30–40%.

4. **Внимательно читайте договор** перед подписанием, особенно разделы о штрафах, комиссиях и особых условиях.

Как преподаватель финансовых дисциплин, я наблюдаю положительную тенденцию: банки становятся более клиентоориентированными и готовы к диалогу. Это результат не только законодательных изменений, но и эволюции самого банковского сектора, который осознал, что долгосрочные отношения с клиентом выгоднее краткосрочной выгоды от штрафов и пеней.

Помните: ваша цель – не победить банк в противостоянии, а найти взаимовыгодное решение. При таком подходе и с правильной подготовкой большинство кредитных проблем решемо.

Максим

Отлично сказано, папа! Подытожу наш разговор несколькими простыми правилами:

1. **Не избегайте проблем** – они от этого не исчезнут, а только вырастут.
2. **Действуйте на опережение** – чем раньше начнёте диалог, тем больше вариантов решения.
3. **Готовьтесь к переговорам** – соберите документы, продумайте аргументы, сделайте расчёты.
4. **Знайте свои права** – законы часто защищают заёмщиков больше, чем вы думаете.
5. **Будьте настойчивы, но конструктивны** – банк тоже заинтересован в решении проблемы.

И главное – не воспринимайте финансовые трудности как личный провал. Потеря работы, болезнь, экономический кризис – это жизнь, с этим сталкиваются миллионы людей. Важно не то, что вы попали в сложную ситуацию, а то, как вы из неё выходите.

А если вы всё ещё боитесь разговора с банком, представьте, что вы обсуждаете не свои долги, а помогаете другу. Иногда отстранённый взгляд помогает найти более рациональное решение.

И напоследок, как любит говорить моя бабушка: *«Проблемы – они как варенье: если их размазать по всему хлебу, они уже не кажутся такими страшными»*. Разделите большую проблему на маленькие шаги – и вы увидите, что каждый из них вполне реализуем. А банк может стать вашим партнёром на этом пути, а не препятствием.

Аркадий Владимирович

Метафора с вареньем очень точна. Систематический подход, дробление сложной задачи на последовательность простых действий – этот метод работает не только в математике, но и в жизни.

Я бы хотел закончить эту главу напоминанием: финансовые инструменты, включая кредиты, созданы для улучшения жизни людей, а не для их закабаления. Правильное использование этих инструментов требует знаний, ответственности и, что немаловажно, умения вести диалог.

Как говорил мой учитель экономики: *«Деньги должны работать на человека, а не человек на деньги»*. Помните об этом в любых переговорах с финансовыми институтами.

Заключение

Максим

Когда мы начинали писать эту книгу, папа сказал мне: *«Финансовая грамотность – это не просто набор правил, это образ мышления»*. Тогда я не совсем понял, что он имел в виду. Сейчас понимаю: деньги – это инструмент, а не цель.

За двенадцать глав мы прошли путь от простого *«что такое деньги»* до сложных тем вроде инвестиций и переговоров с банками. Но главное не конкретные советы (хотя они, безусловно, важны), а подход: осознанность, планирование и постоянное обучение.

Финансовая свобода начинается с первого шага – признания, что вы сами ответственны за свое финансовое благополучие. Никто другой – ни государство, ни работодатель, ни банки – не позаботится о вашем кошельке лучше вас самих.

Аркадий Владимирович

Действительно, финансовое образование – это непрерывный процесс, а не единовременное действие. Экономика меняется, появляются новые инструменты, трансформируются законы. Но базовые принципы остаются неизменными: тратить меньше, чем зарабатываешь; создавать резервы; диверсифицировать риски; инвестировать в будущее.

Надеюсь, эта книга стала для вас не просто источником информации, но и отправной точкой для формирования новых финансовых привычек. Помните: в мире денег нет

универсальных решений, но есть универсальные подходы. Применяйте их, адаптируйте под себя и не бойтесь ошибаться – финансовая мудрость приходит только с опытом.

Как говорил великий экономист Джон Мейнард Кейнс: *«Трудность не в том, чтобы найти новые идеи, а в том, чтобы освободиться от старых».*

Мини-гlossарий от Аркадия Владимировича

1. Инфляция

Инфляция – это процесс обесценивания денег. Проще говоря, если сегодня вы можете купить на 1000 рублей корзину продуктов, а через год – только половину той же корзины, значит, ваши деньги потеряли покупательную способность. Небольшая инфляция – это нормально, экономика без неё затухает. А вот гиперинфляция – это катастрофа: в 1990-х годах я видел, как цены удваивались буквально за неделю.

2. Дефляция

Многие думают, что снижение цен – это хорошо. Но когда оно становится устойчивым, начинается дефляция – и это опасно. Люди откладывают покупки, компании теряют выручку, сокращают зарплаты и увольняют работников. Экономика начинает задыхаться. Япония десятилетиями борется с последствиями дефляции.

3. Покупательная способность

Неважно, сколько у вас денег – важно, что вы на них можете купить. Это и есть покупательная способность. Один и тот же номинал – скажем, 1000 рублей – в разные годы и странах может означать совершенно разную реальную ценность.

4. Паритет покупательной способности (ППС)

ППС – это способ сравнивать валюты по их реальной, а не номинальной стоимости. Например, если Биг-Мак стоит в США 5 долларов, а в России – 250 рублей, мы можем грубо оценить, сколько «настоящих» долларов стоит рубль. Метод неидеальный, но он помогает понять, насколько валюты «переоценены» или «недооценены».

5. Кредит

Кредит – это деньги, которые вы берёте в займы у банка, чтобы пользоваться ими сейчас, а возвращать потом – с процентами. Это удобно, но только если вы точно понимаете, сколько в итоге заплатите. Я всегда говорил: *«Не процент вас убьёт, а сложный процент»*.

6. Реструктуризация

Это изменение условий уже взятого кредита. Банк может уменьшить ежемесячный платёж, продлить срок или даже временно заморозить выплаты. Главное – не ждать просрочек, а говорить с банком заранее. Поверьте, банки охотнее идут на уступки, если видят, что вы не убегаете от проблемы.

7. Рефинансирование

Рефинансирование – это перекредитование. То есть вы берёте новый кредит на более выгодных условиях, чтобы закрыть старый. Это, как если бы вы поменяли старую дорогую куртку

на новую – дешевле и теплее. Главное – посчитать все комиссии и не попасться на маркетинг.

8. Процентная ставка

Это цена, по которой вам дают или у вас берут деньги. Если вы берёте кредит – это то, сколько вы переплатите. Если кладёте деньги на вклад – это ваш доход. Но смотрите не только на «номинал», а на **эффективную ставку** – с учётом всех комиссий и условий.

9. Полная стоимость кредита (ПСК)

Банки обязаны указывать её на первой странице договора в рамке. Это не просто процент, а реальная цена кредита: с учётом всех страховок, комиссий, платежей. Если хотите понять, сколько **на самом деле** вы переплатите – смотрите туда, а не на рекламные 0%.

10. Денежный мультипликатор

Это эффект, при котором один вложенный рубль создаёт в экономике несколько рублей. Как? Петя положил 100 тысяч в банк. Банк выдал эти деньги Васе в кредит. Вася отдал их Маше за ремонт. Маша положила деньги в банк – и так по кругу. Это и есть мультипликация денег через кредиты.

11. Курс валюты

Это цена одной валюты, выраженная в другой. Например, сколько рублей стоит один доллар. Он меняется каждый день, потому что на него влияет всё: от цен на нефть до новостей о санкциях. Это не заговор – это рынок, спрос и предложение.

12. Волатильность

Волатильность – это просто «качание курса». Если курс доллара за неделю меняется с 90 до 83 и обратно – это высокая волатильность. Чем выше волатильность, тем труднее планировать. А инвесторы не любят непредсказуемость.

Мини-гlossарий от Максима

(для тех, кому вариант от папы показался слишком сложным)

1. Инфляция

Это когда за те же деньги вы покупаете всё меньше и меньше. Раньше на 100 рублей можно было взять пиццу, а теперь – только коробку от неё. Деньги как будто «выдыхаются», как газировка без газа.

2. Дефляция

Звучит круто – типа «цены падают!» – но на деле всё наоборот. Люди перестают тратить, бизнес – зарабатывать, экономика – шевелиться. В итоге – увольнения, депрессия и тоска. Не надо нам такого.

3. Покупательная способность

Это сколько всего вы реально можете купить на свои деньги. 50 тысяч рублей – это круто, если вы в 2010-м. А в 2025-м – ну, средний смартфон. Деньги те же, возможности – разные.

4. Паритет покупательной способности (ППС)

Если упростить – это сравнение цен в разных странах. Например, если Биг-Мак стоит в США 5 долларов, а у нас – 250 рублей, значит, курс 1 доллар = 50 рублей по ощущениям желудка, а не по бирже.

5. Кредит

Это когда вам дают деньги сейчас, а вы потом возвращаете больше. Заманчиво, когда срочно нужен айфон или отпуск. Но если не считать – можно попасть на такие проценты, что айфон станет золотым.

6. Реструктуризация

Вы берёте кредит, но потом – бац! – увольнение, болезнь, пандемия. Платить в прежнем режиме не получается. Тогда идёте в банк и просите: *«Давайте как-то передоговоримся»*. Это и есть реструктуризация – новый план погашения без скандалов.

7. Рефинансирование

У вас уже есть кредит, но где-то предлагают условия лучше. Тогда вы берёте новый кредит, чтобы погасить старый – с меньшей переплатой. Это как обменять дорогую подписку на тот же сервис, но дешевле.

8. Процентная ставка

Это «цена» кредита. Банк говорит: *«На тебе деньги, но через год верни с надбавкой»*. Чем выше ставка – тем жирнее надбавка. А по вкладам – наоборот: чем выше ставка, тем больше капает на счёт.

9. Полная стоимость кредита (ПСК)

Это тот самый крошечный прямоугольник на первой странице договора, в котором написано, сколько вы реально переплатите. Не верьте рекламе с нулями – ПСК покажет правду, пусть и мелким шрифтом.

10. Денежный мультипликатор

Звучит как заклинание из «Гарри Поттера», но на деле – простой фокус. Один положил деньги в банк, другой взял их в кредит, третий заплатил за услуги, четвёртый положил деньги обратно в банк... и так 100 тысяч превращаются в миллион, ну почти.

11. Курс валюты

Это как переводчик с «рубля» на «доллар» или «евро». Сегодня доллар стоит 90 рублей – значит, за один доллар нужно выложить 90 наших. Завтра – уже 95. А послезавтра – снова 85. Качели.

12. Волатильность

Это когда курс скачет как кот, который увидел огурец: туда-сюда, вверх-вниз, без предупреждения. Если вы покупаете доллары «на всякий случай» – это слово нужно выучить первым.

Об авторах

Аркадий Владимирович Соколов (56 лет)

Аркадий Соколов – кандидат экономических наук, доцент, эксперт с более чем 30-летним стажем в банковской сфере. Он прошёл путь от начала рыночных реформ в 1990-х до современной цифровой экономики, работая с частными клиентами, крупным бизнесом и финансовыми институтами. Его взгляд на финансы – это сочетание академической базы и живого практического опыта.

На лекциях он привык говорить на языке цифр, моделей и монетарной политики. Экономика для него – стройная система взаимосвязей, которую можно разложить по полочкам. Но с годами Аркадий всё чаще сталкивался с тем, что многие теряются уже на первом термине. Это подтолкнуло его к переосмыслению своей роли: не только аналитик, но и «объяснитель».

Сегодня он сосредоточен на популяризации финансовой грамотности и считает своей задачей не вдаваться в абстракции, а находить мост между теорией и повседневностью. Аркадий убеждён, что сложное можно объяснить просто, не упрощая до банальности – и именно в этом настоящий профессионализм.

Максим Аркадьевич Соколов (27 лет)

Максим Соколов – digital-маркетолог, выросший в цифровом поколении и погружённый в мир IT, стартапов и быстрых решений. Экономика долгое время казалась ему чем-то абстрактным и скучным – до тех пор, пока он сам не столкнулся с первыми кредитами, зарплатами, курсами валют и необходимостью финансового планирования.

Максим не изучал экономику в университете, зато отлично знает, как она чувствуется в повседневной жизни. Он умеет ставить неудобные, «наивные» вопросы – и добиваться от экспертов понятных ответов. В общении с отцом он стал своеобразным фильтром между профессиональным языком и языком обычных людей, которые просто хотят понять, как не потерять деньги и не паниковать при слове «инфляция».

Максим верит, что финансовая грамотность – это не про таблицы в Excel, а про уверенность в завтрашнем дне. Он не учит – он разбирается вместе с читателем. И именно в этом его сила: говорить с людьми не сверху вниз, а на равных.