

МИХАИЛ ШТЕЙНБОК

Управление личными (семейными)  
финансами  
Системный подход

Практический курс для тех,  
кто не нуждается в советах.

# Предисловие автора

## *Для кого этот курс*

У каждого из нас есть вопросы, на которые надо найти ответ, задачи, которые требуется решить:

- Как взять финансы под контроль и быть уверенным, что делаешь всё правильно?
- Как спланировать свою жизнь, если не знаешь, что будет даже через год?
- Нужно ли брать ипотеку и взваливать на себя обязательства на много лет вперёд?
- Какое количество денег тратить на текущую жизнь, а сколько откладывать и зачем?

Вопросов может быть много. Но этот курс НЕ для тех, кто нуждается лишь в советах «делай то», «не делай это». НЕ для тех, кому нужны заезженные правила, например, что «в магазин надо ходить со списком и на сытый желудок». На эту тему написано и продано так много книг, что ещё одну писать просто не имеет смысла.

Этот курс для людей, которые предпочитают жить своим умом. Для тех, кто хочет принимать собственные решения и получать от этого заслуженные выигрыши либо исправлять допущенные ошибки.

Но для того, чтобы принимать решения, необходимо сначала спокойно разобраться в вопросе: получить объёмную и динамичную картинку, рассмотреть её со всех сторон, почувствовать, услышать, как она звучит. Когда это удастся, то и советы выглядят иначе и приносят реальную пользу.

Именно такую картинку мне захотелось создать о личных или семейных финансах, об управлении ими.

## *Немного обо мне*

Мою жизнь можно разделить на три части.

В первой из них я получил техническое образование и защитил кандидатскую диссертацию по специальности «Управление в технических системах». В этот период я научился системному мышлению и системному подходу к решению задач, которые передо мной вставали.

Во второй части своей жизни я закончил экономический факультет и в течение 20 лет руководил региональным филиалом коммерческого банка. Задачи

этого периода уже не были связаны с инженерными системами, но сам подход оказался универсальным. Я относился к банку (филиалу) как к системе и управлял им «как учили», системно. Это сработало и дало неплохие результаты.

Сегодня я - независимый финансовый консультант, организовал бизнес под брендом «Мастерская семейных финансов».

Моя задача - обучение обычных, с различным достатком людей самостоятельному ежедневному управлению личными или семейными финансами на основе системного представления о них.

Сейчас бизнесу меньше двух лет, и я пока не могу привести статистику, показывающую, как сотни и тысячи клиентов обрели счастье благодаря мне. Но есть один клиент, чьи результаты меня поразили. Это я сам, моя семья.

Я открыл для себя много новых моментов, существенно изменил отношение к деньгам, избавился от навязанных стереотипов, которые до этого считал правильными. И я, и моя жена (гуманитарий, юрист) сделали вопрос контроля и управления финансами частью своей жизни. Увлекательной частью, т.к. ощущение, что у нас на самом деле всё под контролем, и мы знаем, что делаем, доставляет удовольствие.

Стало жаль, что не разобрался в этом вопросе раньше, лет 20 назад, и возникло желание поделиться и предложить эту картинку людям моложе меня.

Поэтому я написал этот курс как новый взгляд на личные финансы с позиций системного подхода.

### ***Системный подход.***

Системный подход, по-видимому, является **НОВЫМ** в сфере личных финансов. По крайней мере, мне не известно, чтобы кто-то его применял, хотя кажется, что он лежит на поверхности.

Он собирает то, что нам нужно знать про свои финансы, в единое целое, в живой объект, которым мы управляем. Никаких сложных научных открытий здесь нет. Более того, практически всё, что содержится в этом курсе, мы и так знаем, или чувствуем, или догадываемся. Но – либо забываем, либо не отдаём себе в этом отчёт. И, чаще всего, не используем.

Системно управлять личными финансами – это очень естественно. Это просто здравый смысл, жизненный опыт, умение видеть ситуацию в целом, со всех сторон, а не только отдельные её стороны и свойства.

Этот подход является эффективным и продуктивным в любых областях. Я приведу вам пару примеров, чтобы вы сами могли убедиться в его действенности.

Когда-то в небольшом курсе, который я в течение нескольких лет читал студентам экономического факультета Томского государственного университета, я специально показывал задачку «Ты обещал мне шубу!».

Жена требует от мужа новую шубу, а у мужа нет денег, чтобы купить. Речь шла о хорошей молодой семье, о любящих друг друга супругах, об образованных и активных людях, отношения которых становились все хуже и хуже. Муж был обескуражен: «Как может отсутствие какой-то шубы рушить семью? И что теперь с этим делать?»

Студенты пытались предложить свои решения, но ни одно из них не давало четкого понимания и способов разрешения этого конфликта.

И тогда мы применили системный подход: аккуратно собрали все факторы, все цели, все внутренние связи; разложили их по полочкам и – получили результат!

Решение оказалось очень простым:

- Жена уже несколько лет сидит дома и растит детей, сначала первого, потом второго.
- Ей не хватает этого узкого пространства дома. Она теряет связь с миром и даже с собственным мужем.
- Шуба для неё – это способ выхода за те пределы, в которых она находится.

Отсюда вывод: шуба не нужна сама по себе! Просто мужу надо позаботиться о внутренней жизни и досуге своей семьи. В противном случае он рискует ее потерять, даже если купит шубу.

Ну, а шубу - на этот раз - купить всё же придётся.

Как вы видите, для решения этой задачи нам не потребовалось психологическое образование. Только системный подход и здравый смысл.

А вот еще один пример. Недавно в интернете мне попался незамысловатый стишок Михаила Фельдмана, который, на мой взгляд, иллюстрирует последствия отсутствия системного подхода к управлению в случае с автомобилем:


*Дама сдавала назад.  
Помяла: Фольксваген–Пассад,  
Лэндровер, Тойоту, Ферари,  
И Вольво, легонько по фаре.*


*На шорох пришёл постовой.  
Он долго качал головой,  
И даме рассказывал, гнида,  
Про зеркало заднего вида.*

Каждому водителю известно: чтобы управлять автомобилем, недостаточно смотреть только вперёд. Надо видеть ещё и боковые зеркала, и зеркало заднего вида, и приборную панель. Надо иметь объёмную и динамичную картинку всего, что происходит вокруг тебя. Это и есть системный подход.

### ***Как читать эту книгу.***

Книга написана для широкого круга читателей, которым интересно узнать что-то новое по теме личных финансов и использовать этот новый взгляд в своей жизни. Чтобы её читать, не требуется никакого специального образования – ни технического, ни экономического.

Иногда мне хотелось что-то уточнить, написать некоторые нюансы, которые, как мне кажется, не всем интересны и нужны. Такие вставки я выделил значком  и более мелким шрифтом. Их вполне можно пропускать при чтении.

Для беглого просмотра книги я сделал Приложение – «Краткий конспект курса». В основном тексте те части, которые записаны в конспект, указаны значком .

Если прочитать Введение и Краткий конспект, то можно получить сжатое представление о содержании курса, а потом уже решить, стоит ли читать книгу целиком. Конспектом можно пользоваться и после прочтения книги, чтобы вспомнить те или иные определения, мысли и выводы.

И ещё одно замечание до начала курса.

Я употребляю понятия «личные финансы» и «семейные финансы» как синонимы. Чаще использую второй, потому что он мне кажется более общим.

Семья может быть полной, неполной, простейшей (один человек), с детьми или без детей – для данного курса это не имеет значения.

Гораздо важнее для каждой конкретной семьи или конкретного человека четко определить, о чём именно идёт речь, очертить границу тех финансов, которыми надо управлять. Но с этого и начинается системное представление о личных (семейных) финансах.

### ***Благодарности.***

Мне было непросто написать эту книгу, в первую очередь, из-за языка. Я привык разговаривать и писать языком технаря или языком топ-менеджера. Мне всегда важнее было быть точным, чем понятным.

Но эта книга предназначена широкому кругу читателей, имеющих самые разные профессии и самое разное образование. Личные финансы есть у всех.

Поэтому я хочу, в первую очередь, выразить свою глубокую благодарность Ольге Головиной, копирайтеру, которая не просто помогла сделать эту книгу доступной и, уверен, не скучной, но и стала моим партнёром и единомышленником. Спасибо, Ольга! Я не сомневаюсь, что мы с Вами много чего ещё сделаем!

Отдельная благодарность читателям рукописи этой книги – Гульнаре и Раилю Хабибуллиным, Сергею Трунову, Сергею Студилу, Владимиру Кондратьеву, Артёму Кеннеру и, особенно, Леониду Семёновичу Штейнбоку – за доброжелательную и заинтересованную критику.

И, конечно, я очень благодарен своей жене Ларисе, которая не просто читала и вникала во всё, что я делаю, но и вместе со мной использует изложенные в книге подходы и методы в нашей жизни, в наших семейных финансах.

Спасибо, ребята, вам всем!

Михаил Штейнбок.

## **Введение.**

Что такое семейные финансы? Это просто купюры в кошельках? Вряд ли. Интуитивно понятно, что это ещё и доходы, и возможности тратить деньги, обеспечивая себе некий уровень жизни. Конечно, к семейным финансам следует отнести и вклад в банке, и банковский кредит. А имущество – квартира, машина, дача – как быть с ними? А колбаса в холодильнике?

Как всем этим управлять? Тратить деньги, пока они есть, или копить? Что важнее – жить хорошо сейчас или позаботиться о будущем?

В этих вопросах нужно разбираться не только экономистам. Деньги есть у всех и управлять ими приходится – хотим мы того или нет.

Что значит управлять своими финансами? Больше зарабатывать, обеспечивать достойную жизнь себе и своей семье. Меньше тратить впустую. Создавать сбережения и получать от них дополнительный доход. Копить деньги на свои финансовые цели и на будущую старость и/или финансовую независимость.

Многие делают это интуитивно, иногда – неплохо, иногда – плачевно.

Кто-то обращается за помощью к финансовым консультантам. Это уже лучше! Специалисты (добросовестные и профессиональные, конечно) реально помогают разобраться в финансах, построить план и грамотно разместить сбережения. Но потом мы идём домой и должны управлять своими финансами самостоятельно - постоянно, ежедневно.

Такому повседневному, «бытовому» управлению консультанты, на мой взгляд, учат не очень хорошо. Они просто дают советы – делай так, не делай так. Этого недостаточно. Нужна картинка, нужно собственное понимание, «что это за зверь, с чем его едят и как с ним бороться».

### ***Мама нас этому не учила.***

Я родился в 1961 году в стране, которая называлась Советский Союз, где была плановая социалистическая экономика, а зарплаты людей хоть и отличались, но не сильно, не принципиально. И где, выйдя на пенсию, можно было в принципе жить не намного хуже, чем на зарплату.

Поэтому мои родители управляли своими финансами по принципу «от полочки до полочки». Да и вопрос – купить или не купить что-то - решался в зависимости от того, сможешь ли ты это достать. Есть на это деньги или нет, было не столь важно. Люди считали себя «шахтёрами» - всё приходилось добывать из-под земли или по великому благу.

«Если вещь хорошая, а денег нет – надо брать!» - вот лозунг моей любимой тёщи и многих других в то время.

Свой опыт родители передали мне. И хотя к моему 30-тилетию, социализм и плановая экономика перестали существовать, привычки остались. Я старался зарабатывать больше и практически все тратил, улучшая качество своей жизни. Квартира, сначала маленькая, потом немаленькая, машина, сначала старая девятка, потом – лучше, мебель, одежда, отдых за границей.

Этот финансовый опыт я, естественно, передал своей дочери, хотя она только ребёнком жила в Советском Союзе. Таким образом, не только у моего поколения, но и поколения сегодняшних 30-летних (плюс-минус) на «генетическом» уровне закрепилось простое отношение к деньгам: «заработать – потратить».

Примерно за 25 лет условно рыночной экономики у людей, у экономически активной части населения в нашей стране не сформировалось не только привычки, но даже потребности в адекватном понимании своих финансов, в управлении ими более тонком, чем «от полочки до полочки».

Однако, в последнее время меня радует тенденция появления все большего количества людей, которые начали осознавать проблему.

Ощущение, необходимости понимания своих финансов, возникает не сразу. В начале кажется, что надо просто больше зарабатывать – вот и все финансы.

Счастливики, которым это удастся, с удовольствием тратят деньги и остро нуждаются в увеличении доходов, только лишь для того, чтобы с еще большим упоением продолжать тратить.

Те, кому повезло меньше - жестко ограничивают свои потребности, учатся жить на те деньги, которые есть.

Но если смотреть правде в глаза, и первые, и вторые, по сути, сводят концы с концами, не имеют никаких накоплений и с ужасом посматривают на своих родственников или знакомых пенсионного возраста, которые умудряются выживать на государственную пенсию. И искренне изумляются тому, как это вообще возможно.

Однако большинство это не останавливает, ведь жить хочется прямо сейчас, сегодня, не откладывая на завтра. Как говорится – «будет день - будет пища». Завтра будет завтра.

При этом рынок предлагает всё больше и больше благ: разнообразную еду, одежду, мебель, машины, квартиры, загородные дома, платные школы и престижные университеты для детей, поездки в экзотические страны и так далее.



Наши возможности жить лучше, иметь больше благ и удовольствий, становятся всё шире и шире. Если не хватает доходов, тогда за счёт кредитов. Что мы, 3-5-15 тыс. рублей в месяц не сможем отдавать? Сможем, без проблем!

К тому же, целая индустрия личного кредитования, расталкивая друг друга, буквально насильно впихивает нам деньги: банковские кредиты - от ипотеки до небольших дорогих займов без залога и поручительств, а-ля «быстроденьги», кредитные программы от продавцов бытовой техники, компьютеров, мебели и прочих товаров.

Мы начинаем спохватываться. Желаний становится всё больше и больше, доходов не хватает, кредитная нагрузка поддавливает. А у некоторых ещё и пенсия приближается, и думать об этом очень не хочется. Но мысли в голову уже лезут, и мысли эти - грустные. Куда уходят деньги? Вроде доходы уже немаленькие, а всё равно – сколько приходит, столько и уходит.

Тогда и начинает появляться потребность сначала в контроле, а потом и в управлении личными финансами. Тем более, что молоточек в голове не устает стучать: «Накопи хотя бы немного на черный день, на всякий случай, твоя старость не за горами!» Многие устают от этого стука и начинают судорожно подсчитывать, куда и сколько уходит денег.

Многие начали использовать разнообразные программы – приложения к компьютерам и смартфонам, типа Home Money, Coin Keeper и т.д. Эти программы позволяют удобно записывать свои расходы, раскладывать их на категории – коммуналка, еда, одежда и т.д.

Однако подсчитать свои расходы с помощью этих программ более или менее удаётся, а вот **управлять** финансами, достигать каких-то важных целей, ощутить уверенность в том, что эта сторона жизни находится под контролем – не очень. Не хватает знаний, навыков и общего понимания своих финансов.

### **Что почитать?**

Сегодня на книжных полках появилась литература по семейным финансам, хотя и не слишком много. Совсем мало литературы с научным подходом, больше – популярной.

Литература научного характера – статьи, монографии, учебники – в основном посвящена домохозяйствам вообще, домохозяйствам как сектору экономики. Изучается их структура, общие подходы к управлению, к планированию и т.д. Первым российским учебным пособием на эту тему стала книга томских учёных А.А. Земцова и Т.Ю. Осиповой «Финансы домохозяйств» (изд-во Томского университета, 2012 год). Недавно вышла книга тех же авторов «Финансовое планирование в домохозяйствах» (Томск, Изд. дом Том. ун-та, 2014. – 200 с.)

Такая литература необходима экономистам, в какой бы области экономики они не работали – для общего развития, для профессиональной грамотности, а также в том случае, если бизнес, в котором они работают, направлен на непосредственное потребление, т.е. потребление именно домохозяйствами.

Но использовать такую литературу в конкретной семье для управления своими собственными деньгами вряд ли получится. В ней трудно найти подходы, модели и технологии, которые семья может использовать на практике, в текущей жизни.

Популярная литература по личным финансам довольно обширна. И не только литература; имеется значительное количество сайтов различных финансовых консультантов, их семинары и вебинары, странички в социальных сетях и т.д.

На мой взгляд, наиболее ярким автором является В.С. Савенок, по-видимому, первый финансовый консультант в России. Есть несколько книг этого автора, например «Личные финансы. Самоучитель», «Как составить личный финансовый план. Путь к финансовой независимости», «Создай свой личный капитал. Простые шаги к достатку», «Миллион для моей дочери» и т.д. Книги эти очень хорошие – простые, понятные, по-настоящему содержательные и полезные.

Отдельно хочу остановиться на чрезвычайно популярном сейчас авторе Роберте Кийосаки, у которого есть целая серия книг: «Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока» и т.д. Многие мои клиенты и просто знакомые читали его книги и восхищаются ими.

Скажу сразу, что я очень критично отношусь к этому автору. Отдам ему должное – он великолепный писатель и хороший психолог. Его книги действительно оказывают сильное влияние на читателя, пробуждают желание изменить свою жизнь, достичь финансовой независимости. То есть перейти из квадранта «Работник» в квадрант «Инвестор». Они по-настоящему мотивируют людей что-то делать, выбраться из замкнутого круга «заработал-потратил».

Но в них есть один существенный недостаток: они отвечают на вопрос «Что делать?» Однако, чтобы получить результат, нужно знать ответ еще на один вопрос: «Как делать?». И, на мой взгляд, не стоит искать его у Роберта Кийосаки. Он (или герой его книг) является примером успешного бизнесмена и инвестора, который смог пробиться, смог найти удачные решения, удачные инвестиции. Смог быстро разбогатеть.

Метод Кийосаки, если его представить двумя словами, такой: «учись находить не работу, а деньги». По сути, он предлагает всем нам стать профессиональными инвесторами, спекулянтами. Учиться именно этому и заниматься в своей жизни именно этим. Заманчиво? Не знаю. Для кого как. Для меня, например, нет. Мне, например, интересно заниматься тем, чем я занимаюсь, и это не спекуляции недвижимостью или ценными бумагами. Но я тоже стремлюсь к финансовой свободе.

Врачи, инженеры, геологи, юристы, люди любых профессий, которым их профессия нравится, является их призванием, позволяет им самореализовываться – не будут становиться профессиональными инвесторами по рекомендациям Кийосаки. Но финансовой независимости они заслуживают не меньше, и тоже вполне могут её достичь.

Но в чём Кийосаки точно прав, так это в необходимости финансового образования.

При любой профессии важно иметь грамотное, непротиворечивое и, главное, конструктивное представление о своих финансах. Важно осознанно, без иллюзий и стереотипов принимать финансовые решения – от простых ежедневных до тех, которые надолго определяют дальнейшую жизнь.

Этот курс, надеюсь, позволит получить такое представление.

### ***План курса.***

В первой части курса мы посмотрим на наши личные или семейные финансы со стороны. Как на отдельный объект, которым нам надо научиться управлять.

Получим целостную и многофакторную картинку – из каких элементов они состоят, как связаны эти элементы, как они работают. Научимся измерять своё финансовое состояние, чтобы видеть, какое оно сейчас и как меняется со временем.

Во второй части мы разберёмся с тем, какие функции выполняют наши финансы.

Мы научимся ставить перед ними такие цели, которые соответствуют их функциям, и не путать их со своими собственными целями.

Наконец, мы рассмотрим привычный для многих процесс финансового планирования под несколько иным углом – планирование по функциям. Это может сделать нашу жизнь гораздо более гибкой, более приспособленной к изменчивому миру.

Третья часть посвящена эффективному контролю и управлению семейными финансами.

Здесь мы научимся таким методам контроля, которые занимают минимум времени, но позволяют всегда держать руку на пульсе.

Мы увидим:

- как управлять своими финансами, а не просто подсчитывать, сколько денег и на что потратили

- как получать полную, объёмную информацию о своих расходах.
- как на основе этой информации делать такие выводы, которые позволяют действовать по-настоящему осознанно, достигать поставленных целей и при этом жить с удовольствием здесь и сейчас.

В Заключении я привёл общий алгоритм контроля и управления финансами. Обобщил всё, о чём говорилось в данном курсе, и вывел четкую пошаговую инструкцию.

Для удобства читателей в конце книги есть Приложение - Краткий конспект курса, свод основных понятий, мыслей и выводов.

Удачи!

# Приложение. Краткий конспект курса

## Часть 1. Описание семейных финансов.

Создать для себя хорошую, комплексную, системную модель своих финансов – это первый шаг на пути к грамотному и эффективному управлению ими.

Первое, что нужно понять очень чётко: наши семейные финансы – это не мы. Мы – отдельно, а финансы – отдельно.

Важным, даже главным свойством личных или семейных финансов является то, что мы с ними живём всю свою жизнь. Это такой объект, от которого нельзя избавиться. И мы управляем ими – хотим того или нет.

Мы не единственные, кто находится рядом с нашими финансами. Поблизости - наши родственники, друзья, общая социальная и экономическая среда, в которой мы живём, государство, в конце концов. Все они тоже пытаются влиять на наши финансы.

Чтобы очертить границы финансов своей семьи, нужно ответить на два вопроса:

- ✓ какими финансами управляю именно я или моя семья?
- ✓ какие финансы работают именно на семью, а не на бизнес?

Вот эти финансы и будут для нас семейными. Ими мы и должны управлять.

Если смотреть по-крупному, не вдаваясь в детали, то семейные финансы состоят из четырёх элементов: активы, долги, доходы и расходы.

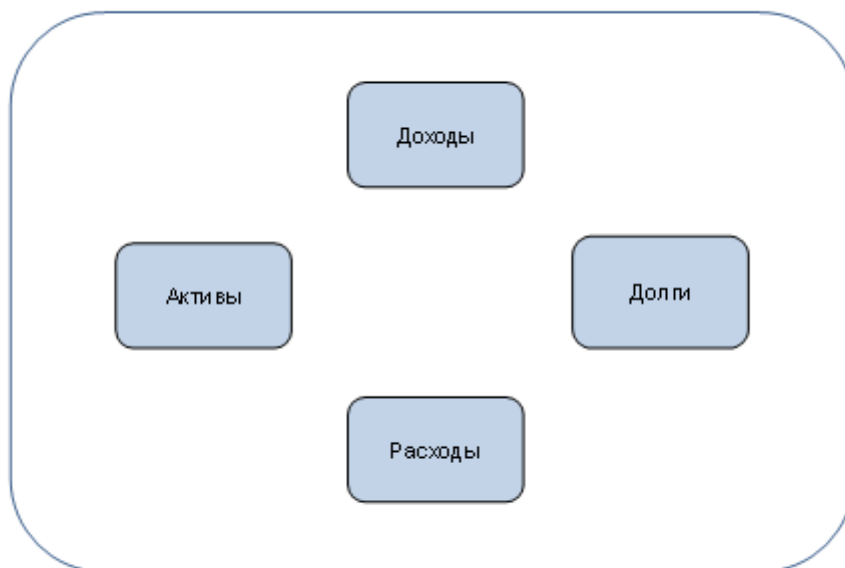


Рис. 1 Элементы семейных финансов

Активы – это то, что нам принадлежит. К активам относится имущество, различные формы инвестиций, наличные деньги и деньги на счетах и банковских картах.

Долги – это наши обязательства вернуть кому-то деньги.

Доходы – это деньги, которые мы получаем в свою собственность, без условия, что их надо вернуть. Отсутствие условия о том, что деньги надо возвращать, отличает доходы от долгов.

Расходы – это деньги, которые уходят из наших финансов навсегда в обмен на товары или услуги.

Семейные финансы – это активы, долги, доходы и расходы, вместе взятые и связанные друг с другом определёнными связями - потоками. Только так они работают и выполняют своё предназначение.

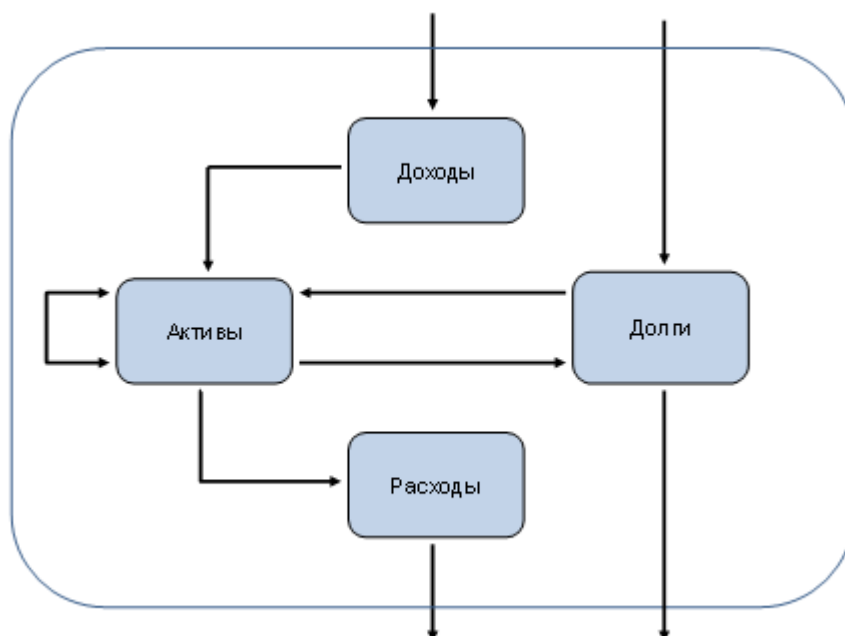


Рис. 2 Потоки финансов

Поток, который поступает в наши финансы, приходит из внешней среды - либо через доходы, либо через долги.

Далее, эти два входящих потока поступают (преобразуются) в активы.

Из активов возможны три направления движения потока.

Часть денег преобразуется в расходы. Через расходы эта часть денег навсегда покидает наши финансы. Мы же в обмен получаем товары и услуги, которые нам нужны. Эти товары и услуги нужны именно нам, но не нашим финансам!

Другая часть денег идёт на погашение долгов. Эта часть тоже навсегда покидает наши финансы. При этом уменьшаются долги.

Третья часть остаётся в активах, преобразуется из одних активов в другие активы.

Важно: доходы напрямую не связаны ни с расходами, ни с долгами. Все потоки идут через активы.

Активы становятся центральным элементом при управлении семейными финансами. Именно в них происходит перераспределение входящих и исходящих потоков, которое нуждается в нашем контроле и целенаправленных действиях.

Реальную стоимость любого актива мы будем знать только тогда, когда его продадим. Сколько денег получим – такова и реальная стоимость. Если актив продать невозможно, то его реальная стоимость равна нулю.

Активы с нулевой стоимостью бессмысленно включать в свои финансы. Деньги, потраченные на покупку таких активов - это расходы, а не вложения.

Пока мы не продали свой актив, то лишь оценочно представляем себе его стоимость. Оценочная стоимость всегда субъективна; она основана только на нашем представлении о том, какая цена будет у актива к моменту его продажи.

Переоценка актива – это изменение его оценочной стоимости, т.е. стоимости, которая существует лишь в нашем сознании.

Активы, которыми мы пользуемся для своей жизни, назовём **неработающими активами**.

Активы, которые могут приносить доход или уже его приносят, назовём **рабочими активами**.

Главным отличием рабочих активов от неработающих является то, что рабочие активы могут приносить доход, а неработающие активы, во-первых, не могут приносить доход, во-вторых, порождают расходы на их содержание.

Другое важное отличие рабочих активов от неработающих заключается в том, что рабочие активы всегда можно продать без существенного влияния на наш образ жизни. Неработающие активы продать намного сложнее. Мы ими пользуемся в своей жизни.

Между некоторыми элементами семейных финансов существуют так называемые порождающие связи (пунктир):

- рабочие активы порождают доходы;
- неработающие активы порождают расходы;
- долги также порождают расходы.

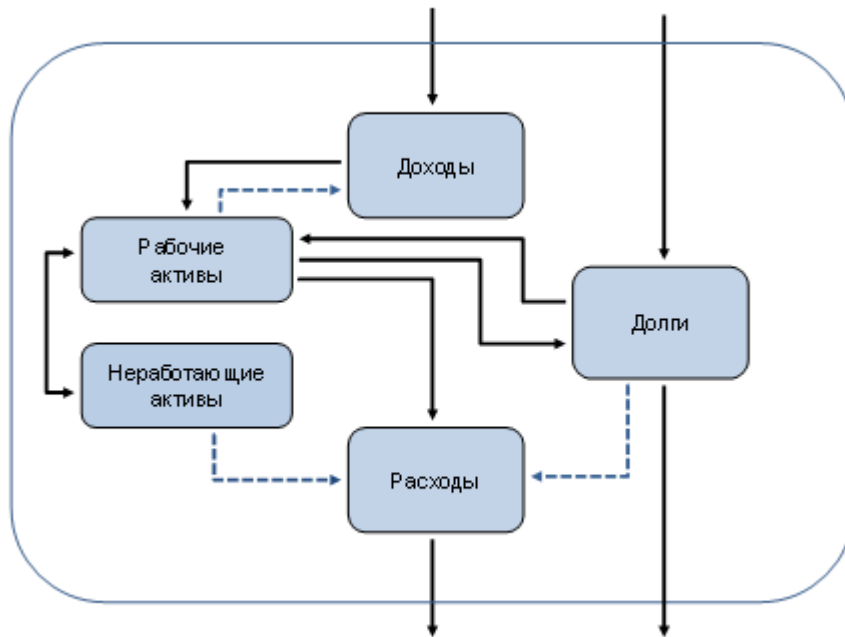


Рис. 3 Потоки и порождающие связи в семейных финансах

Неработающие активы в наших финансах выглядят как «осадок», как зона, из которой ничего не выходит. Они лишь порождают расходы. Все потоки проходят через рабочие активы.

**Общий капитал** равен стоимости всех активов за минусом суммы всех долгов:

$$\text{ОБЩИЙ КАПИТАЛ} = \text{АКТИВЫ} - \text{ДОЛГИ}$$

Общий капитал является главной характеристикой финансового состояния семьи. Он показывает, сколько стоят финансы этой семьи.

**Рабочий капитал** равен стоимости всех *рабочих активов* за минусом суммы всех долгов:

$$\text{РАБОЧИЙ КАПИТАЛ} = \text{РАБОЧИЕ АКТИВЫ} - \text{ДОЛГИ}$$

Общий капитал характеризует наше общее финансовое состояние, а рабочий капитал характеризует наш финансовый потенциал.

Приобретение неработающих активов *уменьшает рабочий капитал* - независимо от того, куплены они за свои деньги или в долг. Не зависит от этого и общий капитал – он не меняется.

Погашение долга (основной суммы) никак не отражается ни на общем капитале (финансовом состоянии), ни на рабочем капитале (финансовом потенциале) – мы просто возвращаем чужие деньги.

Необходимость платить проценты за пользование чужими (кредитными) деньгами ухудшает и финансовое состояние семьи, и её финансовый потенциал.



Важно! Не надо путать капитал – общий или рабочий – с активами. Нельзя сказать: мы тратим свой капитал на то-то и на то-то. Тратить мы можем только активы. Капитал – это расчётный показатель, а не элемент наших финансов.

## Часть 2. Контроль семейных финансов.

Управление семейными финансами похоже на управление автомобилем.

Кто-то из нас умеет водить машину лучше, обладает большим опытом и рядом специфических навыков. Кто-то хуже. Но делаем мы по сути одно и то же:

- 1) контролируем ситуацию;
- 2) принимаем решения, направленные на достижение нашей цели.

Как и управление автомобилем, управление семейными финансами состоит на 80% из контроля и на 20% из выработки управленческих решений.

Контроль не является самоцелью. Нам не достаточно просто знать, сколько у нас активов и долгов; какой у нас доход и какие расходы. Нам нужно следить за тем, как *меняются* эти элементы с течением времени. Соответствуют ли эти изменения нашему плану по функциям финансов.

«Всё под контролем» будет тогда, когда мы видим *динамику* изменения всех элементов семейных финансов, и эта динамика ведёт к достижению наших целей.

**Простейший контроль** – это периодический контроль. Наиболее удобным периодом для него является один месяц.

Инвентаризация на начало месяца:

- записываем все свои активы, аккуратно, по одному, от квартиры и машины до денег в кошельке; вычисляем их сумму;
- записываем все свои долги – основные суммы долга, без процентов; также аккуратно, каждый долг отдельно;
- рассчитываем *общий капитал*: из суммы всех активов вычитаем сумму всех долгов;
- разделяем активы на неработающие и рабочие; рассчитываем сумму неработающих и рабочих активов по отдельности;
- рассчитываем *рабочий капитал*: из суммы рабочих активов вычитаем сумму долгов.

В результате мы получаем значения двух важнейших показателей. Общий капитал показывает финансовое состояние семьи, а рабочий капитал – её финансовый потенциал. С этими показателями мы начинаем новый месяц.

Доходы и расходы не контролируются при использовании простейшего контроля. Только активы и долги. Мы просто переписываем всё, что у нас есть на этот день, на этот момент.

Сравнение.

- Если оба показателя растут из месяца в месяц, то всё хорошо. Наше финансовое состояние улучшается, мы богатеем. Также улучшается наш финансовый потенциал. Мы движемся по направлению к своим целям.

Остается лишь убедиться в том, что темп этого накопления нас также устраивает. Соответствует нашим планам.

- Если общий капитал растёт, а рабочий капитал падает – мы по-прежнему богатеем, но финансов, которые работают на нас, становится меньше. Мы «променяли» рабочие активы на неработающие. То есть жить мы стали лучше, но труднее. Лучше – это сейчас, а труднее – в будущем. Наши стремления к построению финансовых планов и к достижению финансовой независимости не реализуются.
- Если падают и общий капитал, и рабочий капитал – мы «проедаем» свои запасы. Так жить можно, но не долго. Не реализуются никакие стремления, кроме, возможно, желания жить лучше прямо сейчас.

Основным преимуществом базового контроля является то, что он действительно очень простой. Мы просто раз в месяц считаем всё, что у нас есть, и делаем из этого выводы.

Такой контроль занимает не более 5 -15 минут один раз в месяц.

**Детальный контроль** своих финансов требует учёта (записывания) всех доходов и расходов. Это надо делать в реальном времени: доходы – в день их получения, расходы – практически ежедневно.

Есть одна проблема. В реальной жизни мы не можем учесть всё. Обычно мало кто ошибается в учёте доходов. Но можно с большой долей уверенности утверждать, что никто не может записать и учесть абсолютно все свои расходы. Опыт показывает, что чаще всего ошибка составляет 10% - 30% от суммы расходов. Именно столько «теряется», эти расходы остаются *неконтролируемыми*.

Проблему не сложно решить.

Каждый месяц наш капитал меняется. То, что у нас было в начале месяца, увеличилось на сумму наших доходов и уменьшилось на сумму того, что мы потратили.

$$K_K = K_H + D - P.$$

Здесь:

- $K_K$  - общий капитал на конец периода;
- $K_H$  - общий капитал на начало периода;
- $D$  – доходы за период;
- $P$  – расходы за период.

Если мы

- провели инвентаризацию и вычислили общий капитал в начале периода;
- сделали то же самое в конце периода,
- знаем доходы за этот период,

то можем рассчитать расходы.

$$P = K_H - K_K + Д.$$

Таким образом, мы можем вычислить фактическую (правильную) сумму расходов за период.

Если мы знаем сумму всех расходов и сумму той их части, которую мы контролировали, то легко определить и сумму неконтролируемых расходов.

Мы получили своеобразный тест качества нашего учёта. Если неконтролируемых расходов мало – 1%-3% от всех расходов, то всё в порядке, мы действительно взяли расходы под контроль. Если процент неконтролируемых расходов больше, то контроль должен быть улучшен.

Алгоритм детального контроля требует ежедневного внимания к своим финансам.

При **оптимальном контроле** мы все расходы разделяем на две больших группы:

- «обычные» - регулярные, ежемесячные расходы,
- разовые или нестандартные расходы.

Оптимальный контроль может использоваться только после нескольких месяцев детального контроля. В результате этих нескольких месяцев нам становится известна примерная сумма «обычных» расходов – на еду, быт, коммуналку, автомобиль и т.д. В этом случае дальше можно не вести детальный учёт этих обычных расходов, а записывать только какие-то разовые или нестандартные расходы.

Тогда «обычные» ежемесячные расходы мы просто *вычислим* по нашей формуле как неконтролируемые. При оптимальном контроле мы, действительно, перестали их контролировать. Причем сделали это осознанно, поскольку из месяца в месяц затраты на еду, быт и тому подобное не будут значительно меняться.

Если динамика капитала нас не радует, показывает негативную тенденцию, то оптимальный контроль укажит нам, где причина этой тенденции. Лежит ли она в текущих тратах или, наоборот, в каких-то разовых, нестандартных расходах.

Оптимальный контроль является компромиссным с точки зрения затрат времени и эффективности.

**Эффективный учёт.**

Контролировать свои расходы, доходы, активы или долги - это не только переписать их суммы. Их надо как-то классифицировать, объединить в какие-то группы. Как-то понять на основе такого объединения, что именно является проблемой. Точно идентифицировать проблему – это почти всё, что нужно для её решения.

Мы очень часто недооцениваем значение грамотной и, самое главное, эффективной и продуктивной классификации. Не до конца понимаем, какое влияние это оказывает на результаты анализа и конструктивные выводы из него.

Обычно мы делим расходы на категории. Доходы – на постоянные и разовые. Активы и долги просто считаем и никак не классифицируем. Но этого явно недостаточно.

Каждый из четырёх элементов семейных финансов имеет не одну, а несколько характеристик, по которым их можно классифицировать. Классификация по какой-то одной характеристике даёт взгляд с одной стороны. По другой характеристике – с другой стороны.

Если посмотрим с разных сторон, то получим даже не 3D (three-dimensional), а multi-dimensional, многомерную их картинку. Так мы точнее выявим проблему и найдём лучшее решение.

Такой подход к учёту можно назвать *многомерным*. В отличие от одномерного подхода - по категориям или по какому-то другому признаку.

### ***Учёт расходов.***

Первой, привычной характеристикой расходов является ***категория***. Это их целевая или предметная направленность. Это коммунальные услуги, питание, одежда и обувь, здоровье, обучение и т.д. Иногда какие-то категории дробят, делят на подкатегории.

Перечень категорий для каждой семьи можно подобрать индивидуально. Но их не должно быть слишком много. Иначе трудно сделать конструктивные выводы из их анализа.

Набор основных категорий:

1. Текущее потребление.
2. Содержание или обслуживание неработающих активов.
3. Обслуживание долгов – проценты и комиссии.
4. Страхование.
5. Развлечения.
6. Здоровье и спорт.
7. Образование.
8. Личные расходы - хобби и увлечения.
9. Подарки и благотворительность.
10. Отпуск.

11. Отдельной категорией могут быть крупные покупки - одежда, обувь, мебель, бытовая техника.

**Периодичность.** Недостаточно просто знать, на что и сколько израсходовано денег. Важно ещё и то, как часто это происходит.

Характеристика «периодичность» включает следующие временные интервалы:

- Месяц - происходят каждый день или несколько раз в течение одного месяца.
- Несколько месяцев – 2 или 3 (квартал) и или больше, но до одного года.
- Год.
- Разовые. Это нерегулярные расходы, либо расходы, периодичность которых реже одного раза в год.

**Объект** - показывает на кого или на что расходы направлены.

Объектами расходов могут быть:

- семья в целом;
- муж;
- жена;
- ребёнок или дети;
- домашнее животное;
- квартира;
- машина;
- долги;
- внешние - это объекты за пределами семьи: друзья, родственники, люди, которым мы помогаем.

**Необходимость** - абсолютно субъективная характеристика. Может быть высокая, средняя или низкая.

Отправной точкой для оценки необходимости является именно «привычный образ жизни».

Расход имеет *высокую* степень необходимости, если без него, по нашему субъективному мнению, привычный образ жизни ухудшится.

Если мы понимаем, что данный расход денег никак не влияет на образ жизни, что мы спокойно могли обойтись и без него, то данный расход имеет *низкую* степень необходимости.

Наконец, если мы не можем сделать однозначный вывод, сомневаемся, то данный расход имеет *среднюю* степень необходимости.

**Направление потока.** Это характеристика, которая помогает нам отделить собственно расходы от других финансовых потоков: из активов в активы или из

активов в долги. Указывает на одно из трёх направлений потока: расходы, активы или долги.

### ***Как этим пользоваться?***

Записываем все свои расходы в течение нескольких месяцев. Для каждого расхода проставляем все используемые характеристики.

По окончании очередного месяца мы проводим инвентаризацию и вычисляем неконтролируемые расходы.

Если мы использовали детальный контроль, то величина неконтролируемых расходов должна получиться небольшой – 1%-3% от суммы расходов за месяц.

Если же использовался оптимальный контроль, то неконтролируемые расходы – это те, которые мы сознательно не стали контролировать. Нас интересует только их общая сумма.

Дальше делаем ряд стандартных шагов. Определяем структуру расходов отдельно по каждой характеристике. Смотрим, не выходят ли какие-либо классы расходов за рамки разумного. То есть проводим тест «на здравый смысл».

Если что-то вызывает у нас недоумение, то фиксируем эту характеристику и определяем структуру по другим характеристикам.

И так далее – пока не выявим проблему.

### ***Характеристики доходов:***

- *Периодичность.*
  - ежемесячные;
  - относящиеся к нескольким месяцам;
  - ежегодные;
  - разовые.
- *Субъект* - показывает от кого или от чего возник доход:
  - муж,
  - жена,
  - семейный бизнес,
  - вклады и инвестиции – проценты или дивиденды,
  - недвижимость – арендная плата,
  - ...
- *Направление потока* - позволяет отделить собственно доходы от иных поступлений:
  - доходы;
  - активы;
  - долги.

### ***Характеристики активов.***

- *Характер:*

- неработающие;
- рабочие.

Эта характеристика позволяет вычислить рабочий капитал.

- *Целевая направленность.* Эта характеристика полезна с точки зрения планирования по функциям семейных финансов.
  - текущая жизнь – это неработающие активы;
  - резервный фонд;
  - фонд финансовой независимости;
  - накопления на реализацию целей семьи.
- *Доходность* в процентах годовых.
- *Валюта актива.*
- *Собственник.*

#### **Характеристики долгов:**

- *Стоимость* в процентах годовых.
- *Валюта долга.*
- *Срочность:*
  - долгосрочные (свыше, например, 10 лет),
  - среднесрочные (от 3-х до 10-ти лет),
  - краткосрочные (от 1-го месяца до 3-х лет),
  - текущие (в пределах месяца),
  - просроченные.

**Учёт валюты.** Сложный вопрос. Вводятся понятия «*внутренний курс*», «*курсовая разница*» и «*переоценка валюты*».

Любой контроль будет эффективен лишь тогда, когда используется эффективный учёт всех элементов семейных финансов. Многомерный учёт позволяет найти неочевидные, нетривиальные и эффективные пути для достижения желаемых результатов.



### Часть 3. Планирование семейных финансов.

Итак, наши финансы – это отдельный объект, которым мы управляем. Мы разобрались с тем, что это за объект и как взять его под контроль. Остаётся понять – зачем? Что мы хотим от своих финансов и как этого добиться?

Финансы – это не тот объект, от которого нужно хотеть счастья, любви и верности. Они этим не занимаются.

Что делает этот объект? Какие функции он выполняет? Чего от него можно и нужно хотеть?

Выделим 5 основных функций, которые семейные финансы выполняют по отношению к самой семье:

- 1) обеспечивают *текущую жизнь* семьи в финансовом плане;
- 2) устанавливают *границы для планирования* финансовых целей;
- 3) обеспечивают тот или иной уровень *защиты от финансовых рисков*;
- 4) обеспечивают тот или иной уровень *финансовой свободы*, финансовой независимости;
- 5) формируют *наследство* для следующего поколения.

Управление своими финансами со стороны членов семьи заключается в том, чтобы финансы выполняли *все пять* своих функций одновременно.

Управление каждой из функций – это управление теми элементами финансов, которые за эту функцию отвечают.

Если мы не будем управлять какой-то из функций, то финансы всё равно будут эти функции выполнять. Но уже на том уровне, какой получится, какой сформируется «автоматически» благодаря связям между их элементами.

#### ***Текущая жизнь.***

Наши финансы «диктуют» нам, что мы можем, а что – нет в своей текущей жизни.

Финансовое обеспечение текущей жизни определяется следующими элементами семейных финансов:

- неработающими активами – квартира, машина, дача;
- расходами на содержание неработающих активов – коммунальные платежи, налоги, бензин, техосмотр;
- текущими (регулярными) расходами на себя и членов семьи – питание, быт, развлечения, здоровье;
- крупными периодическими или разовыми расходами на себя и членов семьи – отпуск, одежда и обувь, мебель, бытовая техника.

Непосредственное управление текущей жизнью – это управление *неработающими активами и расходами*.

### ***Границы планирования.***

Наши финансы задают нам именно границы планирования. В рамках этих границ мы можем построить тот или иной план, поставить перед собой одни финансовые цели и поменять их на другие. Но только в рамках этих границ. За рамками – мечты, а не планы.

Границы финансового планирования определяются следующими элементами семейных финансов:

- рабочими активами – сбережениями;
- долгами, поскольку часть рабочих активов будет уходить на их погашение и обслуживание;
- доходами и расходами, точнее, *разницей* между доходами и расходами; эта разница обеспечивает рост рабочего капитала.

Нам нужно накапливать сбережения и избавляться от долгов именно для того, чтобы расширить себе границы планирования.

### ***Защита от рисков.***

Уровень защиты может быть положительным, нулевым и отрицательным. Если уровень защиты положительный, то это действительно защита. Если нулевой – это отсутствие защиты. Если отрицательный, значит наши финансы сами добавляют нам риски.

Чтобы обеспечить себе требуемый уровень защиты от рисков, надо управлять следующими элементами финансов:

- рабочими активами – резервным фондом и инвестициями в инструменты накопительного страхования;
- долгами – они снижают уровень защиты;
- расходами на страхование.

### ***Финансовая независимость.***

Финансовая независимость – это такая ситуация, когда пассивного дохода достаточно для покрытия всех расходов.

Уровень финансовой независимости может быть положительным, нулевым и отрицательным.

Элементы семейных финансов, которые определяют уровень финансовой независимости:

- пассивный доход, т.е. часть дохода, которая порождается рабочими активами – чем больше, тем выше уровень финансовой независимости;
- расходы в полном объёме – чем они больше, тем ниже уровень финансовой независимости и труднее её достичь.

## **Наследство.**

Наследство – это общий капитал семьи к концу жизни её членов. Он формируется как за счёт рабочих, так и за счёт неработающих активов.

Наследство определяется

- неработающими активами;
- рабочими активами;
- долгами.

**Постановка целей** – это необходимый этап, предшествующий финансовому планированию. Сначала нужно чётко понять, чего мы хотим, а потом уже думать, как этого добиться.

Любая цель, которую мы ставим, должна быть

- конкретной, т.е. все понимают её однозначно и одинаково,
- измеримой, т.е. мы всегда можем её измерить, всегда можем определить, достигнута цель или нет, движемся мы к её достижению или мы едем не в ту сторону;
- достижимой, т.е. мы должны понимать, что эту цель в принципе возможно достичь;
- значимой, важной для нас,
- ограниченной во времени, т.е. она должна иметь точный срок реализации,
- если существует несколько целей одновременно, то эти цели не должны противоречить друг другу, исключать одна другую. Они должны быть достижимы все вместе.

## **Планирование по функциям.**

Одно дело – составить финансовый план для себя; другое дело – составить план для наших финансов. Это нам, а не финансам нужна квартира, машина и достойная пенсия. А финансам нужны конкретные ориентиры *по каждой из пяти функций*, выраженные в рублях.

Мы должны определить цели по каждой функции семейных финансов - по текущей жизни, по границам планирования, по защите от рисков, по достижению финансовой независимости и по формированию наследства.

Чтобы определить цели по функциям, надо установить целевые значения для каждого элемента семейных финансов, которые определяют эти функции.

Все цели должны быть непротиворечивыми, сбалансированными.

месяцы или годы	текущее состояние	1	...
<b>Неработающие активы</b> (текущая жизнь)			
<b>Рабочие активы</b>			
- резервный фонд (защита от рисков)			
- фонд для финансовой независимости			
- фонд для реализации финансовых планов			
<b>Долги</b>			
<b>Общий капитал</b> (наследство)			
<b>Рабочий капитал</b>			
- резервный фонд			
- фонд для финансовой независимости			
- капитал для реализации финансовых планов			
<b>Доходы</b>			
<b>Расходы</b>			
- на себя (текущая жизнь)			
- на страхование (защита от рисков)			
- содержание неработающих активов			
- обслуживание долгов (проценты и комиссии)			
<b>Доходы - расходы</b>			
<b>Доходы - расходы - погашение долгов</b>			

*Макет плана по функциям семейных финансов*

### **Пример планирования по функциям семейных финансов.**

Возьмём для примера семью, средние доходы которой составляют 80 тыс. руб. в месяц, средние ежемесячные расходы – 60 тыс. руб., в том числе

- на себя – 50 тыс. руб.,
- на страхование – 3 тыс. руб.,
- на содержание неработающих активов – 7 тыс. руб.

Таким образом, семья сберегает в среднем  $80 - 60 = 20$  тыс. руб. в месяц.

Активы семьи:

- двухкомнатная квартира с обстановкой стоимостью 3 000 тыс. руб. - неработающие активы,
- вклад в банке 100 тыс. руб. - рабочие активы.

Долгов нет.

Итого общий капитал семьи 3 100 тыс. руб., рабочий капитал 100 тыс. руб.

Семья хочет поменять свою квартиру на лучшую, трёхкомнатную. Стоимость квартиры, которую они присмотрели, составляет 4 000 тыс. руб. Банк готов предоставить ипотечный кредит в недостающей сумме 1 000 тыс. руб. на срок 10

лет по ставке 18% годовых с аннуитетными платежами примерно 18 тыс. руб. в месяц.

Результаты планирования сведены в таблицу. Первоначальный план отражает лишь желания семьи. В нём не реализуются никакие цели, кроме покупки квартиры. Условно оптимальный план – сбалансированный. В нём цели скорректированы таким образом, чтобы они были достигнуты все вместе, по всем функциям.

Показатель / функция	Первоначальный план: кредит 1 000 тыс. руб., покупка квартиры за 4 000 тыс. руб.		Условно оптимальный план: кредит 500 тыс. руб., покупка квартиры за 3 500 тыс. руб. Коррекция остальных целей.	
	Цель	Результат планирования	Цель	Результат планирования
Неработающие активы / текущая жизнь	4 000	4 000	3 500	3 500
Резервный фонд / защита от рисков	500	271	270	271
Фонд для финансовой независимости / обеспечение финансовой независимости	3 000	0	1 500	1 500
Фонд для реализации финансовых планов / границы планирования	1 000	0	500	500
Общий капитал / наследство	-	4 271	-	5 776
Рабочий капитал		271		2 276

Кроме того, в условно-оптимальном плане через 10 лет общий капитал и рабочий капитал семьи будут значительно выше, чем в первоначальном. То есть лучше будет и финансовое состояние семьи, и её финансовый потенциал.

Планирование по функциям семейных финансов позволяет не забывать о тех или иных функциях и находить осознанные и сбалансированные решения. Абсолютно конкретные планы – что именно и когда именно купить – можно будет корректировать по мере необходимости.

## **Заключение. Общий алгоритм контроля и управления финансами семьи.**

### ***Начальное действие.***

Четко определяемся с тем, о каких именно финансах идёт речь. Ключевой вопрос: «Чем именно мы управляем и за что несём ответственность?». Всё остальное, включая на самих, это внешняя среда.

### ***Шаг 1. Инвентаризация.***

Переписываем

- все свои активы, от квартиры и машины до денег в кошельке,
  - все долги, от ипотечного кредита до долга соседке до получки,
- по состоянию на начало дня 1-го числа месяца.

Для каждого актива указываем:

- сумму - оценочную стоимость; валюту; рублевый эквивалент стоимости по установленному внутреннему курсу;
- характер – неработающий или рабочий; направленность – в соответствии с планом по функциям;
- доходность в процентах годовых;
- иные характеристики, при необходимости.

Для каждого долгового обязательства указываем:

- сумму основного обязательства, без учёта процентов; валюту, рублёвый эквивалент по внутреннему курсу;
- стоимость в процентах годовых;
- срочность – от долгосрочных до текущих и просроченных;
- иные характеристики, при необходимости.

### ***Шаг 2. Оценка текущего финансового состояния и финансового потенциала семьи.***

Вычисляем общий капитал и рабочий капитал. Сравниваем их значения с теми, которые были получены в предшествующие месяцы (если есть).

### ***Развилка 1. Нужен ли контроль в течение месяца?***

Вопросы:

- У нас есть данные за предыдущие месяцы?
- Общий капитал и рабочий капитал стабильно растут?
- Нас устраивает темп роста рабочего капитала?
- Мы уверены в том, что понимаем, как развивается наша финансовая система, какие финансовые потоки в неё втекают, а какие – вытекают?

Если на все эти вопросы мы ответили «да», то больше ничего делать не надо. Идём отмечать начало нового месяца.

Возвращаемся на **шаг 1** через месяц.

Если мы ответили «нет» или «не знаю» хотя бы на один вопрос, то двигаемся дальше.

### **Развилка 2. Необходим ли детальный контроль?**

Вопросы:

- Использовался ли раньше детальный контроль?
- Находятся ли неконтролируемые расходы на приемлемом уровне - 1%-3% от суммы расходов?
- Всё ли понятно с регулярными расходами; известно ли их обычное распределение по категориям, по объектам, по периодичности, по степени необходимости?
- Является ли такое распределение регулярных расходов нормальным, разумным, не требующим изменений?
- Остаются ли регулярные расходы на приемлемом уровне?

Если на все эти вопросы мы ответили «да», то переходим на **шаг 4**.

Если хотя бы на один из этих вопросов мы ответили «нет» или «не знаю», то переходим на **шаг 3**.

### **Шаг 3. Детальный контроль доходов и расходов.**

В течение месяца записываем абсолютно все доходы и расходы.

Для каждого расхода указываем:

- сумму в рублях;
- категорию (список категорий не должен быть слишком большим);
- объект - на кого или на что потрачены деньги;
- периодичность – регулярный (месяц, квартал, ..., год) или разовый;
- степень необходимости (субъективно, имея в виду их влияние на привычный образ жизни) – высокая, низкая или средняя;
- направление потока – расходы, активы, долги или курсовая разница;
- иные характеристики, при необходимости.

Для каждого дохода указываем:

- сумму в рублях;
- периодичность – регулярный (месяц, квартал, ..., год) или разовый;
- источник – активный (муж, жена, государство, ...) или пассивный (доход от инвестиций);
- характер – собственно доход (поступление денег извне в собственность семьи) или иное поступление (возврат инвестиций, получение денег в долг, ...);

- иные характеристики, при необходимости.

Если какой-то доход или расход номинирован в валюте, указываем только сумму в рублях по внутреннему курсу системы.

Запись доходов и расходов лучше всего производить так:

- ежедневно, один раз, вечером;
- вдумчиво и осмысленно указывая все характеристики;
- всем вместе «ответственным» членам семьи, договариваясь друг с другом в спорных случаях;
- в течение дня имеет смысл просто собирать чеки или делать короткие записи на клочке бумажки или в телефоне.

Далее переходим на **шаг 5**.

#### **Шаг 4. Оптимальный контроль доходов и расходов.**

Выбираем критерий отбора расходов, которые мы не будем учитывать, например:

- все регулярные;
- все, у которых периодичность «месяц»;
- все, у которых периодичность «месяц» и объект «семья».

Этот критерий лучше выбрать один раз и не менять из месяца в месяц.

Записываем абсолютно все доходы и только те расходы, которые не соответствуют выбранному критерию. В остальном запись доходов и расходов ведётся так же, как и на **шаге 3**.

По окончании месяца, при следующей инвентаризации, вычисляем общую сумму неконтролируемых расходов. Неконтролируемые расходы при использовании оптимального контроля – это и есть все расходы с выбранными характеристиками.

#### **Шаг 5. Анализ.**

Анализируем структуру активов и долгов:

- каково соотношение между рабочими и неработающими активами, между рабочими активами и долгами?
- какова величина рабочего капитала, он положительный или отрицательный?
- на сколько изменились общий капитал и рабочий капитал за последний месяц и за более долгий период времени?
- какова средняя доходность рабочих активов и средняя стоимость долгов и как это соотносится с рыночными ставками?
- как активы распределены по валютам, по степени ликвидности, по способам вложения?



Всё ли нас устраивает? Нет ли перекосов? Соответствуют ли характеристики активов и долгов финансовому плану? Если что-то не нравится – намечаем конкретные действия по изменению ситуации.

Далее, приступаем к анализу доходов и расходов.

В результате анализа доходов и расходов нам нужно сформулировать управленческие решения: что конкретно мы хотим добиться и каким способом будем добиваться того, чего хотим.

### ***Развилка 3. Имеется ли у нас финансовый план?***

Вопросы:

- Имеется ли у нас план по функциям семейных финансов?
- Устраивает ли то, как он исполняется?
- Можем ли мы планировать свои цели в рамках этого плана?

Если на все три вопроса мы ответили «да», то переходим на **шаг 7**.

Если на какой-то вопрос мы ответили «нет», то переходим на **шаг 6**.

### ***Шаг 6. Составление или корректировка финансового плана.***

Этот шаг имеет большое значение для осознанного и целенаправленного управления своими финансами.

К финансовому планированию лучше приступать после 3-х – 4-х месяцев «тренировок», приобретения опыта детального и оптимального контроля. До этого **шаг 6** рекомендуется пропускать.

На **шаге 6** мы либо составляем план по функциям, если он не был составлен раньше, либо корректируем этот план, либо корректируем решения, принятые на **шаге 5**.

Если плана пока нет, а первоначальный опыт контроля финансов уже приобретён, то приступаем к составлению плана.

Для этого:

- используем макет плана по функциям семейных финансов;
- вносим в него данные о текущем состоянии наших финансов, полученные на предыдущих шагах;
- проставляем первоначальные значения целевых уровней активов и капитала, которые мы хотим достичь за период планирования;
- определяем, насколько эти цели достижимы (вычисляем коэффициенты исполнения целей) при заданных исходных данных;
- производим балансировку целей: либо меняем (подстраиваем) цели, либо формулируем дополнительные требования к доходам и расходам.

Если план есть, но нас не устраивает, как он реализуется, то либо мы подстраиваем план - меняем цели и снова балансируем их, либо формулируем новые требования к управлению доходами и расходами, активами и долгами.

Если на **шаге 6** возникли новые требования - возвращаемся на **шаг 5** и формируем новые решения по управлению всеми элементами системы, в первую очередь – расходами.

В противном случае идём дальше.

### ***Шаг 7. Реализация принятых решений.***

Этот шаг длится весь месяц, до следующей инвентаризации и анализа, принятия новых решений или подтверждения ранее принятых.

Инвентаризация В начале следующего месяца снова делаем инвентаризацию, вычисляем новые значения общего капитала и рабочего капитала. Делаем вывод о том, насколько успешным был этап реализации принятых решений.

Возвращаемся к началу цикла, на **шаг 1**.