

Курс в июле
статьи дохода
Зарплата Руслана
Зарплата Алины
Рента
Переходящий остаток
Общий доход
Месячные сбережения
Остаток на проживание

Статьи расходов

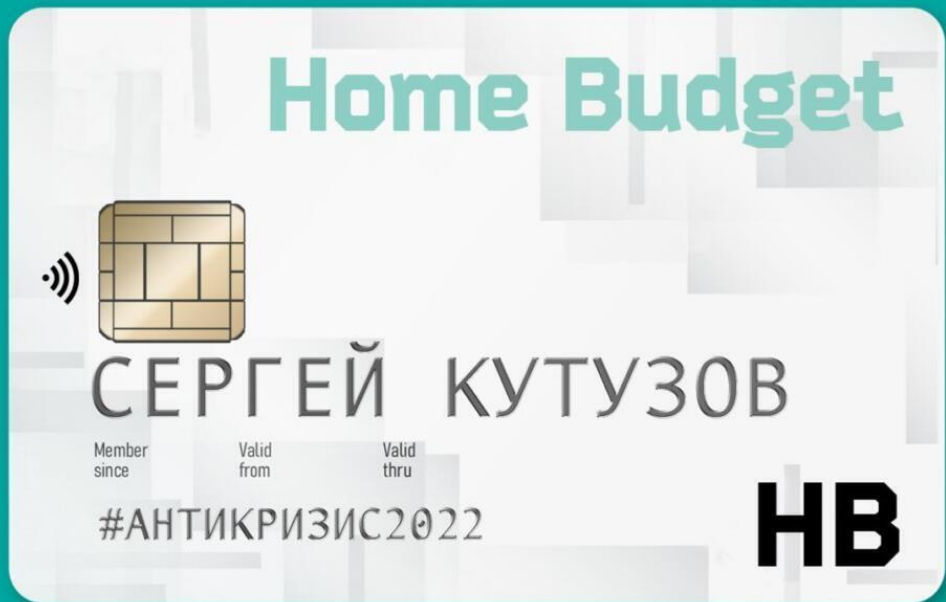
Вещи
Еда
Подарки
Дети
Забота о себе
Транспорт
Развлечения
Рабочие
Хозяйственные
Медицина
Связь
Инфосистемы
Помощь родителям
Пожертвования
Страховой фонд
Коммунальные
Образование
Прочие

Итого



статьи доход	тысяч
Зарплата Руслана	250 000
Зарплата Алины	150 000
Рента	70 000
Переходящий остаток	15 000
Всего доходы	485 000
Месячные сбережения	80 000
статок на проживание	405 000

статьи расходов	2019	
	ср. месячн	
Вещи	23 510	
Еда	107 288	
Подарки	45 221	
Дети	50 617	
Забота о себе	9 555	
Транспорт	14 500	
Отдых и развлечения	18 759	
Рабочие	21 823	
Хозяйственные	42 965	
Медицина	14 486	
Связь	5 146	
Инфосистемы	7 730	
Помощь родственникам	7 476	2%
Пожертвования	4 627	1%
Страховой фонд	-	0%
Коммунальные	25 570	6%
Образование	2 152	1%
Прочие	12 110	3%
Всего расходы	413 533	100%
TOP-3 (суммарно)	203 126	49%



Локдаун семейного бюджета: Антикризис 2022



Сергей Кутузов

**Локдаун семейного
бюджета: Антикризис 2022**

«Автор»

2022

Кутузов С.

Локдаун семейного бюджета: Антикризис 2022 / С. Кутузов — «Автор», 2022

Вторая часть из задуманной трилогии о том, как вести домашний бюджет в современном мире. Попытка соединить примеры о различных видах управления личными деньгами и личными историями и с описательно-исследовательской формой повествования обо всех возможных видах экономии. Жанровый микс имеет общую канву стилистического единства, в частности, через многочисленные вопросы и ответы на них, обращённые к себе или читателю, а также большое количество проиллюстрированных рисунками, графиками и таблицами примеров. Особую ценность книги придают советы, которые были отобраны из моей практики за последний год и в тематической литературе ранее нигде не фигурировали. В этом издании акцентируется внимание на способах управления личными финансами, которыми необходимы в эпоху перманентного экономического стресса для любого домохозяйства, в частности, из-за искусственных ограничений буквально на любые формы активной жизнедеятельности.

© Кутузов С., 2022

© Автор, 2022

Содержание

Глава I Фундаментальные законы и правила управления собственными деньгами	5
Как и почему была написана эта книга.	5
Вводная, ознакомительная часть и терминология.	6
Финансовая конституция семьи или основные законы ведения бюджета.	9
Глава II Антикризисные инструменты управления	14
Стоит ли искать свой «семейный» банк.	14
Платёжные инструменты.	17
Банковские программы лояльности.	19
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Сергей Кутузов

Локдаун семейного бюджета: Антикризис 2022

Глава I Фундаментальные законы и правила управления собственными деньгами

Как и почему была написана эта книга.

Прошло чуть больше года с момента выхода моей первой книги – «Домашний бюджет 2020», а вы, мои дорогие читатели, уже имеете возможность прочесть её вторую часть. Собственно, так и планировалось – весь материал увидит свет в качестве трилогии, где каждая последующая часть будет закреплением предыдущей и посвящена анализу развития актуальных тенденций. Глобальные, необратимые перемены в нашем обществе лишь ускоряют процесс выхода новых книг.

«Изоляция семейного бюджета» – название книги, заставляющие задуматься о том, как теперь следует управлять своим домохозяйством, находясь в постоянной экономической осаде. Не стоит заниматься самообманом – блокада не будет снята, хотя бы потому, что нам её никто не объявлял. У нас нет персонального врага, пытающегося разорить именно нашу, отдельно взятую семью.

Книга подсказывает тактику действий, оперативно адаптируемую к вызовам времени. Вызовы могут меняться ежемесячно и чётко прописанных сценариев оперативной реакции на подобные перемены никогда не существовало. Будем учиться зреть в корень глубинных процессов, на каких-то конкретных примерах «выныривая» на поверхность. Надеюсь, что содержание моего труда принесёт реальную пользу благосостоянию вашей семьи.

Ваш автор, Сергей Кутузов

Вводная, ознакомительная часть и терминология.

Любой автор, работая с литературой жанра нон-фикшн оставляет задел в виде набросков и черновиков для последующей проработки, и погружения в тему. Часто в начале пути хочется объять не объятное, но постепенно приходит осознание того, что напиши ты хоть «Всеобщую энциклопедию домашних финансов», такой фолиант не сможет стать всеохватывающим. Экономическая составляющая наших семей есть зеркальное отражение состояния нашего социума. Мы не просто ячейки, но микромоделли, вобравшие в себя все достоинства и недостатки современного мира, благодаря процессам всеобщей глобализации. С каждым годом население большинства стран, к сожалению, становится беднее. В одних прогрессирующая бедность заметнее сильнее, в других – слабее. Раньше для всех было одно объяснение подобной деградации – «сейчас всем плохо, потому что... (вставить нужное), и поэтому надо просто потерпеть». Мы успевали красиво пожить в промежутках между мировыми экономическими кризисами. В какой-то момент стало ясно – промежутков больше не будет, между ними уже плотно обосновались наши локальные, отраслевые, городские кризисные процессы. Внешне это можно представить в виде многослойного пирога, покрытого сверху толстым слоем различных вирусов, который может иметь сколь угодно количество штаммов. Внутри – огромными кусками «местных начинок» – будь то энергетический кризис в Европе, спец. операция России, бесконечные жёлто-красные прослойки уровней террористической опасности в Средней и Центральной Азии. Разные кусочки таких «пирогов» с разной начинкой и находятся в наших повседневных «меню». Их регулярно подают к столу, а мы потребляем за неимением альтернативы и чувства сытости такая ежедневная трапеза нам точно не прибавляет.

Какие бы события не происходили на земле, беда никогда не приходит одна. Стабильным итогом всех негативных последствий становится изоляция. Ещё каких ни будь два года назад широкой общественности не было вообще известно о существовании этого термина. Зато теперь изоляция не просто строгая изоляция на период карантина. Этот термин стал олицетворением тотального запрета на любые формы проявления социальной жизнедеятельности – перемещение, общение, работу, покупки, продажи. Наличие вируса и его разновидностей с годами начинает страшить уже не так сильно. У каждого в окружении есть те, кто уже успел переболеть различными проявлениями данной заразы или даже отошёл в мир иной. Куда более опасней другие сопутствующие и побочные проявления – санкции, безработица, гиперинфляция. Эти родовые травмы современной экономики касаются буквально всех. Литература, ориентированная на описание способов реанимации личного или семейного бюджета, устаревает ещё до момента выхода. Бесплезно учить среднестатистического человека правильному обращению со своими деньгами если ему их

- а) не дают заработать;
- б) не дают потратить;
- в) не дают сберечь и преумножить.

Безусловно надо выживать, создавая местные «вакцины», как ответ на остросоциальные вызовы. Наша жизнь теперь похожа на поднятие вверх по эскалатору метро, движущемуся в противоположном направлении. Даже чтобы стоять на месте необходимо прилагать значительные усилия. А для того, чтобы достигнуть своей конечной цели вообще двигаться в противовесе на значительном ускорении, скачкообразно, рывками, переступая несколько ступенек и игнорируя встречный поток.

В первых главах для погружения в тему я даю теоретический материал из предыдущего издания. В основном он будет касаться базовых, фундаментальных основ управления своими бюджетами. К середине повествования постепенно перейдём к строго определённым подходам в построении финансовой системы, которые базируются на примерах из моего личного опыта,

и опыта управления деньгами в нашей семье. Не всегда очевидные ситуации будут проиллюстрированы наглядными примерами. В третьей части я попытался охватить любые сферы касающиеся понятия «экономия», все её пагубные и положительные характеристики. Все примеры отобраны по принципу – хотелось бы увидеть в книгах, написанных ранее на эту тему, другими авторами, но не нашёл. Поэтому публикую свои, принципиально новые, нигде не опубликованные. Начнём с терминологии. В книге постоянно будут чередоваться следующие определения – личный, домашний, либо семейный бюджеты.

Бюджет – совокупность планируемых доходов и расходов. Может быть составлен для государства (гос. бюджет), предприятия (бюджет предприятия), семьи (семейный бюджет) или отдельного человека (личный бюджет).

Личный бюджет – применяется при описании финансов отдельно взятого человека, например, пенсионера, студента, незамужней женщины. Личных бюджетов сейчас сравнительно немного. Люди чтобы пережить не простые времена, хотя они того или нет, живут семьями. С другой стороны, логика большинства живущих в одиночку примерно следующая – если я живу один значит и так полностью контролирую свои финансы. Зачем усложнять себе жизнь? Такие умозаключения глубоко ошибочны, поскольку у одинокого человека атрофировано чувство ответственности за других людей. Притупляется контроль за расходами. Редко кто из них рассматривает разные сценарии развития своего благосостояния и для принципиального улучшения своего материального положения особой мотивации не возникает.

Домашний бюджет как термин, применяется при характеристиках семейных доходов и расходов. Фигурирует в статданных, в качестве усреднённых показателей жизнедеятельности домохозяйств. Минимальная оценочная единица – домохозяйство.

Семейный бюджет в качестве термина встречается чаще, когда речь заходит об управлении семейными денежными потоками. Когда мы рассчитываем долгосрочные планы, инвестиции, расходы на образование. Домашний и семейный бюджеты выступают своеобразным отражением зрелости семьи. Семейный бюджет – финансовый план домохозяйства, представляющий собой список статей доходов и расходов, с установленными значениями на равные временные отрезки – неделя, месяц, год. Основная задача при составлении семейного бюджета – оптимально распределить доходы за текущий и будущий периоды по различным расходным статьям продукты, одежда, транспорт, развлечения, и т.п. Семейный бюджет идёт дальше своих «младших братьев» – личного и домашнего бюджетов. Он регулирует взаимоотношения между каждым из своих участников на протяжении всего жизненного цикла существования отдельно взятой ячейки общества.

Долгие годы я являюсь личным финансовым консультантом, поэтому пошаговые процессы построения семейного бюджета уже отшлифованы до совершенства. В том числе и на примерах моих клиентов. Если мы хотим составить программу выхода из кризиса своей семьи с нуля, первым шагом, в любом случае, необходимо провести своеобразный финансовый аудит. Однако в независимости от финансового аудита, расчётов планов, рекомендаций по ним, все мои клиенты получают информацию о стандартном своде единых правил по ведению бюджета. Я называю их ФКС – Финансовая Конституция Семьи. ФКС – единый свод денежных правил и законов. Основной финансовый закон семьи, исходя из того, что любая семья – маленькое государство. Конституция для финансовой сферы семейной жизни способствует пониманию и сплочению домочадцев, прозрачности и открытости отношений. Имеет воспитательную и просветительную составляющую. Как и в любом основном законе государства, в ней присутствуют свои статьи. В нашем случае – список правил, регулирующий управление статьями расходов и доходов семейного бюджета. Для придания веса и значимости они названы законами. Каждый совершеннолетний работающий член семьи может и должен вносить свои поправки и дополнения. Поправки не должны противоречить общему духу основного закона и ущемлять права других, близких вам людей. Давать клятву на такой конституции нет необходимости. При

спорных вопросах лучше иногда обновлять в памяти её ёмкое, но очень важное содержание. Целью ФКС является создание единых подходов и стандартов в управлении совместным бюджетом. Финансовая конституция, как и всякий основной закон, фактически, а не формально, одобрена и принята к исполнению в нашей семье.

Финансовая конституция семьи или основные законы ведения бюджета.

Профессиональное ведение семейного бюджета состоит из шести основных законов. Исполняются поэтапно, по мере полного освоения предыдущих.

Закон 1. Знайте, на что расходуются ваши деньги.

Прежде чем начинать заносить расходы на любой цифровой носитель необходимо чётко поделить все свои траты на соответствующие статьи по их видам. Все расходы в домохозяйствах, по частоте использования, делятся на три вида

постоянные (выражаются в чётко фиксированных, периодически повторяющихся суммах, например, плата за квартиру, комплексные обеды на работе, выплаты по кредитам);

переменные (выражаются в цифрах, через процентное распределение статей расходов от общей суммы бюджета);

непредвиденные (внеплановые и нестандартные расходы).

Используя все три вида расходов, мы создаём гибкий бюджет, который посредством разграничения постоянных и переменных затрат, меняется в ответ на любые изменения в нашей финансовой ситуации. Экономический кризис в стране или отрасли – яркий пример неблагоприятного изменения. Может такой кризис распространяться и на отдельно взятую семью. На подобный вызов, отлаженная система учёта должна реагировать максимально оперативно, грамотно перераспределяя финансовые потоки. Планировать ежемесячные расходы, исходя из своей многолетней практики, я предлагаю в следующих пропорциях 50-30-20.

50% – тратятся на постоянные расходы (напр. продукты, аренда, транспорт, дети, коммунальные расходы).

30% – тратятся на переменные расходы (напр. одежду, обувь, тур. поездки, хобби, развлечения).

20% – направляются на сбережения, ипотеку, инвестиции.

Первоначально необходимо определить свои постоянные статьи расходов. Их формулировки должны быть коротки и понятны, объединяя под названием как можно больше близких по виду расходов. Будет тяжело контролировать собственный бюджет, если расходы в нём заносятся не по назначению, дублируются или излишне детализированы. Рекомендую, прежде чем начинать разносить расходы по статьям бюджета изобразить подробную древовидную иерархию, перечислив все возможные категории на распечатанном листе формата А4. Затем, лишнее можно вычеркнуть, непонятное переформулировать, недостающее добавить. После чего, не откладывая, заносите в цифровые инструменты учёта.

Закон 2. Контролируйте все свои финансовые потоки.

Чтобы получить представление о том какими фактическими средствами мы располагаем, необходимо сверить полученный доход с фактическим остатком и сравнить данную сумму с плановыми ожиданиями, а главное фактическими расходами. Появившейся излишек приходится в статью «Доход прочие» на следующий месяц. Гораздо чаще выходит недостача, которая и относится на статью «Расход прочие». Чем меньше будут суммы в обоих случаях, тем точнее получается семейный учёт. Излишек может возникнуть если не заносится доход или какая-то его часть, либо ошибочно заносится расход, которого не было, либо который был, но намного меньше. Неизвестные расходы выявляются тогда, когда из семейной кассы бесконтрольно тратятся деньги. Искать непонятно откуда взявшиеся доходы, а тем более расходы, особого желания не возникает. В программах на первое число каждого месяца мы просто корректируем остатки на всех счетах. Необходимо понять на начало нового планируемого периода какими реальными средствами семья располагает. Такой подход более оправдан для контроля над крупными суммами на отдельных счетах. Суммы по ежемесячному бюджету лучше спи-

сывать и приходовать, используя две статьи с похожими названиями в разных видах статей, доходах и расходах – «Доходы прочие», «Расходы прочие». Если статья «Прочие» регулярно по факту сверки занимает долю в 30% и более от ваших общих расходов, скорее всего, такая ситуация является лишь иллюзией контроля над семейным бюджетом.

Конечная сверка проходит в несколько этапов. Первоначально в программу заносятся все расходы на планируемый период. Вспоминаются все нестандартные расходы статьи «Прочее». Подсчитывается реальный остаток денег в сейфе, в кошельках, на карточках каждым супругом. Суммы остатков сверяются с суммами в финансовой программе, после чего происходит «выравнивание» бюджета за счёт сведения сальдо.

Сальдо (итал. расчёт, остаток) – разность между поступлениями и расходами. Сальдо в бухгалтерском учёте – остаток по бухгалтерскому счёту, разность между суммой записей по дебету и кредиту счетов. (Википедия)

Виды учёта семейного бюджета могут быть разнообразны, но главное, они должны быть понятны и приняты обеими супругами. Подход к составлению бюджета необходимо вести от планируемых поступлений. Дело не в том, что свои доходы (читай – "зарплату") всегда знаешь очень хорошо, а расходы (читай – "потребности") постоянно варьируются, а в том, что при составлении бюджета от доходов вы исходите из планирования достижений своих самых разнообразных целей.

Каким обычно бывает или может быть наш семейный бюджет?

Общим. Когда все деньги складываются в одну «тумбочку» и тратятся совместно.

Долевым. В «тумбочку» каждый кладёт заранее оговорённую сумму, а остальными своими доходами распоряжается по собственному усмотрению.

Раздельным. Общих денег в семье может и вовсе не быть. Тогда назвать семьёй такие союзы можно только с очень большой натяжкой, ведь бюджет, каким бы он ни был, обладает базовым объединяющим началом. Он один из краеугольных камней в фундаменте отношений. Разве может дом стоять без фундамента? В принципе, да, но это будет уже «карточный домик».

Целевым. Поскольку речь идёт о долгосрочных целях, в нём основной упор делается именно на долгосрочное планирование. Даже шаблоны учёта там принципиально иные. Такой бюджет дисциплинирует, но предельно ограничивает, так как заставляет фокусироваться лишь на главных выбранных целях – квартире, машине, образовании. Без должного финансирования остаётся большинство текущих потребностей. Все процессы подчинены экономии и сбережениям или выплатам по кредитам, а об удовольствиях и развлечениях даже не заикайтесь.

Расходным. Бюджет застоя, бюджет регресса, ориентированный только на текущие потребности. К сожалению большинство бюджетов у нас составлены именно по такому принципу – сколько получил, столько и потратил.

Реалистичным. Реалистичность – одна из главных черт бюджета, к которой необходимо постоянно стремиться. При составлении бюджета необходимо принимать во внимание как внешние факторы, так и внутренние финансовые возможности семьи.

Развивающимся постепенно, комбинированным. Не старайтесь достичь всего и сразу. Растите в финансовом плане постепенно. Покорив одни финансовые вершины переходите к следующим. Опыт в финансовом альпинизме приходит, как и в горном виде спорта, минимум через несколько лет.

Закон 3. Установите правила учёта.

Они могут быть самыми разнообразными, но обязательно должны присутствовать шесть пунктов без которых само ведение бюджета будет малоэффективным и бессмысленным.

Все без исключения доходы и расходы заносятся обоими супругами.

Периодичность занесения расходов составляет не реже одного раза в неделю, иначе мелкие и нерегулярные расходы просто забываются.

Все расходы разносятся по ранее оговорённым и согласованным статьям.

Не следует перекрывать одни статьи расходов другими.

Оставшиеся по окончании месяца деньги рассматриваются как переходящий остаток на следующий месяц, т.е. являются внеплановым доходом.

Статья «Сбережения» неприкасаемая и строго целевая.

Ваши варианты.

Развитие финансовых навыков происходит следующим образом. Первоначально молодая семья может стремиться контролировать только основную часть денежных потоков за месячный срок по главным статьям расходов. Постепенно приходит понимание в необходимости фиксировать все движения денег за любой период, чтобы не только разобраться в своих приоритетах, но и увидеть полную картину. Затем возникает логичная потребность в профессиональном планировании на как можно более длительный период – месяц, полгода, год.

Закон 4. Увеличивайте активы по их количеству и качеству, прокачивая их доходную часть. Жаль, что наших детей не учат тому, как следовать именно этому закону прямо со школы. Его важность перевесила бы несколько ненужных школьных предметов. В данном случае, в роли лучшего учителя и экзаменатора выступает сама жизнь. Успешный опыт по внедрению основных денежных законов даёт стабильно высокие доходы в семье. «Не зачёт» заставляет заняться самообразованием, хотя и пересдать такой «предмет» не всем и не всегда предоставляется возможность. Наша профессиональная деятельность на протяжении всего социально активного пути должна быть рассчитана на создание и комбинирование пассивного и активного доходов. В скобках даны альтернативные названия-синонимы, которые кажутся мне наиболее точными.

Пассивный доход – разновидность заработка, при которой не нужно активно прикладывать свои усилия. Прибыль обеспечивает некий актив, принадлежащий человеку, будь то финансовые накопления, недвижимость, бизнес и т. п. Человек просто получает на свой счёт деньги. Пассивным доходом могут обладать люди разного возраста, состояния здоровья, трудоустроенные по найму, предприниматели или вовсе не работающие. На самом деле не всё так однозначно и просто. Для получения пассивного дохода нужно прикладывать в десятки раз больше усилий, а не сидеть и «плевать в потолок». Просто эти усилия носят скорее умственный характер. Энергетически они намного более затратные. Любой бизнес, прежде чем вырасти из детских штанишек проходит стадию, когда его владельцы выполняли всю необходимую работу сами. Пахали в режиме ненормированного рабочего дня, без оплаты за потраченные усилия. Так проходили годы, а иногда и пятилетки. Пассивы не создаются на пустом месте.

Активный (линейный) доход – в противовес пассивному приобретается путём определённых действий за конкретное время. Как правило, под таким доходом подразумевается заработная плата человека, доход от мелкого бизнеса (чаще сервиса или продаж), регулярные, стабильные приработки. Одно из основных его достоинств – возможность получить быстрый доход, в пределах месяца, за выполненный объём работ. Линейность активного дохода определяется его равномерным появлением. В подавляющем большинстве случаев люди получают стабильно одинаковую зарплату, что как раз и не мотивирует их предпринимать активные действия для увеличения собственного дохода.

При правильном подходе к управлению личными финансами, ближе к наступлению пенсионного возраста, пассивный доход должен постепенно вытеснять активный. Ближе к 60 годам желательно чтобы он составлял около 60% доходной части вашего личного бюджета, либо есть опасность что вас может ждать очень социально неблагоустроенная старость.

Закон 5. Планируйте будущие финансовые потоки. Планирование – процесс и инструмент управления, который помогает нам достигать своих целей практически в любой сфере. Может делиться на два этапа планирование самих целей и планирование способов их достижения. Мы уже обозначили что в общих чертах любая семья похожа на маленькое государство. Каждое государство планирует свой годовой бюджет, стараясь совместить свои предстоящие

цели с текущими возможностями. Подобным образом логично поступать и всем нам. В домашнем годовом бюджете ежемесячно должна планироваться в том числе и его доходная часть, что делается семьями крайне редко. Месячные планы удобны тем, что вы чётко представляете себе границы возможностей по каждой статье расходов. Такое планирование резко снижает конфликт интересов между сторонами так как позволяет видеть, на что и сколько придётся потратить в ближайшем будущем, помимо общих денег на жизнеобеспечение.

Семейные бюджеты могут делиться и по своему предназначению – целевой, сберегающий, потребительский, инвестиционный. Чаще всего наши бюджеты формируются из нескольких линейных источников – доходов двух главных членов семьи. При потребительском подходе, расходы равны доходам, а чаще всего даже меньше, и тратится всё заработанное. Сберегающий бюджет стоит на порядок выше, а вот инвестиционный из них является самым прогрессивным. Причина довольно простая. Инвестиции как дополнительный источник дохода можно перенаправить куда угодно – на текущие расходы, на сбережения, на крупные покупки или опять реинвестировать. В чистом виде потребительский бюджет сможет просуществовать весьма ограниченное время. Большинство из нас, расходуя заработанные деньги на текущее потребление, всё равно сберегают какую-то часть при первой возможности. Возможности появляются сразу, как только мы захотим их увидеть. Комфортная бедность нацелена на минимальное потребление, когда тратишь «здесь и сейчас» все полученные деньги. Работающий от зарплаты до зарплаты человек добровольно отказывается от появления своего «финансового завтра». Поэтому очень часто наёмные работники и являются основными заложниками своего материального положения. Любой крупный карьерный прокол, а особенно увольнение, будут являться реальной угрозой его финансовой не состоятельности, т.е. профессионального банкротства.

Закон 6. Разрабатывайте эффективную финансовую систему. Основной перечень задач, которые должна решать ваша финансовая система.

Реально оценивать имеющийся у вас капитал

суммы на депозитах;

стоимость ценных бумаг – акций, облигаций, паевых фондов;

стоимость движимого и недвижимого имущества;

текущие обязательства по кредитам или личным долгам.

Учитывать и анализировать доходную и расходную часть

учёт доходов по членам семьи и источникам доходов;

учёт расходов по членам семьи и источникам расходов;

учёт расходов по их категориям и подкатегориям;

учёт расходов по месту, времени, суммам и контрагентам.

Помогать планировать семейный бюджет

планирование расходов по видам статей (постоянные, переменные, непредвиденные);

планирование и анализ выполнения планов на месяц (по текущим доходам и расходам);

планирование и анализ выполнения планов на год (по крупным приобретениям).

Помнить о ваших главных целях

соответствие системы учёта домашнего бюджета долгосрочной финансовой стратегии семьи (ипотека, инвестиции, личный бизнес).

Выполняя данные законы, можно легко распределять, контролировать, анализировать любое изменение ситуации. Мобилизовать свои ресурсы с максимальной отдачей для скорейшего достижения любых целей. Сегодня особенно жизненно важным становится исполнение первых двух финансовых законов.

Выводы по главе

Для контроля над своими деньгами необходимо распределять их в устойчивой сбалансированной пропорции между постоянными, переменными и непредвиденными расходами.

Семейные бюджеты в каждом случае могут быть абсолютно разными в рамках поставленных целей.

Управление доступными средствами заключается в следовании строго определённым законам, обязательными из которых должны быть шесть основных.

Создание и следование правилам учёта создают процедурные навыки по занесению и обработке текущих данных. Навыки превращаются в привычки отшлифовывающие финансовую дисциплину и помогающие перейти к следующему этапу – планированию.

Глава II Антикризисные инструменты управления

Стоит ли искать свой «семейный» банк.

Наши родители, родители наших родителей строили свои отношения с проводниками в мир финансовых услуг по принципу «одна семья – один банк». В своё время эту стадию на протяжении долгих лет прошёл и каждый из моих ровесников. Как минимум такое партнёрство было удобно и касалось в основном двух операций – сбережения и переводы. С тех пор времена изменились. Мы являемся одновременно клиентам 3-4-х банков и это при том, что их количество за 30 лет снизилось и обновилось в нашей стране больше чем на половину. Многие наверняка задумывались над тем, как построить такую семейную финансовую систему, которая бы ограничивала работу в пределах одного, максимум двух банков, сделав сотрудничество с ними максимально эффективным.

Для начала предлагаю разобраться что или кто заставляет нас множить количество юридических помощников в управлении своими бюджетами. Прежде всего это касается функциональных возможностей тех финансовых продуктов, линейкой которых они располагают. Банки похожи на финансовые супермаркеты, в которых есть одни продукты и нет других, без которых мы не можем обойтись. Чаще всего в окружающих нас БВУ есть всё, но где-то по более или менее выгодным для нас условиям чем те, что мы имеем на данный момент. Однако если раньше мы могли себе позволить проигнорировать наличие разных предложений в пользу выбора лучших, сегодня подобное безразличие будет сказываться на собственных доходах намного чувствительнее. Итак, что обычно заставляет выйти за рамки привычных банковских продуктов, которыми без проблем устраивали ранее.

Сберегательный депозит – «дойная корова». Основной депозит с большими суммами вкладов для получения максимальных процентов. Цель – обеспечить сохранность основных сбережений и получение дополнительных доходов по вкладам на текущее проживание. Невозможность досрочного расторжения договора компенсируется более высокой процентной ставкой. Имеют высокий минимальный взнос и несколько сроков хранения – полгода, год, два, от которых зависит конечная ставка вознаграждения. В условиях запрещено частичное снятие, но иногда фигурирует возможность дополнительного пополнения. В период кризисной экономики мы имеем дело с высокой инфляцией, когда рост стоимости цен значительно опережает наши доходы. Банки хоть и повышают ставки по депозитам ориентируясь на нац. банк, но делать это с опозданием как минимум в несколько месяцев. Для лучшей сохранности наших сбережений необходимо найти максимально высокую ставку вознаграждения и внести сумму вклада гарантирующую получение желаемого дохода. А вот тут уже соревнуются за нашу благосклонность сами банки, предлагая на перебой как можно более высокие проценты по вкладам. Очень сложно не прогадать, храня где-то под с 14,7% свои сбережения, когда у большинства игроков вдруг почти одновременно ставка выросла до 17,5%, а вы связаны годовым договором, расторгнуть который – значит потерять всё начисленное ранее вознаграждение. Особенно болезненно воспринимается, когда рост цен буквально на всё составляет от 30%. Единственный выход в данной ситуации – заключать договор как можно на более короткий срок, например, на 1 квартал, если ставка по депозиту при этом не снижается.

Зарплатный банк или банк работодателя, услуги которого привязаны к дебитной карте или банковским счётам, на которые вам регулярно переводит зарплату ваш текущий работодатель. В данном случае любые операции замыкается на его интересах, которому банк как юр. лицу предложил выгодный пакет своих услуг. Ваши интересы как потенциального клиента учитываться не будут. Вы сотрудник, исполнитель чьих-то распоряжений и никто даже не

спросит удобен этот банк вам или нет и если ответ отрицательный, то тогда по каким критериям? Чтобы увеличивать покупательскую способность лучше настроить систему так, чтобы зарплата, начисляемая на карточку, целиком или большей частью автоматически переводилась на депозит, открытый там же. Такой депозит может и не иметь максимальной процентной ставки, но его главное преимущество – гибкость при возможности снятия и пополнения любых сумм, в любой момент, в любом направлении. Психологически часто бывает сложнее решиться на покупку, переводя деньги сначала с депозита на карту и только потом расплачиваясь за приобретение. Обратный финансовый реверс делается с помощью того же электронного банкинга. Идёте за покупками, а остаток критический, переводите с депозита любыми частями снова на дебитную карту. Заставляйте свои деньги пусть даже в минимальной степени работать на вас, обрастая процентами с депозита. Способ эффективен в том случае, если ваша зарплата белая и солидная, и не разлетается по разным направлениям за первые две недели. Наглядным анти-примером служит такой финансовый инструмент как электронный кошелек. Банк как бы одалживает у вас деньги просто так, чтобы кому-то дать их уже в кредит, под высокий процент. Почему мы должны терять, давая на нас заработать остаётся не ясным, а дебитная карта – тот же электронный кошелек. Только на первый взгляд кажется, что это ваши деньги, которые ждут своего момента чтобы быть израсходованными. Вашими они станут только в том случае, когда вы, а никто-то другой будете получать с них ЕЖЕДНЕВНЫЙ доход.

Целевой депозит – закрытый депозитный счёт с ограничением на снятие денежных средств для строго определённых целей. Чаще без пополнений, или с пополнением без возможности снятия ежемесячного вознаграждения, «депозит-анти-кредит». С ним вы гораздо быстрее достигнете своих материальных целей, хотя бы в части накопления первоначального взноса. Консервировать свои деньги уместно в случае относительно не высокой инфляции, т.е. вне кризисного периода.

Сберегательный потенциал около 80% жителей Казахстана приближается к нулю, и во всё большей своей части имеет отрицательные показатели. Однако, без наличия даже не больших сбережений, говорить о профессиональном управлении личными финансами просто не имеет смысла. В последние годы стараюсь избегать формулировку «финансовая подушка безопасности». Если средняя заработная плата в нашем государстве составляла на конец 2022 года 285 тыс. тенге, даже его полугодовая «финансовая защита» должна быть не менее 1,7 млн. тенге. Если таковые «подушки» когда-то и были у большинства, теперь от них остался «лёгкий пушок и перья» и это если им ещё очень повезло. Стоит оговориться – данный способ увеличить свою финансовую страховку востребован только при условии получения зарплаты официально перечислением и без задержек. Такая зарплата конечно должна быть и достаточно высока. Для общего представления – Казахстан на текущий, 2022 год занимает 100-е место в мировом рейтинге зарплат с суммой в рублёвом эквиваленте составляющей 27900 р. рублей.

Банк монополист – новатор. Раньше у меня была дебитная карта, оформленная на ребёнка. Я её называл «подростковый финансовый поводок». Сбербанк стал давать возможность открывать её на детей с 14, а потом и с 13 лет. Особенность карты – привязка к «родительскому» карт-счёту. По ней можно выставить лимиты снятия, но главное в интернет кабинете есть возможность самостоятельно формировать отчёт по приходно-расходной части. Видно куда, когда, сколько потратил мой ребёнок, находясь даже в другом государстве за тысячи километров от дома. Правда, не всегда понятно на что. Расходы формируются лишь по контрагентам, но когда в контрагентах значится «ТОО Пицца» и средний чек не превышает 200 рублей, то детализация не требуется. Важно другое – если перечислили любую солидную сумму, а ребёнок по мелочи быстро её растранижил, делаются соответствующие выводы. Береке (Сбербанк РК) до недавнего времени, пока его не купили американцы и одновременно не рухнул сервис, имел только плюсы, которые набирал не сразу, а с годами, т.е. постепенно. Теперь такая подростковая карта есть у всех основных отечественных банков. Крайней степенью социаль-

ной шизофрении Каспи банка считаю оформление подобного продукта на ребёнка сначала с 9, а теперь и с 6 лет. Опустили возрастной порог ниже всякого плинтуса даже не осознавая, что дети в таком возрасте не ходят одни, и не смогут дотянуться физически ни до одного банкомата или терминала. Безальтернативным пока остался перевод денег в РФ по номеру телефона. Приходится переплачивать за конвертацию по завышенному рыночному курсу рубля и платить неоправданно высокую комиссию сначала Сбергательному банку, теперь его американскому поглотителю – Береке.

Банк-кредитор. В суровой действительности большинство граждан Казахстана привязаны к нашим банкам большей частью не депозитами, а именно полученными кредитами. Тогда тем более важно отслеживать линейку аналогичных кредитов на рынке, чтобы в случае возможности более низкой процентной ставки суметь взять другой кредит.

Долгое время карточкой работодателя у меня была Сбербанка, карточкой по которой рассчитывались со мной мои клиенты –Kaspi Gold, карточкой по которой я совершал все покупки – Home Credit Bank. Практически ни разу не было так, чтобы все их функциональные роли и продукты совмещались наилучшим образом в одном юр. лице. Открытых счётов и работающих дебитных карт у социально активного гражданина в среднем бывает, как минимум три. Учтите, что даже если ваши интересы полностью совпадают с возможностями их удовлетворения в пределах одного банка, у вашей второй половины, ребёнка или работодателя с высокой долей вероятности таких полных совпадений наблюдаться не будет.

Карты как платёжный инструмент всегда ношу в своём портмоне, но достаю редко. Все оплаты проходят через их цифровой эквивалент размещённый в банковских онлайн приложениях или в международных платёжных системах, в которых они были предварительно занесены. При расчётах тоже могут возникнуть небольшие проблемы, связанные с перебоями в процессе оплаты, с помехами в интернете или банально севшим аккумулятором на смартфоне. Тогда в ход и идёт припасённый на всякий случай «пластик».

Платёжные инструменты.

Если ранее банки привязывали к себе относительно выгодными ставками депозитов, то теперь в основном разнообразными платёжными инструментами и программами лояльности.

Совместный перевод или банковский счёт. Банки предоставляют техническую возможность перевести по заявкам наши деньги или деньги других держателей по предварительным запросам с карточек-счетов других банков. Мы запрашиваем разрешение на свободное распоряжение (самостоятельное перемещение) фиксированных сумм у других лиц или сами у себя как клиентов другого банка. В этом случае комиссия не взимается.

Мало понятная и малоиспользуемая услуга в Казахстане по нескольким причинам. Прежде всего из-за низкой финансовой грамотности населения, низкого уровня доходов и отсутствия потребности как таковой. Данная услуга базируется на полном или частичном доверии богатых и не многодетных пар друг другу. Менталитет казахов принципиально другой. Их социальная среда – многодетные семьи, многочисленные родственники, друзья, сослуживцы. Большинство финансовых отношений внутри таких семейных кланов держится на личных «договорниках». Ни о каких цифровых и тем более лимитированных телодвижениях не может быть и речи.

Сервис оплаты товаров и услуг с помощью QR -кодов через систему быстрых платежей (СБП). Оплата происходит через сканирование QR – кода товара с помощью смартфона и специального приложения без карт и наличных, т.е. без физического контакта. Сервис оплаты, который не просто стал очень популярным, а почти вытеснил из обращения карточную систему оплаты. В статусном ресторане или кафе, если вы просишь принести терминал при оплате счёта, официант приносит сразу два, отдельно для карточки, отдельно для QR -кодов, потому что неизвестно каким способом гость собирается расплачиваться.

Такой сервис малополезен если не сказать вреден и вот по каким причинам. Представьте себе ситуацию, когда некий банк средней руки поставил себе честолюбивые цели войти в тройку лучших, сделав упор на розничном сервисе и высоких технологиях. За 10-15 лет он добился чего хотел, в том числе и потому что с рынка исчезли практически все прямые и не прямые конкуренты. Оплату QR кодом он ввёл первым чем фактически монополизировал рынок подобных услуг, установив фирменные сканеры и терминалы на кассах, в общественном транспорте, в точках общепита. Изначально данный способ платежа был привязан к его мобильному приложению и программе лояльности. Только если в этой программе на момент старта кэш бек составлял 3-5%, то теперь 1%. А по основным самым главным платежам, скажем в продуктовых супермаркетах и вовсе сделали 0,5%.

Мне могут возразить что это удобно, приложил и деньги списались. Действительно, когда такой сервис появился на кассах, альтернативой были только терминалы с ручным вводом ПИН-кодов, но сейчас все они перепрограммированы под бесконтактные НФС- платежи и такая функция стала стандартной для всех новых выпускаемых дебитных карт. Если скажут, что многие сейчас вообще не носят с собой кошельков за ненадобностью, доведу до сведения – любая карта имеет свой цифровой эквивалент и легко «заливается» за минуту в любой смартфон. Так что, если я при оплате продуктов прикладываю свой смартфон к терминалу и получаю скидку в размере 7-10%, а другой человек за аналогичную операцию 0,5-1% это ни разу не честно. Рынок финансовых услуг Казахстана для физических лиц очень небольшой, поэтому такие банки как Тинькофф к нам не спешат, а из тех, кто присутствует со своими конкурентно способными программами, мало кто хочет тратить на их продвижение, поскольку эффективность таких программ зависит от развития всей банковской инфраструктуры – и конкретного банка, и рынка в целом. Привычка ходить проторёнными тропинками и отсутствие интереса к

аналогичным услугам в других программах лояльности делают равнодушных к своим доходам людей только год от года беднее.

Обратная скидка – происходит от английского -возврат наличных денег) термин, который используется в сферах [торговли](#), [банковского дела](#) и [игорного бизнеса](#) в качестве обозначения разновидности [бонусной программы](#) для привлечения клиентов и повышения их лояльности.

В банковской сфере— одна из главных составляющих программ лояльности, стимулирующая клиента осуществлять покупки посредством пластиковой карты. (Википедия).

Вспомните какой вопрос задавали нам на кассах магазинов пять лет назад

– Как будете платить – картой или наличными?

А какой сейчас

– Как будете платить картой или QR-кодом?

Да, ещё кое где предлагают третий способ, но крайне неохотно. Любой платёж наличными может вызвать проблему со сдачей.

Какие варианты выдачи были раньше заложены в алгоритмы банкоматов? – «Какими купюрами желаете получить свои деньги – крупными, мелкими, равномерно». Сегодня дай бог, взять хоть какими, лишь бы у самого была в любую минуту возможность расплатиться и дать сдачу при случае. 80% лично моих платежей перешли в область безнала. Некоторые знакомые и вовсе говорят о полном исчезновении наличных денег в их семейном обороте. Перевод на безналичные формы оплаты в краткосрочной ситуации искусственно увеличивает нашу платёжеспособность, но в обозримом будущем просто низводит её до минимума. Иначе никто бы с нами не стал добровольно делиться своими доходами. Тот же Ковид-19 я не рассматриваю как вспышку вирусного заболевания, имеющего биологическую природу. Подобный вирус, это, прежде всего, экономический регулятор. Он убивает или сокращает жизнь людей, большей частью которых являются наши с вами соотечественники пенсионного и пред пенсионного возраста. Однако главная опасность заключается в том, что это многопрофильный инструмент. Вот такую рекламу можно было услышать в метро г. Алма-Ата, в период изоляции «...если вам всё же довелось коснуться денег, немедленно протрите руки септиком!». А как скажите мне жить, и их не касаться? Нам на уровне подсознания через страх начинают внушать что деньги – это грязь, болезни, смерть, но только деньги наличные.

Человек, не видя физически денег постепенно утрачивает контроль над своей реальной покупательной способностью и то, что ещё вчера ему казалось сверх удобным и прогрессивным, завтра незаметно приводит к кредитному рабству. Поэтому так принципиально важно умение управлять своими бюджетами. И уж если наши финансовые потоки перешли преимущественно в область цифровых технологий, инструменты контроля над ними должны быть самыми прогрессивными.

Программы лояльности в сферах – отели, рестораны, кафе, казино, спортивные клубы не менее, а подчас даже более выгодные и разнообразные, но кризис сковал нас вольно или не вольно сотрудничеством с определёнными банками, заставляя внимательно приглядываться именно к банковской сфере. Всё остальное – для богатых и деловых.

Банковские программы лояльности.

Какими бы не были привлекательными скидки и акции в наших магазинах ясно одно – значительно увеличивать покупательную способность семейных доходов можно только благодаря банковским программам лояльности. И хотя такое стимулирование спроса является во многом искусственным и таит не мало «подводных камней», тем не менее, в ближайшее время именно эти программы станут основными инструментами, позволяющими хоть как-то сохранять платёжеспособность в кризис, в условиях резкого снижения фактических доходов. Любая программа лояльности строится на основе «якорного» продукта. Ранее в качестве таких якорей фигурировали дебитные карты, теперь – мобильные приложения. Всё льготы и скидки во всех банках вы получите только в том случае, если будете проводить свою операционно-платёжную деятельность внутри приложения. Его основное функциональное предназначение – мини банк, расчётно-кассовое отделение в кармане клиента, и это не метафора. Сервис мобильных приложений стал настолько всеохватывающим, что за последние три года превратился в мобильный банкинг, вытеснив или заменив, как нам ещё недавно казалось самый передовой интернет-банкинг.

Программа лояльности – комплекс маркетинговых мероприятий для развития повторных продаж существующим клиентам в будущем, продажи им дополнительных товаров и услуг, продвижения корпоративных идей и ценностей, других видов потенциально прибыльного поведения. Проводится, в основном, на этапе зрелости жизненного цикла товара.

Программа лояльности в банке – мотивация клиента более активно использовать банковскую ассортиментную линейку. Чаще всего, как мы уже отметили ранее применялась к кредитным и дебитным картам. Банк мотивирует клиента как правило за реальные деньги, совершать по ним как можно больше финансовых операций. В последние годы карты безвозвратно ушли в прошлое и основной фокус стал перемещён на мобильные приложения. Их функционал которых стал постепенно охватывать весь спектр доступных финансовых услуг в зависимости не только от страны, но и отдельного города.

Программы лояльности не стоит путать с партнёрскими программами, хотя многие банки сознательно вводят нас в заблуждение, подменяя эти определения. Именно в партнёрских программах клиенту на прямую могут начисляться баллы, бонусы, мили. Банк заключая партнёрское соглашение с любым юр. лицом, при оплате за их продукты через свои счета или карты предоставляя своим клиентам совместные скидки вместе со скидками контрагентов, которые суммируются или дополняют друг друга. Отсюда такая «щедрость». Инструменты, которые при это используются примерно одинаковые, а вот известность и востребованность принципиально разные.

Мой одноклассник, за сорок с лишним лет имеет шестерых детей, но с его слов ни разу не видел моря. Один водитель такси подвозя как-то с аэропорта вообще признался, что за 55 лет ни разу не летал на самолётах. Таких конечно меньшинство, но как правило меньшинство, состоящее из многодетных семей. Уверен, что скидки на покупку продуктов питания, например, для них стократно острее нужнее нежели сомнительные льготы для путешественников, которые им предлагают их банки.

Любая финансовая программа лояльности имеет структуру возврата части денег, состоящую из нескольких составляющих. Как правило, их две – сумма гарантированной скидки, которую даёт сам банк при любой покупке, совершённой в его системе и дополнительная сумма, получаемая за выполнение определённых, но не обязательных условий. Условия могут быть связаны с чем угодно – с лимитами по депозитам, счетам, скидкам партнёров банков, сроками использования – своеобразная финансовая, дисконтная клубная карта.

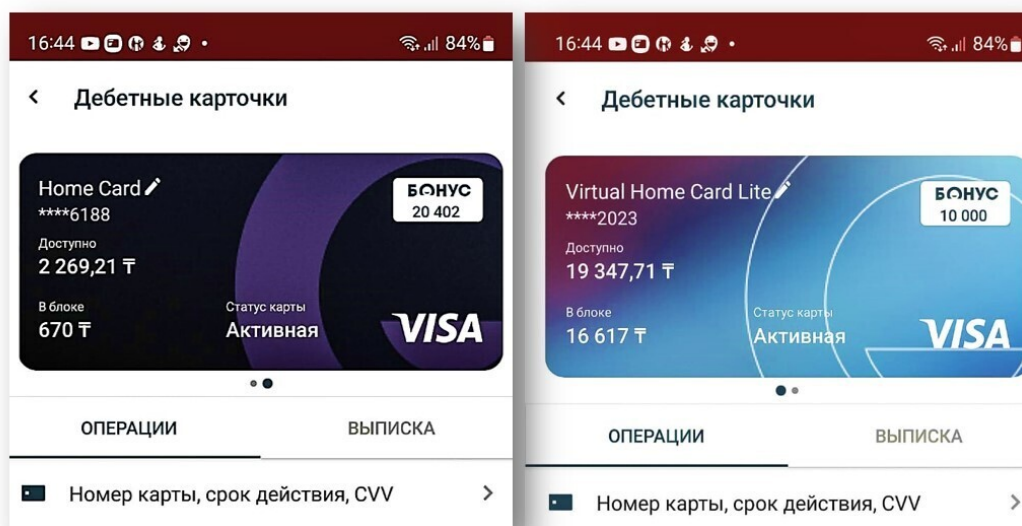
«Подводные» камни обнаруживаются, как правило, во второй составляющей части – дополнительных условиях банка. Чем больше всяческих ограничений и трудностей, тем более вероятнее, что программу банк создавал как систему обогащения для себя, но не систему поощрения для клиентов. Если такой партнёр постоянно и навязчиво подталкивает расходовать или замораживать личные средства – это точно не ваш вариант. Рассмотрим наиболее продвинутую программу из тех что действуют на конец 2022 года в РК.

Кешбэк	до 90 дней	после 90 дней
Супермаркеты, АЗС, оплата коммунальных платежей в мобильном приложении	10%	5%
Прочие платежи	1%	1%
Ежемесячный лимит за снятие наличных	до 200 тыс. ₸	свыше 200 тыс. ₸
За снятие наличных в банкоматах (АТМ) других банков	без комиссии	2% от суммы, мин. 100 тыс. ₸

Пример программы лояльности- «Виртуальная карта – 10%»

К условиям существуют дополнения. Лимиты максимальная сумма бонусов 10 тыс. тенге. Срок действия бонусов – 6 месяцев, после чего они сгорают. Коммунальные услуги электричество, газ, санитария, вода не входят по одной информации, но при уточнении информация оказывается устаревшей. Уже внесли. Входят как новые партнёры также все торговые точки по видам из фармацевтического сектора, которые пока не указанные в таблице.

В чём хитрость и как можно обойти не явные препоны. При активных расходах лимит в 10к выбирается за 7-10 дней. Чтобы получить реальную, а не формальную выгоду, необходимо иметь как минимум две карты – основную и дополнительную. По основной – менее «зубастый» 5% барьер скидок. 1бонус = 1 тенге, который можно обналичить через банкомат или использовать в интернет платежах. Дополнительно 1% за все месячные расходы будет начисляться при ежедневном не снижаемом остатке в 100к на самой карте. И вот здесь уже существует один небольшой подводный риф, о который можно слегка поцарапать лодку своего благополучия. Банковский депозит «Простой» из этого банка имеет максимально высокую в 15,5% ставку на момент написания и ЕЖЕДНЕВНОЕ начисление и снятие процентов. Его условия максимально приближены к предлагаемым доп. условиям программы лояльности. Чтобы понять будете ли вы в проигрыше или нет, зайдите в личный кабинет на страничку продукта и внесите данные в калькулятор депозита + 100к под 15,5% годовых. Сравните полученные данные. Не забывайте, что процент вы получаете не на 100к, а на ту сумму, которая будет состоять из фактических платежей поверх этих денег, а потому лучше иметь статистику платежей по бюджету как минимум за полгода, чтобы представлять средне статистические расходы, на которые могут перечисляться + 1%. Сто тысяч вам предлагается только постоянно замораживать на 1 месяц. Логично предположить, что общая сумма ежемесячных транзакций должна быть в несколько раз больше, например, 300-500к. Если вы ради 1% переведёте эти деньги на карту, придётся установить лимит на снятие данной суммы, а получить свой заветный процент на всю сумму, которая будет известна только на начало следующего месяца. Для этого нужно зайти в личный кабинет в мобильном приложении уже самой дебитной карты и в строке «установить лимиты» прописать 100к в графах «снятие наличными в терминалах», «интернет платежи», «перечисления».



Пример максимально выгодного, суммарного накопления бонусов по разным картам одного банка.

Вот такой пример конкретной заморочки, которая требует тонких настроек и определённых навыков. Эти условия до конца не понимает ни один из менеджеров или работников колл центра, или каждый трактует по-своему. Настройку существующих опций мне вообще никто ни разу не предложил. Банку такое топтание на месте клиента очень даже выгодно, потому что, если хотя бы в один день клиент пробьёт «дно» остатка ниже ста тысяч, он не получит свой дополнительный, месячный бонус. Что бы простому клиенту понять, а потом подстроиться под подобные условия могут потребоваться месяцы.

Данная программа лояльности ориентирована на как можно быстрый, агрессивный охват определённой части клиентской аудитории в предельно короткие сроки. Если у вас нет дефицита с количеством членов семьи можете оформлять на любого подростка или пенсионера по одной карточке, и выбирать ежемесячно свои лимиты хоть с пяти карт одновременно. Если вы молодая семья, то по истечению квартала, лучше оформить подобного рода карту на свою вторую половину. Возможно после 3-х месяцев можно прийти в отделение, написать заявление о закрытие текущей и выпуске новой собственной дебитной карты. В этом примере нет каких-то не честных вариантов, напротив, программа этого банка очень динамичная, выгодная, которая как раз и обретала с новыми условиями «второе дыхание». Причина – его российско-чешские корни и опять же розничное направление. Чем выгоднее и интереснее программа лояльности, тем больше она имеет разных нюансов, скрытых опасностей и дополнительных выгод. Они изначально не однозначны. Разобраться в подобных хитросплетениях поможет либо финансовый консультант, либо собственный опыт, а также опыт людей, которым вы доверяете, ну и тематические книги подобные той что вы читаете. Для достижения максимального эффекта лучше использовать всё вместе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

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