

12+

КРЕДИТЫ

УБЫТКИ

РАСХОДЫ

Елена Михайлова

КРИЗИСНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ

Как решать финансовые проблемы,
когда денег нет, долги давят,
а выхода не видно

-2.35
-8.17
-4.61
-7.43
-0.43
-0.23
-0.10

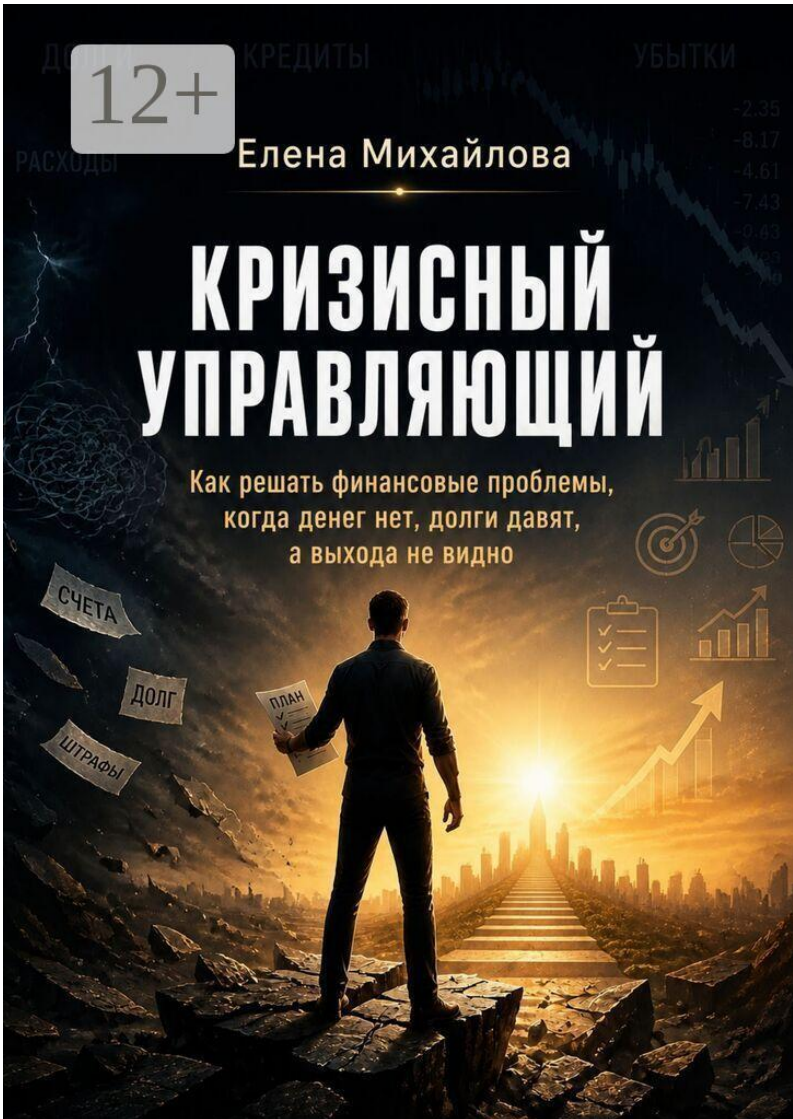


СЧЕТА

ДОЛГ

ШТРАФЫ

ПЛАН



Елена Михайлова

**Кризисный управляющий.
Реальные инструменты для
выхода из финансовой ямы.
Адаптировано для России**

*<https://litres.ru/74283243>
ISBN 9785007072793*

Аннотация

Вы когда-нибудь просыпались с мыслью о долгах? Избегали звонков с незнакомых номеров? Боялись открыть приложение банка?

Эта книга для вас.

Здесь нет обещаний лёгких денег. Здесь есть честный разговор о том, как выбраться из финансовой ямы, когда сил нет, денег нет, а выход — не виден.

Реальные истории людей, которые прошли через увольнения, кредитные каникулы, реструктуризацию, банкротство — и встали.

Конкретные шаги. Адаптация под российские законы и реалии 2026 года.

Вы не одни. И выход есть.

Содержание

КРИЗИСНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ	5
АКТ 1: ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА	7
— — Глава 2. Три типа финансового нуля	11
Тип 2: Долговая яма	12
Тип 3: Хроническая нехватка	13
Стыд	16
Страх	17
Паника	18
Избегание	19
Психологические ловушки	20
Почему это важно понимать	21
— — Глава 4. Страх и реальность: анализ панических решений	22
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Кризисный управляющий
Реальные инструменты
для выхода из
финансовой ямы.
Адаптировано для России**

**Елена Викторовна
Михайлова**

© Елена Викторовна Михайлова, 2026

ISBN 978-5-0070-7279-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

КРИЗИСНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ

Реальные инструменты для выхода из финансовой ямы. Адаптировано для России

— —

От автора

Прежде чем начать — три честных предупреждения.

Первое: эта книга не поставит вам диагноз и не заменит юриста, психолога или финансового консультанта. Если ваша ситуация сложная (суд, исполнительное производство, серьёзная задолженность по ипотеке) — обращайтесь к специалистам. Здесь вы получите карту местности, а не билет в один конец.

Второе: я не обещаю лёгких денег и не продам вам мечту о миллионе за месяц. Если вы это ищете — закройте книгу, вам не сюда.

Третье: все цифры, законы и программы актуальны на момент написания (2026 год). Законодательство меняется, суммы социальных выплат индексируются, условия банков плавают. Проверяйте актуальную информацию на Госуслугах, сайтах банков и в ЦБ РФ перед тем, как принимать решения.

Теперь, когда мы договорились — поехали.

АКТ 1: ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА

Глава 1. Крючок: История человека, у которого забрали всё

Марине было 34, когда всё посыпалось.

Она работала менеджером по продажам в компании, которая занималась поставками оборудования. Зарплата приличная, ипотека — стандартная для двухкомнатной квартиры в области, кредит на машину, кредитная карта «на всякий случай», которой пользовалась чаще, чем хотела признавать. В целом — обычная жизнь обычного человека, который не жил на ширококую ногу, но и не откладывал особо. Зарплата приходила — зарплата уходила.

В марте компанию накрыло оптимизацией. Сначала сократили отдел логистики. Потом — часть продавцов. Марину уволили в пятницу, без предупреждения, с формулировкой «по соглашению сторон» и двумя окладами компенсации.

Первая неделя прошла в иллюзии контроля. «Найду новую работу за месяц, максимум два. У меня же опыт, резюме хорошее». Она обновила резюме, разослала его в двадцать компаний, и легла спать спокойной.

Вторая неделя — тишина. Три отказа, остальные вообще не ответили.

Третья неделя — паника начала подтачивать изнутри, но

снаружи Марина держалась. Мужу не говорила, что реально всё плохо. Маме сказала «ищу работу, всё под контролем». Кредитную карту трогать боялась, но платёж по ипотеке снять с неё пришлось — впервые в жизни.

Дальше пошло по накатанной, которую можно услышать в тысячах вариаций от людей, попавших в похожую ситуацию.

Компенсация закончилась на втором месяце. Платежи по ипотеке, машине и карте продолжали списываться исправно — банкам всё равно, работаете вы или нет. Марина начала избегать: не открывала письма из банка, не отвечала на звонки с незнакомых номеров, откладывала звонок в банк «на потом, когда будет что сказать».

На четвёртом месяце она взяла микрозайм, чтобы закрыть текущий платёж по ипотеке. 15 000 рублей под условия, которые она даже толком не прочитала — просто было страшно и нужно было закрыть дыру прямо сейчас. Через месяц вернуть пришлось почти 20 000. Дыра не закрылась, а появилась новая.

К шестому месяцу она уже не отвечала на звонки вообще ни с каких номеров. Пришло письмо из банка про возможную просрочку и передачу дела коллекторам. Марина плакала на кухне, когда муж наконец узнал реальную картину — не потому, что она хотела скрыть, а потому что было невыносимо стыдно признать, что она не справляется.

Именно в этот момент, на дне, случился первый настоящий шаг. Не героический, не резкий разворот на 180 граду-

сов — просто маленькое решение: сесть и честно посчитать, сколько денег есть, сколько должна и кому. Впервые за полгода — не убежать, а посмотреть в лицо цифрам.

Оказалось, что реальная картина была тяжёлой, но не безнадёжной. Была возможность реструктуризации ипотеки, была статья про кредитные каникулы, о которой Марина вообще не знала. Была подработка, которую она отвергала полгода из гордости — «я же менеджер, а не курьер». Курьером она в итоге не стала, но временный проект на фрилансе взяла, и это дало кислород на два месяца, пока искалась постоянная работа.

История Марины закончилась не хэппи-эндом в духе кино. Она не разбогатела. Она нашла работу через восемь месяцев после увольнения, с зарплатой на 20% ниже прежней. Ипотеку реструктурировала, машину пришлось продать. Кредитную карту закрыла и больше никогда не открывала. Подушку безопасности начала откладывать заново, с нуля, по 500 рублей в неделю.

Но она перестала бояться открывать письма из банка. Она перестала избегать. Она стала — сама себе кризисным управляющим.

Узнаёшь себя?

Может быть, ты сейчас на этапе паники. Может, на этапе избегания — не открываешь приложение банка неделями, потому что страшно увидеть цифру. Может, ты уже сделал первый шаг, раз читаешь эту книгу.

Где бы ты ни находился — дальше мы разберём это по шагам. Без стыда. Просто по фактам.

Практика к главе. Ответь себе честно, письменно, одним предложением: «Какой сейчас самый страшный вопрос про мои деньги, на который я боюсь смотреть?» Не решай его сейчас. Просто запиши. Это твоя точка старта.

— — Глава 2. Три типа финансового нуля

Не всякий финансовый кризис одинаков. И стратегия выхода зависит от того, в какой именно яме вы находитесь. Многие люди пытаются лечить одну проблему методами от другой — и это не работает.

Есть три базовых типа.

Тип 1: Финансовый ноль

Денег нет вообще. Не «мало», а именно ноль или около того. Может быть, вы только что потеряли работу и компенсация закончилась. Может, случился развод, и вы остались без источника дохода. Может, бизнес закрылся.

Признаки: на счету меньше суммы одного среднего платежа за ЖКХ. Нет источника поступления денег в ближайший месяц. Долгов может и не быть — это отличает тип от долговой ямы.

Стратегия для этого типа: экстренный поиск источников дохода (глава 8), минимальный бюджет выживания (глава 7), возможные меры соцподдержки.

Тип 2: Долговая яма

Деньги, возможно, даже есть — какой-то доход поступает. Но долги превышают возможность их обслуживать. Классическая ситуация: несколько кредитов, кредитная карта, может быть, микрозаймы — и ежемесячный платёж по всему этому превышает 50% дохода, а иногда и весь доход целиком.

Признаки: вы берёте новый кредит, чтобы закрыть старый. Вы избегаете звонков от банков. Вы не помните точную сумму всех долгов — потому что боитесь считать.

Стратегия для этого типа: полная инвентаризация долгов (глава 5), переговоры с кредиторами (главы 6 и 10), возможно — реструктуризация или банкротство физлица.

Тип 3: Хроническая нехватка

Это самый незаметный, но самый изматывающий тип. Формально у вас есть работа, есть доход, нет катастрофических долгов — но денег хронически не хватает от зарплаты до зарплаты. Каждый месяц — на нуле к 20-му числу. Подушки нет. Любая внезапная трата (сломался холодильник, заболел зуб) выбивает из колеи на месяц вперёд.

Признаки: зарплата есть, но необъяснимо «утекает». Нет накоплений вообще. Каждый месяц — как первый раз.

Стратегия для этого типа: не экстренные меры, а перестройка бюджета (глава 7), создание подушки безопасности (глава 13), пересмотр отношений с деньгами (глава 14).

Как диагностировать свой тип

Ответьте на три вопроса:

— Сколько денег у вас есть прямо сейчас на всех счетах и наличными?

— Сколько вы должны — по всем кредитам, картам, займам, долгам знакомым?

— Какой доход поступит в ближайшие 30 дней, и точно ли он поступит?

Если ответ на первый вопрос близок к нулю, а на третий — «неизвестно» — вы в типе 1.

Если сумма долгов из вопроса два вызывает у вас физическую тошноту и превышает ваш трёхмесячный доход —

вы в типе 2, возможно, с элементами типа 1.

Если и деньги есть, и доход стабилен, но к вопросу «сколько накоплено» ответ — «ничего» — вы в типе 3.

Важно: типы не исключают друг друга. Можно быть одновременно в долговой яме и на финансовом нуле — это самый тяжёлый вариант, и именно там была Марина из первой главы к шестому месяцу.

Почему важно понимать свой тип? Потому что лекарство от долговой ямы (переговоры с банками, реструктуризация) бесполезно, если у вас тип 3 — там проблема не в долгах, а в структуре расходов. И наоборот: копить подушку безопасности, когда у вас коллекторы звонят каждый день — это неправильный приоритет, сначала нужно разобраться с долгами.

Кейс. Дмитрий, 41 год, водитель такси в Екатеринбурге. Доход стабильный, около 70 000 рублей в месяц. Долгов — только автокредит, обслуживается нормально. Но денег никогда не остаётся. К 25-му числу — ноль на карте, занимает у брата «до зарплаты». Это классический тип 3. Проблема Дмитрия не в кризисе как таковом, а в отсутствии системы. Когда он честно расписал расходы (глава 5), выяснилось, что 12 000 рублей в месяц уходит на доставку еды и такси-заказы (иронично, для таксиста), которые он даже не замечал. Не нужно было договариваться с банком — нужно было пересобрать бюджет.

Практика к главе. Ответь на три диагностических во-

проса выше. Запиши, к какому типу (или комбинации типов) ты относишься. Это определит, какие главы книги для тебя приоритетны прямо сейчас.

— —

Глава 3. Эмоциональный срез: что происходит с головой, когда нет денег

Раньше, чем говорить про бюджеты и переговоры с банками, нужно поговорить про голову. Потому что 90% провальных финансовых решений в кризисе принимаются не из-за отсутствия информации, а из-за эмоционального состояния, в котором эта информация не воспринимается.

Стыд

Самая разрушительная эмоция в этой истории. Стыд заставляет молчать. Марина из первой главы полгода не говорила мужу правду — не потому что хотела обмануть, а потому что стыд физически не давал произнести слова «у нас проблема». Стыд — это то, что заставляет людей занимать деньги на еду, но врать друзьям, что «всё отлично, просто дела».

Проблема стыда в том, что он изолирует именно тогда, когда нужна поддержка — эмоциональная и практическая.

Страх

Страх — это то, что парализует. Страх открыть приложение банка. Страх ответить на звонок с незнакомого номера. Страх пойти в МФЦ и спросить про пособие, потому что «а вдруг откажут, а вдруг это унизительно». Страх парализует именно действие — то единственное, что может изменить ситуацию.

Паника

Паника — противоположность параличу, но не менее разрушительна. Это когда человек хватается за первое попавшееся решение: берёт микрозайм под 300% годовых, продаёт машину за половину цены первому встречному, соглашается на любую работу с зарплатой в два раза ниже рынка. Паника не считает — она просто закрывает горящий вопрос любой ценой, часто создавая новую, большую проблему.

Избегание

Самое коварное состояние. Внешне выглядит как спокойствие: человек не паникует, не суетится. Но по факту — просто не смотрит на проблему. Не открывает письма. Не считает долги. Живёт в режиме «как-нибудь само рассосётся». Не рассасывается. Пени капаят, долг растёт, а ощущение контроля — иллюзорное.

Психологические ловушки

Разберём три самые частые фразы, которые люди говорят себе в кризисе — и почему они опасны.

«Я справлюсь сам» — часто маскирует стыд просить о помощи или совет. Проблема в том, что «справиться самому» без плана — это просто тянуть время. Обратиться за консультацией к юристу по банкротству, позвонить в банк, спросить у знакомых про вакансию — это не слабость, это управление.

«Это не навсегда, скоро наладится» — правда в половине случаев. Но если вы используете эту фразу, чтобы не менять бюджет и не искать доход прямо сейчас — вы платите за оптимизм реальными деньгами и растущими долгами.

«Займу и отдам» — самая опасная фраза в финансовом кризисе. Она отключает критическое мышление к условиям займа. Именно она приводит к микрозаймам под 1—2% в день (что превращается в сотни процентов годовых), которые не решают проблему, а маскируют её на месяц, добавляя новую.

Почему это важно понимать

Финансовый кризис — это не только про цифры. Это про состояние, в котором вы эти цифры считаете (или не считаете). Признание того, что вам страшно, стыдно или вы в панике — не слабость. Это первый шаг к тому, чтобы отделить эмоцию от решения.

Кейс. Ольга, 29 лет, Санкт-Петербург, потеряла работу в декрете (не продлили контракт). Три месяца избегала открывать выписку по кредитке — «просто не смотрела, зачем расстраиваться». Когда наконец открыла — долг оказался на 40 000 рублей меньше, чем она представляла и боялась в своём воображении. Страх часто рисует картину хуже реальности. Это не значит, что реальность всегда лучше воображаемой — но избегание не даёт узнать правду в принципе, а без правды невозможно строить план.

Практика к главе. Назови вслух (или запиши) — какая эмоция сейчас главная в твоей ситуации: стыд, страх, паника или избегание? Не борись с ней. Просто назови. Исследования по психологии эмоций показывают: названная эмоция теряет часть своей парализующей силы. Это не магия, это работа префронтальной коры, которая включается, когда мы вербализуем состояние.

— — Глава 4. Страх и реальность: анализ панических решений

Кризис толкает на решения, которые в спокойном состоянии человек никогда бы не принял. Разберём самые частые и самые опасные — и что делать вместо них.

Опасное решение №1: Микрозаймы «до зарплаты»

Механика простая и коварная: нужно закрыть дыру в 10—15 тысяч рублей прямо сейчас, банк кредит не даёт (плохая кредитная история или её нет), и человек идёт в МФО. Ставки там официально ограничены Центробанком (не более 292% годовых с 2024 года по регуляторным ограничениям, но по факту это всё равно означает переплату в разы за короткий период), и что критично — просрочка по такому займу очень быстро превращает 15 000 рублей в 30—40 тысяч.

С 1 апреля 2026 года для новых займов сроком до одного года действует правило: **общая переплата (проценты, штрафы, пени) не может превышать 100% от суммы самого займа**. То есть, взяв, например, 20 000 рублей, вернуть придётся максимум 40 000 рублей. Это правило распространяется на все МФО — банки, ломбарды, кредитные потребительские кооперативы (КПК и СКПК).

Важный нюанс: ограничение переплаты действует от-

дельно для каждого договора. МФО иногда пытаются обойти этот лимит, предлагая оформить новый заём на погашение старого (с уже набежавшими процентами и штрафами). В такой ситуации сумма долга и переплата могут вырасти.

Особые условия для микрозаймов до 10 000 рублей сроком до 15 дней. Для них действует отдельное правило: максимальная переплата не может превышать 3 000 рублей (30% от суммы займа). Этот лимит не зависит от дневной ставки.

Дополнительные ограничения

Помимо лимитов на ставки и переплату, Банк России ввёл и другие правила, которые косвенно влияют на условия займов:

— **С 1 июля 2026 года** МФО обязаны учитывать только официально подтверждённые доходы заёмщика при расчёте показателя долговой нагрузки (ПДН). Если справки о доходах нет, организация рассчитывает платёжеспособность по региональному нормативу с обязательным снижением на 10%.

— **С 1 октября 2026 года** МФО не смогут выдать заёмщику третий заём с полной стоимостью кредита (ПСК) выше 200% годовых, если у него уже есть два непогашенных займа с аналогичными условиями.

— **С 1 апреля 2027 года** будет разрешено выдавать только один заём с ПСК выше 100% годовых, а между оформлением таких займов обязательно должен будет пройти трёх-

дневный период «охлаждения».

— Эти меры направлены на защиту заёмщиков от чрезмерной закредитованности

Микрозайм — это не решение проблемы. Это отложенная и увеличенная проблема.

Когда микрозайм оправдан (редко, но бывает): если это буквально последние сутки перед тем, как решится вопрос — например, зарплата придёт через два дня, а нужно закрыть штраф, который завтра удвоится. Даже тогда — сначала правило 24 часов (см. ниже).

Опасное решение №2: Кредит «под любые условия»

Человек в панике идёт в банк за кредитом наличными и подписывает договор, не читая условия, лишь бы получить деньги сегодня. Часто в такой кредит зашиты страховки (навязанные), повышенные ставки за «упрощённое одобрение», комиссии.

Что делать вместо: если кредит нужен — брать паузу минимум на сутки, читать полные условия (не только ставку, но и график платежей, штрафы за просрочку, страховки — от которых по закону можно отказаться в течение 14 дней, «период охлаждения»).

Опасное решение №3: Продажа имущества за копейки

В панике люди продают технику, машину, украшения за 30—50% от реальной стоимости первому, кто предложил

деньги «прямо сейчас». Это понятно психологически — нужны деньги немедленно — но по факту вы теряете актив за половину его цены.

Что делать вместо: если продажа неизбежна — дать себе хотя бы 3—5 дней на поиск покупателя по нормальной цене через Авито, Юлу, тематические группы. Если совсем нет времени — ломбард под залог часто выгоднее прямой продажи за бесценок: вещь остаётся вашей, есть шанс выкупить обратно.

Опасное решение №4: Согласие на любую работу из страха

Человек, две недели без дохода, соглашается на первую вакансию с зарплатой в два раза ниже рынка и условиями, которые в спокойном состоянии он бы не рассматривал — переработки без оплаты, серая зарплата без каких-либо гарантий, токсичный работодатель. Страх остаться совсем без денег толкает на долгосрочно плохое решение.

Что делать вместо: даже в кризис есть разница между «взять временную подработку, чтобы закрыть текущий месяц» (это нормально и правильно) и «согласиться на постоянную работу на кабальных условиях от отчаяния» (это создаёт новую проблему на годы).

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.