

Долги и кредиты



— СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ —

18+

Сергей Степанов

Долги и кредиты

«Автор»

2026

Степанов С.

Долги и кредиты / С. Степанов — «Автор», 2026

Зарплата приходит — и почти сразу исчезает: кредит, рассрочка, ипотека. Один долг закрывается, но вскоре появляется следующий. Чем больше денег уходит на кредиты - тем меньше у вас остаётся и со временем единственным способом оплатить необходимые расходы становится новый кредит или микрозайм. Не все понимают, куда ведёт этот путь. Именно поэтому была написана эта книга. «Долги и кредиты» — практическая книга для тех, кто хочет выйти из этого круга и вернуть себе контроль над деньгами. Без банальных советов вы разберётесь, почему долги затягивают, как правильно распределять деньги если у вас несколько кредитов, что делать при нехватке денег на платежи и как не вернуться в долги после их закрытия. Главная цель книги — не просто помочь рассчитаться с банками. Она поможет перестроить финансовую систему так, чтобы у вас не было необходимости расплачиваться своим будущим за своё настоящее, а свободные деньги начали превращаться в резерв, накопления и капитал.

© Степанов С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Масштаб рынка — и почему личная система важнее средней цифры	8
Почему рост дохода не всегда решает проблему	9
Долг превращается в норму постепенно	10
Почему «я всё плачу вовремя» недостаточно	11
Стоимость долга — это не только проценты	12
Когда долг возникает не из-за потребления	13
Практическое действие: посчитайте уже проданный доход	14
«Боль оплаты» и отсроченная цена	15
Почему «всего 3 999 в месяц» работает	16
Кредитный лимит начинает казаться собственными деньгами	17
Мгновенное вознаграждение против отложенной цены	18
Привыкание к платежам	19
Социальное сравнение: дорого жить чужим образом жизни	20
Статусная покупка как долгосрочный расход	21
Страх упустить выгодную цену	22
Практическое действие: верните цене вес	23
Маркетплейс как бесконечная витрина	24
Сохранённая карта и покупка в один клик	25
Программы лояльности и ловушка «добрать до выгоды»	26
Подписки и бесплатные периоды	27
Алгоритмические рекомендации	28
Практический режим на время выхода из долгов	29
Кредитная карта	30
Потребительский кредит	31
Рассрочка магазина и сервис рассрочки	32
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Сергей Степанов

Долги и кредиты

Долги и кредиты

Как перестать жить за счёт будущих доходов, выбраться из долгов и построить устойчивую финансовую систему

Сергей Степанов

Введение. Если зарплата уже заранее потрачена

Если в день зарплаты вы первым делом думаете не о том, что хотите сделать с деньгами, а о том, кому и сколько нужно перевести, эта книга написана для вас.

Платёж по кредитной карте. Потребительский кредит. Рассрочка за телефон. Автокредит. Ипотека. Возможно, ещё долг родственнику, который никто не торопит возвращать, но о котором вы всё равно помните. Деньги только пришли на карту, а большая часть уже имеет хозяина.

При этом со стороны всё может выглядеть вполне нормально. Вы работаете, получаете зарплату, вовремя вносите платежи, иногда позволяете себе покупки и отпуск. Но месяц за месяцем повторяется одна и та же странная вещь: доход есть, а ощущения, что ваше финансовое положение становится лучше, нет.

Закрыли один кредит — стало легче. Через несколько месяцев появилась новая рассрочка. Погасили долг по кредитной карте — банк поднял лимит, и опять появился соблазн купить что-нибудь «очень нужное». Зарплата выросла — вместе с ней выросли покупки и ежемесячные обязательства. Кажется, что ещё немного, ещё один удачный месяц, премия или повышение — и станет легче. Но легче почему-то не становится.

Именно эту ситуацию я считаю главной проблемой кредитной жизни. Она начинается задолго до просрочек. Человек может исправно платить банкам и всё равно годами жить так, будто часть его будущего дохода уже распределена заранее.

Если вы узнаете себя, вам не нужен ещё один совет «просто тратьте меньше». Скорее всего, вы и без книги понимаете, что можно реже заказывать доставку, не покупать лишнее и внимательнее смотреть на цены. Иногда это полезно, но чашка кофе редко объясняет, почему человек с нормальной зарплатой несколько лет подряд отдаёт десятки тысяч рублей в месяц за решения, принятые в прошлом.

Гораздо важнее разобраться, как устроена вся система: почему кредитный лимит начинает восприниматься как собственные деньги; почему покупка за 120 000 рублей кажется слишком дорогой, а «всего за 9 999 рублей в месяц» — очень выгодной; почему после закрытия кредита люди думают, что если выплатили один — то выплатят и второй; почему рост дохода почти никогда не уменьшает долговую нагрузку; и почему попытка выбраться из нескольких долгов без чёткого плана иногда превращается в бесконечное перекладывание денег между картами и счетами.

Эта книга для тех, кто хочет выйти из этого порочного круга. Она не только для тех, кто по уши в долгах. Возможно, у вас всего один кредит, но вам не нравится сама зависимость от будущих зарплат. Возможно, денег пока хватает, но вы видите, что любая потеря работы или крупная неожиданная трата быстро сделает ситуацию опасной. А возможно, минимальные платежи уже стали неподъёмными, и вам нужно понять, что делать в первую очередь, а чего делать нельзя.

Я не буду убеждать вас, что любой кредит делает человека безответственным. Долги появляются по разным причинам. Кто-то потерял доход. Кто-то лечился или помогал близким. Кто-то пережил развод. Кто-то просто несколько лет подряд принимал решения, которые

по отдельности казались логичными: одна кредитная карта, потом рассрочка, потом машина подороже, потом новый кредит для закрытия старого. Осуждение здесь бесполезно. Нужна ясная картина и последовательность действий.

Но и успокаивать вас банальными фразами я тоже не буду. Именно на размере платежа строится большая часть кредитной ловушки. Когда человек смотрит только на размер ежемесячного платежа по новому кредиту, который он хочет взять - он не обращает внимания на то, сколько таких мелких платежей он уже отчисляет каждый месяц.

Поэтому в этой книге мы будем смотреть на деньги иначе. Не только на цену покупки и не только на процентную ставку. Мы разберём, сколько вашего ежемесячного денежного потока уже связано обязательствами, как долго эти обязательства будут длиться и что произойдёт, если доход временно снизится.

Сначала вы соберёте все долги в одном месте и увидите реальную картину — без приблизительных «там около ста тысяч» и «эта рассрочка вроде скоро заканчивается». Остаток, ставка, минимальный платёж, дата, просрочка, срок. Уже один этот шаг часто меняет отношение к ситуации: вместо неопределённости появляется конечный список задач. Это очень важный момент. Вы действительно должны точно знать общую сумму долга, чтобы каждый месяц мотивировать себя тем, что он уменьшается.

Затем мы разберём, как остановить появление новых обязательств. Это важнее, чем кажется. Нет смысла ускоренно гасить один кредит, если в это же время баланс кредитной карты уменьшается с удвоенной скоростью.

После этого вы сможете выбрать стратегию погашения. Когда выгоднее направить дополнительные деньги на долг с самой большой процентной ставкой, а когда полезнее быстро убрать небольшое обязательство и освободить ежемесячный платёж. Когда досрочное погашение действительно помогает, а когда опасно отдать банку последние свободные деньги и остаться без резерва.

Отдельно мы разберём ситуации, о которых многие финансовые книги говорят вскользь: что делать, если денег не хватает даже на обязательные платежи; чем реструктуризация отличается от рефинансирования; что происходит после просрочки; как работают судебный приказ, взыскатели и приставы; когда банкротство физического лица может быть законным инструментом, а когда ожидания от него не совпадают с реальностью.

Будет и разговор о микрозаймах, кредитных картах, автокредитах, ипотеке, долгах внутри семьи, мошеннических «инвестициях» на заёмные деньги и современных рассрочках внутри приложений. Не для того, чтобы объявить все эти продукты одинаково плохими. Они разные. Но человеку, который хочет перестать зависеть от долгов, полезно понимать, за что именно он платит деньгами, риском и будущей свободой.

В книге есть расчёты. Не абстрактные рассуждения о процентах, а конкретные сценарии: сколько может стоить кредитная карта при затяжном погашении, как меняется ипотека при досрочном платеже, во что обходится автомобиль вместе с кредитом и расходами владения, чем математически отличаются «лавина» и «снежный ком», сколько времени занимает создание финансовой подушки. Цифры нужны не для того, чтобы впечатлить. Они нужны, чтобы решения перестали приниматься на ощущениях.

При этом цель книги шире, чем «закрыть все кредиты». Если просто погасить долг и ничего не изменить в денежной системе, освободившийся платёж очень быстро начинает казаться свободными деньгами. Было 18 000 рублей в месяц по кредиту — кредит закончился — через полгода появляется новая покупка с платежом на те же 18 000. Человек возвращается в исходную точку, только предметы меняются.

Поэтому последняя часть книги посвящена тому, что должно происходить после погашения. Как превратить исчезнувший кредитный платёж сначала в резерв, потом в накопления на крупные покупки, а затем — в капитал. Как покупать технику, ремонт, отпуск или автомобиль

не из будущих зарплат, а из денег, которые вы заранее для этого собрали. Это менее эффективно, чем «получить сейчас», зато именно здесь впервые появляется настоящая устойчивость.

Вам не понадобится превращать жизнь в финансовый монастырь. Я не предлагаю отказаться от отдыха, никогда не ходить в кафе, покупать только самое дешёвое и считать каждую булочку. Человек обычно не попадает в многолетнюю долговую зависимость из-за одной чашки кофе. Намного сильнее на его положение влияют крупные решения, привычный уровень жизни, стоимость автомобиля и жилья, постоянные рассрочки, регулярные импульсивные покупки, отсутствие резерва и разрыв между доходом и обязательными расходами.

Эта книга не обещает, что долг в миллион рублей исчезнет за три месяца. Если доход невысокий, обязательств много или уже есть просрочки, выход может занять время. Иногда придётся принимать неприятные решения. Иногда — увеличивать доход, продавать активы, менять привычный уровень расходов или обращаться за юридической помощью. Но даже тяжёлая ситуация становится управляемой, когда вы точно знаете, что происходит и какой следующий шаг имеет смысл.

И ещё одна важная вещь. Я не хочу, чтобы после этой книги вы научились «лучше пользоваться кредитами». Для человека, который уже привык оплачивать настоящее будущими доходами, главная задача другая: постепенно сделать кредит необязательным. Чтобы поломка техники, отпуск, ремонт, новый телефон или несколько слабых месяцев не означали автоматический поход за заёмными деньгами.

Самая первая финансовая свобода выглядит гораздо скромнее, чем её принято показывать. Это не дорогая машина, не пассивный доход и не сумма с шестью нулями на инвестиционном счёте. Это утро после зарплаты, когда значительная часть денег не должна немедленно уйти за прошлые покупки.

С этого и начнём: разберёмся, почему жизнь в долг так легко становится нормой — даже у разумных людей с нормальным доходом — и почему выйти из неё сложнее, чем просто однажды решить «больше кредитов не брать».

Часть I. Как возникает жизнь в долг

Глава 1. Будущий доход как способ оплатить настоящее

Кредит переводит покупку из категории «могу себе позволить сейчас» в категорию «вероятно, смогу оплатить потом». Разница кажется небольшой, но она меняет весь механизм принятия решений.

Если вещь стоит 120 000 рублей и нужно заплатить сразу, цена воспринимается целиком. Приходится сравнить её с остатком на счёте, с накоплениями и с другими целями. Если ту же вещь предлагают за 9 999 рублей в месяц, мозг получает другую задачу: не «стоит ли эта вещь 120 тысяч?», а «помещается ли ещё десять тысяч в месяц в бюджет?». Вторая задача значительно легче. Особенно если человек уже привык к платежам.

Так возникает одна из центральных ошибок кредитной жизни: оценивать стоимость решения по месячному платежу вместо полной цены и влияния на будущий денежный поток.

Платёж удобен тем, что дробит крупное решение на маленькие куски. Но обязательство от этого не исчезает. Наоборот, десяток небольших платежей способен незаметно сформировать нагрузку, которую человек никогда не согласился бы принять одним большим договором. Рассрочка на телефон, оплата частями за одежду, кредит за мебель, подписки, автокредит — каждый отдельный платёж выглядит терпимо. Сумма всех обязательств уже может быть нетерпимой.

Масштаб рынка — и почему личная система важнее средней цифры

По данным Банка России, на 1 августа 2026 года розничный кредитный портфель кредитных организаций составлял около 37,4 трлн рублей. Около 58% приходилось на ипотеку, порядка 30% — на беззалоговые потребительские кредиты, а почти 9% — на автокредиты; кредитные карты занимали почти 13% всего портфеля кредитов физическим лицам. Это не означает, что «все живут в долг» или что любой кредит плох. Это показывает, насколько глубоко кредит встроен в обычное потребление.

На макроуровне долговая нагрузка граждан в начале 2026 года снижалась: Банк России оценивал расходы населения на обслуживание кредитов в 9,1% располагаемых доходов на 1 января 2026 года. Но средняя цифра мало помогает конкретной семье. У одного человека нет долгов, у другого половина зарплаты уже распределена между банками. Поэтому книга дальше работает не со «средним россиянином», а с вашим денежным потоком.

Почему рост дохода не всегда решает проблему

Представим два бюджета. В первом доход — 60 000 рублей, обязательные долговые платежи — 8 000. Во втором доход — 180 000 рублей, но платежи по кредитам, карте, автомобилю и рассрочкам — 75 000. Второй человек зарабатывает в три раза больше, но его свобода может быть меньше. При падении дохода на 20% первый бюджет ещё способен адаптироваться, а второй быстро входит в дефицит.

Поэтому главный показатель, который стоит отслеживать дома, — не только доход, а свободный денежный поток после базовых обязательных расходов и долгов. Если после жилья, питания, транспорта, обязательных семейных расходов и минимальных платежей остаётся 3 000 рублей, бюджет уязвим независимо от того, составляет зарплата 55 000 или 250 000.

Банк России использует показатель долговой нагрузки — отношение среднемесячных платежей по кредитам и займам к среднемесячному доходу — как один из инструментов оценки риска при кредитовании. Домашний расчёт может быть проще: сложите все обязательные месячные платежи по долгам и разделите на устойчивый чистый доход семьи. Этот показатель не даёт готового ответа, но быстро показывает, насколько значительную часть будущих денег вы уже распределили.

Если на долги уходит 10% дохода, одна финансовая ситуация. Если 45–50% — совсем другая. При одинаковой сумме долга риск также различается: человек со стабильной зарплатой, двумя источниками дохода и резервом переживает сбой легче, чем человек с сезонной занятостью и нулевыми накоплениями.

Долг превращается в норму постепенно

Редко кто в один день решает построить жизнь на кредитах. Обычно процесс выглядит спокойнее.

Сначала берётся один кредит на действительно крупную покупку. Затем появляется кредитная карта «на всякий случай». После первой удачной рассрочки возникает ощущение, что такой способ оплаты вообще не создаёт проблем. Платежи входят в ежемесячную рутину. Человек перестаёт видеть их как исключение и начинает воспринимать как обычную часть бюджета — примерно как связь или коммунальные услуги.

В этот момент долговая привычка уже сформирована, даже если просрочек нет. Её признак — не плохая кредитная история, а зависимость текущего уровня жизни от будущих доходов.

Есть простая проверка: если завтра банки обнулят доступные кредитные лимиты и все магазины уберут рассрочки, какие привычные покупки придётся отложить? Чем больше таких покупок, тем сильнее бюджет опирается на заёмные деньги.

Почему «я всё плачу вовремя» недостаточно

Своевременные платежи важны. Они снижают риск штрафов, просрочек, судебного взыскания и ухудшения кредитной истории. Но отсутствие просрочек ещё не означает финансовую устойчивость.

Человек может пять лет без единой задержки платить по четырём кредитам и при этом не иметь запаса даже на один месяц жизни. Любой сбой — увольнение, крупный ремонт, болезнь близкого — заставит его снова занимать. Такая система работает только пока внешний мир не задаёт неудобных вопросов.

Устойчивость начинается там, где появляется собственный запас времени. Деньги в резерве — это оплаченные заранее недели и месяцы, в которые вы можете искать новую работу, решать проблему со здоровьем или ремонтировать автомобиль без немедленного похода за кредитом.

Стоимость долга — это не только проценты

Процентная ставка — самая заметная цена кредита, но не единственная. У долга есть как минимум четыре дополнительных вида стоимости.

Первый — потеря будущей гибкости. Когда 30 000 рублей следующей зарплаты заранее обещаны кредиторам, вы не сможете одновременно направить их на резерв, обучение, смену работы или ремонт.

Второй — риск каскада. Один платёж редко создаёт катастрофу. Проблема появляется, когда неожиданное событие накладывается на уже жёсткий график обязательств. Тогда новая задолженность берётся не для новой покупки, а для обслуживания старых решений.

Третий — искажение выбора. Человек начинает сравнивать вещи по платежу. Автомобиль за 3 млн рублей может казаться «всего на 18 тысяч дороже в месяц», хотя это совершенно другой уровень стоимости владения.

Четвёртый — административная нагрузка: даты, договоры, страховки, льготные периоды, минимальные платежи, комиссии, необходимость следить за условиями. Чем больше долгов, тем выше вероятность ошибки даже у дисциплинированного человека.

Когда долг возникает не из-за потребления

Важно не сваливать все случаи в одну категорию. Иногда долг — следствие реального кризиса. Если человек потерял работу и несколько месяцев оплачивал базовые расходы кредитной картой, финансовая проблема возникла не из-за желания «жить красиво». Но после кризиса всё равно придётся перестраивать систему: вернуть бюджет в плюс, погасить дорогой долг и создать резерв, который снизит вероятность повторения.

Причина долга важна для того, чтобы выбрать решение. Но механика одинакова: пока обязательство существует, оно забирает часть будущего денежного потока.

Практическое действие: посчитайте уже проданный доход

Возьмите ближайший обычный месяц и сложите все обязательные платежи по кредитам, займам, картам, рассрочкам и долгам знакомым. Не добавляйте сюда коммунальные услуги и обычные расходы — только долговые обязательства.

Затем посчитайте долю от устойчивого дохода после налогов. Если доход меняется, используйте консервативную среднюю величину, а не лучший месяц за год.

Получившийся процент не нужно сравнивать с чужим. Он нужен как отправная точка. Дальше задача книги — последовательно снижать эту долю и одновременно увеличивать сумму, которая принадлежит вам, а не прошлым решениям.

Глава 2. Почему кредитные деньги тратятся легче

Человек не воспринимает все способы оплаты одинаково. Деньги на банковском счёте, наличные, кредитный лимит, бонусные баллы и рассрочка имеют одну экономическую функцию — позволяют получить товар или услугу, — но психологически ощущаются по-разному.

Исследования потребительского поведения давно показывают, что форма оплаты способна влиять на готовность тратить. В работе Дражена Прелека и Дункана Симестера 2001 года участники в отдельных условиях были готовы платить больше, когда покупка связывалась с использованием кредитной карты, чем при наличной оплате. Исследование Прии Рагхубир и Джойдипа Шриваставы 2008 года также показало, что менее «прозрачные» формы оплаты могут ослаблять ощущение расставания с деньгами. Эти эксперименты нельзя механически переносить на каждого покупателя и любую сумму, но общий механизм хорошо совпадает с бытовым опытом: чем слабее связь между моментом покупки и ощущением уменьшения собственных денег, тем проще принять расход.

«Боль оплаты» и отсроченная цена

Когда вы отдаёте 20 000 рублей наличными, расставание с деньгами видно буквально. При оплате своей дебетовой картой связь тоже достаточно ясна: остаток на счёте уменьшается сразу.

Кредитная карта разрывает эту связь. Покупка происходит сегодня, а реальный расход приходится на будущий платёж. Рассрочка дробит расход ещё сильнее. BNPL-сервис может взять первую небольшую часть сейчас, а остальные — позже. Чем дальше полная цена от момента получения товара, тем легче недооценить нагрузку.

Это не означает, что наличные всегда «правильнее», а безналичные платежи вредны. Практический вывод уже: если вы склонны к импульсивным покупкам и долгам, нужно искусственно вернуть цене заметность. Смотрите не на платёж, а на полную стоимость. Списывайте сумму покупки из категории доступных денег мысленно сразу, даже если фактически она будет уплачиваться месяцами.

Почему «всего 3 999 в месяц» работает

Цифра 3 999 рублей выглядит как повседневный расход. Полная цена 95 976 рублей за 24 месяца — уже как серьёзное решение. Маркетинг не обязан скрывать полную стоимость, чтобы изменить ваше восприятие; достаточно вывести на первый план удобный фрагмент цены.

Проблема усиливается, когда у человека несколько таких платежей. Отдельно каждый помещается в бюджет. Вместе они формируют вторую «арендную плату» — только за прошлые покупки.

Правило для любого кредита или рассрочки: сначала назовите себе полную цену, затем сумму переплаты, затем срок, и только после этого смотрите на месячный платёж. Если порядок обратный, вы легче согласитесь на вещь, которая не соответствует вашим доходам.

Кредитный лимит начинает казаться собственными деньгами

В банковском приложении может одновременно отображаться 25 000 рублей собственных средств и 250 000 рублей доступного кредитного лимита. В течение нескольких месяцев активного использования граница между этими суммами размывается. Человек начинает мыслить не «у меня 25 тысяч», а «мне доступно 275 тысяч».

Именно слово «доступно» здесь опасно. Доступность операции не равна финансовой возможности.

Банк может увеличить лимит, потому что модель риска считает вас приемлемым заёмщиком. Это не означает, что ваш бюджет стал сильнее. Ваш доход не вырос, резерв не появился, обязательные расходы не уменьшились. Изменилось только максимальное количество будущих денег, которые можно потратить сегодня.

Поэтому увеличение лимита полезно воспринимать не как повышение покупательной способности, а как увеличение потенциального долга.

Мгновенное вознаграждение против отложенной цены

Покупка даёт результат немедленно: новая техника уже в руках, билет забронирован, заказ едет курьером. Платёж растянут и кажется далёким. Человеческое внимание естественно сильнее реагирует на близкую награду, чем на распределённые будущие расходы.

Именно поэтому обещание «начнёте платить через месяц» так привлекательно. Экономически месяц ничего не меняет: обязательство уже возникло. Психологически он отделяет приятную часть решения от неприятной.

Полезная защита — ввести обратную задержку. Если покупка не срочная и требует кредита, отложите решение хотя бы на несколько дней. Для крупных трат — на несколько недель. Вы не обязаны отказываться. Задача — дать желанию пережить период, когда эффект новизны максимален.

Привыкание к платежам

Человек быстро адаптируется к ежемесячным списаниям. Первые два месяца платёж 18 000 рублей ощущается тяжёлым. Через год он становится частью фона. Когда кредит закрывается, высвободившиеся 18 000 воспринимаются как внезапное увеличение свободных денег.

Это критическая точка. Если у суммы нет заранее назначенной цели, она легко превращается в платёж по следующему обязательству. Именно поэтому люди с хорошей дисциплиной иногда годами остаются в долгах: они отлично погашают кредиты, но каждый освободившийся платёж используют как доказательство, что «теперь можно взять новый».

Позже мы выстроим другое правило: платёж, который исчез после закрытия долга, не становится бесхозными деньгами. Он автоматически переходит на следующий долг, затем в финансовую подушку, накопления и капитал.

Социальное сравнение: дорого жить чужим образом жизни

До социальных сетей человек в основном сравнивал себя с коллегами, соседями и родственниками. Теперь сравнение происходит с сотнями людей одновременно. При этом мы видим не среднюю неделю чужой жизни, а отобранные моменты: новый автомобиль, отпуск, ресторан, ремонт, смартфон, одежду.

Обзор исследований социальных сравнений в социальных сетях, опубликованный в *Current Opinion in Psychology* в 2020 году, отмечал, что такие площадки создают условия для очень частых сравнений, а пассивное потребление контента особенно связано с «восходящими» сравнениями — с теми, кто выглядит более успешным. Исследования в этой области чаще изучают благополучие и самооценку, а не размер кредитов, поэтому было бы неправильно утверждать, что социальные сети напрямую заставляют человека заниматься. Но механизм давления очевиден: если нормой кажется образ жизни, который на самом деле является чужой витриной, собственный уровень потребления начинает казаться недостаточным.

В финансовом смысле опасно не желание жить лучше. Опасна попытка немедленно купить внешний признак этого уровня — автомобиль, телефон, отпуск или ремонт — до того, как доход и накопления действительно его поддерживают.

Статусная покупка как долгосрочный расход

Некоторые вещи покупаются не только ради функции. Автомобиль — это транспорт и одновременно сигнал статуса. Смартфон — инструмент и предмет сравнения. Ремонт — улучшение жилья и способ соответствовать окружению.

Сам по себе статусный мотив не делает покупку глупой. Проблема начинается, когда цена статуса финансируется долгом, который ограничивает человека дольше, чем длится удовольствие от покупки.

Есть полезный вопрос: «Если бы никто из знакомых не узнал, какая у меня модель телефона, автомобиля или часов, выбрал бы я то же самое?» Ответ не обязан менять решение. Но он показывает, сколько в цене функции, а сколько — социальной демонстрации.

Страх упустить выгодную цену

Скидка создаёт отдельный тип ошибки. Человек думает не о том, нужны ли ему ботинки за 12 000 рублей, а о том, что «обычно они стоят 19 000». Потратить 12 000 начинает казаться способом сэкономить 7 000.

При кредите эффект усиливается. Ограниченная акция плюс рассрочка снимают два барьера одновременно: цену и отсутствие денег. В результате человек покупает то, что без «выгоды» вообще не собирался покупать.

Скидка экономит деньги только на покупке, которую вы всё равно планировали и могли оплатить без нарушения финансового плана. В остальных случаях это просто менее высокая цена незапланированного расхода.

Практическое действие: верните цене вес

Для любой необязательной покупки в кредит или рассрочку запишите четыре числа: полная цена, первоначальный платёж, сумма всех будущих платежей и количество месяцев обязательства. Затем ответьте, купили бы вы это за полную сумму сегодня, если бы деньги уже лежали на счёте.

Если ответ «нет», причина часто не в том, что рассрочка делает вещь доступной. Она делает незаметным тот факт, что вещь сейчас вам не по бюджету.

Глава 3. Цифровая среда, которая убирает паузу между желанием и покупкой

Современная торговля устроена так, чтобы путь от желания до оплаты был коротким. Это удобно, когда вы покупаете запланированные продукты или оплачиваете билет. Для человека, который пытается выйти из долгов, та же удобность становится фактором риска.

Раньше импульсивной покупке мешали физические барьеры: нужно было ехать в магазин, искать товар, стоять в очереди, доставать деньги. Сейчас между рекламой и покупкой может быть несколько секунд. Карта сохранена, адрес заполнен, доставка бесплатная, предложение кредита встроено в оформление заказа.

Дисциплина важна, но среда тоже важна. Если каждый день вы полагаетесь только на силу воли против десятков точно настроенных стимулов, система построена не в вашу пользу.

Маркетплейс как бесконечная витрина

Маркетплейс снижает стоимость поиска: почти любой товар можно найти мгновенно. Одновременно он увеличивает количество поводов купить. Рекомендации, персональные подборки, блок «с этим покупают», уведомления о снижении цены — всё это превращает редкое посещение магазина в постоянное присутствие магазина рядом с вами.

Для долгового бюджета особенно опасно не одно крупное решение, а частые средние покупки. Десять заказов по 3–7 тысяч рублей могут съесть больше, чем одна покупка, которую человек долго обдумывал.

Полезно анализировать не каждую мелочь отдельно, а месячный поток: сколько ушло на необязательные заказы за последние 90 дней. Если сумма значительна, работа начинается не с чувства вины за конкретную покупку, а с изменения механики — ограничений, пауз и удаления кредитных способов оплаты.

Сохранённая карта и покупка в один клик

Каждый дополнительный шаг перед оплатой снижает вероятность импульсивной покупки. Поэтому магазины стремятся убрать шаги: сохранить карту, предложить биометрию, автоматически подставить адрес, сделать кнопку «купить сейчас».

Если у вас есть долговая проблема, стоит намеренно вернуть небольшое трение. Удалите кредитную карту из сохранённых способов оплаты. Не храните данные карты МФО или кредитного счёта в приложениях. Отключите автоматическое использование кредитного лимита там, где можно платить собственными средствами.

Это не борьба с технологиями. Это настройка технологии под свою цель.

Push

-уведомления, таймеры и персональные скидки

«Цена снизилась только для вас». «Осталось 12 минут». «Товар заканчивается». «Вы давно это смотрели». Такие сообщения создают срочность. Срочность мешает нормальному сравнению альтернатив и возвращает решение в эмоциональный режим.

Если товар нужен, он чаще всего будет доступен и завтра — возможно, у другого продавца и по другой цене. Если реальная редкость всё же существует, финансово устойчивый человек может позволить себе иногда упустить выгодную покупку. Это дешевле, чем годами платить за привычку никогда не упускать предложение.

Отключение маркетинговых push-уведомлений — маленькое действие с большим эффектом. Вы оставляете уведомления о доставке и безопасности, но убираете регулярные приглашения тратить.

Программы лояльности и ловушка «добрать до выгоды»

Кешбэк, баллы и скидки могут быть полезны, когда сопровождают уже запланированную покупку. Они становятся убыточными, когда ради бонуса увеличивается расход.

Если для получения 1 000 рублей кешбэка вы сделали лишних покупок на 15 000, финансовый результат очевиден. Но психологически бонус воспринимается как награда, а дополнительные траты — как фоновое условие.

Для человека с долгами правило простое: программа лояльности не должна менять состав покупок и увеличивать их объём. Если меняет — это не экономия.

BNPL

и оплата частями

Buy Now, Pay Later — «купи сейчас, заплати позже» — делает дробление цены встроенной функцией магазина. В 2026 году российское регулирование таких сервисов заметно изменилось. С 1 апреля 2026 года вступил в силу Федеральный закон № 283-ФЗ о деятельности по предоставлению сервиса рассрочки: операторы таких сервисов стали поднадзорны Банку России, для потребителя сервис по закону является бесплатным, а продавцу запрещено устанавливать разные цены на один и тот же товар в зависимости от использования сервиса рассрочки. Для договоров, заключённых с 1 апреля 2026 года, максимальный срок такой рассрочки составляет шесть месяцев; с 1 апреля 2028 года он должен сократиться до четырёх месяцев. Если цена нового договора вместе с задолженностью пользователя перед оператором и его аффилированными лицами превышает 50 000 рублей, закон связывает возможность заключения договора с передачей данных в бюро кредитных историй.

Регулирование снижает некоторые риски, но не отменяет поведенческую проблему. Разделение платежа позволяет одновременно набрать несколько покупок, каждая из которых кажется небольшой.

Исследование, опубликованное в Journal of Retailing в 2024 году, на данных одного онлайн-ритейлера оценило рост размера заказов после внедрения BNPL примерно в 6,4%. Это не универсальная цифра для всех стран и сервисов, но она подтверждает важный принцип: сам способ оплаты способен менять объём покупок.

Человеку, который выходит из долгов, разумно рассматривать BNPL как долговое обязательство, даже когда формально это не банковский кредит и проценты равны нулю.

Подписки и бесплатные периоды

Подписка продаёт не одну покупку, а право на будущие автоматические списания. Самая удобная для продавца подписка — та, о которой клиент забывает.

Раз в квартал полезно просмотреть все регулярные списания. Не обязательно отменять музыку, облако или сервис, которым вы реально пользуетесь. Нужно убрать то, что пережило свою полезность.

Особенно внимательно относитесь к бесплатным пробным периодам, которые требуют карту. Если сервис пока не нужен, поставьте напоминание за несколько дней до окончания пробного срока или отмените автопродление сразу, если условия позволяют сохранить доступ до конца периода.

Алгоритмические рекомендации

Рекомендательная система не знает, сколько у вас кредитов и насколько тяжело платить по карте. Она оптимизирует вероятность клика, просмотра и покупки. Чем больше вы смотрите определённые товары, тем больше похожих предложений получите.

Поэтому финансовая дисциплина в цифровой среде включает управление информационной диетой. Если вы решили год не менять автомобиль, бессмысленно ежедневно смотреть обзоры новых моделей. Если телефон работает, постоянное сравнение флагманов создаёт потребность, которой вчера не существовало.

Практический режим на время выхода из долгов

На период активного погашения долгов полезно сделать среду менее кредитной: удалить кредитные карты из маркетплейсов, отключить маркетинговые push-уведомления, отказаться от автоматических предложений рассрочки, где это возможно, проверить подписки и ввести минимальную паузу на необязательные покупки.

Для товаров средней стоимости достаточно 24–72 часов. Для автомобиля, техники, мебели и крупных поездок — гораздо дольше. Цель паузы не в том, чтобы запретить удовольствие, а в том, чтобы снова разделить желание и решение.

Часть II. Из чего состоит долговая система

Глава 4. Не все долги одинаковы

Общий совет «закройте кредиты» слишком грубый. Чтобы выбрать порядок действий, нужно различать стоимость, срок, обеспечение, юридический статус и риск каждого обязательства.

Долг по кредитной карте может быть дорогим и возобновляемым: вы погасили часть суммы, лимит освободился, и его легко потратить снова. Потребительский кредит обычно имеет фиксированный срок и график. Рассрочка может не содержать процентов, но всё равно уменьшает свободный денежный поток. Микрозайм отличается коротким сроком и высокой ежедневной стоимостью. Автокредит связан с активом, который требует дополнительных расходов и дешевле. Ипотека обычно крупнее, дешевле в относительном выражении и обеспечена недвижимостью. Долг родственнику может быть беспроцентным, но иметь высокую цену для отношений.

Поэтому первый принцип погашения звучит так: смотрите не на название продукта, а на его фактическую экономику и риск.

Кредитная карта

Кредитная карта — возобновляемый лимит. Банк позволяет тратить деньги в пределах установленной суммы, а после погашения лимит снова становится доступным. Именно эта возобновляемость делает карту особенно удобной для постоянной жизни в долг.

Грейс-период, или льготный период, позволяет не платить проценты при выполнении условий банка. У разных банков отличаются длительность периода, порядок его расчёта, операции, на которые он распространяется, и правила полного погашения. Читателю важно не запоминать универсальную схему, которой не существует, а понимать логику: льгота действует только в рамках договора. Снятие наличных, переводы и некоторые другие операции могут иметь отдельные комиссии и не попадать под льготные условия.

Минимальный платёж — это не план быстрого погашения. Это минимальная сумма, которую банк требует внести, чтобы не нарушить условия договора. Если долг крупный, ставка высокая, а платёж близок к начисленным процентам, тело долга снижается медленно.

Условный пример: задолженность 200 000 рублей, ставка 36% годовых. Для простоты предположим месячную ставку 3%. За первый месяц проценты составят около 6 000 рублей. Если человек внесёт 7 000, долг уменьшится лишь примерно на 1 000 рублей до учёта особенностей конкретного договора, комиссий и новых операций. Платить «сколько просит приложение» может быть достаточно для текущего статуса счёта, но недостаточно для быстрого выхода из долга.

Человеку, который уже привык жить за счёт лимита, полезнее не совершенствовать технику использования карты, а готовить отказ от неё. Пока задолженность существует, карта должна перестать быть способом оплаты повседневных расходов. После полного погашения практический сценарий может выглядеть так: отключить карту от маркетплейсов и подписок, запросить снижение лимита, закрыть счёт и получить подтверждение закрытия, если карта больше не нужна. Важно закрывать именно кредитный счёт по процедуре банка, а не просто уничтожить пластик.

Потребительский кредит

Потребительский кредит проще для планирования: есть первоначальная сумма, ставка, срок и график. Главные величины — остаток основного долга, полная стоимость кредита, ежемесячный платёж и возможность досрочного погашения.

Номинальная ставка важна, но при сравнении предложений ориентируйтесь на полную стоимость кредита — показатель, который учитывает установленные законом платежи, связанные с получением и обслуживанием кредита. В России закон ограничивает ПСК для большинства категорий потребительских кредитов через предельные значения и среднерыночные показатели Банка России; конкретные значения меняются по кварталам и категориям. Поэтому книгу бессмысленно наполнять таблицей ставок, которая быстро устареет. Перед новым договором смотреть нужно на ПСК именно вашего предложения и общую сумму платежей.

Если кредит уже выдан, главный вопрос другой: насколько выгодно ускорить его погашение после создания минимального резерва. Для дорогих потребительских кредитов ответ часто положительный.

Рассрочка магазина и сервис рассрочки

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.