# 4 DROGA

Paweł Nowak

# PRZEŁOM w budżecie domowym

„Trudne początki zmian”

ZŁOTE MYŚLI

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "CZWARTA DROGA. Przełom w budżecie domowym."

Darmowa publikacja dostarczona przez ZloteMysli.pl

Copyright by Złote Myśli & Paweł Nowak, rok 2011

Autor: Paweł Nowak
Tytuł: CZWARTA DROGA. Przełom w budżecie domowym.

Data: 12.01.2012

Złote Myśli Sp. z o.o.
ul. Toszecka 102
44-117 Gliwice
www.zlotemysli.pl
email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiekolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

# Spis treści

Przedmowa do cyklu „Czwarta droga” ..... 7
Wstęp. Trudne wyzwanie ..... 13
Dom marzeń — niczym zamek ..... 13
Zamek… na piasku ..... 15
Trudne wyzwanie ..... 19
O czym będzie dalej ..... 21

**Część 1. Im lepiej, tym gorzej**

Rozdział 1. Droga rozwoju Piotra ..... 25
W akademiku ..... 25
Początki pracy zawodowej ..... 26
Trochę ciasno i… od marzeń daleko ..... 27
Dom marzeń — inwestycja życia ..... 28
Rozdział 2. Ośrodek Kreowania Przyszłości ..... 30
Nie możesz nie wydawać ..... 31
Konsumpcja, aktywa, pasywa — podobieństwa ..... 32
Konsumpcja ..... 32
Aktywa ..... 34
Pasywa ..... 35
Wpływ decyzji zakupowej na przyszłość ..... 36
Ośrodek Kreowania Przyszłości ..... 37
Rozdział 3. Druga strona medalu ..... 39
Pasywa, pasywa, pasywa ..... 39
Czynniki podtrzymujące obrany kierunek ..... 44
Sprawozdania finansowe: budżet i bilans ..... 48
Wewnętrzne powiązania ..... 50
Rozdział 4. Osobista kryształowa kula ..... 53
Nic trudnego, a może pomóc ..... 54

Przyszłość częściowo odkryta ..... 58
Budżet w przededniu zmian ..... 60

## Część 2. Na szczycie, czyli na dnie

Rozdział 1. Na szczycie? ..... 67
Typowy miesiąc Piotra ..... 67
Niewinna decyzja ..... 68
Małe odkrycie ..... 70
Smutne refleksje ..... 71
Rozdział 2. Jeśli kraczesz, wykraczesz ..... 72
Przeczucie ..... 72
Dlaczego odchodzimy z pracy ..... 74
Rozdział 3. Trudny okres ..... 77
Radykalne cięcia wydatków ..... 77
Dodatkowe wydatki drobne ..... 78
Narastanie zaległości ..... 78
Kumulacja zadłużenia ..... 79
Aspekty osobiste i społeczne ..... 79
Rozdział 4. Jak to zatrzymać ..... 81
Budżet w stanie krytycznym ..... 81
Prośba o wsparcie ..... 84
Nagłe zdziwienie ..... 85

## Część 3. Przełom

Rozdział 1. Ukryte możliwości budżetu ..... 91
Możliwości ograniczania wydatków stałych ..... 91
Wydatki stałe — dom i posesja ..... 96
Program Redukcji Wydatków Stałych ..... 107
Twardy orzech do zgryzienia ..... 112
Skąd na to wziąć ..... 118

Skąd to wiedzieć ..... 120
Skąd ten pomysł? ..... 122
Rozdział 2. Działania naprawcze ..... 125
Spotkanie po pół roku ..... 125
Negocjacje z dostawcami usług ..... 126
Rozdział 3. Budżet po remoncie ..... 137
Obraz po zmianach ..... 137
Ryzyko nadal istnieje ..... 140
Decyzja Piotra ..... 141
Rozdział 4. Zarządzanie własnymi finansami ..... 142
System Finansów Osobistych ..... 142
Zarządzanie własnymi finansami ..... 145
Nieodłączne dylematy ..... 147
Twoja przyszłość kształtuje się dzisiaj ..... 148
Kwestie zasadnicze ..... 148
Potrzeba harmonii ..... 156

## Część 4. Coraz lepiej

Rozdział 1. Opcje decyzyjne ..... 159
Co wybrać: *ex ante* czy *ex post* ..... 159
Natychmiastowa poprawa ..... 163
Pół na pół ..... 164
W trosce o jutro ..... 164
Różne opcje, różne perspektywy ..... 165
Rozdział 2. Decyzja ..... 166
Trudny wybór ..... 166
Kolejne zaskoczenie ..... 168
Rozdział 3. Radykalna zmiana kursu ..... 169
Drogi ewolucji finansów osobistych ..... 169
Pierwsza droga: z dnia na dzień ..... 170

Druga droga: mieć już za wszelką cenę ..... 171
Trzecia droga: jakoś to będzie ..... 171
Czwarta droga: droga wzrostu do celu ..... 172
Zmiana kierunku rozwoju ..... 173
Budżet wzrostu ..... 175
Rozdział 4. Dzień obecny ..... 177
Minął rok ..... 177
Wybiegamy w przyszłość ..... 179
Kolejne etapy w przyszłości ..... 182
Los sprzyja odważnym ..... 184
Zakończenie ..... 186
Polecana literatura ..... 189

# Wstęp.
# Trudne wyzwanie

Piotr już w akademiku marzył o własnym domu z ogrodem. Zaczął pracować, założył rodzinę i stale się rozwijał. Zarabiał dobrze i właściwie wszystkie dochody inwestował w budowę — realizował swoje marzenie. Kiedy był już prawie u celu, nagle, zupełnie nieoczekiwanie, odszedł z pracy. Wyobrażasz sobie sytuację, w jakiej się znalazł?

## Dom marzeń — niczym zamek

Piotr nigdy nie chciał rozmawiać ani o oszczędzaniu, ani o inwestowaniu oszczędności. Miał z tym złe doświadczenia: kiedyś zainwestował, nawet dwukrotnie, i stracił. Niedużo, ale był niezadowolony — i to tym bardziej że widział, jak agent, któremu dał się namówić na inwestowanie, przesiadł się do nowego samochodu. W efekcie Piotr postanowił, że już nigdy więcej nie zrobi niczego podobnego.

Żona utwierdzała go w tym postanowieniu i — idąc mu w sukurs — zawsze skrzętnie zagospodarowywała każdą zarobioną złotówkę. W każdej sytuacji miała dobry powód, żeby na bieżąco uzyskiwane dochody wydać co do grosza, zanim pojawią się kolejne w następnym miesiącu.

Nie żeby w ogóle nie odkładali. Wręcz przeciwnie: przebudowali swój dom, znacznie go przy tym powiększając. Wnętrze wykończyli powyżej standardu: nowoczesna kuch-

nia, eleganckie łazienki, podłogi z naturalnego drewna, wygładzone tynki, drewniane parapety, drzwi wewnętrzne i schody. Wrażenie — jak z żurnala. Dokupili sąsiednią działkę, żeby powiększyć teren posesji wokół domu. Ciekawie urządzili duży ogród, w którym posadzili mnóstwo krzewów; stworzyli ogród skalny i oczko wodne, zainstalowali automatyczny system nawadniania i elektryczne oświetlenie oraz cały szereg drobnych atrakcji. Kupili samochód, niezbyt duży, ale nowy i dobrze wyposażony.

Piotr, jako wysokiej klasy specjalista informatyki, zarabiał nieźle, dużo powyżej średniej krajowej. Jego żona, specjalistka w księgowości, wprawdzie nieco mniej, ale i tak ich łączne dochody netto sięgały blisko 9000 zł miesięcznie. To prawie tyle, ile wynosi wynagrodzenie netto od czterokrotności średniej krajowej. Kiedy w połowie roku 2009 zaproponowałem im po raz pierwszy uruchomienie programu inwestycyjnego, odmówili. Powołali się na swoje doświadczenia i wyłączyli na jakąkolwiek argumentację. Nie i już! Później próbowałem jeszcze kilkakrotnie podjąć z nimi temat inwestowania oszczędności, ale za każdym razem spotykałem się z odmową.

— Wiesz — powiedział Piotr za którymś razem — jeszcze w akademiku marzył mi się dom z ogrodem. Duży, elegancki, nowoczesny. Teraz już prawie go mamy — jest naszą ostoją, taki nasz nieduży zamek. A że nie jest tani, wszystko na bieżąco w niego wkładamy. Nie mamy z czego odkładać, to wszystko.

Rozumiałem Piotra. Byłem swego czasu w podobnej sytuacji. Ale wiedziałem też, że jego racje wcale nie są osta-

teczne. Mimo to — zrezygnowałem. Uznałem, że nie będę nikogo uszczęśliwiać na siłę. Zrobiło się jak dawniej; relacje między nami wróciły do poprzedniego stanu i nic nie zapowiadało tego, co nastąpiło kilka miesięcy później.

## Zamek… na piasku

Na początku sierpnia 2009 roku Piotr zadzwonił do mnie i powiedział, że odchodzi z pracy. W jego głosie można było wyczuć silne napięcie, więc chociaż nie mówił o tym, domyśliłem się, że nie było to planowane. Nie pytałem o przyczyny, Piotr sam też o nich nie wspominał.

Cóż, pomyślałem, takie rzeczy się zdarzają, w sumie nic wielkiego się nie dzieje. Piotr, jako doświadczony informatyk, pracę znajdzie prędzej czy później. Może i lepszą. Będzie dobrze. Nie spodziewałem się żadnych rewelacji w związku z tym, dlatego nawet niespecjalnie się tym przejąłem. Miałem dość własnych zajęć, więc już nie wracałem do spraw Piotra. Da znać, kiedy mu się ułoży.

W połowie grudnia Piotr zjawił się u mnie z prośbą o pożyczkę. Zamurowało mnie. Spodziewałem się, że choć nie znalazł jeszcze nowej pracy, przy dochodach, jakie miał poprzednio, pożyczka nie będzie mu potrzebna jeszcze co najmniej w ciągu 6–9 miesięcy. Nie wiedziałem o niczym, co — według mnie — wymagałoby od niego dodatkowych pieniędzy. Tym bardziej tak nagle.

— Co się stało? — zapytałem.

— Od jakiegoś czasu mamy kłopoty finansowe. Drobna kwota — 2000–3000 zł — bardzo by nam pomogła. Wy-

starczyłoby na kilka miesięcy, w ciągu których znajdę lepszą pracę i odzyskamy płynność. Wtedy oddamy — w jego głosie wyczuwałem pewne zażenowanie.

— Lepszą? To masz już pracę? Dopiero co odszedłeś z poprzedniej.

— To prawda, mam. Nie mówiłem o tym, bo też nie było się czym chwalić. Dopiero co ją podjąłem. Musiałem to zrobić — pod presją żony, rodziny i kilkorga znajomych. Ale z tej pracy nie wyżyjemy. Potrzebuję niewielkiego wsparcia na kilka miesięcy.

Piotrowi brakuje 2000–3000 zł jako uzupełnienie wydatków w okresie kilku miesięcy. Szybko to przeliczyłem: 2000–3000 zł podzielone na — powiedzmy — 6 miesięcy daje około 500 zł na miesiąc. To niewiele, pomyślałem, jednak coś w tej rozmowie mnie zaniepokoiło.

— Piotrze, zanim pożyczę ci pieniądze, potrzebuję wiedzieć, czy można ci jakoś konkretnie pomóc — zaczęło mi świtać, skąd mogła się wziąć trudna sytuacja Piotra. — Bo widzisz, pożyczka nie zawsze musi rozwiązać problem. Może można zrobić coś jeszcze?

— No właśnie w ten sposób możesz mi pomóc. Mamy niewielki deficyt w domowym budżecie. Brakuje nam ok. 400 zł, żeby go zbilansować. Rozglądam się za lepszą pracą, i kiedy ją znajdę, a ciągle poszukuję, zlikwiduję deficyt, i z nadwyżki oddam.

— Piotrze, 400 zł przy twoich, waszych dochodach, to niewielka kwota. Nie możesz po prostu na czymś zaoszczędzić?

— Wierz mi, nie mogę. Ograniczyliśmy wszystko, co się dało. Zostało to, czego nie można zredukować w żaden sposób. Po prostu nam brakuje.

— Skąd wam się wziął deficyt? Przecież zarabiacie, zawsze zarabialiście, wystarczająco. Nie widać w waszym przypadku żadnych ekstrawagancji.

— Zarabialiśmy. Ale kiedy odszedłem z pracy, co nie było przeze mnie planowane, po okresie wypowiedzenia, gdy dostawałem tylko podstawę, zostaliśmy jedynie z pensją żony, a jej zarobki, jak wiesz, nie były wystarczające. Premia roczna, którą dostałem już po odejściu, nie zmieniła sytuacji znacząco. Dała nam dwa dodatkowe miesiące. Spłacamy kredyty. Musieliśmy częściowo pożyczać przez cały ten okres, a trwa to już prawie pół roku. Rodzina nam pomagała. Ale w którymś momencie stwierdziła, że ma dość, więc musiałem szybko przyjąć pierwszą z brzegu pracę. I zrobiłem to, tyle że moje wynagrodzenie jest niższe od poprzedniego aż o 20%. W efekcie mamy u rodziny spory dług. Jakby tego było mało, ten nieszczęsny deficyt — w miesiącu brakuje nam ok. 400 zł. Oczywiście wtedy, gdy nie wydarzy się nic ponad rutynę, bo jeśli przykładowo popsuje się pralka, albo, co jeszcze gorsze, samochód, wtedy ten deficyt gwałtownie rośnie.

— Nie próbowaliście na czymś oszczędzić?

— Oczywiście. Na wszystkim, na czym można. I to maksymalnie, aż do granic możliwości. Wiesz, kiedy pracowaliśmy nad przebudową domu, ograniczyliśmy chyba wszystko, co się dało. Ale i tak pochłonęła ona bardzo dużo, więc musieliśmy brać kredyt, i to nie jeden. Mamy kilka

niewielkich kredytów, które spłacamy przede wszystkim. Naprawdę nie mamy na czym oszczędzać. Potrzebujemy konkretnego wsparcia. Wstyd to przyznać, ale nasz zamek okazał się… zamkiem na piasku.

— Piotrze — szybko przemyślałem sytuację; nie wyglądała ciekawie — pomogę ci, ale zanim ustalimy ile, albo inaczej, na jaki okres jest ci potrzebne pokrycie deficytu, chcę przepracować wasze wydatki. Mam wrażenie, że nie są optymalne. Jeśli tak jest rzeczywiście, można znaleźć w nich oszczędności. Poszukamy ich wspólnie, oczywiście jeśli się zgodzisz. Tylko stawiam jeden warunek!

— Tak? — przerwał mi Piotr niepewnie.

— Jeśli uda mi się znaleźć jakieś rozwiązanie, wygospodarować oszczędności, ich połowę zainwestujesz wg mojego wskazania. Drugą połowę możesz przeznaczyć na spłatę zadłużenia — tego w rodzinie. Chociaż mam wrażenie, że mógłbym wskazać lepsze rozwiązanie. Jednak wyobrażam sobie, w jakim napięciu żyjesz, stąd zostanę przy połowie. Zgadzasz się na takie postawienie sprawy?

— Ciekawe, skąd pomysł, że nasze wydatki nie są optymalne. Znaczyłoby to, że nadal możemy oszczędzać. Cóż, jakoś nie wyobrażam sobie, jak to można zrobić. Po prostu nie mamy na czym oszczędzać. Skąd to przypuszczenie? — Piotr wyraźnie nie dowierzał.

— Piotrze, w każdym budżecie można znaleźć wydatki, których nie powinno być. Dla mnie to oczywiste, ty musisz mi uwierzyć. Jeśli to się sprawdzi w twoim przypadku, mamy szansę na osiągnięcie efektu. Więc jak, zgadzasz się?

— W porządku, zgadzam się, przecież nie płacę za to — Piotr odetchnął.

— Oczywiście, że nie płacisz. To co, do dzieła.

## Trudne wyzwanie

To, co zdarzyło się Piotrowi, nie było wyjątkowe. Jednak jeśli myślisz, że dlatego jest typowe, iż Piotr znalazł się w trudnej sytuacji finansowej, co może przydarzyć się wielu osobom, albo już się przydarzyło, to — wyjaśniam — jesteś w błędzie. Dlaczego?

Problemy finansowe, jakich doświadczał Piotr, mogą nie być obce dla wielu ludzi. Mogą, ale nie muszą. Są one w dużo większym stopniu skutkiem określonego podejścia do własnych środków finansowych, czyli sposobu zarządzania nimi, niż utraty ich źródła. Istnieją potencjalnie w prawie każdym budżecie domowym, jako jego właściwość, kształtowana stopniowo przez długi okres, w wyniku decyzji finansowych podejmowanych w przeszłości. Skutki tych decyzji kumulują się, wprawdzie powoli, lecz systematycznie, a do ich ujawnienia się potrzeba tylko impulsu.

Czy jest to zrozumiałe? Ujmę to inaczej: każda decyzja dotycząca pieniędzy, jaką podejmujesz, wywiera określony wpływ na Twoją sytuację finansową w przyszłości. To jeden z filarów funkcjonowania finansów osobistych. Wpływ ten może być dodatni — wtedy wspiera Cię w pomnażaniu majątku; ujemny — gdy przeciwdziała temu; lub neutralny — gdy całość dochodów wydajesz na pniu. Proces ten jest długotrwały, przez co trudno zauważalny.

Jednak Twój obecny budżet nie może wyzbyć się przeszłości. W każdej chwili, także dzisiaj, stanowi soczewkę, w której Twoja finansowa przeszłość skupia się, ogniskuje w poszczególnych pozycjach dochodów i wydatków i ujawnia kierunki rozwoju sytuacji finansowej w przyszłości.

Mogą one pokazywać tendencję wzrostu, gdy budżet jest „zdrowy", lub coś wręcz przeciwnego, gdy jest „chory". Jeśli coś jest nie tak, budżet to pokazuje. Budżet Piotra od dłuższego czasu wskazywał „chorobę". Dlatego jego problemy finansowe nie były zaskoczeniem; szkoda tylko, że nie dla niego samego.

Sytuacja, w jakiej znalazł się Piotr, nie była do pozazdroszczenia. Nie jest trudno wyobrazić sobie dlaczego. Wiążą się z nią różnego rodzaju mniej lub bardziej dokuczliwe nieprzyjemności będące rezultatem różnorodnych czynników: braku wystarczającej ilości pieniędzy na bieżące wydatki, opóźnień w płaceniu rachunków i konsekwencji tego, presji rodziny, bliskich i znajomych, narastania zaległości w różnych obszarach, dodatkowych wydatków w związku ze zdarzeniami „nietypowymi" itp. Może też powodować dyskomfort, prowadzić do stresu, blokować normalne myślenie, prowadzić do podejmowania błędnych decyzji i zagrażać poczuciu własnej wartości.

Dlatego, zanim problemy finansowe odbiją się na zdrowiu, fizycznym czy psychicznym, trzeba działać tak, by zatrzymać proces narastania zadłużenia, a najlepiej je zlikwidować, oraz odwrócić tę złą tendencję. Należy zejść z dotychczasowej ścieżki ewolucji finansów osobistych,

prowadzącej niezmiennie ku problemom finansowym, i przejść na drogę powiększania majątku, czwartą drogę. To naprawdę duże wyzwanie!

## O czym będzie dalej

Układ tej publikacji odzwierciedla zarysowaną powyżej strukturę problemu. W części pierwszej przyjrzymy się historii Piotra, kiedy problem narastał, mimo że nie było widać jego skutków. A właściwie było — budżet domowy Piotra głośno krzyczał: Piotrze, opamiętaj się! Nie dostrzegał on jednak tych sygnałów. Nawet jeśli od czasu do czasu pomyślał o nich, nie interpretował ich jako groźne. Po prostu o nich nie wiedział.

Jest bardzo prawdopodobne, że masz podobnie. Jak Piotr nie bardzo znasz się na kwestiach finansowych i podobnie niepokoisz się o swą przyszłość. Dlatego uogólnię sytuację naszego bohatera. Będzie Ci łatwiej określić własną drogę, przemyśleć kierunek na przyszłość czy podejmować decyzje. Może w porę dostrzeżesz znaki ostrzegawcze i — żeby uniknąć sytuacji Piotra — zmienisz drogę na taką, która doprowadzi Cię do lepszej przyszłości.

W części drugiej odnoszę się do kilkumiesięcznego okresu z życia Piotra, od kiedy odszedł z pracy. Ten czas jest szczególnie interesujący, ponieważ zwraca uwagę na mechanizmy i zjawiska ujawniające się w trudnych sytuacjach, o których istnieniu niby wiemy, ale nie bardzo je sobie uświadamiamy. Pułapka elastyczności konsumpcji, błędne decyzje finansowe, spirala zadłużenia, obniżenie samooceny, lęki, stres,

depresje to przykłady sytuacji i mechanizmów, które ściągają w dół każdego, kogo dotkną. Piotr doświadczył wielu z nich. Ty nie musisz! Skorzystaj z jego doświadczeń i uniknij konieczności przechodzenia przez nie osobiście. Tutaj jak w medycynie: lepiej zapobiegać, niż leczyć.

W części trzeciej zapoznam Cię ze sposobem przerwania spirali narastającego zadłużenia Piotra. Całość materiału oparta jest na stenogramach rozmów z Piotrem z okresu wdrażania Programu Redukcji Wydatków Stałych. Pokazuję tym samym, gdzie szukać oszczędności, gdy wydaje się, że już nie ma na czym oszczędzać. Szacujemy wspólnie z Piotrem potencjalne oszczędności, po czym Piotr relacjonuje osiągnięte wyniki. Ponieważ u podłoża przeprowadzonej przez Piotra „akcji" znowu leżą przesłanki ogólne, Ty też możesz z nich skorzystać. To jest właśnie cel i główna wartość tej książki.

W części czwartej opisuję, jak Piotr rozdysponował uzyskaną nadwyżkę budżetową. Pokazuję, w jaki sposób systematycznie zmniejsza zadłużenie, ale też część nadwyżki inwestuje w aktywa płynne, dzięki czemu z miesiąca na miesiąc jego oszczędności rosną. Wskazuję również, że wielka niewiadoma, jaką jest przyszłość, nie jest wcale taka nieprzewidywalna.

Droga podjęta przez Piotra nie była jedyną możliwą. Zanim się na nią zdecydował, przeanalizował kilka możliwości. Pomny ostatnich doświadczeń, wybrał tę opcję, która dawała mu największe bezpieczeństwo, i to niemal od razu. Piotr znalazł się na drodze wzrostu finansowego, na czwartej drodze. Ty także możesz ją podjąć.

# Część 3.
# Przełom

Twoje finanse osobiste rosną powoli. Podmioty otoczenia rynkowego, w którym funkcjonujesz, a więc Twoi pracodawcy, partnerzy, dostawcy, sklepy, banki, urzędy również rozwijają się powoli. Jednak mają one przewagę nad Tobą, gdyż każda organizacja, z której usług korzystasz, dysponuje wyspecjalizowanymi służbami dbającymi o wyniki. Swoje wyniki.

Ty sam dla siebie jesteś taką służbą. Jednak Ciebie nikt nie uczył, jak się tym zajmować. Jesteś więc na pozycji z góry skazanej na… wyzysk. Różnego rodzaju. Będziesz wyzyskiwany tak długo, dopóki nie upomnisz się o swoje. Piotr to zrobił. I wygrał. Ty też możesz.

# Rozdział 1.
# Ukryte możliwości budżetu

Każdy budżet zawiera jakieś niedociągnięcia. W wypadku dużych firm, które dysponują wielomilionowymi budżetami, jest to prawie pewne. Nie spotkałem się z sytuacją, a zarządzałem wieloma budżetami, żeby nie można było znaleźć oszczędności w budżecie firmowym.

W wypadku budżetów domowych, które z reguły są zdecydowanie mniejsze, możliwości ograniczania wydatków, w liczbach bezwzględnych, nie są tak duże, ale — i o tym jestem głęboko przekonany — z pewnością też istnieją. Trzeba tylko chcieć je znaleźć.

## Możliwości ograniczania wydatków stałych

Piotr przygotował zestawienie wydatków miesięcznych oraz takich, które były ponoszone tylko sporadycznie, od czasu do czasu, co rok. Wykonał to zadanie rzetelnie — zrobiło to na mnie wrażenie. Swoją drogą, ciekawe, czy kiedykolwiek wcześniej analizował w ten sposób swoje wydatki. To prosta operacja, która wiele może zmienić.

Ile osób to robi? W rozmowach z klientami, kiedy proponuję program systematycznego inwestowania oszczędności, często słyszę wymówkę: nie mam z czego oszczędzać. No cóż — myślę sobie wtedy — właśnie dlatego powinieneś zacząć

to robić. Nawet nie wiesz, ile tracisz! Przecież tylko dzięki oszczędzaniu można powiększać swój stan posiadania, więc jeśli nie oszczędzasz, to jak chcesz się bogacić? Zresztą, jeśli nie oszczędzasz, nie inwestujesz oszczędności, żeby na nich zarabiać, w 99,9% oszczędzasz pod przymusem i jeszcze płacisz, nierzadko słono, za to, że oszczędzasz.

Zaintrygowałem Cię? Brzmi to przewrotnie, zgadzam się, ale to prawda: jest to jedna z fundamentalnych zasad ewolucji finansów osobistych. Jej łamanie kosztuje Cię bardzo dużo i pozbawia wielu możliwości. Wątek ten, chociaż nie wchodzi w zakres tematyczny tego opracowania, rozwijam szerzej dalej, w pierwszym rozdziale czwartej części, gdzie omawiam sposoby finansowania zakupów.

Wracam do wydatków Piotra. Popatrzmy wspólnie na zestawienie szczegółowe, przygotowane przez niego. Przytaczam je w tabeli poniżej.

**Tabela 5. Budżet Piotra (opracowanie szczegółowe)**

| Na rzecz | Kategoria wydatków | Kwota (zł/ mies.) |
|---|---|---|
| Banki (65,3%) | Kredyt hipoteczny — spłata | 3050 |
| | Kredyt konsumpcyjny 1 (10 000 zł) — spłata | 450 |
| | Kredyt konsumpcyjny 2 (10 500 zł) — spłata | 515 |
| | Kredyt konsumpcyjny 3 (6500 zł) — spłata | 205 |
| | Kredyt na karcie (10 000 zł) — spłata | 210 |
| | Debet na koncie 1 (20 000 zł) — obsługa | 335 |
| | Debet na koncie 2 (8000 zł) — obsługa | 135 |
| Rodzina | Pożyczka w rodzinie (35 000 zł) — czeka | 0 |

**Tabela 5. — cd.**

| Na rzecz | Kategoria wydatków | Kwota (zł/ mies.) |
|---|---|---|
| Budynek, posesja (19,5%) | Nieczystości płynne (szambo) | 100 |
| | Nieczystości stałe (śmietnik) | 85 |
| | Gaz ziemny (ogrzewanie + ciepła woda) | 520 |
| | Energia elektryczna | 175 |
| | Ochrona budynku | 210 |
| | Telefon stacjonarny | 135 |
| | Telefon komórkowy 1 | 85 |
| | Telefon komórkowy 2 | 70 |
| | Podatki gruntowe | 80 |
| Samochód (9,2%) | Paliwo, środki eksploatacyjne | 390 |
| | Ubezpieczenie | 150 |
| | Naprawy, przeglądy | 150 |
| Użytek własny (6%) | Wydatki na konsumpcję | 450 |
| | **Wydatki razem** | **7500** |
| | **Dochody netto w miesiącu** | **Średnio netto** |
| Pracodawcy | Praca 1 (żony Piotra) | 2500 |
| | Praca 2 (Piotra) | 4600 |
| | Brakujące dochody (deficyt) | 400 |
| | **Dochody razem** | **7500** |

**Źródło: opracowanie własne**

Przyjrzyj się dokładnie temu zestawieniu. Spróbuj wczuć się w sytuację Piotra i jego żony. Dostrzegasz coś charakterystycznego? Może przypomina w jakimś stopniu Twój

budżet? Jeśli nie w kwotach, które mogą być bardzo różne, to może w strukturze? Zwróć uwagę na wartości wskaźników procentowych w pierwszej kolumnie.

Popatrzmy razem na te cyfry. Co widzimy? Wiele spraw, ale po kolei.

Wydatki na użytek własny, wcześniej wzmiankowane 6% budżetu, to aż… pisałem już o tym. Naprawdę nie ma tu na czym oszczędzić.

Samochód chyba nie jest zbyt mocno eksploatowany: prawie 400 zł na płyny i paliwo to raptem dwa tankowania w miesiącu po około 40 litrów. Przy zużyciu średnio 6,5 l/100 km można szacować, że roczny przebieg ich samochodu to około 15 000 km. To też niezbyt dużo, więc tutaj też nie będzie na czym oszczędzić.

Wydatki stałe na utrzymanie posesji i budynku oraz na telefony, 19,5% budżetu, to już prawie 1500 zł w miesiącu. Gdyby w tym poszukać, kto wie, może udałoby się coś znaleźć. W każdym razie tę kategorię należy szczegółowo przedyskutować z Piotrem. Mamy więc pierwszego kandydata do redukcji. Zwróć uwagę, że mówimy o redukcji wydatków stałych.

Rodzina czeka. To smutne, bo przecież to bliscy. Wyobrażam sobie, że jest to bardzo przykre dla Piotra, że musi „przetrzymywać" najbliższe osoby. Jeśli udałoby się coś uzyskać gdzieś indziej, będzie to pewnie pierwszy kandydat do wznowienia spłat. Ale musimy z tym zaczekać do czasu rozwiązania pozostałych kwestii i ustalenia nowej sytuacji.

Tak na marginesie: pozycja ta powinna być w bilansie raczej jako składnik pasywów, niż w budżecie, jednak zdaje się, że Piotr tak przejmuje się tym zadłużeniem, że tylko czeka, aż będzie mógł zacząć jego spłatę.

Banki to cała historia; pochłaniają 65% dochodów każdego miesiąca. To po prostu porażające! To są właśnie długoterminowe skutki wcześniejszych decyzji Piotra. A najsmutniejsze jest to, że przecież Piotr sam występował o te „przywileje". Bank nie zmuszał go do tego. Nawet gdy proponował, bo przecież to robił, Piotr nie musiał przyjmować ofert banku. W każdym razie jest tu pole do manewru.

— Chwila, mam dwie uwagi — wtrącił nagle Piotr.

— Tak?

— Nie bardzo widzę, co mógłbym zrobić, jeśli chodzi o utrzymanie domu, posesji i opłaty za telefony; dlatego że, raz — to tylko niecałe 1500 zł, i dwa — te opłaty ponoszę już od wielu lat. Jakoś nie przyszło mi do głowy, że mogę coś z tym zrobić. Poza tym mam na to umowy z różnymi firmami, więc się ich trzymam. Co jeszcze mogę zrobić?

— Co do kwoty, to przypominam, że szukamy minimum 400 zł oszczędności, a to mniej niż 30% tej pozycji. A po drugie, fakt, że masz umowy od wielu lat, przemawia raczej za tym, że trzeba im się przyjrzeć, niż że masz je utrzymywać w dotychczasowym stanie.

— Zgoda, może coś w tym jest — Piotr nie był przekonany. — A co z bankami?

— Tu sprawa jest trudniejsza, ponieważ masz umowy kredytowe. Ale może nie jest jeszcze stracona, więc im też się przyjrzymy.

— W porządku. Od czego zaczynamy? — Piotr robił się niecierpliwy.

— Może od posesji? — zaproponowałem.

— Dobrze.

— Więc bierzmy się za nie, każdą pozycję oddzielnie.

— To dużo pracy? — Piotr zaczynał lekko marudzić.

— Tak, dużo, ale też spodziewamy się coś uzyskać, więc nie narzekaj.

## Wydatki stałe — dom i posesja

W tej kategorii mieszczą się usługi utrzymania czystości na posesji, ochrona budynku, wydatki na media, energię, usługi telekomunikacyjne itp. Każda z pozycji jest więc inna, ma własną specyfikę, i dlatego musi być oddzielnie przeanalizowana.

### *Nieczystości płynne — 100 zł na miesiąc*

— Skąd wzięła się taka kwota? — wiedziałem z doświadczenia, że na dwie osoby to sporo.

— Wiesz, mamy szambo szczelne 20 m³. Kiedy nam się zapełnia, przyjeżdża beczkowóz i zabiera. Pobiera przy tym opłatę 200 zł. Wzywamy go mniej więcej co dwa miesiące. Stąd taka kwota.

— Jaką ma beczkę? — coś mnie zaniepokoiło.

— 15 m3 — Piotr wykazał się znajomością tematu.

— I zawsze zabiera pełną? — nie dawałem za wygraną.

— Tak… To znaczy tak mówi. Nie mam powodu mu nie wierzyć.

— Oczywiście, że nie masz powodu. Ale możesz sprawdzić.

— Jak? Mam mu zajrzeć do beczki?

— Jasne, że nie. Po prostu tym razem przetrzymaj wywóz do oporu — wezwij beczkowóz, gdy stwierdzisz, że masz pełne szambo. Przyjeżdża przecież bez specjalnego oczekiwania. Z dnia na dzień, prawda?

— Tak, oczywiście.

— Myślisz, że może przesadzam z częstotliwością?

— Chyba tak właśnie jest. Sprawdź to — zaproponowałem proste działanie, albo lepiej, jego brak. Byłem przekonany, że wydatki możemy zmniejszyć o połowę, do 50 zł na miesiąc.

— Tak zrobię. Po prostu nie zadzwonię teraz, a właśnie w tym tygodniu mijają dwa miesiące, od kiedy był u nas ostatnim razem. I będę sprawdzać co jakiś czas, jak wygląda sytuacja.

— To już masz 200 zł oszczędności. Nieźle jak na początek.

— Idźmy dalej — coś jak lekki uśmiech pojawiło się na twarzy Piotra.

### *Nieczystości stałe — 85 zł na miesiąc*

— Piotr — zacząłem — 85 zł na miesiąc to ogromna kwota. Czy naprawdę wytwarzacie tyle śmieci? Przecież to

bardzo dużo. Jak wam się udaje wytworzyć ich aż tyle? To prawie niemożliwe!

— Prawdę mówiąc, nie udaje. Mamy umowę na ustaloną ilość, pojemnik 120 l na tydzień. Opłata za to wynosi 250 zł na kwartał, z czego wynika podana w budżecie kwota za miesiąc. Ale właściwie nigdy zbiornik nie jest pełny. Przy czym w ogóle nie ubijam śmieci. Może to rozrzutność?

— To jest rozrzutność! — podkreśliłem z naciskiem. — Musisz wiedzieć, że głównym składnikiem kosztów w takiej usłudze jest logistyka. Idąc tym torem, jeśli zmniejszysz częstotliwość, np. raz na dwa tygodnie albo raz w miesiącu, to — tak przypuszczam — nawet gdyby okazało się konieczne dostawienie dodatkowego zbiornika 120 l, prawdopodobnie i tak mógłbyś znacząco obniżyć koszty.

— Jak myślisz, jak dużo? I w jaki sposób to uzyskać?

— No cóż, nie wiem, ale spróbuję oszacować; jeżeli założyć, że w cenie 250 zł za kwartał około 90% kosztów to transport, to zmniejszając częstotliwość 4-krotnie, można spodziewać się ceny około 80 zł za kwartał. Ale jeśli okaże się, że potrzebujesz dodać zbiornik, i da to 15–20% więcej w kosztach, to ostatecznie powinieneś uzyskać około 95 zł na kwartał, czyli 32 zł na miesiąc.

— Aż tyle? Nie do wiary — Piotr wydawał się trochę zaskoczony.

— Piotrze, to tylko moje przypuszczenia. Przecież to nie ja świadczę tę usługę. Mam tylko pewne wyobrażenie o tym, w jaki sposób kalkuluje się jej koszty. Stąd ten szacunek.

Ale powinieneś zadzwonić do obsługi klienta w tej firmie i zapytać. Jestem przekonany, że dają możliwości manewru w tym zakresie.

— Dobrze, wrzucę sobie zadanie: zadzwonić do obsługi klienta odbiorcy śmieci. Zrobię to jutro, będę wiedział. Jeśli to się uda, rewelacja.

— Możemy iść dalej? Mamy jeszcze sporo do przegadania — tym razem to ja poganiałem Piotra.

— Tak, oczywiście, już.

### *Gaz ziemny — 520 zł na miesiąc*

— To trudna sprawa, nic nie mogę tu zdziałać. — Piotr się zastrzegał z góry, jakby na wszelki wypadek. — Zresztą — dodał — i tak ceny gazu stale rosną.

— Po pierwsze, nie stale; jest taka instytucja, URE[2], gdzie gazownia musi zgłaszać pomysły na podwyżkę cen. A URE może to zatwierdzić albo nie. W każdym razie nie jest to tylko widzimisię gazowni. Ale tym bardziej, jeśli ceny rosną, należy ograniczać zużycie, zwłaszcza że zima tuż, tuż, więc i rachunki będą większe. Wiem, że masz zupełnie przyzwoity kociołek do ogrzewania. Jak go zaprogramowałeś?

— To nie ja go programowałem, tylko spece przy instalacji.

— O, to już jakiś czas temu; a znasz jego ustawienia?

[2] URE — Urząd Regulacji Energetyki.

— Coś tam wiem. Rano i wieczorem ogrzewanie, w ciągu dnia i w nocy — przerwa. W weekendy grzanie jest włączone przez cały dzień. To tyle — Piotr szybko zakończył.

— Hola, hola, a co z cyrkulacją? — dopytywałem się.

— Cyrkulacja? A tak… zapomniałem, jest włączona cały czas. No bo wiesz, ciepła woda w kranach to podstawa.

— Tak wiem, podstawa, ale przecież nie jesteś cały dzień w domu, a i w nocy z niej nie korzystasz, jeśli dobrze rozumiem. No może czasami — zażartowałem. — Ale już poważnie: proponuję ograniczyć ogrzewanie o co najmniej godzinę z rana i godzinę wieczorem, a już szczególnie w weekendy. Cyrkulację też przyciąć do tych samych godzin (albo podobnych). Po takiej zmianie zużycie powinno spaść o 15–20%.

— To niemożliwe!

— Możliwe czy niemożliwe — nie dowiesz się, dopóki tego nie zrobisz. Przy czym z tym nie musisz czekać, masz to całkowicie w swojej gestii — dodałem, żeby postawić kropkę nad i.

— 15 do 20% to daje około 80 do 100 zł oszczędności w miesiącu — szybko przeliczył Piotr i, chcąc się upewnić, czy nie robi błędu, zapytał: — Czy tak?

— Tak. Widzisz, ile masz narzędzi w ręku do ograniczania wydatków. A to jeszcze nie koniec — mnie też udzielał się jego zapał.

— Też na to liczę — powiedział Piotr i stwierdził: — Bierzemy się za prąd.

### *Energia elektryczna — 175 zł na miesiąc*

— Trudno jest powiązać punkty odbioru energii elektrycznej w domu czy w mieszkaniu i jego otoczeniu z całością zużycia wykazywaną na fakturze. Tym bardziej że faktura wyróżnia energię i przesył. Dlatego też na podstawie faktury nie jest prosto wskazywać największych pochłaniaczy energii, gdzie o oszczędności najłatwiej — wprowadziłem Piotra w zagadnienie.

— Czyli nie uda się tu nam niczego osiągnąć, tak? — spytał ostrożnie Piotr.

— Tego nie powiedziałem. Trudno — nie znaczy, że to niemożliwe. Jest wręcz przeciwnie. Właśnie z uwagi na takie holistyczne traktowanie kwestii odbioru energii elektrycznej przez dostawcę tylko podobne podejście do oszczędzania energii może dać pożądany efekt.

— Co oznacza holistyczne podejście w tym kontekście? — pytaniem tym Piotr starał się naprowadzić mnie na konkrety.

— Zamiast szukać potencjalnych możliwości, musisz przyjrzeć się całości. Już spieszę z wyjaśnieniem, o co mi chodzi. Telewizor, radioodbiornik, wieża, komputer, piekarnik itp. to w większości urządzenia, które pobierają określoną energię, kiedy pracują, i określoną, z reguły dużo mniejszą, w stanie uśpienia. Wielkości tych energii można odczytać z tabliczek znamionowych lub specyfikacji technicznych. Przykładowo dla telewizora z kineskopem może to być 50 W, kiedy pracuje, i 0,5 do 1,5 W w stanie uśpienia. Piekar-

nik elektryczny pobiera 2,5 do 3,5 kW, pracując, i około 40 W w stanie uśpienia. Przy cenach energii na poziomie około 0,50 zł za kWh to, że piekarnik jest podłączony do prądu na stałe, kosztuje cię prawie 15 zł na miesiąc. To 8,5% Twoich wydatków na energię. Ciekawostką jest, że ładowarki akumulatorów do telefonów, komputerów itp., pobierają mniej więcej jednakową energię niezależnie od tego, czy ładują baterię czy nie. Dlatego po naładowaniu powinny być wyjęte z kontaktów. I podsumowując: wyłączając urządzenia z prądu tam, gdzie to możliwe, i rozsądnie gospodarując energią w czasie ich użytkowania, 15 do 20% pieniędzy powinno dać się zaoszczędzić.

— No tak, to daje do myślenia — przyznał się Piotr — bo ładowarki telefonów, mojego i żony, są cały czas w gniazdach. Piekarnik też jest stale podłączony. Komputery, modemy także, chociaż korzystamy z nich nie więcej niż dwa, trzy razy w tygodniu po kilka godzin. Czyli jest gdzie poszukać oszczędności. Moglibyśmy tu zaoszczędzić około 25 do 35 zł, tak?

— Tak — zgodziłem się. — Jak najbardziej.

— Wiesz co, to ja w tej chwili pójdę powyłączać urządzenia na *standby* — Piotr był gotów do działania — i jeszcze te ładowarki wyciągnę z kontaktów. Zaraz wrócę.

### *Ochrona budynku — 210 zł na miesiąc*

— Skąd taka kwota?

— Z umowy; kiedy uruchamialiśmy tę usługę, sprawdziłem dwie, trzy firmy; ceny w każdej były podobne. Ci za

to mieli najniższy koszt wykonania instalacji. Stąd są oni, i stąd ta kwota.

— Rozumiem. Powiedz jeszcze, kiedy uruchamiałeś tę usługę?

— W lutym 2003 roku — szybko powiedział Piotr, po czym, w lekkiej zadumie: — To już szmat czasu. Pomyśl, mieszkamy tu już prawie siedem lat. Jak to zleciało!

— Zleciało — zgodziłem się — ale w tym czasie rynek się rozwinął. Przybyły nowe firmy, ceny spadły. Czemu nie zadzwonisz do nich z pytaniem o możliwości obniżenia opłaty?

— Już dzwoniłem, stwierdzili, że taka jest umowa i już.

— To czemu nie zadzwonisz do innej firmy, żeby zbadać, jak jest teraz?

— Jak to do innej firmy? — Piotr nie krył zdziwienia. — A lata współpracy?

— Te lata współpracy prawdopodobnie słono cię kosztują. Wiesz, za ile możesz teraz znaleźć tego rodzaju usługę? — tu akurat miałem świeże dane, z racji tego, że podobną sprawę miałem u innego klienta.

— Nie wiem. Za ile? Może połowę tego?

— Może połowę, a może nawet połowę połowy. Uważam, że za miesiąc więcej niż 50 zł nie powinieneś płacić. Możesz to sprawdzić.

— Chcesz powiedzieć, że mogę tu zaoszczędzić 160 zł na miesiąc? — Piotr znowu był zaskoczony.

— Tak właśnie uważam.

— Dobrze, wpisuję to na listę zadań.

### *Telefon stacjonarny — 135 zł na miesiąc*

— W kwocie tej mamy telefon stacjonarny, Neostradę i jakieś usługi, chyba darmowe numery — tym razem Piotr wyprzedził moje pytanie.

— W takim razie, przy tych pieniądzach, jest to umowa terminowa, chyba na dwa lata. Kiedy się kończy?

— W marcu przyszłego roku — tu, jak widać, Piotr też był w temacie.

— To mam propozycję: na 5 tygodni przed końcem umowy zadzwoń do nich i spytaj, w jaki sposób możesz obniżyć koszty. Na pewno coś znajdą, bo po zakończeniu tego okresu opłaty ci wzrosną. Możesz więc wybrać kolejną 2-letnią umowę na lepszych warunkach lub wyższe opłaty i umowę bezterminową.

— To znaczy, że tu też będę mógł coś uszczknąć?

— Tego nie wiem, chociaż gdybyś rozważył rezygnację z usługi „Darmowe numery", to kto wie, może udałoby ci się to jakoś sensownie rozegrać. W ostateczności możesz zawsze zmienić operatora. Jest taki, który proponuje prawie 2-krotnie niższe opłaty za porównywalną usługę. W każdym razie uważam, że 100 zł na miesiąc nie powinieneś tu przekroczyć.

— Przy takich kosztach znowu miałbym 35 zł w kieszeni, tak?

— Tak. Widzisz, to już kolejne oszczędności, które możesz uzyskać. W ten sposób, od grosza do grosza… Znasz to.

— Tak, znam.

— To co mamy dalej?

— Telefony komórkowe, mój i żony.

— Dobrze, co z tymi telefonami?

### *Dwa telefony komórkowe, 155 zł na miesiąc*

— Na oba telefony mamy świetną taryfę — pochwalił się Piotr. — Abonament to tylko 8 zł i żadnych minut w abonamencie. Całość opłaty to liczba minut wykorzystanych w tym okresie, pomnożona przez stawkę minutową plus abonament. Proste, prawda?

— Nawet bardzo — zgodziłem się. — A ile płacisz za minutę?

— 36 gr — tę wartość Piotr też znał na pamięć.

— Netto czy brutto? — spytałem.

— Oczywiście że netto.

— Zatem telefon kosztuje cię 44 gr za każdą minutę, plus abonament.

— Zgadza się. Nawet wiem, że średnio wykorzystujemy około 140 do 180 minut w miesiącu.

— Widzę, że jesteś nieźle zorientowany — pochwaliłem Piotra. — Ale skąd w ogóle taka dziwna taryfa? Przecież operatorzy nie sprzedają telefonów na takich warunkach?

— To prawda. Te telefony mamy z pracy. Od kilku lat.

— Ach tak, teraz rozumiem — coś mnie tchnęło po raz kolejny. — Kilka lat temu te opłaty rzeczywiście mogły być bardzo dobrą okazją. Dzisiaj można już znaleźć telefon w abonamencie, wprawdzie wyższym niż 8 zł, ale za to z ceną za minutę poniżej 30 gr, przy czym w tym abonamencie są wliczone minuty. W sumie uważam, że mógłbyś przy takich minutach obniżyć koszty do poziomu około 60 zł za telefon.

— Jak miałbym to zrobić?

— Jak to jak? Pójść do salonu i zapytać o nowe warunki.

— Tak po prostu?

— Tak, tak po prostu!

— I mógłbym zaoszczędzić kolejne 30 zł?

— Myślę, że tak — odparłem z przekonaniem.

— Dobrze, dopisuję pozycję do listy zadań.

***Podatek gruntowy, 80 zł na miesiąc***

— No cóż, tutaj to już chyba nie uda ci się znaleźć czegokolwiek — Piotr zdawał się tryumfować.

— Nie masz się z czego cieszyć, nie jesteśmy na zawodach. Ale zgadzam się z Tobą, nie widzę tu żadnych możliwości. No chyba że sprzedasz całość lub część nieruchomości. Ale do tego jeszcze wrócimy.

— Tak? A w związku z czym?

— Dowiesz się za chwilę. Tymczasem pora na podsumowanie tego etapu, bo właśnie zamknęliśmy ostatnią pozycję.

— Jakie podsumowanie? — Piotr wydawał się zaskoczony.

— Przepracowaliśmy poszczególne wydatki stałe związane z utrzymaniem budynku i posesji. Ale tylko ustnie i we własnym gronie. Sugeruję, że powinniśmy spisać to, co zresztą częściowo robiłeś już w trakcie, ustalić zadania, kwoty do uzyskania i przyjąć to jako Program Redukcji Wydatków. Dać sobie jakiś czas, najlepiej niezbyt długi, i umówić się na sprawdzenie wyników. Co ty na to?

— Brzmi sensownie — zgodził się Piotr.

— Oczywiście, bo to jedyna możliwość. A poza tym pamiętaj o naszej umowie. Przy rozliczeniu wyników tę sprawę też powinniśmy dokończyć.

— Aha, mówisz o odkładaniu oszczędności.

— Tak, mówię o tym. Ale też chcę wiedzieć, czego się mogę spodziewać.

— Już dobrze, zgadzam się. To co teraz? Program Redukcji Wydatków?

— Jak najbardziej. Podsumujmy nasz dotychczasowy urobek.

## Program Redukcji Wydatków Stałych

Muszę przyznać, że podejmując się wykonać to zadanie dla Piotra, miałem tremę. Wiem bowiem, że jest on skrupulatny, a już z pewnością nie rozrzutny. Tym bardziej że jego sytuacja, jak było widać z budżetu, jest nie do pozazdroszczenia.

Z drugiej jednak strony, doświadczenie podpowiadało mi, a mam za sobą wiele lat prowadzenia dużych budżetów, że w każdym istnieją niedoskonałości. A to potencjalne

źródło oszczędności. Założyłem więc, że może tak być w sytuacji Piotra. I trafiłem w dziesiątkę.

Jest w tym trochę niewiedzy, wygodnictwa, obłożenia zadaniami w pracy, przekonania, że jeśli jesteś lojalnym klientem jakiejś firmy, to z pewnością nie przepłacasz.

Poza tym wydatki stałe w każdym budżecie pojawiają się stopniowo, dlatego z każdym nowym, kiedy wstawiamy kolejną kwotę kilkudziesięciu, kilkuset złotych do budżetu, nie zastanawiamy się, czy to dużo, czy mało. Z reguły skłaniamy się ku myśleniu, że to drobiazg, raczej niewiele znaczący, i że mu podołamy.

Podam kilka przykładów: kiedy biorę telewizor na raty na trzy lata, na co patrzę? Na wysokość raty. A rata to tylko 30–50 zł w miesiącu. Nie liczę wtedy innych kosztów: czas poświęcony na bezproduktywne siedzenie przed tym telewizorem, prąd czerpany w stanie uśpienia czy w stanie aktywności, baterie w pilocie. A koszty te rozkładają się w różnych kategoriach i dodają do kwot w rachunkach.

Skuter dla dziecka: znowu patrzę na raty. A paliwo, kask, naprawy, części zamienne? Znowu pojawiają się gdzie indziej i obciążają budżet dodatkowymi kwotami „po cichu", obok głównego wydatku.

Dlatego nie wiążę sytuacji bieżącej z tym, co kupowałem kiedyś. Po prostu korzystam z tego, co kupiłem i płacę za to. Jeśli brakuje pieniędzy, nie wykorzystuję urządzenia.

Widziałeś samochody stojące tygodniami czy miesiącami w garażach? Albo nowiutki, dopiero co kupiony motocykl,

stojący pod dachem? Lub telefon na kartę, która nie jest doładowywana, bo brakuje?

To właśnie prawidłowości długoterminowego oddziaływania Twoich decyzji finansowych z przeszłości na Twoją teraźniejszość. A także na Twoją przyszłość.

Jaka jest konkluzja? Wskutek powolnie zachodzących procesów, w sposób trudno zauważalny, rosną stopniowo Twoje wydatki stałe. Żeby wychwytywać takie zmiany, co jakiś czas powinieneś analizować swój budżet i swoje otoczenie usługowe, czyli oferty swoich dostawców usług oraz oferty ich konkurencji. Co chwilę można coś usprawnić, trzeba tylko te możliwości dostrzegać i z nich korzystać.

Kiedy robiłeś to po raz ostatni? Kiedy analizowałeś, czy rozsądnie wydajesz swoje pieniądze? A może w ogóle nigdy tego nie robiłeś?

Zachęcam Cię do dokładnego przejrzenia swoich wydatków stałych pod kątem aktualnej oferty rynkowej. Efekty Cię zadziwią! Tak jak Piotr był zdziwiony, kiedy dotarliśmy do końca. Także jak ja byłem zaskoczony, kiedy zrobiłem to po raz pierwszy.

Od tamtego czasu regularnie analizuję swój budżet. Reaguję na pojawiające się okazje, uprzedzam działania dostawców. Eliminuję nieefektywności na bieżąco. I wiesz, co Ci powiem? Daje to wymierne rezultaty.

Tobie też da, jeśli zaczniesz coś robić w tym kierunku. Nie zwlekaj niepotrzebnie: dlaczego masz wydawać więcej, gdy możesz mniej?

Popatrzmy, jak wygląda podsumowanie dotychczasowych efektów pracy nad budżetem Piotra. Zestawia je tabela nr 6.

**Tabela 6. Program Redukcji Wydatków Stałych**

| **Wydatki na budynek i posesję** | **Wydatki średnio (zł/miesiąc)** | | **Do zrobienia, żeby uzyskać to, co ma być w miejsce tego, co jest** |
|---|---|---|---|
| | Jest | Ma być | |
| Nieczystości płynne (szambo) | 100 | 50 | Nie wzywać beczkowozu do oporu |
| Nieczystości stałe (śmietnik) | 85 | 32 | Zmienić częstotliwość; tel. do firmy |
| Gaz ziemny (CO + ciepła woda) | 520 | 430 | Przeprogramować kocioł CO |
| Energia elektryczna | 175 | 145 | Szereg działań, żeby było mniejsze zużycie |
| Ochrona budynku | 210 | 50 | Tel. do firmy; ew. zmienić operatora |
| Telefon stacjonarny | 135 | 100 | Tel. do firmy; ew. zmienić operatora |
| Telefon komórkowy 1 | 85 | 60 | Wizyta w salonie; aktualizacja taryfy |
| Telefon komórkowy 2 | 70 | 60 | Wizyta w salonie; aktualizacja taryfy |
| Podatki gruntowe | 80 | 80 | Bez zmian |
| **Wydatki razem** | **1460** | **1007** | |
| **Potencjalne oszczędności — cel Piotra** | | **453** | **31%** |

**Źródło: opracowanie własne**

Czy teraz widać skalę oszczędności, o które walczymy? W wydatkach, które były przez Piotra traktowane jako stałe, szacujemy potencjalne oszczędności na kwotę około 450 zł w miesiącu. Stanowi to 31% całości wydatków w tej kategorii, to jest prawie 1/3. Tyle niepotrzebnie Piotr wy-

daje każdego miesiąca. I chociaż to tylko 6% całości wydatków Piotra, jest to już więcej, niż wynosi jego deficyt.

— Wow! Robi wrażenie — Piotr nie mógł wyjść ze zdumienia. — Aż mi trudno uwierzyć, że tyle czasu przepłacam usługi. Ale cóż, jest jak jest, stało się, nie ma co płakać nad rozlanym mlekiem. Trzeba zakasać rękawy i zrealizować ten program.

— Zgadzam się z tobą. Widzę, że jesteś zadowolony.

— Tak, bo pokazałeś mi światło w tunelu, a tego właśnie potrzebowałem. Jak sądzisz, ile czasu potrzebuję na wdrożenie tego programu?

— Niektóre pozycje już zrobiłeś, od ręki. Niektóre możesz rozpocząć w ciągu tygodnia. Z innymi musisz czekać, aż nadejdzie stosowna chwila. Wydaje się, że w trzy miesiące do pół roku powinieneś się z tym uporać.

— Dobrze, umówmy się na trzy miesiące. Myślę, że mi wystarczy.

— Zaczekaj. Jeszcze nie znamy całości — wstrzymałem go.

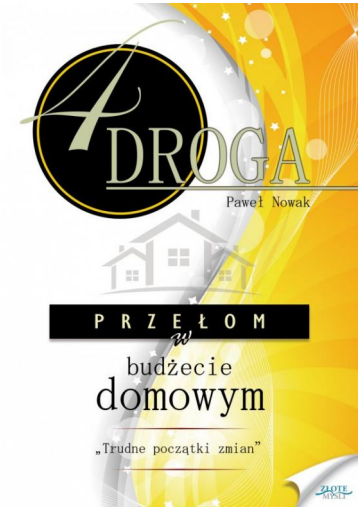
— O czymś zapomnieliśmy?

— Nie, nie zapomnieliśmy, po prostu jeszcze tego nie przepracowaliśmy. Mam na myśli banki. To duży kaliber, jest z czego kroić.

— To tam też będziemy coś robić? Już myślałem, że nie mamy z bankami żadnej możliwości ruchu, że płacimy i już.

— I tak, i nie; nie mamy, bo są umowy. Ale też mamy, bo możemy to po prostu przejrzeć, przemyśleć i zastanowić się nad możliwościami.

# Dlaczego warto mieć pełną wersję?




Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

http://czwarta-droga-przelom.zlotemysli.pl