

«ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ ПЛАН»



Базовый финансовый план
без мифов и мотивационных
лозунгов

**НЕ УДАЧА,
А СИСТЕМА**



МАКСИМЧЕНКО ВЛАДИМИР

Владимир Максимченко

**ФУНДАМЕНТ. Психология
денег, финансовый
план и первый капитал**

«Автор»

2026

Максимченко В.

ФУНДАМЕНТ. Психология денег, финансовый план и первый капитал / В. Максимченко — «Автор», 2026

Почему одни люди копят на квартиру 10 лет, а другие — за 2 года при той же зарплате? Дело не в везении и не в наследстве. Дело в системе. Эта книга — не мотивационные лозунги, а рабочий финансовый план: 7 психологических ловушек, которые крадут ваши годы, 5 реальных историй людей без кредитов и родительских денег, и точные формулы, таблицы доходности и налоговые схемы для тех, кто наконец готов считать, а не гадать.

© Максимченко В., 2026

© Автор, 2026

Владимир Максимченко

ФУНДАМЕНТ. Психология денег, финансовый план и первый капитал

КНИГА №1. «Деньги любят план»

Базовый финансовый план: психология денег, накопления, защита от инфляции и дивидендные акции

ЧАСТЬ I. АНАЛИЗ ЧЕРНОВИКА: что вошло в Книгу №1

Прежде чем предложить структуру, я разобрал весь черновик (126 стр., части «Введение», «Часть 1–4») построчно и выделил всё, что относится строго к теме Книги №1 — то есть к личным финансам человека *до* того, как он берёт кредит или покупает первый актив. Всё, что касается флиппинга, аренды под сдачу, ЗПИФов, ипотечных программ, зарубежной недвижимости — сознательно оставлено за скобками: это материал Книг №2 и №3.

Вот что реально пошло в дело — с сохранением всех цифр черновика:

Психология денег (глава 1.2, 1.2.2, 1.2.3):

7 причин «вечного накопительства» с точной статистикой встречаемости: эффект «движущейся цели» (25%), синдром «идеального момента» (18%), установки из детства (23%), искажение «потери > приобретения» (15%), отсутствие визуализации (12%), переоценка сложности (28%), социальное сравнение (19%)

Данные: цена квартиры 2020 → 2023 → 2025 (3 млн → 4,5 млн → 5,2 млн руб.); 67% откладывают решение >3 лет, 42% признают, что могли купить раньше; потери воспринимаются в 2,5 раза острее приобретений; 89% боятся «ошибиться с выбором»; визуализация цели ускоряет результат на 37%; 70% успешных используют всего 2–3 инструмента

5 реальных кейсов людей, купивших жильё без наследства и кредитов, с точными цифрами доходов, расходов и сроков

Метод «Как я могу?», техника «5 условий», упражнение «Что, если?», факт о 21 дне на закрепление привычки

Финансовый план и накопления (глава 2.1, 2.1.1, 2.1.2):

Формулы: чистый денежный поток, срок накопления, коэффициент дисциплины (0,7 / 0,5)

Таблицы нормы накопления для зарплат 50 000 / 100 000 / 150 000 # с разбивкой по категориям расходов

Географические коэффициенты (Москва 0,85–0,9, малый город 1,15–1,3) и семейные коэффициенты

Полный разбор инструментов: вклады (6–10%), ОФЗ (10–12%), корпоративные облигации (12–14%), high yield (15–25%), ИИС типа А и Б с расчётом реальной выгоды (156 000 # вычета, эффективная доходность 18,3%)

Сравнительная таблица вкладов, таблица трёх реальных облигаций (ОФЗ-26238, Сбербанк-001Р, АФК Система-4)

Защита от инфляции (глава 2.1.3):

Таблица инфляции РФ 2015–2025 (официальная / реальная / девальвация к USD)

Формула реальной доходности и пример расчёта (-6,3% при вкладе 10% и инфляции 15%)

Валютный портфель (USD 40–50%, EUR 20–30%, CNY 15–20%, золото 10–15%)

ОФЗ-ИН с примером расчёта чистого дохода

Модель «Трёхслойной защиты» (ликвидный / стабильный / ростовой слой)

Таблица эффективной доходности с учётом налогов для вклада, ОФЗ-ИН и ИИС

Дивидендные акции (глава 2.2.3, раздел 2):

Таблица голубых фишек 2025: Газпром (8,2%), Сбербанк (7,5%), Норникель (9,1%), МТС (6,7%) — с периодичностью и стабильностью выплат

Критерии дивидендных аристократов (10+ лет выплат, рост дивидендов, payout ratio < 75%) и три российских примера (Татнефть — 18 лет, Лукойл — 15 лет, Северсталь — 12 лет)

Стратегия «дивидендного календаря», сравнение налоговых режимов владения

Всё это и легло в основу поглавного плана ниже.

ЧАСТЬ II. ПОГЛАВНЫЙ ПЛАН КНИГИ №1

Обещание книги (для обложки и введения): превратить абстрактное «накопить бы денег» в конкретный, работающий план — с реальными цифрами, а не мотивационными лозунгами.

№

Глава

О чём

Ключевые данные из черновика

—

Введение. Почему план побеждает удачу

Разрушаем миф «сейчас копить сложнее, чем раньше» и показываем, что дело не в везении, а в системе

Рост цен на жильё 30–50% за 5 лет, ставки 7–9% → 20–30%, ключевая ставка ЦБ 4,25% → 21%

1

Психология денег. Почему мы копим годами, но не покупаем

7 психологических ловушек «вечного накопителя» и почему разница между людьми — не в зарплате

25%/18%/23%/15%/12%/28%/19% случаев по причинам; разница в 5–7 лет при одинаковом доходе

2

От «я не могу» к «как я могу?»

Пошаговый метод перепрограммирования мышления: 5 шагов, дневник, чек-лист

Метод «Как я могу?», техника микроцелей, 21 день на закрепление привычки (нейропластичность)

3

Люди, которые справились. 5 историй без наследства и кредитов

Разбор реальных стратегий: переезд, фриланс, аренда с выкупом, краудфандинг, господдержка

Точные цифры доходов/расходов/сроков по каждому герою

4

Жёсткий финансовый план. Как считать, а не гадать

Три принципа плана, диагностика доходов/расходов, формула срока накопления
Формулы чистого дохода и срока накопления, 5 типовых ошибок плана

5

Сколько откладывать при вашей зарплате

Готовые таблицы нормы накопления для 50/100/150 тыс. #, коэффициенты города и семьи

Полные таблицы расходов, коэффициент дисциплины 0,7/0,5, географические коэффициенты

6

Куда класть деньги: вклады, облигации, ИИС

Разбор доходности, рисков и налогов по каждому инструменту

Ставки 6–25%, сравнение ОФЗ-26238/Сбербанк-001Р/АФК Система, расчёт выгоды ИИС (156 000 #)

7

Невидимый враг: инфляция

Как инфляция съедает вклад и что с этим делать

Таблица инфляции РФ 2015–2025, формула реальной доходности, модель «Трёхслойной защиты»

8

Дивидендные акции для тех, кто не трейдер

Как получать выплаты, ничего не продавая; что такое дивидендные аристократы

Таблица голубых фишек (8,2%/7,5%/9,1%/6,7%), критерии аристократов, «дивидендный календарь»

—

Заключение. Ваш план на одной странице

Сборка всех глав в единый чек-лист и шаблон плана на 12 месяцев

—

ЧАСТЬ III. ГЛАВА 1

Глава 1. Почему вы копите годами, но так и не покупаете

Представьте: у вас есть знакомая — назовём её Аня. Разумная, без вредных привычек, с нормальной зарплатой. Она откладывает деньги уже пять лет. Причём честно, без обмана себя — реально каждый месяц кладёт на счёт круглую сумму.

А теперь вопрос на миллион: почему у неё до сих пор нет ни квартиры, ни капитала, ни финансовой подушки, о которой она мечтала?

Спойлер: дело не в зарплате Ани. И не в её силе воли. Дело в семи ловушках, в которые попадает почти каждый второй человек, пытающийся накопить на что-то крупное. Эти ловушки не имеют ничего общего с математикой — они живут у вас в голове, и именно поэтому их так сложно заметить самостоятельно.

Давайте разберём их по одной. С цифрами, потому что на одних эмоциях далеко не уедешь.

Ловушка №1: эффект «убегающей цели» — 25% всех случаев

Вот простая история. В 2020 году квартира стоила условные 3 миллиона рублей. К 2023 году — уже 4,5 миллиона. К 2025-му прогноз — 5,2 миллиона. Пока вы копите деньги, цена цели убегает вперёд быстрее, чем вы к ней идёте.

Мозг реагирует на это предсказуемо: если цель постоянно отдаляется, значит, она недостижима в принципе. Логика железная — только неправильная. Проблема не в том, что цель убегает, а в том, что вы гонитесь за движущейся мишенью вместо того, чтобы её зафиксировать.

Что делать вместо этого:

Перестать копить «на квартиру вообще» и зафиксировать конкретный вариант: не абстрактное жильё, а «однушка в районе Х»

Использовать инструменты, доходность которых опережает рост цен на актив — например, облигации застройщиков под 14% годовых, а не банковский вклад под 7%

Когда цель конкретна, она перестаёт убегать. Она просто стоит на месте и ждёт, пока вы её догоните.

Ловушка №2: синдром «идеального момента» — 18% случаев

Знакомая фраза: «Вот когда цены упадут / когда будет больше денег / когда изменятся условия по кредиту — тогда и куплю». Проблема в том, что идеальный момент никогда не наступает — это конструкция, которую мозг придумывает, чтобы отложить решение и избежать риска ошибки.

Цифры говорят сами за себя:

Показатель

Значение

Откладывают решение больше 3 лет

67% потенциальных покупателей

Признают, что могли купить раньше

42%

То есть почти половина людей, которые «ждали подходящего момента», сами потом признают: момент уже был, просто они его не заметили — или испугались.

Техника «5 условий»:

Определите минимально приемлемые условия покупки — не идеальные, а достаточные

Покупайте, когда выполнены хотя бы 3 из 5 условий

Остальное — подбирайте уже после покупки

Это не про то, чтобы действовать безрассудно. Это про то, чтобы перестать требовать от реальности идеальности, которой в ней просто не бывает.

Ловушка №3: денежные установки из детства — 23% случаев

Вы удивитесь, сколько ваших финансовых решений на самом деле принимаете не вы, а голос вашего родителя из 1998 года. «Квартира — это на всю жизнь». «Долги — это плохо». «Мои родители копили 20 лет — значит, и мне положено».

Это не осознанные убеждения — это бессознательно скопированный финансовый сценарий значимых взрослых. Он передаётся не словами, а атмосферой: если в доме боялись кредитов, вы, скорее всего, тоже будете их бояться — даже если рационально понимаете, что грамотно взятый кредит может быть инструментом, а не приговором.

Что делать: упражнение «Анализ семейного сценария» — честно выписать, какие установки о деньгах вы унаследовали, и по каждой спросить: «Это правда мой вывод — или чужой, который я просто не подвергал сомнению?»

Ловушка №4: боль от потери сильнее радости от приобретения — 15% случаев

Это, пожалуй, самая коварная ловушка, потому что она встроена в человеческую психику эволюционно. Экспериментальные данные однозначны: при равной сумме потери воспринимаются людьми **в 2,5 раза острее**, чем приобретения. А 89% респондентов признаются, что боятся «ошибиться с выбором» сильнее, чем боятся «упустить выгодный вариант».

Проще говоря: мысль «а вдруг я потеряю эти деньги» физически ощущается тяжелее, чем мысль «а вдруг я мог заработать больше». Именно поэтому люди годами держат деньги на вкладе под 7% при инфляции 12%, вместо того чтобы разместить их разумнее, — потерять кажется страшнее, чем медленно обесцениваться.

Метод «Предположи худшее»:

Пропишите все возможные риски конкретного решения

Рассчитайте финансовые последствия каждого — в рублях, а не в тревоге

Убедитесь, что даже худший сценарий не катастрофа

Когда страх превращается в конкретную цифру, он перестаёт быть безграничным монстром в голове.

Ловушка №5: цель, которую не видно — 12% случаев

Абстрактная цель не мотивирует. «Накопить денег» — слишком расплывчато, чтобы мозг воспринял это всерьёз. А вот исследования показывают: группа людей, которая регулярно рассматривала фотографии желаемого результата, достигала цели **на 37% быстрее**.

Практическое задание простое: найдите 5–10 изображений того, к чему вы идёте, соберите их в одном месте и уделяйте им пару минут в день. Звучит наивно — но мозг работает именно так: то, что визуально конкретно, воспринимается как достижимое.

Ловушка №6: миф о сложности процесса — 28% случаев (самая частая ловушка!)

«Нужно разбираться во всём». «Придётся годами изучать рынок». «Без связей не получится». Знакомо? А вот реальность: **70% успешных людей использовали всего 2–3 простых инструмента**, а не сложную многоходовую стратегию.

Это самая распространённая ловушка из всех семи — почти каждый третий человек застревает именно здесь, в иллюзии, что для успеха нужна экспертиза уровня профессионального финансиста. На деле нужна пара работающих инструментов и дисциплина их использовать — и об этом вся оставшаяся часть книги.

Ловушка №7: сравнение себя с чужой витриной — 19% случаев

«У других получается лучше». «Я не достоин хорошего результата». Проблема в том, что вы сравниваете свою реальную, «закулисную» жизнь с отредактированной, «парадной» версией чужой. Никто не выкладывает в соцсети фото пустого холодильника перед зарплатой.

Противоядие: изучать не витрины, а реальные истории — сколько лет человек копил, от чего отказывался, какие ошибки совершал по пути. Именно этим мы и займёмся в следующей главе.

Главный вывод: дело не в деньгах

Вот статистика, которая должна перевернуть ваше представление о накоплении: **люди с одинаковым доходом достигают одной и той же финансовой цели с разницей в 5–7 лет**. Не с разницей в доходе — с разницей во времени. И главное отличие между теми, кто уложился в короткий срок, и теми, кто растянул его на годы, — не размер зарплаты, а финансовое мышление.

Сводная таблица всех семи ловушек — чтобы вы могли сразу определить свою:

Ловушка

Доля случаев

Суть в одном предложении

Убегающая цель

25%

Цена растёт быстрее ваших накоплений — фиксируйте цель

Идеальный момент

18%

Ждать нечего — момент нужно создавать самому

Установки из детства

23%

Вы, возможно, живёте по чужому финансовому сценарию

Потери острее приобретений

15%

Страх потери в 2,5 раза сильнее радости выигрыша

Нет визуализации

12%

Абстрактная цель не мотивирует мозг

Миф о сложности

28%

На деле хватает 2–3 простых инструментов

Социальное сравнение

19%

Вы сравниваете свою жизнь с чужой витриной

Возможно, вы узнали себя сразу в двух-трёх пунктах — это нормально, ловушки редко работают поодиночке.

Проблема никогда не была в том, что жить дорого. Проблема в том, что мы годами таскаем в голове устаревшие финансовые программы — и принимаем их за объективную реальность.

В следующей главе мы разберём конкретный пошаговый метод, который позволяет заменить любое «я не могу» на рабочий вопрос «как я могу?» — и уже через несколько недель увидеть первые результаты в своём поведении с деньгами.

Глава 2. От «я не могу» к «как я могу?»

Есть один эксперимент, который я предлагаю провести прямо сейчас, до того как вы прочитаете дальше. Вспомните любую свою крупную финансовую цель — и мысленно закончите фразу: «Я не могу, потому что...»

Получилось? Отлично. А теперь плохая новость: то, что вы только что произнесли, — это не факт о реальности. Это привычка мышления. И, как любую привычку, её можно переписать.

Накопление на крупную цель — это не только вопрос математики. Это прежде всего психологический процесс. Большинство людей застревают на стадии «я не могу», даже не начав

искать реальные пути решения — просто потому, что мозг устроен так, чтобы искать причины невозможности раньше, чем способы это сделать.

Разберём, почему так происходит, и дадим пошаговую систему, которая это перепрограммирует.

Почему «я не могу» — это ловушка, а не диагноз

Искажения, которые блокируют любое действие

Мозг — не ваш враг, а перестраховщик. Он эволюционно заточен искать причины, почему что-то невозможно, а не способы, как это сделать: так безопаснее. Проблема в том, что в современном мире, где риск ошибиться с накоплением на квартиру примерно ничем не грозит вашей жизни, этот механизм превращается из защиты в тормоз.

Три искажения, которые встречаются чаще всего:

Искажение

Как звучит в голове

Катастрофизация

«Если я возьму ипотеку — я разорюсь»

Чёрно-белое мышление

«Или идеальная квартира — или никакая»

Гиперболизация трудностей

«Это слишком сложно, я никогда не разберусь»

Итог у всех трёх один: человек даже не пытается искать варианты, потому что заранее уверен в провале. Не потому, что провал действительно неизбежен — а потому, что мозг уже вынес приговор до начала разбирательства.

Общество услужливо подсовывает готовые ярлыки

Если внутренних искажений мало, добавляется хор внешних голосов: «Квартира — это роскошь». «Без богатых родителей нереально». «Ипотека — кабала на всю жизнь». Каждая такая фраза звучит как народная мудрость, а на деле — просто чужое убеждение, которое вы не проверяли лично.

Результат предсказуем: люди заранее отказываются от попыток, искренне считая, что система против них — и даже не пробуют её обойти.

Метод «Как я могу?»: пошаговая система

Хорошая новость — этот паттерн лечится не силой воли, а простой техникой переформулирования. Вот пять шагов.

Шаг 1. Замена формулировок

Каждый раз, когда ловите себя на «я не могу», механически переформулируйте мысль в вопрос «как я могу?».

«Я не могу накопить на квартиру» → «Как я могу увеличить доход, чтобы быстрее накопить?»

«Я не разбираюсь в ипотеке» → «Как я могу за неделю понять основы ипотеки?»

Почему это вообще работает? Потому что утверждение и вопрос запускают в мозге разные процессы. Утверждение «я не могу» закрывает тему — искать больше нечего, всё уже решено. А вопрос «как я могу?» автоматически заставляет мозг искать ответы, а не оправдания. Это не позитивное мышление ради красивой картинки — это просто другая формулировка задачи для той же самой головы.

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.