

ДМИТРИЙ ТЫКАЛЮК

ПОЧЕМУ ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН САМЫЙ СЛОЖНЫЙ

ФОРМУЛА БОГАТСТВА

- 
- 
- 
- ☒ Зарабатывать больше
 - ☒ Тратить разумно
 - ☒ Инвестировать
 - ☒ Строить капитал
 - ☒ Жить свободно

Дмитрий Тыкалюк

**Почему первый миллион самый
сложный. Формула богатства.**

«Автор»

2026

Тыкалюк Д.

Почему первый миллион самый сложный. Формула богатства. /
Д. Тыкалюк — «Автор», 2026

Почему одни годами пытаются накопить деньги, а другие постепенно создают капитал? Первый миллион — самый сложный, потому что на старте на вас почти не работают ни проценты, ни инвестиции, ни большой капитал. Работают только привычки, дисциплина и правильная система. Эта книга — простая и понятная формула для тех, кто начинает практически с нуля. Без обещаний быстрого богатства и сложной финансовой теории. Вы узнаете, как перестать жить от зарплаты до зарплаты, начать сохранять деньги, создать первый капитал и заставить его работать на вас. Богатство начинается не с миллиона. Оно начинается с первого правильного решения.

© Тыкалюк Д., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
ЧАСТЬ I	10
Глава 1	11
Глава 2	15
Глава 3	19
Глава 4	25
Глава 5	30
Часть II.	34
Глава 6	35
Глава 7	39
Глава 8	45
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Дмитрий Тыкалюк

Почему первый миллион самый сложный. Формула богатства.

Введение

Почему именно первый миллион?

Есть одна довольно странная особенность денег.

Когда у вас есть 1 000 рублей, заработать на них ещё 1 000 рублей сложно.

Когда есть 100 000 рублей — становится немного интереснее.

Когда есть миллион — деньги наконец начинают подавать признаки жизни.

А когда есть 100 миллионов, внезапно оказывается, что банки сами хотят с вами дружить.

Несправедливо?

Возможно.

Но именно так работает капитал.

Эта книга не о том, как стать миллионером за три месяца, просыпаясь в 5:30 утра, принимая ледяной душ и повторяя перед зеркалом:

— Я магнит для денег!

Если после этого деньги действительно начнут прилипать к вам — прекрасно. Но я всё-таки предложу более надёжный план.

Мы поговорим о другом.

О том, как обычному человеку создать капитал практически с нуля.

Без наследства.

Без выигрыша в лотерею.

Без внезапно обнаруженного богатого родственника.

И желательно без необходимости продавать квартиру, чтобы купить криптовалюту с названием, которое невозможно произнести вслух.

Главная идея книги очень простая:

первый миллион — самый сложный.

Но не потому, что миллион — какая-то магическая сумма.

Ровно в 999 999 рублей ничего особенного не происходит.

И после поступления ещё одного рубля брокер не позвонит вам со словами:

— Дмитрий, поздравляем. Теперь вы официально богатый человек. Личный самолёт ожидает у подъезда.

Нет.

Скорее всего, вообще ничего не произойдёт.

Вы посмотрите на цифру на экране.

Улыбнётесь.

Возможно, сделаете скриншот.

А потом пойдёте ставить чайник.

Но внутри финансовой системы человека к этому моменту происходит гораздо более важное изменение.

У него появляется капитал.

Когда деньги начинают помогать вам
Представим человека без накоплений.
Назовём его Сергей.
Сергей получает зарплату.
Тратит зарплату.
Получает следующую зарплату.
Снова тратит.
Иногда даже удивляется:
— Как так? Я же ничего особенного не покупал.
Эта фраза вообще заслуживает места на гербе личных финансов.
Потому что обычно после неё выясняется:
доставка еды — 18 000 рублей;
такси — 12 000;
маркетплейсы — 17 000;
подписки — 4 000;
«какая-то мелочь» — ещё 25 000.
Но Сергей действительно не покупал яхту.
Поэтому совершенно искренне не понимает, куда исчезли деньги.
В результате каждый новый месяц начинается примерно одинаково:
капитал Сергея — 0 рублей.

Чтобы получить первые 100 000 рублей, Сергею необходимо практически полностью создать их собственным трудом.

Чтобы накопить 500 000 — снова приходится работать, откладывать и терпеть.
Инвестиционный доход на первых этапах почти незаметен.
Допустим, у вас инвестировано 10 000 рублей.
Даже если вы получите условные 10% за год, это 1 000 рублей.
Не Lamborghini.
Даже не велосипед.
Скорее несколько походов за продуктами — и то если не заходить в отдел с сыром.
Поэтому в начале пути может возникнуть ощущение:
инвестиции вообще не работают.
Но проблема не в инвестициях.
Проблема в размере капитала.

Одинаковые проценты — совершенно разные деньги
Предположим, капитал приносит в среднем 10% годовых.
Не обещание доходности, а просто математический пример.
При капитале 10 000 рублей:
 $10\% = 1\,000$ рублей.
При капитале 100 000:
 $10\% = 10\,000$.
При капитале 1 000 000:
 $10\% = 100\,000$.
При капитале 10 000 000:
 $10\% = 1\,000\,000$.
Процент одинаковый.
Но ощущения почему-то совершенно разные.
Вот здесь и скрывается важнейшая идея накопления капитала:

сначала вы работаете на деньги, а затем всё большая сумма денег начинает работать вместе с вами.

На первом этапе практически весь рост состояния обеспечивают ваши пополнения.

Позже всё большую роль играет доход от самого капитала.

И однажды может наступить момент, когда за год инвестиции принесут больше, чем вы сможете самостоятельно отложить из зарплаты.

Вот тогда машина действительно начинает разгоняться.

Миллион — это не богатство

Сразу договоримся.

Один миллион рублей сегодня — это не состояние, позволяющее купить остров, яхту и небольшого тигра.

Да и тигра лучше не покупать.

У него очень плохая окупаемость.

Первый миллион важен по другой причине.

Это удобная психологическая отметка.

Человек впервые видит, что способен создать значительный капитал собственными действиями.

Он уже знает:

как откладывать;

как контролировать расходы;

как инвестировать;

как переживать падения рынка;

как не вытаскивать деньги при первом желании купить новый телефон;

как постепенно увеличивать капитал.

Другими словами, к первому миллиону человек получает не только деньги.

Он приобретает финансовую систему поведения.

И именно она потенциально стоит гораздо больше самого миллиона.

Главная ошибка новичка

Большинство людей начинают думать об инвестициях примерно так:

«Куда вложить 10 000 рублей, чтобы быстро заработать?»

Это неправильный вопрос.

На старте гораздо полезнее спросить:

«Как мне создать первые 100 000 рублей капитала?»

Потом:

«Как превратить 100 000 в 300 000?»

Потом:

«Как дойти до миллиона?»

Потому что попытка найти фантастическую доходность при маленьком капитале часто приводит человека к чрезмерному риску.

Есть 20 000 рублей.

10% годовых кажутся скучными.

Это же всего 2 000 рублей!

Хочется +100%.

А ещё лучше +500%.

Желательно до пятницы.

И вот человек уже изучает какой-нибудь невероятно перспективный актив, про который три дня назад вообще ничего не знал.

Так начинаются многие истории из серии:

— Я тоже когда-то инвестировал.

— И как?

— Теперь просто откладываю деньги на вкладе.

Настоящая формула богатства

В интернете очень любят искать секреты.

«Секрет миллионеров».

«Секрет Уоррена Баффета».

«Секрет богатых людей».

«Пять привычек миллиардеров».

Особенно мне нравится совет:

«Миллиардеры рано встают».

Конечно.

Возможно, именно поэтому все рыбаки, которые выходят на воду в пять утра, тайно являются миллиардерами.

На самом деле формула создания капитала гораздо скучнее.

И одновременно эффективнее.

Условно её можно представить так:

Доход → Сбережения → Инвестиции → Реинвестирование → Время → Капитал

Вы зарабатываете деньги.

Часть не тратите.

Накопленное инвестируете.

Полученный доход не проедаете, а снова инвестируете.

Повторяете процесс много раз.

Очень много раз.

Настолько много, что в какой-то момент возникает желание спросить:

— А где секретная часть?

Вот она.

Не прекращать.

Эта книга не научит вас быстро богатеть

И это хорошая новость.

Потому что обещание быстрого богатства обычно является отличным способом быстро обогатить человека, который продаёт вам обещание быстрого богатства.

Наша задача другая.

Создать систему.

Сначала:

10 000 #.

Потом:

100 000 #.

Затем:

300 000 #.

500 000 #.

1 000 000 #.

А дальше начинается совсем другая игра.

Мы разберём:

почему деньги постоянно исчезают;

как начать откладывать;

какой должна быть финансовая подушка;

что делать с кредитами;

как начать инвестировать;

как работает сложный процент;

почему нельзя гнаться только за доходностью;

как создать первый портфель;

сколько потребуется времени до первого миллиона;

что происходит после него;

и как постепенно превратить накопление денег в создание капитала.

Но прежде чем покупать акции, облигации и фонды, придётся разобраться с более серьёзной проблемой.

С нами самими.

Потому что главный враг капитала обычно находится не на фондовом рынке.

Он периодически смотрит на нас из зеркала.

Особенно во время распродажи на маркетплейсе.

ЧАСТЬ I

ПОЧЕМУ ДЕНЬГИ НЕ НАКАПЛИВАЮТСЯ САМИ

Глава 1

Почему большинство людей годами остаются без капитала

Давайте начнём с простого вопроса.

Сколько денег вы заработали за последние десять лет?

Не сколько сейчас лежит на счёте.

Именно сколько прошло через ваши руки.

Предположим, человек в среднем получал 80 000 рублей в месяц.

За год:

960 000 рублей.

За десять лет:

9 600 000 рублей.

Почти десять миллионов.

Теперь другой вопрос.

Сколько из них осталось?

У некоторых людей ответ способен вызвать лёгкую финансовую депрессию.

Потому что человек может заработать за жизнь десятки миллионов рублей и при этом практически не иметь капитала.

Почему?

Потому что существует огромная разница между:

зарабатывать деньги

и

владеть деньгами.

Большой доход ещё ничего не гарантирует

Представим двух людей.

Алексей получает 200 000 рублей в месяц.

Игорь — 100 000.

На первый взгляд Алексей значительно богаче.

Но посмотрим на расходы.

Алексей тратит 210 000.

Игорь — 70 000.

Каждый месяц Алексей становится беднее на 10 000 рублей.

А Игорь увеличивает капитал на 30 000.

Через год:

Алексей: -120 000 #

Игорь: +360 000 #

Разумеется, это упрощённый пример.

Но он показывает фундаментальную вещь:

богатство определяется не только тем, сколько денег входит в вашу жизнь, но и тем, сколько остаётся.

Можно иметь огромную зарплату и нулевой капитал.

Можно иметь средний доход и постепенно становиться обеспеченным.

Ловушка растущего дохода

Есть распространённая надежда:

«Вот начну больше зарабатывать — тогда начну откладывать».

Звучит логично.

Получал 60 тысяч — денег не хватало.

Начал получать 100 — теперь точно появится свободная сумма.

Но неожиданно вместе с зарплатой растут потребности.

Раньше телефон за 30 тысяч был нормальным.

Теперь почему-то нужен за 120.

Раньше кафе раз в неделю казалось приятным событием.

Теперь доставка еды приезжает чаще некоторых родственников.

Раньше машина просто должна была ездить.

Теперь выясняется, что без кожаного салона финансовая жизнь практически не имеет смысла.

Это называется инфляцией образа жизни.

Чем больше человек зарабатывает, тем больше позволяет себе тратить.

Само по себе это не плохо.

Мы зарабатываем деньги в том числе для того, чтобы жить лучше.

Проблема начинается, когда расходы увеличиваются с той же скоростью, что и доходы.

Получал 70 — тратил 70.

Получает 150 — тратит 150.

Получает 300 — угадайте.

Правильно.

Каким-то невероятным образом снова не хватает.

Деньги любят занимать всё доступное пространство

Расходы похожи на вещи в квартире.

Купили шкаф побольше?

Через полгода он заполнен.

Купили квартиру побольше?

Через несколько лет выясняется, что хранить велосипед всё равно нигде.

С деньгами происходит примерно то же самое.

Если человек привык тратить весь доступный доход, его уровень потребления будет постепенно расширяться до новой границы.

Поэтому создание капитала нельзя оставлять на случайность.

Нельзя рассчитывать:

«Буду тратить как обычно, а остаток инвестировать».

Потому что остаток обладает удивительной способностью стремиться к нулю.

Почему капитал не появляется автоматически

Капитал — это не побочный продукт хорошей зарплаты.

Его приходится создавать намеренно.

Допустим, вы получаете 100 000 рублей.

Если тратите 100 000:

ваша норма сбережений — 0%.

Если тратите 90 000:

вы сохраняете 10%.

Если тратите 80 000:

20%.

Если тратите 70 000:
30%.

Вот эти проценты и начинают строить ваше состояние.

Человек с доходом 100 000 рублей и нормой сбережений 20% направляет в капитал:
20 000 рублей в месяц.

За год:

240 000 рублей.

За пять лет только собственными взносами:

1 200 000 рублей.

И это ещё без учёта возможного инвестиционного дохода.

Вы не обязаны превращаться в Скруджа Макдака

Когда разговор заходит о накоплении, многие представляют примерно такую жизнь:

свет дома включать нельзя;

туалетную бумагу использовать с двух сторон;

чайный пакетик передавать по наследству;

в ресторан ходить только посмотреть меню через окно.

Нет.

Цель личных финансов — не умереть самым богатым человеком на кладбище.

Деньги нужны для жизни.

Нужно путешествовать.

Покупать хорошие вещи.

Радовать семью.

Есть вкусную еду.

Иногда покупать совершенно бесполезные вещи просто потому, что хочется.

Финансовая дисциплина начинается не с запрета тратить.

Она начинается с понимания:

какую часть сегодняшнего потребления я готов обменять на будущую свободу?

Настоящий смысл капитала

Зачем вообще копить миллион?

Чтобы открыть приложение банка и любоваться цифрами?

Первую неделю — возможно.

Но капитал нужен не ради цифры.

Он покупает вам варианты.

Например:

уйти с работы, которую вы ненавидите;

пережить несколько месяцев без дохода;

сменить профессию;

открыть бизнес;

переехать;

помочь семье;

работать меньше;

раньше выйти на пенсию;

не брать кредит при каждой крупной покупке.

Чем больше капитал, тем меньше решений приходится принимать исключительно из-за отсутствия денег.

И вот это уже действительно интересно.

Практика главы

Посчитайте приблизительно:

Средний месячный доход.

Средние расходы.

Сколько остаётся.

Какой процент дохода вы сохраняете.

Формула:

Норма сбережений = $\text{Сбережения} \div \text{Доход} \times 100\%$

Например:

доход — 100 000 #;

расходы — 80 000 #;

сбережения — 20 000 #.

Получаем:

$20\,000 \div 100\,000 \times 100\% = 20\%$.

Это одна из самых важных цифр всей книги.

Запомните её.

Мы ещё много раз к ней вернёмся.

Глава 2

Богатство начинается не с высокой зарплаты
Представьте двух соседей.
Первый выходит утром из новой дорогой машины.
Хороший костюм.
Последняя модель телефона.
Отпуск несколько раз в год.
Ресторан каждые выходные.
Второй ездит на обычной машине.
Телефон меняет раз в несколько лет.
Выглядит вполне нормально, но окружающие вряд ли скажут:
— Вот идёт финансовый магнат.
Кто из них богаче?
Правильный ответ:
мы понятия не имеем.
Потому что мы видим потребление.
Но не видим капитал.

Богатство часто невидимо
Это один из главных парадоксов денег.
Дорогой автомобиль виден.
Инвестиционный счёт — нет.
Новая квартира видна.
Отсутствие долгов — нет.
Часы за миллион видны.
Облигации на миллион — не видны.
Поэтому общество часто принимает дорогой образ жизни за богатство.
Но это совершенно разные вещи.
Человек может ездить на автомобиле стоимостью 10 миллионов рублей.
В кредит.
Жить в дорогой квартире.
В ипотеку.
Покупать брендовые вещи.
С кредитной карты.
Иметь огромный доход.
И при этом обладать отрицательным чистым капиталом.
Снаружи — миллионер.
Внутри банковского приложения — лёгкий триллер.

Что такое капитал
Давайте без сложной бухгалтерии.
Ваш чистый капитал можно приблизительно посчитать так:
Активы – Обязательства = Чистый капитал
Предположим, у человека есть:
500 000 # на счетах;

700 000 # инвестиций;
автомобиль стоимостью 1 000 000 #.

Всего активов:
2 200 000 #.

Но одновременно есть:
автокредит — 400 000 #;
потребительский кредит — 200 000 #.

Обязательства:
600 000 #.

Чистый капитал:
1 600 000 #.

Эта цифра говорит о финансовом положении гораздо больше, чем зарплата.

Доход — это поток

Представьте реку.

Доход — вода, которая течёт по ней.

Капитал — водохранилище.

Можно иметь очень мощную реку.

Но если плотины нет, вода просто уйдёт дальше.

Так живут многие люди с высокими доходами.

Через их руки проходят огромные суммы.

Но ничего не задерживается.

Задача этой книги — постепенно построить плотину.

Только, пожалуйста, не рассказывайте экологам, что я предложил перекрыть реку.

Почему высокая зарплата всё-таки важна

Не нужно впадать в другую крайность.

Иногда можно услышать:

«Размер дохода вообще не имеет значения. Главное — правильно распоряжаться деньгами».

Имеет.

Ещё как.

Человеку с доходом 50 000 рублей объективно сложнее откладывать 30 000, чем человеку с доходом 300 000.

Поэтому у создания капитала есть две стороны:

контроль расходов

и

увеличение доходов.

Причём в долгосрочной перспективе увеличение дохода может оказаться значительно мощнее бесконечной экономии.

У расходов есть нижний предел.

Вы не можете сократить расходы на еду до минус 20 000 рублей.

А вот верхний предел дохода намного выше.

Поэтому позже мы обязательно поговорим о том, почему стратегия:

«зарабатывать больше, но не увеличивать расходы с той же скоростью»

может значительно ускорить путь к капиталу.

Три финансовых человека
Условно разделим людей на три категории.
Первый — потребитель
Получает деньги.
Тратит деньги.
Ждёт следующие деньги.
Формула:
Доход → Потребление
Второй — накопитель
Получает деньги.
Часть тратит.
Часть сохраняет.
Формула:
Доход → Потребление + Сбережения
Третий — инвестор
Получает деньги.
Часть тратит.
Часть направляет в активы.
Активы создают новый доход.
Этот доход снова направляется в активы.
Формула:
Доход → Капитал → Доход → Капитал
Вот здесь появляется настоящий двигатель богатства.

Богатый и выглядящий богатым — не одно и то же
Представьте человека, который получает 500 000 рублей в месяц и тратит 490 000.
И человека, который получает 200 000 и тратит 100 000.
Первый откладывает:
10 000.
Второй:
100 000.
Через год первый добавит к капиталу:
120 000 рублей.
Второй:
1 200 000.
Разница огромная.
Поэтому следующий раз, когда увидите человека на дорогом автомобиле, не спешите думать:
«Вот это успех».
Возможно.
А возможно, настоящий герой этой истории — банк, который выдал ему кредит.

Практика главы
Посчитайте свой приблизительный чистый капитал.
Запишите:
Деньги на счетах

Инвестиции

другие значимые финансовые активы

—

кредиты и другие долги

=

ваш чистый финансовый капитал.

Не расстраивайтесь, если число окажется маленьким.

И даже если отрицательным.

Нам важна отправная точка.

GPS тоже сначала должен понять, где вы находитесь, и только потом строить маршрут.

Глава 3

Куда на самом деле исчезают наши деньги
Есть загадка, которую человечество пытается решить уже много лет.
Куда исчезает второй носок после стирки?
Но существует загадка серьезнее:
куда исчезает зарплата?
Особенно удивительно это выглядит у людей, которые ничего крупного не покупали.
Человек получает зарплату.
Проходит две недели.
Открывает банковское приложение.
Смотрит на остаток.
Закрывает приложение.
Открывает ещё раз.
Видимо, рассчитывая, что банк одумается.
Но цифра остаётся прежней.

Большие траты заметны. Маленькие — опаснее
Если вы купили телевизор за 100 000 рублей, вы прекрасно понимаете, куда делись 100 000.

А если каждый день исчезает по 500–1 000 рублей, мозг почти не воспринимает это как серьёзные расходы.

Кофе.
Такси.
Доставка.
Перекус.
Подписка.
Что-то с маркетплейса.
Ещё что-то с маркетплейса.
Очень нужная вещь с маркетплейса, назначение которой вы забудете через неделю.
Каждая покупка кажется небольшой.
Но деньги умеют объединяться.
500 рублей в день:
15 000 в месяц.
180 000 в год.
За пять лет:
900 000 рублей.
И это без какой-либо инвестиционной доходности.

Эффект «это всего 999 рублей»
Маркетологи давно поняли одну важную особенность человеческой психологии.
Мы плохо воспринимаем небольшие регулярные платежи.
999 рублей кажется почти бесплатным.
Особенно если написать:
ВСЕГО 33 РУБЛЯ В ДЕНЬ!
33 рубля?

Ерунда.

Берём.

Потом появляется ещё один сервис.

Ещё 499 рублей.

Музыка — 299.

Облако — 199.

Приложение — 599.

Онлайн-кинотеатр — 799.

Ещё один онлайн-кинотеатр, потому что нужный сериал, конечно же, находится именно там, — 699.

В итоге человек может платить несколько тысяч рублей ежемесячно за сервисы, половину которых давно не использует.

Особенно прекрасны подписки, которые вы оформили бесплатно на семь дней.

Через три года компания всё ещё благодарна вам за доверие.

Маркетплейсы изменили правила игры

Когда-то, чтобы потратить деньги, нужно было:

одеться;

выйти из дома;

дойти до магазина;

найти товар;

постоять у кассы;

достать кошелёк;

отдать деньги.

На каждом этапе существовала возможность передумать.

Теперь:

лежите на диване;

увидели рекламу;

нажали кнопку.

Всё.

Покупка совершена быстрее, чем мозг успел созвать финансовый комитет.

А если написано:

«Осталось 2 штуки!»

всё.

Включается древний инстинкт охотника.

Нужно брать.

Причём срочно.

И совершенно неважно, что речь идёт о подставке для авокадо.

Не все расходы одинаковы

Я не предлагаю объявить войну кофе, ресторанам и доставке.

Есть расходы, которые действительно улучшают жизнь.

Если чашка хорошего кофе утром делает вас счастливее — прекрасно.

Проблема начинается не тогда, когда человек тратит.

А когда он не знает, на что тратит.

Поэтому расходы полезно условно разделить на три группы.

1. Необходимые

Жильё.

Еда.

Транспорт.

Медицина.

Связь.

Базовая одежда.

2. Улучшающие жизнь

Путешествия.

Хобби.

Рестораны.

Хорошая техника.

Развлечения.

3. Незаметные и бессмысленные

Неиспользуемые подписки.

Импульсивные покупки.

Комиссии, которых можно избежать.

Постоянные переплаты.

Вещи, которые покупаются только потому, что была скидка.

Именно третья категория обычно является самым безболезненным источником дополнительных денег для инвестиций.

Скидка не означает экономию

Это нужно напечатать огромными буквами.

ЕСЛИ ВЫ КУПИЛИ НЕНУЖНУЮ ВЕЩЬ ЗА 5 000 РУБЛЕЙ ВМЕСТО 10 000, ВЫ НЕ СЭКОНОМИЛИ 5 000.

Вы потратили 5 000.

Маркетинг умеет совершать удивительные вещи.

Человек заходит в магазин вообще без намерения что-либо покупать.

Выходит с пакетом.

И счастлив:

— Зато сэкономил восемь тысяч!

Это практически финансовая алхимия.

Пришёл без покупки.

Потратил деньги.

Ушёл убеждённым, что заработал.

Ведите учёт, но без фанатизма

Некоторые финансовые советы предлагают записывать буквально каждую копейку.

Кофе — 187 рублей.

Жвачка — 63.

Пакет — 12.

Через три недели человек понимает, что скорее готов отказаться от богатства, чем продолжать вести эту бухгалтерию.

Можно проще.

Большинство банков уже автоматически распределяют расходы по категориям.

Раз в месяц посмотрите:

сколько ушло на продукты;

кафе;
транспорт;
маркетплейсы;
развлечения;
подписки;
кредиты;
прочее.

Ваша задача не обвинять себя.

А найти две-три категории, где деньги уходят почти незаметно.

Правило 24 часов

Для незапланированных покупок можно использовать очень простой приём.

Увидели вещь.

Захотели купить.

Не покупайте сразу.

Подождите 24 часа.

Если покупка дорогая — несколько дней.

Очень часто происходит чудо.

Через сутки выясняется, что жить без электрической машинки для приготовления мини-пончиков вполне возможно.

Маркетологи рассчитывают на эмоцию.

Время эту эмоцию охлаждает.

Цена вещи — это не только деньги

Предположим, вы хотите купить что-то за 30 000 рублей.

Если ваш свободный денежный поток составляет 15 000 рублей в месяц, эта покупка стоит вам не просто 30 000.

Она стоит:

двух месяцев накоплений.

Такой взгляд сильно меняет восприятие цены.

Новый телефон — не 120 000 рублей.

Для кого-то это:

шесть месяцев инвестиций.

Автомобиль подороже — не просто дополнительные 1,5 миллиона.

Это могут быть:

несколько лет движения к финансовой независимости.

Это не значит, что покупать нельзя.

Можно.

Но теперь решение становится осознанным.

Не экономьте на всём

Самая плохая финансовая система — та, которую невозможно соблюдать.

Если вы решили:

никаких ресторанов;

никаких путешествий;

никаких развлечений;

никаких покупок;
все деньги в инвестиции —
велика вероятность, что через пару месяцев произойдёт финансовый запой.
Вы скажете:
— Живём один раз!
И за выходные компенсируете экономию последних трёх месяцев.
Поэтому бюджет должен предусматривать деньги на удовольствие.
Тратьте их.
Без чувства вины.
Потому что они уже заложены в систему.

Главный вопрос перед покупкой
Перед крупной необязательной покупкой задайте себе три вопроса:
Мне действительно это нужно?
Сделает ли это мою жизнь заметно лучше?
Что я отдаю взамен?
Последний вопрос особенно важен.
Потому что каждая потраченная сегодня сумма — это деньги, которые уже не смогут работать на вас завтра.
Но и обратная крайность опасна.
Каждый непотраченный рубль — это тоже часть жизни, которую вы решили перенести в будущее.
Наша задача не выбрать между:
жить сейчас
и
жить потом.
Наша задача — научиться делать и то и другое.

Практика главы
Откройте историю расходов за последние три месяца.
Не за один.
Один месяц может быть случайным.
Посчитайте среднее по основным категориям.
Затем найдите:
три расхода, которые почти не влияют на качество вашей жизни.
Не нужно сразу сокращать бюджет на 50%.
Попробуйте найти хотя бы:
3 000;
5 000;
10 000 рублей в месяц.
Предположим, удалось освободить 7 000 рублей.
За год:
84 000 #.
За десять лет только внесённых денег:
840 000 #.
А если эти деньги регулярно инвестировать, итоговая сумма потенциально может быть выше благодаря доходу на уже накопленный капитал.

И вот здесь начинается самое интересное.

Потому что мы постепенно подходим к вопросу:

нужно ли ради первого миллиона отказываться от всех удовольствий?

Нет.

В следующей главе мы разберём, почему легендарный совет «перестань покупать кофе — и станешь миллионером» одновременно содержит рациональное зерно и является одним из самых переоценённых советов о деньгах.

Глава 4

Почему экономить на кофе недостаточно

Если вы когда-нибудь читали советы о личных финансах, то наверняка встречали главный источник всех человеческих бед.

Кофе.

Да-да.

Не низкая зарплата.

Не инфляция.

Не дорогая ипотека.

Не импульсивные покупки на маркетплейсах.

А стакан капучино утром.

Логика обычно выглядит примерно так:

— Ты покупаешь кофе за 300 рублей каждый день?

— Да.

— Вот поэтому ты не миллионер!

В этот момент хочется посмотреть на очередь в кофейне и спросить:

— А где тогда все люди, которые кофе не пьют? Почему они ещё не приехали сюда на Bentley?

На самом деле в знаменитом совете про кофе есть доля истины.

Но проблема гораздо глубже.

Давайте посчитаем этот несчастный кофе

Предположим, вы покупаете кофе за 300 рублей двадцать раз в месяц.

Получаем:

$300 \times 20 = 6\,000$ рублей в месяц.

За год:

72 000 рублей.

За десять лет:

720 000 рублей.

Сумма действительно приличная.

А если эти деньги регулярно инвестировать, результат потенциально может быть ещё больше.

Получается, кофе действительно мешает разбогатеть?

Не совсем.

Вопрос не в кофе.

Вопрос в том, насколько ценна для вас эта трата.

Если утренний кофе — маленький ритуал, который каждый день приносит удовольствие, возможно, эти 6 000 рублей потрачены прекрасно.

А теперь представим, что одновременно человек:

переплачивает 20 000 рублей в месяц за слишком дорогой автомобиль;

платит 10 000 процентов по потребительским кредитам;

покупает ненужных вещей на 15 000;

и ещё 5 000 отдаёт за подписки и услуги, которыми почти не пользуется.

Но финансовый консультант приходит и говорит:

— Сергей, проблема найдена. Уберите латте.

Это всё равно что пытаться спасти «Титаник», вычерпывая воду чайной ложкой.

Сначала ищите большие деньги

Есть простое правило:

начинайте оптимизацию бюджета с самых крупных расходов.

Обычно это:

жильё;

автомобиль;

кредиты;

питание;

крупные регулярные покупки;

отпуска;

дорогие привычки.

Если человек тратит 150 000 рублей в месяц, бессмысленно начинать финансовую революцию с экономии 500 рублей.

Сначала нужно посмотреть, куда уходят основные 149 500.

Большие решения важнее маленьких

Представим две ситуации.

Ситуация №1

Вы перестали покупать кофе.

Экономия:

5 000 рублей в месяц.

Ситуация №2

Вы рефинансировали дорогой кредит, отказались от ненужной страховки, пересмотрели тарифы и сократили импульсивные покупки.

Экономия:

20 000 рублей в месяц.

В первом случае за год:

60 000 рублей.

Во втором:

240 000.

Разница:

180 000 рублей ежегодно.

И ради этого не пришлось смотреть на кофейню из окна со слезами на глазах.

Есть ещё более сильный рычаг

Теперь самое интересное.

Допустим, вы можете сократить расходы ещё на 5 000 рублей.

Хорошо.

Но что, если вместо этого увеличить доход на 20 000?

И при этом не увеличить расходы?

Тогда на инвестиции можно направлять дополнительные:

20 000 рублей каждый месяц.

Вот почему создание капитала состоит не только из экономии.

У него есть две главные стороны:

меньше бессмысленно тратить;

больше зарабатывать.

Причём возможности экономии ограничены.

Допустим, вы получаете 100 000 рублей.

Максимум, который теоретически можно сэкономить, — 100 000.

Правда, после этого придётся перестать есть, жить в квартире и вообще каким-либо образом участвовать в экономике.

Не лучший план.

А вот доход потенциально можно увеличить:

до 120 000;

150 000;

200 000;

300 000;

и дальше.

Поэтому на длинной дистанции рост дохода становится одним из главных двигателей капитала.

Экономия должна иметь смысл

Я предлагаю очень простой принцип.

Не спрашивайте:

«На чём ещё можно сэкономить?»

Спрашивайте:

«Какие расходы дают мне меньше удовольствия и пользы, чем стоят?»

Это совсем другой подход.

Например:

поездка с семьёй — 100 000 рублей.

Дорого?

Да.

Но воспоминания могут остаться на всю жизнь.

А теперь:

новый телефон за 150 000 вместо старого, который прекрасно работает.

Через неделю эмоции закончились.

Через месяц телефон воспринимается как обычный.

Через год выходит новая модель.

И ваш некогда невероятный технологический шедевр внезапно становится «старым».

Очень удобная система.

Особенно для производителя телефона.

Цена статуса

Одна из самых дорогих статей бюджета называется:

«Что подумают другие?»

Автомобиль должен быть не хуже, чем у коллеги.

Телефон — последний.

Отпуск — такой, чтобы фотографии было не стыдно выложить.

Одежда — определённых брендов.

Ресторан — желательный такой, где тарелка огромная, а еды на ней можно найти только после внимательного осмотра.

Проблема статусных расходов в том, что гонка не заканчивается никогда.

Купили автомобиль дороже?
У кого-то есть ещё дороже.
Купили часы?
У кого-то коллекция.
Купили квартиру?
У кого-то дом.
Купили дом?
Поздравляю.
Теперь выяснится, что вам срочно нужна яхта.
У этой игры невозможно выиграть.
Всегда найдётся человек богаче.

Богатство и демонстрация богатства
Настоящий капитал часто выглядит очень скучно.
Это цифры на счетах.
Облигации.
Акции.
Фонды.
Депозиты.
Недвижимость.
Доли в бизнесе.
Никаких спецэффектов.
Никто на улице не остановит вас со словами:
— Простите, я сразу заметил по вашему лицу, что у вас диверсифицированный портфель.
Поэтому создание капитала требует определённой психологической зрелости.
Вы должны научиться получать удовольствие не только от покупки вещей, но и от роста собственного капитала.
Когда это происходит, игра меняется.
Раньше человек видел 50 000 рублей и думал:
«Что купить?»
Теперь:
«Куда их направить?»
Вот это уже серьёзный сдвиг.

Правило разумной роскоши
Не нужно отказываться от всего дорогого.
Лучше выбрать несколько вещей, которые действительно важны именно вам.
Любите путешествовать?
Путешествуйте.
Любите хороший кофе?
Пейте.
Любите автомобили?
Покупайте тот, который можете себе позволить без уничтожения финансового плана.
Но не пытайтесь иметь всё одновременно.
Потому что список человеческих желаний обладает одной неприятной особенностью.
Он бесконечный.
А зарплата почему-то нет.

Практика главы

Возьмите пять крупнейших категорий расходов.

По каждой задайте три вопроса:

1. Можно ли сократить этот расход без заметного ухудшения жизни?
2. Получаю ли я от него удовольствие или плачу по привычке?
3. Можно ли получить тот же результат дешевле?

А затем задайте четвёртый вопрос:

Как я могу увеличить доход хотя бы на 10% в течение ближайшего года?

Это может быть:

повышение квалификации;

смена работы;

дополнительный проект;

фриланс;

маленький бизнес;

монетизация профессионального навыка.

Потому что путь к первому миллиону строится не только ножницами, которыми мы режем расходы.

Нам понадобится ещё и лопата.

Желательно побольше.

Чтобы загребать доход.

Глава 5

Главная цифра вашего финансового будущего
Люди любят обсуждать доходность инвестиций.

— Сколько процентов даёт эта облигация?

— А сколько выросла эта акция?

— А можно получать 20%?

— А 30%?

— А 100%?

Последний вопрос обычно появляется непосредственно перед финансовыми приключениями.

Но на раннем этапе существует цифра, которая может быть гораздо важнее доходности вашего портфеля.

Это норма сбережений.

То есть доля дохода, которую вы регулярно сохраняете и направляете на создание капитала.

Почему она настолько важна

Представим двух людей.

Олег получает:

100 000 рублей в месяц.

Он откладывает:

10 000.

Норма сбережений:

10%.

Андрей получает те же:

100 000.

Но откладывает:

30 000.

Норма сбережений:

30%.

За год Олег внесёт в капитал:

120 000 рублей.

Андрей:

360 000.

Разница:

240 000.

Теперь Олегу придётся показывать невероятную инвестиционную доходность, чтобы догнать Андрея.

А Андрей не совершил никакого финансового чуда.

Он просто направляет в капитал большую часть дохода.

На старте пополнения важнее процентов

Представим, что у вас есть 100 000 рублей.

Вы можете весь год искать способ повысить доходность портфеля, например, с условных 10% до 12%.

Разница:

2 000 рублей за год.

А теперь предположим, что вы увеличили ежемесячные инвестиции на 5 000 рублей.

За год дополнительно внесёте:

60 000 рублей.

Что сильнее повлияло на капитал?

Ответ очевиден.

Именно поэтому начинающий инвестор иногда делает совершенно неправильный акцент.

Он часами ищет:

«ТОП-5 АКЦИЙ, КОТОРЫЕ ВЫРАСТУТ НА 300%».

Хотя гораздо полезнее было бы потратить это время на вопрос:

«Как увеличить ежемесячное пополнение с 10 000 до 15 000 рублей?»

Но это звучит не так захватывающе.

Заголовок:

«Стань богаче, регулярно откладывая деньги много лет»

почему-то собирает меньше просмотров.

Какая норма сбережений правильная?

Универсального числа нет.

У всех разные:

доходы;

семьи;

жильё;

дети;

обязательства;

города;

здоровье;

цели.

Но для ориентира можно использовать несколько уровней.

До 10%

Вы уже начали.

Это главное.

Но капитал будет строиться довольно медленно.

10–20%

Хороший рабочий диапазон для начала.

20–30%

Создание капитала заметно ускоряется.

30–40%

Очень сильная норма сбережений, если она не разрушает качество жизни.

50% и выше

Может очень быстро двигать вас к финансовым целям, но доступна далеко не каждому.

И не нужно превращать процент сбережений в спортивное соревнование.

Если сосед откладывает 60%, это не означает, что вы должны немедленно выключить холодильник ради победы.

Начните с доступного

Если сейчас вы не откладываете ничего, не нужно завтра пытаться сохранить 40% дохода.

Вероятнее всего, система развалится.

Начните, например, с:

5–10%.

Привыкли?

Поднимите до 15%.

Затем до 20%.

Особенно удобно увеличивать норму сбережений после роста дохода.

Допустим, зарплата выросла:

со 100 000 до 120 000 рублей.

Вместо того чтобы немедленно увеличить расходы на все 20 000, можно сделать так:

10 000 — повысить качество жизни;

10 000 — добавить к инвестициям.

Вы живёте лучше.

И одновременно быстрее богатеете.

Компромисс.

Редкий случай, когда довольны и сегодняшний вы, и будущий.

Автоматизация побеждает силу воли

Сила воли переоценена.

Особенно вечером.

Особенно после тяжёлого рабочего дня.

Особенно если маркетплейс прислал:

«ТОЛЬКО СЕГОДНЯ! СКИДКА 47%!»

Поэтому лучше не рассчитывать на героизм.

Настройте систему так, чтобы деньги уходили в накопления автоматически.

Получили зарплату.

Сразу перевели заранее определённую сумму.

Например:

15%.

Не в конце месяца.

В начале.

Это называется:

«Сначала заплати себе».

Подробно мы поговорим об этом позже.

Но принцип стоит запомнить уже сейчас.

Ваше финансовое будущее должно получать деньги раньше, чем маркетплейсы.

Потому что маркетплейсы и без вас справятся.

Платить себе процент

Очень удобный способ — сохранять не фиксированную сумму, а процент.

Например:

20% любого дохода.

Получили 100 000:

20 000 — капитал.

Получили премию 50 000:

10 000 — капитал.

Получили дополнительный доход 30 000:

6 000 — капитал.

Так инвестиции автоматически растут вместе с вашим доходом.

Премия — опасное животное

Особенно интересны неожиданные деньги.

Премия.

Бонус.

Возврат налога.

Подарок.

Дополнительный заработок.

Мозг воспринимает их иначе, чем зарплату.

Возникает ощущение:

«Это же дополнительные деньги. Можно потратить!»

Хотя рубль из премии математически ничем не отличается от рубля из зарплаты.

Но психологически премия превращается в финансового туриста.

Пришла.

Сфотографировалась.

Уехала.

Поэтому заранее установите правило.

Например:

50% любого неожиданного дохода — в капитал.

Остальное можно потратить.

И удовольствие получили.

И будущее не забыли.

Практика главы

Определите свою текущую норму сбережений.

Затем установите целевую.

Например:

сейчас — 7%;

через три месяца — 10%;

через год — 15%.

Не пытайтесь установить рекорд.

Создайте процент, который сможете поддерживать годами.

Потому что финансовая система, работающая десять лет на 20%, намного полезнее системы, которая работает два месяца на 60%, а затем заканчивается словами:

— Да ну всё это. Я заслужил отпуск.

Часть II.

Создаём фундамент капитала

Глава 6

Первые 100 000 рублей

До первого миллиона есть ещё одна важная отметка.

100 000 рублей.

На фоне миллиона сумма кажется небольшой.

Но для человека, который раньше никогда системно не копил, первые сто тысяч могут оказаться настоящим психологическим прорывом.

Потому что впервые появляется ощущение:

«Я могу».

Почему первые деньги самые трудные

Представим, что ваш капитал равен нулю.

Чтобы получить первые 100 000 рублей, практически каждый рубль придётся внести самостоятельно.

Капитал пока почти не помогает.

Он лежит в углу и делает вид, что занят.

Если вы откладываете 10 000 рублей в месяц:

примерно через десять месяцев получите 100 000 рублей без учёта возможного дохода.

Если 20 000:

примерно пять месяцев.

Если 30 000:

чуть больше трёх.

Здесь нет магии.

И это прекрасно.

Потому что цель становится понятной.

Разбейте большую цель

Ошибка новичка — сразу поставить цель:

1 000 000 рублей.

Если на счёте сейчас 15 000, миллион выглядит примерно как Эверест.

Красиво.

Впечатляет.

И совершенно непонятно, как туда идти.

Поэтому разбиваем путь:

10 000 #

↓

30 000 #

↓

50 000 #

↓

100 000 #

↓

300 000 #

↓

500 000 #

↓

1 000 000 #

Каждый этап должен ощущаться достижимым.

Сделайте капитал видимым

Есть полезный психологический приём.

Следите за общей суммой капитала.

Не ежедневно.

Пожалуйста.

Если проверять инвестиционный счёт каждые пятнадцать минут, капитал быстрее не растёт.

Проверено миллионами инвесторов.

Достаточно, например, раз в месяц записывать:

капитал на начало месяца;

сколько добавили;

инвестиционный результат;

капитал на конец месяца.

Через несколько месяцев появляется история.

20 000.

37 000.

55 000.

78 000.

103 000.

И вот здесь происходит важное изменение.

Вы видите результат своего поведения.

Не путайте накопления с инвестиционной прибылью

На старте особенно важно понимать, откуда растёт капитал.

Предположим:

в начале года у вас было 100 000 рублей.

За год вы внесли ещё 240 000.

К концу года стало 370 000.

Рост капитала:

270 000.

Но это не означает, что инвестиции принесли 270%.

Из них:

240 000 — ваши новые деньги;

30 000 — результат инвестирования.

Звучит очевидно.

Но когда рынок растёт, человеку иногда хочется немедленно признать себя новым Уорреном Баффетом.

Не торопитесь.

Рынок обладает прекрасной способностью возвращать инвестору скромность.

Иногда очень быстро.

Где хранить первые 100 000

Это зависит от цели денег.

Если это одновременно ваши единственные накопления, главной задачей может быть не максимальная доходность, а создание финансового резерва.

Для коротких сроков обычно рассматривают наиболее понятные и ликвидные инструменты с подходящим уровнем риска — например, банковские накопительные продукты или другие консервативные решения.

Если финансовая подушка уже создана, часть долгосрочных денег можно постепенно направлять в инвестиционный портфель в соответствии с целями и допустимым риском.

Главное правило:

не рискуйте деньгами, потеря которых разрушит вашу финансовую жизнь.

Если последние 100 000 рублей вложены в чрезвычайно рискованный актив со словами:
— Зато потенциал огромный!

это не инвестиционный план.

Это сюжет.

Главный враг первых 100 000

Не рынок.

Не инфляция.

Не Центральный банк.

Главный враг первых накоплений:

«Я потом верну».

Накопили 60 000.

Увидели новый телефон.

— Возьму 40 000 из накоплений. В следующем месяце верну.

Через месяц:

— Сейчас расходы большие. Верну потом.

Через три месяца:

капитал — 20 000.

Телефон — уже не новый.

План — слегка мёртв.

Поэтому накопления должны иметь чёткое назначение.

Если это:

финансовая подушка

или

инвестиционный капитал,

не относитесь к ним как к дополнительной банковской карте.

Метод неснижаемого капитала

Можно установить правило:

достигнутая отметка становится новым минимумом.

Дошли до 50 000?

Стараемся больше не опускаться ниже 50 000 без действительно серьёзной причины.

Дошли до 100 000?

Новая база — 100 000.

Потом 200 000.

300 000.

Так появляется психологическая лестница.

Вы всё время строите новый этаж и стараетесь не разбирать предыдущий на кирпичи ради очередной покупки.

Празднуйте финансовые победы

Дошли до первых 100 000?

Отметьте это.

Только не нужно праздновать накопление 100 000 рублей покупкой за 120 000.

Это немного разрушает концепцию.

Можно позволить себе небольшой подарок.

Ужин.

Поездку.

Что-нибудь приятное.

Мозгу важно связать финансовую дисциплину не только с ограничениями, но и с положительными эмоциями.

Практический план первых 100 000

Шаг 1

Определите сумму ежемесячного пополнения.

Например:

10 000 #.

Шаг 2

Настройте автоматический перевод после получения дохода.

Шаг 3

Все дополнительные поступления частично направляйте в цель.

Шаг 4

Не вытаскивайте деньги на обычные покупки.

Шаг 5

Раз в месяц фиксируйте результат.

Шаг 6

После достижения цели установите следующую:

300 000 рублей.

Но есть одна проблема.

Прежде чем активно строить инвестиционный капитал, нужно защитить себя от ситуации, когда любой сломанный холодильник заставляет продавать инвестиции.

Для этого существует финансовая подушка.

Глава 7

Финансовая подушка: деньги, которые не должны приносить максимум

Есть деньги, задача которых — зарабатывать.

А есть деньги, задача которых — спасти вашу задницу.

В финансовой литературе вторую формулировку почему-то используют редко.

Обычно говорят:

резервный фонд

или

финансовая подушка безопасности.

Звучит гораздо приличнее.

Смысл простой.

Это деньги на случай, если жизнь внезапно решит проверить ваш бюджет на прочность.

А жизнь такие проверки любит.

Что может произойти?

Потеря работы.

Болезнь.

Срочный ремонт автомобиля.

Поломка техники.

Неожиданные расходы семьи.

Переезд.

Падение доходов.

Задержка зарплаты.

Проблемы в бизнесе.

И легендарный случай:

«Я вообще не понимаю, как это произошло».

Финансовая подушка нужна не потому, что мы пессимисты.

А потому что реальная жизнь не читала наш финансовый план.

Что происходит без подушки

Представим человека с инвестиционным портфелем:

500 000 рублей.

Рынок временно падает на 20%.

Портфель становится:

400 000.

И именно в этот момент человек теряет работу.

Деньги нужны сейчас.

Приходится продавать активы после падения.

То есть временный рыночный убыток превращается в реальный.

Если бы рядом лежал резерв на несколько месяцев жизни, инвестор мог бы не трогать долгосрочный портфель.

Вот почему финансовая подушка — это не конкурент инвестициям.

Это защита инвестиций.

Сколько денег должно быть в подушке

Часто используют ориентир:

3–6 месяцев необходимых расходов.

Обратите внимание:

не доходов.

А расходов.

Если вы получаете 150 000 рублей, но для базовой жизни вам нужно 90 000, считать резерв логичнее от необходимых расходов.

Например:

$$90\,000 \times 3 = 270\,000 \text{ \#}$$

$$90\,000 \times 6 = 540\,000 \text{ \#}$$

Это ориентировочный диапазон.

Кому может понадобиться больше

Подушка должна учитывать стабильность вашей жизни.

Если у вас:

стабильная работа;

несколько источников дохода;

низкие обязательные расходы;

нет крупных долгов;

легко найти новую работу,

резерв может быть ближе к нижней границе.

Если:

доход нестабильный;

вы предприниматель;

работаете в узкой профессии;

есть дети;

ипотека;

один источник дохода;

высокие обязательные расходы,

разумно рассматривать более крупный запас.

У предпринимателя финансовая стабильность иногда выглядит так:

январь — прекрасно;

февраль — прекрасно;

март — прекрасно;

апрель — где все клиенты?

Поэтому запас особенно важен.

Где хранить подушку

Главная ошибка:

«Раз деньги лежат без дела, давайте вложим их максимально доходно».

Нет.

У финансовой подушки другая работа.

Она должна быть:

ликвидной;

понятной;

доступной;

с относительно низким риском потери номинала.

В зависимости от обстоятельств для резерва могут использоваться банковские счета, вклады с подходящими условиями и другие консервативные инструменты, позволяющие достаточно быстро получить деньги.

Часть резерва можно держать максимально доступной.

Потому что чрезвычайные ситуации обладают неприятной привычкой не предупреждать: «Здравствуйте. Через 30 дней у вас будут непредвиденные расходы. Подготовьтесь, пожалуйста».

Было бы удобно.

Но нет.

Подушка не должна лежать под подушкой

Название иногда воспринимают слишком буквально.

Хранить несколько сотен тысяч наличными под матрасом — сомнительная стратегия.

Во-первых, инфляция.

Во-вторых, безопасность.

В-третьих, если вы действительно держите деньги под матрасом, хотя бы не рассказывайте об этом знакомым.

Особенно тому знакомому, который постоянно интересуется, когда вы уезжаете в отпуск.

Не гонитесь за максимальной доходностью

Допустим, один инструмент потенциально может дать высокую доходность, но его стоимость сильно колеблется.

Подходит ли он для финансовой подушки?

Скорее всего, плохо.

Потому что деньги могут понадобиться именно тогда, когда актив временно подешевел.

Подушка — это пожарный огнетушитель.

Никто не покупает огнетушитель и не жалуется:

— Что-то доходность у него слабая.

Его задача — стоять.

И однажды, возможно, спасти гораздо больше денег, чем стоил он сам.

Подушка и инфляция

Да, резерв тоже желательно защищать от слишком сильного обесценивания.

Поэтому деньги необязательно держать на беспроцентном счёте.

Но приоритеты должны выглядеть примерно так:

1. Сохранность.

2. Доступность.

3. Доходность.

А не наоборот.

Если ради дополнительных процентов вы превращаете резерв в актив, который может потерять значительную часть стоимости именно в момент необходимости, это уже не совсем подушка.

Скорее батут.

Причём неизвестно, в какую сторону он вас отправит.

Нужно ли сначала полностью собрать подушку и только потом инвестировать?

Не обязательно всегда действовать строго последовательно.

Для некоторых людей психологически удобнее делать параллельно.

Например:

есть 20 000 рублей свободных денег ежемесячно.

15 000 — в финансовую подушку;

5 000 — в долгосрочные инвестиции.

Так человек одновременно создаёт защиту и приобретает инвестиционную привычку.

После формирования нужного резерва распределение можно изменить:

например, большую часть свободного денежного потока направлять в долгосрочный капитал.

Главное — понимать назначение каждой суммы.

Подушка — это не деньги на отпуск

Очень важный момент.

Финансовая подушка — это не:

отпуск;

новый телефон;

ремонт, который вы планировали два года;

подарки на Новый год;

новая машина;

скидка на телевизор;

«ну очень выгодное предложение».

Если вы знаете, что через шесть месяцев понадобится 150 000 рублей на отпуск, это не чрезвычайная ситуация.

Это планируемый расход.

Создайте отдельный фонд.

Иначе финансовая подушка каждый год будет загадочным образом исчезать примерно в июле.

Создавайте отдельные денежные корзины

Очень удобно разделить деньги по назначению.

Корзина №1. Текущие расходы

Деньги на обычную жизнь.

Корзина №2. Финансовая подушка

Только на действительно серьёзные непредвиденные ситуации.

Корзина №3. Краткосрочные цели

Отпуск.

Ремонт.

Автомобиль.

Крупные покупки.

Корзина №4. Инвестиционный капитал

Деньги, предназначенные для долгосрочного роста.

Так гораздо сложнее случайно потратить инвестиции на отпуск, а отпуск — на холодильник.

Хотя холодильник иногда побеждает всех.

Что делать после использования подушки

Предположим, резерв был:

500 000 рублей.

Возникла реальная чрезвычайная ситуация.

Вы потратили:

200 000.

Осталось:

300 000.

Что дальше?

Не нужно испытывать чувство вины.

Именно для этого деньги и существовали.

Подушка выполнила свою работу.

Теперь задача — постепенно восстановить её до целевого размера.

Временно можно уменьшить инвестиционные пополнения и направить больше денег в резерв.

После восстановления снова вернуться к обычному плану.

Психологическая доходность подушки

У финансовой подушки есть доходность, которую невозможно увидеть в банковском приложении.

Это спокойствие.

Человек без накоплений может воспринимать потерю работы как катастрофу:

— Через месяц нечем платить по счетам.

Человек с запасом на шесть месяцев думает иначе:

— Неприятно. Но у меня есть время разобраться.

Это совершенно разное психологическое состояние.

И именно поэтому финансовая независимость начинается намного раньше, чем человек становится богатым.

Даже несколько месяцев расходов в резерве уже дают частичку свободы.

Практика главы

Шаг 1. Посчитайте необходимые месячные расходы

Не весь привычный уровень жизни.

Именно минимум, который нужен семье без серьёзного падения качества жизни.

Например:

80 000 #.

Шаг 2. Выберите размер резерва

Допустим:

6 месяцев.

$80\,000 \times 6 =$

480 000 #.

Шаг 3. Посмотрите, сколько уже накоплено

Например:

120 000 #.

Не хватает:

360 000 #.

Шаг 4. Определите ежемесячное пополнение

Например:

30 000 #.

Получаем ориентировочно:

12 месяцев до полной подушки без учёта возможного дохода на размещённые средства.

Шаг 5. Храните резерв отдельно

Не смешивайте его с деньгами на обычные расходы.

И желательно не называйте счёт:

«На Lamborghini».

Мозг может неправильно понять задачу.

Что мы уже построили

За первые семь глав произошло больше, чем может показаться.

Мы выяснили:

Доход $\neq$ богатство.

Высокое потребление $\neq$ богатство.

Капитал создаётся из разницы между доходами и расходами.

Норма сбережений на старте может быть важнее попытки выжать дополнительную доходность.

Первые 100 000 рублей — первая серьёзная финансовая победа.

Финансовая подушка защищает весь дальнейший инвестиционный план.

Теперь у нас появляется фундамент.

Но есть одна вещь, способная этот фундамент довольно быстро разобрать.

Иногда она помещается в кошельке.

Иногда приходит в виде красивого банковского приложения.

А иногда сопровождается прекрасной фразой:

«Платёж всего 9 999 рублей в месяц».

Речь идёт о долгах.

И в следующей главе мы разберём один из самых неприятных вопросов личных финансов:

можно ли одновременно строить капитал и жить в кредит?

Глава 8

Долги против богатства

Представьте двух людей.

Первый каждый месяц инвестирует 15 000 рублей.

Второй тоже хочет инвестировать 15 000 рублей.

Но сначала ему нужно заплатить:

8 000 по кредитной карте;

12 000 по кредиту на телефон;

20 000 по автокредиту.

И ещё немного денег другу, которому он уже третий месяц говорит:

— С зарплаты точно отдам.

Угадайте, кому будет проще создать капитал?

Долги — одна из главных причин, почему человек может неплохо зарабатывать, но годами оставаться без денег.

Потому что часть его будущих доходов уже принадлежит кому-то другому.

Что такое кредит на самом деле

Кредит часто воспринимают как дополнительные деньги.

Хотите телефон за 100 000 рублей.

На счёте есть 20 000.

Банк говорит:

— Не проблема. Забирайте телефон сегодня.

Кажется, будто у вас внезапно появились дополнительные 80 000 рублей.

Но денег больше не стало.

Вы просто взяли часть будущей зарплаты и потратили её сегодня.

Теперь следующие месяцы придётся возвращать долг.

Причём часто с процентами.

Поэтому кредит можно представить так:

вы берёте деньги у будущего себя.

Сегодняшний вы получает телефон.

А будущий вы получает платёж.

Очень удобное распределение обязанностей.

Особенно для сегодняшнего вас.

Почему банки пишут ежемесячный платёж крупнее полной переплаты

Представим:

товар стоит 120 000 рублей.

Но вместо цены вам говорят:

«Всего 5 900 рублей в месяц!»

Звучит намного приятнее.

5 900 — это же немного.

Можно себе позволить.

Именно здесь появляется опасная привычка:

думать платежами, а не полной стоимостью.

Телефон — 7 000 в месяц.

Машина — 35 000.

Телевизор — 4 000.

Мебель — 8 000.

Каждая покупка по отдельности кажется доступной.

А потом человек получает зарплату и обнаруживает, что половина денег уже расписана.

Он ещё ничего не купил в этом месяце.

А деньги уже закончились.

Это талант.

Но лучше его не развивать.

Все ли долги плохие?

Нет.

Долг — это инструмент.

Молотком можно построить дом.

А можно ударить себя по пальцу.

После второго варианта обвинять молоток будет немного несправедливо.

Так же и с кредитами.

Есть долги, которые могут быть разумными.

А есть долги, которые постоянно тянут человека назад.

Плохой долг

Назовём плохим долгом тот, который помогает купить то, что вы сейчас не можете себе позволить, но очень хотите.

Например:

дорогой телефон;

одежду;

отпуск;

развлечения;

мебель выше своих возможностей;

дорогой автомобиль;

праздник в кредит.

Особенно опасны дорогие потребительские кредиты и долги по кредитным картам, если по ним начисляются высокие проценты.

Проблема проста.

Вещь уже куплена.

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.