


ИГОРЬ ШИМКО

Я НАУЧУ
ТЕБЯ
УПРАВЛЯТЬ
ДЕНЬГАМИ

▶
ПОШАГОВОЕ
РУКОВОДСТВО
ПО ФИНАНСОВОЙ
НЕЗАВИСИМОСТИ
▼

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 336
ББК 65.26
Ш61

Шимко, Игорь Олегович.

Ш61 Я научу тебя управлять деньгами : пошаговое руководство по финансовой независимости / Игорь Шимко. — Москва : Эксмо, 2026. — 448 с. — (Просто о финансах).

ISBN 978-5-04-233872-4

Личные финансы редко складываются в единую систему: доходы, накопления и инвестиции существуют в разных вселенных. Со временем это приводит к ошибочным решениям и росту тревоги. Игорь Шимко предлагает рассматривать управление личными финансами как систему, связанную с жизненными целями и реальными возможностями человека. Автор показывает, что благосостояние формируется не только финансовыми инструментами, но и благодаря опыту, знаниям, карьерным выборам и социальным связям. Именно поэтому книга устроена как последовательный маршрут от хаоса к ясности. В ней разбираются базовые элементы личных финансов — от подушки безопасности и работы с долгами до фондового рынка и недвижимости — на реальных кейсах.

Из книги вы узнаете:

- почему инвестиции не работают без ясных целей и стратегии;
- из каких видов капитала складывается устойчивое благосостояние;
- как карьерные и профессиональные решения влияют на финансовые результаты;
- как выстраивать стабильную финансовую систему без гонки за доходностью.

УДК 336
ББК 65.26

© Игорь Шимко, текст, 2026
© Шимко И. О., иллюстрации, 2026
© М. Высочкина, иллюстрации, 2026
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

ISBN 978-5-04-233872-4

Оглавление

Предисловие — от автора	7
Глава 1. Нас невозможно сбить с пути...	10
Глава 2. Капитал. Что же это такое?	27
Глава 3. Опыт и знания.	38
Глава 4. Карьерный путь — «Инвестиции в себя»	46
Глава 5. Социальный капитал	65
Глава 6. Капитал материальный	81
Глава 7. Капканы психологии	94
Глава 8. Подложим подушку	109
Глава 9. Как выбраться из долгов?	130
Глава 10. Роль депозитов и банковских вкладов	137
Глава 11. Идем на фондовый рынок. Что это?	146
Глава 12. Макроаналитика.	157
Глава 13. Облигации.	168
Глава 14. Акции	190
Глава 15. Анализируем! Отчетности компаний	199
Глава 16. Рынок и конкуренты: кто выживет, а кого смоеет рынок	224
Глава 17. Мультипликаторы и оценка бизнеса . .	232

Глава 18. Менеджмент. Кто создает стоимость, а кто сливает акционеров?	250
Глава 19. Срочный рынок. Важно знать	258
Глава 20. Валюта. Любовь наших родителей.	272
Глава 21. Недвижимость. Жилая	304
Глава 22. Недвижимость. Коммерческая	323
Глава 23. Как всем этим пользоваться?	332
Глава 24. Бойся скамеров и береги депозит смолоду!	342
Глава 25. Я у мамы бизнесмен — бонусная глава.	352
Заключительная часть.	372
Приложение 1. Ответы на частые вопросы от инвесторов по Макроэкономике и Политике ЦБ РФ	374
Приложение 2. Истории реальных инвесторов. Учимся на чужих ошибках	397
Приложение 3. Словарь базовых понятий фондового рынка	434

Предисловие — ОТ АВТОРА

Деньги — очень важный ресурс. Нужные нам услуги, время других людей, качественные продукты, внимание специалистов, помощь, доступ к решениям, которые создают для нас удобство. Порой нам нужно признание — не всегда материальное, но социально значимое. И почти всегда путь к этому проходит через деньги. Можно сказать, что в какой-то мере деньги — это форма энергии.

Мы можем относиться к ним по-разному, но в конечном счете каждый из нас сталкивается с одной и той же реальностью: чтобы жить, нам нужны ресурсы.

Эта книга — о личных финансах, но не в узком бухгалтерском смысле, где есть только таблицы, инвестиционные инструменты и рыночные термины. Книга о том, как управлять энергией, которая выражена в форме денег и которая живет внутри вас — в вашей мотивации, внимании, психике, социальных связях и способностях принимать решения.

Меня зовут Игорь Шимко. Я профессиональный финансист с почти 20-летним опытом работы в международной квалифицированной среде. Работал в KPMG, занимал позиции заместителя финансового директора в John Deere, Johnson & Johnson и C&H Industrial. Уже восемь

лет руковожу аналитической командой NZT Rusfond, сотрудничаю как с российскими, так и с зарубежными рынками. Помимо этого, я управляю авторским фондом¹ «Альфа-Капитал — Консервативная стратегия на МосБирже».

За эти годы я лично обучил вдумчивому и бережному обращению с деньгами и инвестициями сотни людей. Первые потоки обучения прошли еще в 2018 году на площадке Московской биржи². С тех пор оно стало постоянной частью моей жизни. Сейчас я также преподаю в Высшей школе экономики и продолжаю расширять курс Академии инвесторов.

В этой книге собрано все, что действительно работает: практические знания, наблюдения, ошибки и решения, которые я видел у разных людей; подходы, помогающие управлять капиталом без стресса; инструменты, что делают финансовую жизнь устойчивой; логика, позволяющая каждому рублю работать на ваши реальные задачи.

К сожалению, финансовая грамотность в России не сформирована культурно, а потому личные финансы — это исправление поколений ошибок.

Эта книга написана не ради теории, а для корректировки траекторий тысяч людей, которые пытались идти самостоятельно, но шли не туда. Многим стыдно признавать незнание, но в этом нет ничего плохого. Стремление закрыть пробелы в знаниях ведет к успехам, а стыд — к повторам ошибок.

Моя цель проста: упаковать опыт многолетней практики в понятную структуру, чтобы вы получили не только информацию, но и способность действовать. Чтобы финансы перестали быть источником напряжения и превратились в часть вашей жизненной стратегии.

Приятного чтения. Надеюсь, эта книга окажется для вас полезной, ясной и своевременной.

Глава 1.

НАС НЕВОЗМОЖНО СБИТЬ С ПУТИ...

...нам пофигу, куда идти

Каждый год ко мне приходят за советом и консультацией десятки, а иногда и сотни людей с вопросами о финансах. И почти всегда начинается всё одинаково: человек хочет большей доходности, более высокого процента отдачи от капитала, интересуется, что купить, что продать, куда перевалиться, какой инструмент сейчас «самый перспективный». Это стандартная точка входа. Люди привыкли думать о финансах как о наборе отдельных решений: купить сегодня, продать завтра, угадать момент, «поймать движение».

И лишь немногие приходят за действительно серьезными вещами — за пониманием собственной финансовой траектории, за попыткой увидеть весь путь целиком, за разбором того, как увязать жизнь и деньги так, чтобы одно перестало мешать другому.

Каждый раз, когда мы начинаем работать, нам приходится отматывать назад. Потому что невозможно построить стратегию, если человек даже не может сформулировать, куда он идет. Портфели³ превращаются в хаос не из-за инструментов, а из-за отсутствия направления.

В этой книге я буду опираться на реальные истории учеников Академии инвесторов — людей самых разных профессий, возрастов, уровней дохода. Все примеры полностью обезличены, но ситуации сохранены, потому что именно они позволяют увидеть закономерности. Ошибки, что на первый взгляд уникальны, на самом деле встречаются у всех. Запросы, которые кажутся редкими, всегда повторяются. И каждый раз выясняется одно и то же: большинство людей теряются в финансах не потому, что у них мало знаний, а потому, что у них нет внутреннего маршрута.

Есть фраза, которую я часто вспоминаю, когда мы впервые заходим в тему личных финансовых целей. Звучит она так: *«Нас невозможно сбить с пути, нам пофигу, куда идти»*.

И это, пожалуй, самая точная характеристика того, как большинство людей живут в финансовом плане. Они двигаются, но не знают, к чему именно идут. Что-то делают, но не ощущают связи между действиями и результатом.

Попробуйте задать человеку простой вопрос: *назови три свои личные цели?* В девяти случаях из десяти он выдаст нафинансовыбор всё тех же общих формулировок: «стать богаче», «выйти на раннюю пенсию», «быть финансово независимым», «приобрести машину», «купить дом где-нибудь у моря».

Примеры таких целей:

«Выйти на 100 тысяч рублей ежемесячного “пассивного” дохода — накопительные счета,

вклады, дивиденды⁴, купоны⁵, рост акций⁶ и другие фин. инструменты».

«Повысить свой общий доход за счет его увеличения от наемной работы. С его ростом выполнять более амбициозные и интересные проекты».

«Освободить больше свободного времени с увеличением семейного дохода».

Но это не цели, а мечты-гибриды, расплывающиеся в воздухе. Они не дают опоры, потому что в них нет ни конкретики, ни времени, ни измеримости, ни понимания того, что стоит за этими желаниями.

В своей практике я использую структуру SMART — пять критериев, через которые нужно пропустить любую цель: **Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound**. Проще говоря, она должна быть конкретной, измеримой, достижимой, относящейся именно к вам и иметь четкий срок.

Когда я прошу учеников прописать свои цели по этим критериям, начинается самое интересное. Почти все впадают во внутренний ступор. Оказывается, сформулировать, чего ты хочешь в жизни, не так уж просто.

Многие признаются:

- *Я никогда так глубоко об этом не думал.*
- *Я не могу понять, что именно мне нужно.*
- *Я полагал будет легко. Но выходит, что это самый сложный этап.*

И это нормально. Люди редко оказываются один на один с вопросом: «Зачем тебе деньги? Не вообще, а конкретно — тебе, сейчас, на этом этапе жизни?»

В 2025 году две трети учеников на моих лекциях не могут выполнить это упражнение правильно с первой попытки. Даже зная критерии и понимая, что от них требуется, имея перед глазами примеры, — человек все равно пишет неточную цель. Или чужую. Или цель, которая выглядит красиво, но не имеет отношения к его реальности. Бывает, что люди используют более конкретные формулировки, но и они еще не становятся непосредственно целями.

Примеры таких целей:

«Скорректировать балансовый план “затраты — доходы” на год вперед с учетом возможной свадьбы для определения рациональной доли активов⁷ каждого класса в совокупном портфеле. Хотелось бы пояснить, что я уволился два дня назад, и в данный момент лечу с девушкой в Испанию, где планирую делать предложение. Подобный балансовый план у меня есть, но только на днях я понял, что в нем важно учесть то, будут ли, когда и в каком формате свадебные мероприятия. Без понимания этого сложно отложить безопасную сумму, достаточную для любого исхода».

«Накопить на свадебное торжество 800 тысяч рублей до 01.06.2026 г. Накопить подушку безопасности в размере 900 тысяч рублей до 31.12.2026 г. Купить дачу с возможным круглогодичным проживанием, в 150–200 км от Москвы, в течение 2–5 лет. Ориентировочная стоимость — 10 млн рублей».

А вот как было бы правильно переложить эти мечты-гибриды в стройный формат SMART.

Цель 1. Корректировка балансового плана и структуры портфеля

S (Specific) Скорректировать личный балансовый план — доходы, расходы, накопления, инвестиции — на горизонте 12 месяцев. Учесть сценарии свадебных расходов — формат, сроки, бюджет — для определения рациональной доли активов каждого класса в совокупном портфеле — кеш, облигации⁸, акции, альтернативы.

M (Measurable) Результат:

- обновленный финансовый план на 12 месяцев;
- минимум три сценария свадебных расходов — минимальный, базовый, расширенный;
- целевые доли активов по каждому сценарию;
- рассчитанная минимальная «безопасная сумма» ликвидности⁹.

A (Achievable) Цель достижима, так как:

- базовый балансовый план уже существует;
- требуется корректировка параметров, а не построение модели с нуля;
- входные данные по свадьбе будут уточнены в ближайшие месяцы.

R (Relevant) Цель критична, поскольку:

- текущий статус безработицы увеличивает ценность ликвидности;
- неопределенность по свадебным расходам и срокам искажает инвестиционные решения;
- корректный баланс снижает риск вынужденной распродажи активов.

T (Time-bound) Срок выполнения: **до 31.03.2026.**

Цель 2. Накопление на свадебное торжество

S (Specific) Накопить средства на свадебное торжество в размере **800 тысяч рублей.**

M (Measurable) Целевая сумма: **800 тысяч рублей**. Факт достижения — наличие указанной суммы на отдельном счете.

A (Achievable) Цель достижима при условии:

- приоритизации накоплений¹⁰;
- временного отказа от долгосрочных инвестиций за пределами подушки безопасности.

R (Relevant) Цель обеспечивает:

- отсутствие долгового финансирования свадьбы;
- сохранение инвестиционной дисциплины после события.

T (Time-bound) Срок достижения: **до 01.06.2026**.

Цель 3. Формирование подушки безопасности

S (Specific) Сформировать подушку безопасности в размере **900 тысяч рублей** для покрытия базовых расходов в условиях нестабильного дохода.

M (Measurable) Целевая сумма: **900 тысяч рублей**, размещенная в высоколиквидных инструментах.

A (Achievable) Цель достижима за счет:

- поэтапного накопления;
- приоритета ликвидности над доходностью.

R (Relevant) Цель снижает:

1. финансовый стресс;
2. риск нерациональных инвестиционных решений;
3. зависимость от заемных средств.

T (Time-bound) Срок достижения: **до 31.12.2026**.

Цель 4. Покупка дачи для круглогодичного проживания

S (Specific) Приобрести дачу с возможностью круглогодичного проживания в радиусе **150–200 км от Москвы**.