

Деньги детям не игрушка

14 инструментов управления личными
финансами

₽ Понимай. Планируй. Управляй.

Дмитрий Дуюнов

Дмитрий Дуюнов

Деньги детям не игрушка

<https://litres.ru/74371047>

SelfPub; 2026

Аннотация

«Деньги детям не игрушка» — практическая книга о личных финансах для подростков и тех, кто только начинает самостоятельно распоряжаться деньгами.

Как управлять доходами и расходами? Зачем нужен финансовый резерв? Когда кредит становится проблемой? Как ставить финансовые цели, увеличивать доход и постепенно формировать капитал?

В книге эти вопросы разбираются без сложной экономической теории — через понятные примеры, расчёты и реальные финансовые ситуации. Главная задача книги — не дать набор универсальных правил, а научить считать, сравнивать варианты и принимать собственные финансовые решения.

Дмитрий Дуюнов

Деньги детям не игрушка

Введение

О своем "финансовом здоровье" большинство людей начинает задумываться в момент, когда задумываться о нем приходится для банального выживания или из-за ситуации, вынуждающей их это сделать. Все знают много поговорок и пословиц о том, что нужно беречь здоровье смолоду, что, конечно же, тоже является истиной, но в наши головы забыли вбить нужду в сохранении «финансового здоровья». Но на самом деле, финансовое здоровье — такой же важный фактор развития личности и полноценной жизни в обществе, как и физическое здоровье.

Но есть и хорошая новость: финансовое здоровье можно улучшить, восстановить и даже выстроить с нуля. К счастью, большинство этих инструментов уже давно известны — нужно лишь научиться правильно ими пользоваться.

В этой книге ты познакомишься с базовыми знаниями о финансовой грамотности, я познакомлю тебя с современными инструментами управления капиталом и покажу, как выстроить собственную финансовую систему. Самое главное — я хочу изменить не только твои знания, но и взгляд на деньги. Ведь именно мышление определяет финансовое будущее человека.

Неважно, сколько тебе сейчас лет, сколько денег лежит на твоём счёте или какой у тебя доход. Если ты готов учиться, принимать ответственность за свои решения и действовать, то уже сегодня можешь сделать первый шаг к своему финансовому благополучию. Надеюсь, эта книга станет для тебя надёжным проводником в мире финансов.

Ну что, начнем?

Глава первая

§1 Что такое деньги?

Д

еньги, деньги, деньги, как часто мы слышим это слово из шести букв, но задумывались ли вы что это такое, на самом деле?

На первый взгляд этот вопрос может показаться слишком простым и даже очевидным, но ответьте себе прямо сейчас, что для вас деньги. Для кого-то деньги — это свобода. Для кого-то — главная жизненная цель. Кто-то воспринимает их лишь как цифры на банковском счёте, которые позволяют покупать желаемые вещи. А кто-то вообще не задумывается о том, что скрывается за этими цифрами. Остановитесь на минуту. Не читайте дальше. Ответьте себе всего на один вопрос: “Что для меня деньги? А затем перейдем к следующему абзацу.

«Деньги — это всеобщий эквивалент товаров»

Карл Маркс

Карл Маркс однажды дал очень точное определение, назвав деньги «всеобщим эквивалентом товаров». На первый взгляд эта фраза может показаться сложной и даже непонятной. Однако если разобраться, становится ясно, что именно в этих трех словах скрывается одна из главных функций денег.

Попробуйте представить современный мир без денег. Допустим, вы хотите купить новый телефон. Но продавец телефонов не принимает оплату деньгами — он готов обменять телефон только на велосипед. Велосипеда у вас нет, зато есть ноутбук. Человек, продающий велосипед, согласен обменять его только на холодильник. В итоге, чтобы получить телефон, вам пришлось бы найти цепочку людей, готовых обмениваться товарами именно в той последовательности, которая нужна вам. Очевидно, что такая система была бы крайне неудобной и практически невозможной в масштабах современного общества.

Именно поэтому человечество постепенно пришло к созданию денег. Они стали универсальным посредником между любыми товарами и услугами. Вместо бесконечного поиска человека, который согласится обменять одну вещь на другую, достаточно иметь деньги. С ними любой обмен становится простым, быстрым и понятным.

Представьте, что вы хотите купить чашку кофе, билет на поезд, новый телефон или оплатить обучение в университете. Все эти вещи совершенно разные. Их производят разные

люди, они требуют разного количества труда, материалов и времени. Но существует одна общая особенность: стоимость каждого из них можно выразить в одной универсальной единице — деньгах.

Именно поэтому деньги часто называют универсальным языком экономики. Они позволяют сравнивать между собой вещи, которые, казалось бы, невозможно сравнить. Как сопоставить стоимость автомобиля и часа работы врача? Как определить цену квартиры и книги? Деньги делают это возможным, выступая общей мерой стоимости.

Карл Генрих Маркс (1818–1883) — немецкий философ, экономист, историк и общественный мыслитель XIX века. Он посвятил свою жизнь изучению экономики, денег, капитала, труда и принципов функционирования рыночной системы. Его исследования заложили основу для многих экономических теорий, которые изучаются и обсуждаются до сих



Главным трудом Маркса стала книга «Капитал», над которой он работал более двадцати лет. В ней он подробно исследовал происхождение денег, процесс формирования стоимости товаров, роль труда в экономике и принципы товарного обмена. Многие современные экономические термины и концепции невозможно понять без знакомства с его работами.

Даже если не соглашаться со всеми выводами Маркса, его книги помогают взглянуть на деньги не как на обычные купюры или цифры на банковском счёте, а как на важнейший элемент экономики, который связывает между собой людей, товары, услуги и результаты человеческого труда. Сегодня труды Карла Маркса продолжают изучать в университетах по всему миру. Независимо от отношения к его взглядам, его исследования оказали значительное влияние на развитие экономической науки и помогают лучше понять природу денег, капитала и рыночных отношений.

Чтобы по-настоящему понять, что такое деньги, необходимо перенестись на несколько тысяч лет назад — в то время, когда человечество еще не знало ни монет, ни бумажных купюр, ни банковских карт.

Представьте себе небольшое поселение древних людей. Один человек выращивает пшеницу, другой разводит овец, третий делает глиняную посуду, а четвертый изготавливает одежду. Каждый производит что-то полезное, но никто не способен самостоятельно обеспечить себя всем необходи-

мым. Именно поэтому люди начали обмениваться товарами.

Так появилась первая форма торговли — бартер, или натуральный обмен.

На первый взгляд такая система кажется удобной. Если вам нужна буханка хлеба, а у вас есть корзина яблок, достаточно найти человека, который готов обменять хлеб именно на яблоки. Но на практике все оказалось гораздо сложнее.

Представьте, что вам необходим новый топор, а кузнецу совсем не нужны ваши яблоки. Зато ему требуется шерсть, которой у вас нет. Чтобы получить топор, сначала придется найти человека, готового обменять яблоки на шерсть, а затем уже искать кузнеца. Иногда подобная цепочка могла состоять из нескольких обменов и занимать много времени.

По мере развития торговли люди начали понимать, что такая система становится все менее удобной. Чем больше товаров появлялось, тем сложнее становилось находить человека, готового совершить именно тот обмен, который был необходим.

Поэтому постепенно в разных уголках мира начали использовать товары, обладавшие особой ценностью и пользующиеся всеобщим спросом. Именно они стали первыми прообразами денег.

В разные исторические периоды роль денег выполняли самые разные вещи. В Древнем Китае использовали раковины каури, в некоторых странах Африки — соль, у кочевых народов ценностью считался домашний скот, а в северных

регионах активно обменивались мехами животных. Все эти предметы объединяло одно качество — люди были готовы принимать их практически в любом обмене.

Однако со временем стало очевидно, что такие «деньги» тоже имеют недостатки. Скот трудно перевозить и делить на части, соль может испортиться или рассыпаться, а меха со временем теряют качество. Человечеству требовался более удобный способ хранения и передачи ценности.

Таким решением стали драгоценные металлы — прежде всего золото и серебро. Они были редкими, долговечными, легко делились на части и сохраняли свои свойства на протяжении многих лет. Именно поэтому во многих государствах начали чеканить первые металлические монеты, вес и содержание драгоценного металла в которых гарантировало государство.

Со временем торговля становилась все масштабнее, и носить с собой большое количество металлических монет становилось неудобно. Тогда появились бумажные деньги, которые сначала лишь подтверждали право владельца получить определенное количество золота или серебра, а затем превратились в самостоятельное платежное средство.

Сегодня деньги продолжают меняться. Большинство людей уже редко расплачивается наличными. Банковские карты, мобильные приложения, электронные кошельки и мгновенные переводы сделали привычными цифровые деньги, которые существуют лишь в виде записей в банковских си-

стемах. В последние годы появились и новые формы активов, например криптовалюты, однако их роль в мировой экономике до сих пор остается предметом активных дискуссий.

Несмотря на все изменения, произошедшие за тысячи лет, главная задача денег осталась неизменной. Они по-прежнему помогают людям обмениваться результатами своего труда, сохранять стоимость и развивать экономику.

История денег показывает, что менялась их форма, но не их предназначение. Деньги всегда служили одной цели — облегчать обмен между людьми и делать торговлю более удобной.

Три главные функции денег

На протяжении тысячелетий форма денег постоянно менялась. Когда-то ими были раковины, соль и золото, сегодня — банковские карты, электронные переводы и даже цифровые валюты. Однако независимо от того, как выглядят деньги, они выполняют одни и те же основные функции.

Экономисты выделяют множество функций денег, однако для понимания финансовой грамотности достаточно разобраться в трех самых важных. Именно они объясняют, почему деньги стали неотъемлемой частью современной жизни.

Деньги как средство обмена

Самая главная и очевидная функция денег — быть средством обмена.

Каждый день мы совершаем десятки операций, даже не задумываясь об этом. Покупая продукты в магазине, опла-

чивая проезд, заказывая одежду через интернет или приобретая билет в кино, мы обмениваем деньги на товары или услуги.

Без денег каждая подобная покупка превратилась бы в сложный процесс поиска человека, который согласился бы обменять свой товар именно на то, что есть у нас. Именно поэтому появление денег значительно упростило торговлю и ускорило развитие экономики.

Сегодня достаточно иметь деньги, чтобы приобрести практически любой товар или услугу. Благодаря этому люди могут заниматься тем, что умеют лучше всего, а затем обменивать результаты своего труда на всё необходимое.

2. Деньги как мера стоимости

Представьте, что в магазине нет ценников.

Как понять, что телефон стоит дороже книги? Почему автомобиль дороже велосипеда? Каким образом сравнить стоимость квартиры, чашки кофе или часа работы врача?

Ответ очень прост — благодаря деньгам.

Деньги являются универсальной мерой стоимости. Они позволяют выразить цену практически любого товара или услуги в единой системе измерения. Благодаря этому покупатели могут легко сравнивать предложения, а продавцы — устанавливать стоимость своей продукции.

Цена — это язык экономики. Именно она помогает человеку принимать решения: стоит ли покупать тот или иной товар, соответствует ли его стоимость качеству и насколько

выгодной будет сделка.

Если бы деньги не выполняли эту функцию, торговля стала бы значительно сложнее. Каждую вещь пришлось бы оценивать относительно тысяч других товаров, что практически невозможно в современной экономике.

3. Деньги как средство накопления

Еще одна важная функция денег — возможность сохранять ценность на будущее.

Представьте, что сегодня вы заработали больше, чем потратили. Вы можете оставить часть денег на банковском счёте, положить их на вклад или инвестировать. Таким образом вы переносите часть своей покупательной способности в будущее.

Именно благодаря этой функции люди могут создавать финансовую подушку безопасности, копить на образование, покупку жилья, путешествия или открытие собственного бизнеса.

Однако важно понимать, что деньги не всегда сохраняют свою ценность одинаково хорошо. Со временем на них влияет инфляция — рост общего уровня цен. Поэтому сумма, которая сегодня позволяет купить определённое количество товаров, через несколько лет может иметь меньшую покупательную способность.

Именно поэтому финансово грамотные люди не только копят деньги, но и ищут способы сохранить или увеличить их ценность с помощью различных финансовых инструмен-

тов.

Почему важно понимать эти функции?

На первый взгляд может показаться, что эти знания нужны только экономистам. На самом деле они касаются каждого человека.

- Когда вы оплачиваете покупки — деньги работают как средство обмена.

- Когда сравниваете цены в магазине — как мера стоимости.

-

Когда

откладываете

часть

дохода

на

будущее

—

как

средство

накопления

.

Почему деньги имеют ценность?

Если прямо сейчас взять купюру в 1000 рублей и внимательно на неё посмотреть, можно заметить одну интересную вещь. Она сделана из бумаги и специальных защитных эле-

ментов. Но если задуматься, возникает вопрос: почему этот небольшой кусок бумаги позволяет купить продукты, одежду или оплатить поездку?

Ведь сама по себе купюра не накормит человека, не построит дом и не вылечит болезнь. Если положить её в пустыне или на необитаемом острове, она практически потеряет свою ценность. Там бутылка воды или коробок спичек окажутся гораздо полезнее.

Так почему же деньги вообще чего-то стоят?

Ответ на этот вопрос гораздо проще, чем кажется. Главная ценность денег заключается в доверии.

Каждый день миллионы людей принимают деньги в качестве оплаты, потому что уверены: завтра они тоже смогут обменивать их на нужные товары или услуги. Именно это доверие делает деньги ценными. Пока люди верят, что купюра имеет стоимость, она продолжает выполнять свою главную задачу — быть универсальным средством обмена.

Попробуйте представить, что завтра все жители страны одновременно перестанут принимать определённую валюту. Даже если у вас на руках будет целый чемодан таких купюр, купить на них уже ничего не получится. Не потому что бумага изменилась, а потому что исчезло доверие.

Именно поэтому экономисты часто говорят, что деньги — это не просто бумага или цифры на банковском счёте. Это общественное соглашение. Миллионы людей договорились считать их ценностью и использовать в повседневной жизни.

Но доверие — далеко не единственная причина.

Ценность денег поддерживается ещё и тем, что за ними стоит экономика целой страны. Каждый день предприятия производят товары, люди работают, компании оказывают услуги, государство собирает налоги, а банки обеспечивают работу финансовой системы. Всё это создаёт основу, благодаря которой деньги продолжают выполнять свои функции.

Именно поэтому сильная экономика обычно сопровождается более стабильной национальной валютой. Когда экономика развивается, доверие к деньгам сохраняется. Если же возникают серьёзные кризисы, войны или гиперинфляция, доверие может уменьшаться, а вместе с ним снижается и покупательная способность денег.

Наверняка вы уже слышали слово «инфляция». Оно означает постепенный рост цен. Если сегодня на тысячу рублей можно купить определённый набор продуктов, то через несколько лет этого же количества денег может оказаться недостаточно. Это не значит, что купюра изменилась. Изменилось количество товаров, денег в обращении и общая экономическая ситуация.

Получается, что деньги обладают ценностью не сами по себе. Их ценность складывается сразу из нескольких факторов: доверия людей, стабильности экономики, работы государства и готовности общества использовать их в качестве средства обмена.

Именно поэтому можно сделать простой вывод. Настоящая сила денег заключается не в бумаге, не в металле и даже не в цифрах на экране телефона. Их сила заключается в доверии миллионов людей, которые ежедневно используют их для обмена товарами, услугами и своим трудом.

Деньги — это инструмент, а не цель

После всего, о чем мы уже поговорили, можно сделать один очень важный вывод.

Деньги сами по себе ничего не значат.

Да, звучит странно. Особенно в мире, где многие считают, что именно деньги решают абсолютно всё. Но если задуматься, становится понятно, что деньги — это всего лишь инструмент.

Представьте обычный молоток. В руках опытного строителя он поможет построить дом. В руках человека, который не умеет им пользоваться, он останется просто куском металла. Сам по себе молоток не строит дома — всё зависит от того, кто и как его использует.

С деньгами происходит точно так же.

Одни люди используют их, чтобы получить образование, открыть собственное дело, создать финансовую подушку безопасности или начать инвестировать. Для них деньги становятся инструментом, который помогает достигать целей и создавать новые возможности.

Другие тратят всё, что зарабатывают, на вещи, которые приносят лишь кратковременное удовольствие. Они не задум-

мываются о будущем, не планируют свои расходы и не учатся управлять финансами. В результате деньги начинают управлять уже ими.

Наверное, именно в этом и заключается главное отличие финансово грамотного человека от остальных. Он понимает, что деньги — это не показатель успеха и не смысл жизни. Это всего лишь средство, которое помогает реализовать свои планы.

Представьте двух людей, которые получают одинаковую зарплату. Первый каждый месяц откладывает часть дохода, инвестирует в своё образование, приобретает новые навыки и постепенно создаёт капитал. Второй тратит всё до последней копейки, потому что считает, что жизнь нужно проживать только сегодняшним днём.

Через пять или десять лет их финансовое положение, скорее всего, будет совершенно разным. Не потому, что один зарабатывал больше. А потому, что один научился использовать деньги как инструмент, а другой видел в них лишь способ что-то купить.

Важно понимать ещё одну вещь. Деньги сами по себе не делают человека счастливым, умным или успешным. Они лишь усиливают те качества, которые уже есть. Если человек умеет принимать взвешенные решения, деньги помогут ему добиться ещё больших результатов. Если же он не умеет распоряжаться своими финансами, даже высокий доход не гарантирует финансового благополучия.

Именно поэтому на протяжении всей книги мы будем говорить не столько о том, как заработать больше денег, сколько о том, как научиться правильно ими пользоваться. Ведь заработать можно один раз. А умение управлять деньгами останется с вами на всю жизнь.

Возможно, именно сейчас стоит изменить своё отношение к деньгам. Перестать воспринимать их как конечную цель и начать видеть в них инструмент, который способен открыть новые возможности. Ведь молоток нужен не для того, чтобы лежать на полке. Он нужен для того, чтобы строить. С деньгами всё точно так же.

Для закрепления

История денег показывает, что на протяжении тысячелетий менялись их форма, внешний вид и способы использования. Однако, несмотря на все эти изменения, предназначение денег осталось прежним — они помогают людям обмениваться товарами, услугами и результатами своего труда.

Но важно помнить одну простую мысль: деньги сами по себе не создают богатство. Они лишь помогают измерять его, сохранять и передавать от одного человека к другому. Настоящее богатство создается знаниями, трудом, предпринимательством, инновациями и ценностями, которые люди создают для общества.

Именно здесь возникает следующий, гораздо более важный вопрос: откуда вообще появляется богатство? Почему одни государства становятся богаче других? Почему неко-

торые люди создают успешные компании, а другие годами остаются на одном и том же уровне? Что на самом деле лежит в основе экономического развития?

Ответы на эти вопросы более двухсот пятидесяти лет назад попытался дать человек, которого сегодня многие называют отцом современной экономики. Его идеи оказали огромное влияние на развитие мировой экономической мысли и до сих пор изучаются в лучших университетах мира.

Этого человека звали Адам



Адам Смит

Адам Смит (1723–1790) — шотландский экономист, философ и один из основоположников современной экономической науки. Именно его идеи заложили основы понимания того, как работает рыночная экономика, почему развивается торговля и каким образом создается богатство государств.

В 1776 году Смит опубликовал свою самую известную книгу — «Исследование о природе и причинах богатства народов». В ней он объяснил, что главным источником богатства являются не сами деньги, а труд людей, разделение труда, производство товаров и свободный обмен между людьми. Многие идеи, предложенные Адамом Смитом более двухсот пятидесяти лет назад, до сих пор остаются актуальными и продолжают изучаться в университетах по всему миру.

Работы Смита помогают понять одну важную мысль: деньги — это лишь инструмент экономики, а настоящее богатство создают люди, их знания, труд и способность создавать ценность для других.

Вопросы для закрепления

1. Почему бартер со временем перестал удовлетворять потребности людей?
2. Какие три основные функции выполняют деньги в современной экономике? Кратко объясните каждую из них.
3. Почему деньги называют инструментом, а не целью? Приведите собственный пример из жизни.

Вопросы, над которыми стоит задуматься

1. Если бы завтра все деньги исчезли, что, по вашему мнению, осталось бы самым ценным ресурсом человека? Почему?

2. Как вы считаете, что важнее для финансового успеха: высокий доход или умение правильно распоряжаться деньгами? Обоснуйте свой ответ.

§2 Иерархия большого капитала

Когда мы слышим слово «деньги», чаще всего представляем зарплату, банковскую карту, наличные в кошельке или стоимость какого-либо товара. Именно с этим большинство людей сталкивается ежедневно, поэтому складывается впечатление, что финансовый мир ограничивается личными доходами, расходами и банковским счётом. Однако это лишь небольшая часть гораздо более сложной системы, внутри которой постоянно движется капитал.

Каждый день в мировой экономике совершаются миллионы финансовых операций. Банки кредитуют предприятия, инвестиционные компании распределяют капитал между тысячами проектов, пенсионные фонды инвестируют накопления миллионов людей, а государства принимают решения, способные повлиять на стоимость денег, доступность кредитов и темпы экономического роста. Большая часть этих процессов остаётся незаметной для обычного человека, хотя именно они во многом формируют финансовую среду, в которой мы живём.

У вас может возникнуть вполне закономерный вопрос: «Зачем мне знать всё это, если я хочу просто научиться грамотно обращаться со своими деньгами?» Ответ достаточно прост. Практически любой финансовый инструмент, с которым человек сталкивается в жизни, является частью гораздо более крупной системы. Банковские вклады, кредиты, инвестиции, пенсионные накопления и даже стоимость привычных товаров существуют не сами по себе. Их работа напрямую связана с тем, как устроено движение капитала в современной экономике.

Конечно, эта глава не ставит перед собой цель превратить вас в экономиста или специалиста по мировым финансам. Для этого потребуются годы обучения и практики. Наша задача гораздо скромнее — сформировать общее представление о том, как устроен мир большого капитала. Это позволит легче понять материал следующих глав и увидеть взаимосвязь между мировыми финансовыми процессами и личными решениями каждого человека.

Уже совсем скоро мы перейдём к вопросам, которые можно применять на практике: поговорим о банковских картах, накоплениях, кредитах, инвестициях и построении собственного капитала. Но прежде полезно сделать небольшой шаг назад и посмотреть на финансовую систему целиком. Иногда именно понимание общей картины помогает гораздо быстрее разобраться в отдельных деталях.

Каждый человек по-своему взаимодействует с деньгами.

Кто-то получает заработную плату, оплачивает покупки банковской картой, откладывает часть дохода или делает первые инвестиции. Для большинства людей именно этим финансовый мир и ограничивается. Кажется, что деньги существуют только для того, чтобы покупать товары, оплачивать услуги или храниться на банковском счёте. Это естественно, ведь именно с такой стороной финансов мы сталкиваемся практически ежедневно.

Однако за привычными действиями скрывается гораздо более сложная система. Деньги постоянно находятся в движении. Они переходят от человека к человеку, от компаний к банкам, от банков к предприятиям, от предприятий к инвесторам. Одни финансовые потоки помогают строить новые заводы, другие — развивать технологии, третьи — финансировать научные исследования или строительство дорог. То, что для одного человека является обычной покупкой, для экономики становится частью огромного непрерывного процесса.

Представьте себе современный город. Каждый день тысячи людей покупают продукты, оплачивают проезд, посещают кафе, получают заработную плату и совершают десятки других финансовых операций. Если посмотреть на каждую из них отдельно, они покажутся совершенно незначительными. Однако именно из миллионов подобных операций складывается работа всей экономики. Деньги практически никогда не находятся в состоянии покоя. Они постоянно переходят от

одного участника к другому, выполняя свою главную задачу — обеспечивая движение капитала и развитие экономики.

Теперь попробуем немного изменить масштаб.

Для большинства семей миллион рублей является серьёзной суммой, которую можно копить несколько лет. Для небольшой компании это может быть стоимость нового оборудования или годового бюджета одного отдела. Однако в мире большого капитала такие суммы уже не кажутся значительными. Крупные инвестиционные фонды, пенсионные организации и международные компании ежедневно совершают операции на десятки и сотни миллионов долларов, а иногда речь идёт о миллиардах. Общая стоимость активов крупнейших управляющих компаний мира измеряется уже не миллиардами, а триллионами долларов. Настолько большие числа трудно представить, поэтому человеческий мозг часто перестаёт ощущать разницу между миллионом, миллиардом и триллионом. Между тем разница колоссальна: один триллион — это тысяча миллиардов.

Несмотря на такие различия в масштабах, принципы управления капиталом остаются удивительно похожими. Неважно, распоряжается человек несколькими тысячами рублей, семейными накоплениями, капиталом собственного бизнеса или активами крупного инвестиционного фонда. Перед каждым стоят практически одинаковые задачи: сохранить капитал, защитить его от необоснованных рисков, разумно распределить ресурсы и постараться увеличить их

стоимость в долгосрочной перспективе. Разница заключается не столько в принципах, сколько в ответственности и масштабе принимаемых решений.

Из-за этого нередко возникает ошибочное представление, будто существует два совершенно разных мира: мир обычных людей и мир большого капитала. На самом деле такой границы нет. Это единая финансовая система, в которой каждый участник связан с другими. Деньги, лежащие на банковских счетах миллионов людей, становятся источником кредитов для бизнеса. Пенсионные накопления превращаются в долгосрочные инвестиции. Капитал компаний направляется на создание новых производств, разработку технологий и выпуск товаров. Затем результаты этой деятельности возвращаются в экономику в виде новых рабочих мест, заработной платы, налогов и возможностей для дальнейшего развития.

Именно поэтому решения, принимаемые крупными финансовыми организациями, гораздо ближе к жизни обычного человека, чем может показаться на первый взгляд. Изменение процентных ставок влияет на стоимость ипотеки и кредитов. Инвестиции крупных фондов помогают компаниям расширять производство и создавать новые рабочие места. Решения центральных банков отражаются на доступности денег в экономике, а значит, косвенно затрагивают практически каждого человека — независимо от того, интересуется он финансами или нет.

По этой причине понимать устройство финансовой системы полезно не только инвесторам, предпринимателям или экономистам. Эти знания помогают увидеть взаимосвязь между личными финансами и событиями, которые происходят далеко за пределами собственного города или страны. Когда человек начинает понимать общую картину, многие привычные финансовые явления перестают казаться случайными. Он уже смотрит на деньги не только как на средство оплаты покупок, а как на часть большой системы, внутри которой ежедневно принимаются решения, влияющие на жизнь миллионов людей.

Что общего между современным заводом, небольшим семейным кафе, программой Microsoft Excel, патентом на новое лекарство, сельскохозяйственной фермой и акциями крупной компании?

На первый взгляд кажется, что между ними почти нет ничего общего. Это совершенно разные вещи, созданные для разных целей. Однако с точки зрения экономики все они относятся к одному понятию — капиталу.

Многие люди считают, что капитал — это просто большое количество денег. Такое представление вполне объяснимо. Когда мы слышим фразы «крупный капитал», «приток капитала» или «владелец капитала», воображение сразу рисует огромные банковские счета, чемоданы с наличными или миллиардеров из списка Forbes. На самом деле деньги — лишь одна из возможных форм капитала, и далеко не са-

мая важная.

Экономисты рассматривают капитал гораздо шире. Под капиталом понимают ресурсы, которые способны создавать новую стоимость и приносить доход в будущем. Именно поэтому капиталом могут быть производственные предприятия, оборудование, коммерческая недвижимость, технологии, программное обеспечение, интеллектуальная собственность, акции компаний и даже знания сотрудников, если благодаря им организация становится эффективнее.

Рассмотрим простой пример.

Представьте двух человек. У первого на банковском счёте лежит десять миллионов рублей. Он хранит эти деньги уже несколько лет, не инвестирует их и никак не использует. У второго человека личных денег значительно меньше, однако он владеет небольшой мастерской. В ней работают сотрудники, установлено оборудование, заключены договоры с клиентами, а прибыль регулярно направляется на развитие бизнеса.

Кто из них богаче?

Однозначного ответа здесь нет. Первый человек действительно обладает большей суммой свободных денег. Однако второй владеет капиталом, который ежедневно создаёт новую стоимость. Его предприятие производит товары или оказывает услуги, выплачивает заработную плату, платит налоги, развивается и со временем может стоить значительно дороже первоначальных вложений.

Именно в этом заключается одно из главных отличий между деньгами и капиталом. Деньги позволяют приобрести ресурсы, а капитал помогает создавать новые ресурсы, товары, услуги и доход.

По этой причине деньги сами по себе ещё нельзя назвать капиталом. Пока они лежат дома, на банковском счёте или в сейфе, они остаются денежными средствами. Как только эти деньги начинают работать — превращаются в оборудование, инвестиции, предприятие, технологию или долю в компании, — они становятся частью капитала.

Именно поэтому крупнейшие экономики мира оцениваются не только количеством денег в обращении. Их настоящее богатство заключается в другом: в заводах, университетах, дорогах, электростанциях, научных разработках, технологиях, квалифицированных специалистах, успешных компаниях и миллионах людей, ежедневно создающих новую ценность.

Финансово грамотный человек постепенно начинает смотреть на деньги иначе. Для него деньги перестают быть конечной целью. Они становятся инструментом, с помощью которого можно приобрести активы, способные приносить доход и создавать новую стоимость. Именно такое мышление отличает человека, который просто копит деньги, от человека, который постепенно строит собственный капитал.

Каждый год журнал Forbes публикует список самых богатых людей мира. Рядом с их именами стоят впечатляющие

цифры: 50 миллиардов долларов, 120 миллиардов, а иногда и более 200 миллиардов. У человека, который впервые видит такие рейтинги, почти всегда возникает одинаковая мысль: неужели все эти деньги действительно находятся у них на банковских счетах?

На самом деле — нет.

Это одно из самых распространённых заблуждений, связанных с финансами.

Когда СМИ сообщают, что состояние предпринимателя составляет, например, 150 миллиардов долларов, речь идёт не о количестве денег, лежащих на его карте или банковском счёте. Эта сумма отражает примерную рыночную стоимость принадлежащих ему активов. Чаще всего это акции собственных компаний, доли в бизнесе, недвижимость, инвестиции и другие виды имущества.

Рассмотрим простой пример.

Предположим, предприниматель владеет 25% компании, общая рыночная стоимость которой составляет 40 миллиардов долларов. В этом случае стоимость его доли оценивается примерно в 10 миллиардов долларов. Именно эта цифра и будет учитываться при расчёте его состояния.

Однако это вовсе не означает, что он может открыть банковское приложение и увидеть на счёте 10 миллиардов долларов. Большая часть его состояния существует не в виде свободных денег, а в виде собственности. Пока эта доля принадлежит ему, она считается частью его капитала. Чтобы

превратить её в наличные деньги, необходимо найти покупателя и продать акции. На практике сделать это быстро практически невозможно, особенно если речь идёт о столь крупных пакетах.

Есть ещё одна особенность, о которой редко задумываются.

Стоимость активов постоянно меняется. Цена акций может вырасти или снизиться буквально за один торговый день. Вместе с ней изменится и расчётное состояние владельца компании. Иногда за несколько часов предприниматель может «потерять» несколько миллиардов долларов, хотя на самом деле он ничего не продавал и не переводил деньги с одного счёта на другой. Изменилось лишь то, как рынок оценивает стоимость принадлежащих ему активов.

Именно поэтому в экономике существует понятие ликвидности. Ликвидность показывает, насколько быстро актив можно превратить в деньги без существенной потери его стоимости. Наличные деньги обладают практически абсолютной ликвидностью. Продать квартиру, завод или крупный пакет акций значительно сложнее. На это могут уйти недели, месяцы, а иногда и годы.

Важно понимать и ещё одну вещь. Очень богатые люди редко стремятся продать принадлежащие им компании полностью. Во многих случаях именно владение бизнесом позволяет им получать доход, влиять на развитие компании и продолжать увеличивать стоимость своего капитала. Если

предприниматель продаст весь свой пакет акций, он может лишиться контроля над компанией, которую создавал многие годы.

Поэтому богатство и свободные деньги — далеко не одно и то же. Человек может обладать огромным состоянием и при этом иметь относительно небольшую сумму доступных денежных средств. И наоборот, можно иметь значительные накопления на банковском счёте, но практически не обладать капиталом, который способен приносить доход в будущем.

Именно здесь становится особенно заметной разница между мышлением обычного человека и мышлением инвестора. Первый чаще спрашивает: «Сколько денег у него на счёте?» Второй задаёт совсем другой вопрос: «Какими активами он владеет и какую ценность они создают?»

Эта разница кажется незначительной, однако именно она помогает правильно понимать новости, финансовые рейтинги и устройство современной экономики. Когда в следующий раз вы увидите список Forbes, попробуйте посмотреть на него иначе. Перед вами будет не рейтинг людей, у которых больше всего денег на банковской карте, а список людей, владеющих крупнейшими активами и долями в компаниях.

Теперь, когда мы разобрались, что капитал — это не просто деньги, а значительно более широкое понятие, возникает следующий вопрос. Если в мире существуют активы стоимостью в десятки и сотни триллионов долларов, кто вооб-

ще управляет таким количеством капитала? Неужели этим занимаются отдельные миллиардеры?

На самом деле современная финансовая система устроена значительно сложнее. Капитал постоянно перемещается между людьми, компаниями, банками, фондами и государствами. У каждого участника этой системы есть собственная задача. Кто-то создаёт капитал, кто-то помогает ему двигаться, кто-то инвестирует его, а кто-то устанавливает правила, по которым работает вся финансовая система.

Чтобы лучше понять эту структуру, представим её в виде нескольких уровней.

Первый уровень — люди и семьи

Любая финансовая система начинается с человека.

Именно люди работают, получают доход, оплачивают товары и услуги, платят налоги, открывают вклады, оформляют кредиты и начинают инвестировать. По отдельности суммы могут быть совсем небольшими, однако если объединить деньги миллионов людей, получится капитал огромного масштаба.

Фактически именно население является первоначальным источником большей части денежных потоков в экономике.

Второй уровень — компании и предприниматели

Следующим звеном становятся предприятия.

Компании используют капитал для создания новых товаров и услуг, строительства производств, покупки оборудования, разработки технологий и найма сотрудников. Именно

здесь деньги начинают превращаться в реальные продукты, рабочие места и экономический рост.

Можно сказать, что бизнес соединяет капитал с производством.

Третий уровень — коммерческие банки

Большинство людей воспринимает банк как место, где можно хранить деньги или оформить кредит. На практике его роль значительно шире.

Банки помогают деньгам постоянно находиться в движении. Они принимают вклады, проводят платежи, кредитуют население и бизнес, обеспечивают работу расчётов между компаниями и поддерживают ежедневное функционирование экономики.

Без банков современную финансовую систему представить практически невозможно.

Четвёртый уровень — институциональные инвесторы

Именно здесь масштабы капитала начинают резко увеличиваться.

Под термином «институциональные инвесторы» понимают организации, которые управляют крупными объёмами средств от имени других людей или организаций.

К ним относятся:

- * пенсионные фонды;
- * страховые компании;
- * инвестиционные фонды;
- * ETF;

- * университетские эндаументы;
- * благотворительные фонды;
- * суверенные фонды государств.

Именно эти организации ежедневно принимают инвестиционные решения на суммы, которые значительно превышают бюджеты многих стран.

Важно понимать одну простую мысль. В большинстве случаев эти деньги принадлежат не самим фондам. Они принадлежат миллионам людей, которые доверили им управление своими накоплениями.

Пятый уровень — управляющие компании

Когда речь заходит о мировом капитале, часто можно услышать названия BlackRock, Vanguard, State Street или Fidelity.

Вокруг этих компаний существует множество мифов. Иногда можно встретить утверждения, будто они «владеют всем миром». На самом деле это слишком сильное упрощение.

Главная задача подобных компаний — не владеть капиталом клиентов, а профессионально управлять им.

Представьте человека, который сдаёт квартиру в доверительное управление. Управляющая компания занимается поиском арендаторов, следит за состоянием недвижимости и решает организационные вопросы. Однако квартира продолжает принадлежать владельцу.

По похожему принципу работают и крупнейшие управля-

ющие компании мира. Они принимают инвестиционные решения в рамках своих полномочий, однако капитал остаётся собственностью клиентов — пенсионных фондов, страховых компаний, университетов, благотворительных организаций, государств и миллионов частных инвесторов.

Именно поэтому в финансовом мире часто используют выражение «активы под управлением». Оно означает, что компания отвечает за управление капиталом, но не является владельцем всех этих средств.

Шестой уровень — центральные банки и государства

На вершине этой системы находятся организации, определяющие правила её работы.

Центральные банки отвечают за денежно-кредитную политику, регулируют банковскую систему, влияют на процентные ставки и контролируют выпуск национальной валюты. Государства, в свою очередь, формируют законодательство, собирают налоги, финансируют общественные проекты и создают условия для развития экономики.

Именно решения этих институтов во многом определяют, насколько доступными будут кредиты, сколько будут стоить деньги и в каких условиях будут работать остальные участники финансовой системы.

Если посмотреть на эту структуру целиком, становится понятно, что мир большого капитала — это не закрытый клуб миллиардеров, а огромная система взаимосвязанных участников. Каждый выполняет свою роль, и работа одного

уровня невозможна без остальных. Деньги миллионов людей постепенно объединяются, превращаются в инвестиции, финансируют развитие бизнеса и инфраструктуры, а затем снова возвращаются в экономику, формируя новые доходы, рабочие места и возможности для дальнейшего роста.

Когда люди слышат слова «инвестиционный фонд» или «пенсионный фонд», многие представляют организацию, которая управляет деньгами исключительно очень богатых людей. Такое представление далеко от реальности.

Попробуйте посмотреть на ситуацию с другой стороны.

Представьте небольшой город, в котором живёт сто тысяч человек. Каждый месяц работающие жители откладывают совсем небольшую сумму на будущую пенсию. Для одного человека это может быть всего несколько тысяч рублей. Кажется, что такие деньги не способны существенно повлиять на экономику. Однако если сложить накопления всех жителей города, получится уже капитал в сотни миллионов рублей. Если же представить не один город, а целую страну с миллионами работников, масштабы становятся совершенно другими.

Именно так и работают пенсионные фонды. Они не печатают деньги и не создают их из воздуха. Их основная задача — собрать небольшие накопления огромного количества людей, сохранить их и, по возможности, увеличить их стоимость за счёт долгосрочных инвестиций. Ведь деньги, которые понадобятся человеку через двадцать или тридцать лет,

не должны просто лежать без движения. За такой срок их покупательная способность может существенно измениться, а значит, капитал должен работать.

Поэтому пенсионные фонды вкладывают средства в различные активы. Это могут быть акции крупнейших компаний, государственные облигации, корпоративные облигации, инфраструктурные проекты, коммерческая недвижимость и другие финансовые инструменты. Конкретный состав инвестиций зависит от законодательства страны, стратегии фонда и уровня допустимого риска.

Здесь важно понять одну простую мысль. Когда пенсионный фонд покупает акции крупной компании, это не означает, что он делает ставку на быстрое обогащение. Его задача совершенно другая. Пенсионные фонды мыслят десятилетиями. Они стремятся обеспечить стабильный рост капитала, который однажды будет использован для выплаты пенсий миллионам людей.

Именно поэтому пенсионные фонды считаются одними из крупнейших институциональных инвесторов в мире. Они управляют капиталом огромного количества людей одновременно. При этом сам фонд не становится владельцем этих денег. Он лишь отвечает за их сохранение и грамотное размещение в интересах будущих пенсионеров.

Получается интересная закономерность. Огромные суммы, которыми оперируют крупнейшие финансовые организации мира, далеко не всегда принадлежат миллиардерам.

Во многих случаях они складываются из миллионов небольших накоплений обычных людей. Деньги каждого отдельно-го человека могут показаться незначительными, однако вместе они превращаются в капитал, способный финансировать строительство предприятий, развитие новых технологий и реализацию масштабных проектов.

Именно здесь особенно хорошо видно, как устроена современная экономика. Большой капитал не возникает сам по себе. Чаще всего он складывается из огромного количества небольших денежных потоков, которые объединяются, распределяются и начинают работать как единая система.

После знакомства с пенсионными фондами возникает вполне закономерный вопрос. Если миллионы людей доверяют свои накопления различным фондам, кто помогает управлять таким огромным количеством капитала?

Одним из наиболее известных примеров является американская инвестиционная компания BlackRock. Сегодня она считается одной из крупнейших компаний по управлению активами в мире. Под её управлением находятся активы общей стоимостью в несколько триллионов долларов. Эта цифра кажется настолько огромной, что вокруг компании появилось множество мифов и заблуждений.

Самое распространённое из них звучит примерно так: «BlackRock владеет триллионами долларов.»

Это неверно.

Гораздо правильнее сказать, что компания управляет эти-

ми активами от имени своих клиентов.

Разница между словами «владеть» и «управлять» здесь принципиальна.

Представьте человека, который решил сдавать свою квартиру через управляющую компанию. Она ищет арендаторов, следит за состоянием жилья, оформляет документы и получает за свою работу комиссию. Однако квартира продолжает принадлежать владельцу. Управляющая компания распоряжается объектом только в пределах своих полномочий.

Похожим образом работают и крупнейшие инвестиционные компании мира.

За активами BlackRock стоят пенсионные фонды, страховые компании, университеты, государственные инвестиционные фонды, благотворительные организации и миллионы частных инвесторов. Компания не становится собственником этих денег. Её задача — распределять капитал в соответствии с выбранной инвестиционной стратегией, оценивать риски и помогать клиентам достигать поставленных финансовых целей.

Именно поэтому в финансовой сфере часто используют выражение «активы под управлением». Оно означает, что организация отвечает за профессиональное управление средствами клиентов, но не является их владельцем.

Во главе BlackRock уже много лет стоит Ларри Финк — американский предприниматель и финансист. В 1988 году он стал одним из основателей компании, которая со време-

нем превратилась в одного из крупнейших мировых управляющих активами. Финк считается одним из самых влиятельных представителей современной инвестиционной индустрии. Под его руководством компания уделяет большое внимание управлению рисками, долгосрочным инвестициям и развитию аналитических технологий, позволяющих оценивать состояние мировых финансовых рынков.

Однако влияние Ларри Финка связано не с тем, что он лично распоряжается всеми деньгами мира. Его роль заключается в управлении организацией, которой доверили свои активы миллионы клиентов по всему миру. Это хороший пример того, насколько важной стала профессия профессионального управляющего капиталом в современной экономике.

Сегодня похожую работу выполняют и другие крупные компании, например Vanguard, State Street и Fidelity. Все они являются важными участниками мировой финансовой системы и помогают миллионам людей инвестировать средства через различные фонды и инвестиционные продукты.

Главная мысль этого раздела очень проста. Когда вы слышите о триллионах долларов под управлением той или иной компании, не стоит представлять огромный банковский счёт, принадлежащий одному человеку или одной организации. Чаще всего за этими цифрами стоят пенсионные накопления, инвестиции компаний, государственные фонды, университетские эндаументы и средства миллионов

обычных людей, объединённые в единую систему управления капиталом.

Ларри

Финк

(Larry



Ларри Финк — американский предприниматель и финансист, один из основателей компании *BlackRock*, которая сегодня считается крупнейшей в мире компанией по управлению активами. Он родился в 1952 году в Лос-Анджелесе и получил образование в области политологии, а затем продолжил обучение по программе *MBA* в Калифорнийском университете. Карьеру Финк начал на Уолл-стрит, где быстро стал специалистом по рынку облигаций и управлению финансовыми рисками.

В 1988 году вместе с группой партнёров он основал *BlackRock*. Главной идеей новой компании стало профессиональное управление капиталом клиентов с особым вниманием к оценке и контролю рисков. Со временем *BlackRock* превратилась в одного из крупнейших участников мирового финансового рынка, а под её управлением оказались активы пенсионных фондов, страховых компаний, университетов, государственных фондов и миллионов частных инвесторов. История Ларри Финка показывает, что современный финансовый мир строится не только вокруг владельцев капитала, но и вокруг людей, умеющих профессионально управлять огромными объёмами чужих активов.

Вопросы для закрепления

1. Почему капитал нельзя измерять только количеством денег? Приведите собственный пример.
2. Почему компания, управляющая активами на несколь-

ко триллионов долларов, не является владельцем всех этих средств?

3. Представьте, что завтра исчезнут все деньги, но сохранятся заводы, дороги, технологии, специалисты и природные ресурсы. Можно ли будет сказать, что общество осталось богатым? Объясните свою точку зрения.

Вопросы для размышления

1. Что, по вашему мнению, важнее для долгосрочного благополучия страны: большое количество денег в обращении или способность создавать капитал? Почему?

2. Если бы вы сегодня стали руководителем пенсионного фонда, какие три принципа считали бы самыми важными при управлении деньгами миллионов людей?

§ 3. Почему финансовые кризисы неизбежны?

Почему экономика не может расти бесконечно

Если посмотреть на историю мировой экономики, можно заметить одну любопытную закономерность. Периоды активного роста почти всегда сменяются замедлением, а иногда и серьёзными кризисами. Так происходило сто лет назад, происходит сегодня и, скорее всего, будет происходить в будущем. Несмотря на развитие технологий, появление новых финансовых инструментов и накопленный опыт, ни одной стране ещё не удалось создать экономику, которая росла бы бесконечно и никогда не сталкивалась с трудностями.

На первый взгляд это кажется странным. Казалось бы, ес-

ли компаний становятся эффективнее, производительность труда увеличивается, а уровень жизни постепенно растёт, почему экономика не может развиваться одинаковыми темпами десятилетиями?

Ответ заключается в том, что экономика — это не механизм, работающий по заранее заданной программе. Она постоянно меняется под влиянием миллионов решений, которые ежедневно принимают люди, компании, банки, инвесторы и государства. Кто-то открывает новый бизнес, кто-то покупает жильё, кто-то оформляет кредит, а кто-то инвестирует накопления, надеясь получить доход в будущем. По отдельности эти решения кажутся незначительными, но вместе они формируют сложную систему, внутри которой всё взаимосвязано.

Пока сохраняется баланс между производством и потреблением, инвестициями и кредитованием, экономика развивается относительно устойчиво. Однако со временем этот баланс может нарушаться. В одних случаях люди начинают слишком активно занимать деньги, в других — компании переоценивают спрос на свою продукцию, а инвесторы становятся чрезмерно уверенными в дальнейшем росте стоимости активов. Такие изменения редко вызывают проблемы мгновенно. Чаще всего они постепенно накапливаются, оставаясь почти незаметными.

Именно поэтому кризис редко возникает неожиданно. Обычно он становится не причиной экономических про-

блем, а моментом, когда накопившиеся противоречия становятся слишком серьёзными, чтобы система могла продолжать работать в прежнем режиме. Другими словами, кризис не появляется из ниоткуда — он лишь делает видимыми ошибки и дисбалансы, которые формировались иногда на протяжении многих лет.

Экономисты называют такую закономерность экономическим циклом. После периода роста экономика постепенно замедляется, затем переживает спад, восстанавливается и снова начинает развиваться. Продолжительность каждого этапа может сильно отличаться, но сама цикличность сопровождает экономику уже многие столетия.

Возникает закономерный вопрос: если кризисы не случаются внезапно, что именно приводит к их появлению? Почему в одни периоды экономика развивается спокойно, а в другие возникают события, способные изменить финансовую систему целых государств? Чтобы ответить на этот вопрос, сначала необходимо разобраться с одним из самых известных явлений в экономике — финансовым пузырьём.

Что такое финансовый пузырь

На протяжении истории человечества финансовые пузыри возникали десятки раз. Они появлялись на рынках недвижимости, акций, драгоценных металлов, сырья, произведений искусства и даже обычных цветов. Несмотря на различия между эпохами и странами, почти каждый пузырь развивался по удивительно похожему сценарию. Менялись лишь

объекты, вокруг которых возникал ажиотаж. Поведение людей при этом оставалось практически неизменным.

Чтобы понять природу финансового пузыря, сначала необходимо ответить на один простой вопрос: почему вообще растут цены?

В нормальной экономике стоимость любого актива определяется его реальной ценностью. Цена компании зависит от её прибыли, недвижимости — от спроса, уровня доходов населения и экономического развития региона, а стоимость сырья — от потребностей промышленности и объёмов добычи. Пока цена изменяется под влиянием подобных факторов, рынок можно считать относительно устойчивым.

Однако иногда наступает момент, когда цена начинает расти быстрее, чем её фундаментальная ценность. Причиной становится уже не развитие бизнеса, не увеличение прибыли и не рост производства. Главным двигателем роста становятся ожидания самих участников рынка.

Люди покупают актив не потому, что он объективно стоит этих денег, а потому, что уверены: завтра его удастся продать ещё дороже.

На первый взгляд подобное поведение кажется вполне рациональным. Если цена действительно растёт уже несколько лет, почему бы этому не продолжиться? Именно так начинается формироваться цепная реакция. Рост привлекает новых покупателей. Новые покупатели создают дополнительный спрос. Повышенный спрос ещё сильнее разгоняет це-

ну. А дальнейший рост становится подтверждением того, что первоначальное решение было правильным.

Постепенно возникает замкнутый круг. Всё больше участников рынка начинают воспринимать рост цен не как временное явление, а как новую норму. Осторожность уступает место уверенности, уверенность постепенно превращается в эйфорию, а желание быстро заработать начинает преобладать над здравым анализом.

Именно в этот момент цена перестаёт быть объективной оценкой стоимости актива. Она начинает отражать коллективные ожидания миллионов людей.

Экономисты называют подобное явление финансовым пузырём.

Важно понимать одну особенность. Финансовый пузырь нельзя определить по самому факту роста цен. Если компания создаёт новые технологии, увеличивает прибыль и расширяет производство, её акции действительно могут значительно подорожать. Такой рост будет иметь экономическое объяснение.

Пузырь появляется тогда, когда стоимость актива начинает всё сильнее отрываться от его фундаментальной ценности. Иначе говоря, рынок начинает оценивать не настоящее состояние объекта, а надежды на его бесконечный будущий рост.

Наиболее опасным этапом становится момент, когда большинство участников рынка перестаёт задавать вопрос: «По-

чему этот актив столько стоит?» Его заменяет совершенно другой вопрос: «Насколько ещё он успеет подорожать?»

Именно здесь меняется сама логика принятия решений. Инвестиции постепенно превращаются в спекуляцию. Всё больше людей покупают актив исключительно ради последующей перепродажи, рассчитывая найти нового покупателя, готового заплатить ещё больше.

Но у любого подобного процесса существует естественное ограничение. Экономика не может бесконечно поддерживать цены, которые значительно опережают реальные доходы компаний, населения или государства. Рано или поздно рост замедляется. Иногда причиной становится повышение процентных ставок, ухудшение экономической ситуации, снижение прибыли компаний или даже одно неожиданное событие. Достаточно, чтобы первые инвесторы начали продавать активы, и уверенность очень быстро сменяется сомнением.

После этого механизм, который ещё недавно разгонял цены вверх, начинает работать в противоположную сторону. Люди спешат продать активы раньше других, спрос резко сокращается, а цены начинают стремительно снижаться. Именно в этот момент говорят, что финансовый пузырь лопнул.

Самое интересное заключается в том, что причиной большинства пузырей становится не экономика сама по себе, а человеческая психология. Желание быстро разбогатеть, страх упустить возможность, уверенность в собственной правоте и убеждение, что «в этот раз всё будет иначе»,

сопровождают практически каждый крупный финансовый кризис в истории. Меняются технологии, финансовые инструменты и масштабы рынков, но поведение людей остаётся удивительно похожим.

Именно поэтому изучение финансовых пузырей — это не только изучение экономики, но и изучение человеческой природы. И прежде чем рассмотреть крупнейшие кризисы XX и XXI веков, важно понять ещё одну вещь: ни один финансовый кризис не возникает по одной-единственной причине. Как правило, ему предшествует целая цепочка событий, которые постепенно делают экономическую систему всё менее устойчивой.

Причины финансовых кризисов

После знакомства с финансовыми пузырями может возникнуть ощущение, что именно они становятся причиной каждого крупного экономического потрясения. На самом деле это лишь часть общей картины. Финансовый пузырь действительно способен стать отправной точкой кризиса, однако история показывает, что практически ни один серьёзный кризис не возникает из-за одной-единственной причины.

Экономика — одна из самых сложных систем, созданных человечеством. На неё одновременно влияют миллионы людей, компаний, банков, государств и инвесторов. Каждый день принимаются миллиарды решений: кто-то открывает новое предприятие, кто-то оформляет ипотеку, кто-то покупает акции, а кто-то выдаёт кредит. Большинство этих реше-

ний кажется незначительным, однако именно из них постепенно складывается состояние всей экономики.

Поэтому кризис редко можно объяснить одной ошибкой. Гораздо точнее представить его как цепочку событий, в которой каждая новая проблема усиливает предыдущую. Пока экономика развивается успешно, эти процессы почти незаметны. Но со временем они начинают накладываться друг на друга, снижая устойчивость всей финансовой системы.

Одной из самых распространённых причин становится чрезмерный рост долговой нагрузки. Кредиты сами по себе являются важнейшей частью современной экономики. Благодаря им люди покупают жильё, компании строят новые предприятия, а государства реализуют масштабные инфраструктурные проекты. Проблемы начинаются тогда, когда объём заёмных средств растёт значительно быстрее, чем способность их возвращать. Пока экономика развивается, этот дисбаланс может оставаться незаметным. Однако при первых признаках замедления многие заёмщики сталкиваются с трудностями, а финансовые проблемы начинают быстро распространяться по всей системе.

Не менее опасной причиной становится излишний оптимизм участников рынка. Во время длительного экономического роста постепенно появляется уверенность, что хорошие времена будут продолжаться бесконечно. Банки становятся менее осторожными при выдаче кредитов, инвесторы готовы покупать активы по всё более высоким ценам, а ком-

пании строят планы, рассчитанные только на дальнейший рост. Именно в такой атмосфере чаще всего и появляются финансовые пузыри.

Серьёзное влияние оказывает и замедление экономической активности. Когда предприятия начинают меньше инвестировать, производство растёт медленнее, а спрос на товары и услуги снижается, экономика постепенно теряет запас прочности. Само по себе такое замедление ещё не означает кризиса, однако оно делает систему гораздо более чувствительной к любым новым потрясениям.

Иногда решающую роль играют внешние события, которые невозможно полностью предсказать. Военные конфликты, пандемии, энергетические кризисы, стихийные бедствия или масштабные торговые ограничения способны нарушить работу мировой экономики за очень короткое время. Однако и здесь важно понимать одну закономерность: если экономика остаётся устойчивой, подобные события далеко не всегда перерастают в глубокий кризис. Чаще всего они лишь ускоряют процессы, которые начали формироваться значительно раньше.

Ещё одной причиной могут стать ошибки финансового регулирования. Недостаточный контроль за банковской системой, чрезмерно рискованное кредитование, непрозрачные финансовые инструменты или слабый надзор способны годами оставаться практически незаметными. Пока экономика находится на подъёме, подобные недостатки редко вы-

зывают беспокойство. Но когда условия меняются, именно они могут значительно усилить последствия кризиса.

Если внимательно изучить крупнейшие экономические потрясения прошлого, становится заметна одна общая закономерность. Перед каждым кризисом существовал свой набор причин, но почти всегда они действовали одновременно. Финансовые пузыри сочетались с ростом долгов, чрезмерный оптимизм — со слабым контролем, а внешние потрясения становились последней каплей для уже ослабленной системы.

Именно поэтому экономисты редко ищут одну главную причину кризиса. Намного важнее понять, как разные процессы постепенно складываются в единую цепочку событий. Такой подход помогает не только лучше объяснить прошлое, но и внимательнее смотреть на настоящее.

Великая депрессия — кризис, изменивший мировую экономику.

Осенью 1929 года Соединённые Штаты переживали период, который многим казался временем почти безграничных возможностей. Экономика быстро росла, промышленность расширялась, фондовый рынок регулярно обновлял исторические максимумы, а всё больше людей начинали вкладывать деньги в акции. Многие были убеждены, что этот рост будет продолжаться ещё долгие годы.

Подобная уверенность оказалась одной из самых серьёзных ошибок.

В двадцатые годы XX века фондовый рынок США рос значительно быстрее, чем реальная экономика. Стоимость акций многих компаний увеличивалась не столько благодаря росту прибыли, сколько из-за огромного количества желающих заработать на постоянном повышении цен. Всё больше людей покупали акции в надежде перепродать их дороже через несколько недель или месяцев. Многие делали это, используя заёмные деньги, рассчитывая, что будущий рост рынка без труда позволит вернуть кредиты и получить прибыль.

Со временем цены всё сильнее отрывались от реальной стоимости компаний. На рынке сформировался один из крупнейших финансовых пузырей своего времени. Пока стоимость акций продолжала расти, эта проблема оставалась практически незаметной. Однако подобное равновесие оказалось крайне хрупким.

24 октября 1929 года, вошедший в историю как «Чёрный четверг», на Нью-Йоркской фондовой бирже началась массовая распродажа акций. За ним последовали новые волны падения, а доверие инвесторов стало стремительно исчезать. Миллионы людей пытались одновременно продать свои ценные бумаги, но покупателей становилось всё меньше. Рыночная стоимость компаний начала резко снижаться, а вместе с ней исчезали огромные состояния, которые ещё недавно существовали лишь на бумаге.

Но настоящий кризис только начинался.

Падение фондового рынка быстро перекинулось на банковскую систему. Многие банки сами активно инвестировали в акции или выдавали кредиты под их покупку. Когда стоимость активов резко снизилась, часть банков оказалась не в состоянии выполнять свои обязательства перед клиентами. Люди начали массово забирать вклады, опасаясь потерять свои сбережения. Такие массовые изъятия средств ещё сильнее ослабляли банки, что приводило к новым банкротствам и усиливало недоверие ко всей финансовой системе.

Последствия постепенно распространились далеко за пределы биржи. Компании сокращали производство, закрывали предприятия и увольняли сотрудников. Безработица росла, доходы населения снижались, спрос на товары падал ещё сильнее. Экономика вошла в замкнутый круг, из которого оказалось крайне сложно выбраться.

Великая депрессия продолжалась несколько лет и затронула не только Соединённые Штаты. Постепенно кризис распространился на многие страны мира, став одним из самых тяжёлых экономических потрясений XX века.

Однако значение Великой депрессии заключается не только в её масштабах. Этот кризис заставил экономистов, банкиров и правительства пересмотреть многие представления о работе финансовой системы. После этих событий во многих странах появились более строгие требования к банковскому сектору, были созданы механизмы страхования вкладов, усилился контроль финансовых рынков, а центральные

банки начали играть более активную роль в поддержании стабильности экономики.

Главный урок Великой депрессии заключается в том, что даже сильная экономика может оказаться уязвимой, если рост слишком долго поддерживается чрезмерным оптимизмом, накоплением долгов и отсутствием эффективного контроля финансовой системы. Именно после этого кризиса мировая экономика начала постепенно приобретать тот облик, который мы знаем сегодня.

Но история на этом не закончилась. Спустя почти восемьдесят лет мир вновь столкнулся с масштабным финансовым кризисом. На этот раз его причиной стал уже не фондовый рынок, а рынок недвижимости. Интересно, что одним из людей, которому пришлось искать выход из этой ситуации, оказался экономист, много лет изучавший именно Великую депрессию. Его звали Бен Бернанке.

БенБернан-



Бен Бернанке — американский экономист, профессор и бывший председатель Федеральной резервной системы США (ФРС) — центрального банка страны. Родился в 1953 году в небольшом городе Огаста, штат Джорджия. После окончания Гарвардского университета он получил докторскую степень по экономике в Массачусетском технологическом институте (MIT) и посвятил свою научную карьеру изучению причин крупнейших экономических кризисов.

Особое внимание Бернанке уделял Великой депрессии. Он исследовал, почему обычное падение фондового рынка превратилось в один из самых тяжёлых кризисов в мировой истории. В своих работах он пришёл к выводу, что одной из главных причин столь глубокого спада стало разрушение банковской системы. Когда банки прекращают кредитование, предприятия лишаются доступа к финансированию, производство сокращается, растёт безработица, а экономический спад начинает усиливать сам себя.

В 2006 году Бен Бернанке возглавил Федеральную резервную систему США. Спустя всего два года мир столкнулся с крупнейшим финансовым кризисом со времён Великой депрессии. На этот раз Бернанке уже не был исследователем, наблюдавшим за событиями из университетской аудитории. Ему пришлось принимать реальные решения, от которых зависела устойчивость крупнейшей экономики мира и, во многом, всей мировой финансовой системы.

Под руководством Бернанке Федеральная резервная си-

стема приняла ряд чрезвычайных мер для поддержки банков, финансовых рынков и экономики в целом. Многие из этих решений до сих пор вызывают споры среди экономистов, однако большинство специалистов сходится во мнении, что они помогли избежать ещё более глубокого кризиса.

В 2022 году Бен Бернанке был удостоен Нобелевской премии по экономике за исследования банков, финансовых кризисов и роли банковской системы в развитии экономики. Его история показывает, насколько важно изучать ошибки прошлого. Иногда знания, полученные в университетских аудиториях и научных исследованиях, спустя десятилетия помогают принимать решения, влияющие на судьбы миллионов людей.

Финансовый кризис **2008** года

Если Великая депрессия изменила экономику XX века, то финансовый кризис 2008 года стал одним из самых серьёзных испытаний для мировой финансовой системы XXI века. Его последствия затронули практически все страны: сократилось производство, выросла безработица, миллионы людей потеряли работу, жильё или значительную часть своих сбережений. При этом кризис не возник внезапно. Как и многие крупные экономические потрясения, он формировался постепенно.

В начале 2000-х годов экономика США развивалась достаточно уверенно. Процентные ставки оставались относительно низкими, кредиты были доступными, а рынок недви-

жимости быстро рос. Многие семьи покупали дома, рассчитывая, что их стоимость будет только увеличиваться. Банки активно выдавали ипотечные кредиты, поскольку были уверены: даже если заёмщик не сможет платить, дом можно будет продать дороже и вернуть деньги.

Со временем требования к заёмщикам начали становиться всё менее строгими. Ипотеку стали получать люди с нестабильным доходом, высокой долговой нагрузкой или недостаточной кредитной историей. Такие кредиты получили название субстандартных ипотечных кредитов (subprime mortgages). Пока цены на недвижимость продолжали расти, серьёзных проблем почти никто не замечал.

Однако банки не просто выдавали кредиты и ждали их погашения. Они объединяли тысячи ипотечных займов в сложные финансовые инструменты и продавали их другим банкам, инвестиционным фондам, страховым компаниям и инвесторам по всему миру. Это позволяло банкам быстро возвращать выданные средства и снова выдавать новые кредиты. В результате риск постепенно распространялся далеко за пределы рынка недвижимости.

Некоторые из этих финансовых инструментов получили высокие кредитные рейтинги и считались относительно безопасными. Многие инвесторы покупали их, полагаясь на оценки рейтинговых агентств и не всегда понимая, насколько сложными были эти продукты и какие риски они в себе содержали.

Проблемы начались тогда, когда рынок недвижимости перестал расти. Цены на жильё начали снижаться, а часть владельцев домов уже не могла выплачивать ипотеку. Если раньше банк мог компенсировать убытки за счёт продажи подорожавшего дома, теперь стоимость недвижимости во многих случаях уже не покрывала сумму кредита.

Количество просрочек быстро увеличивалось. Финансовые инструменты, обеспеченные ипотечными кредитами, начали стремительно терять стоимость. Поскольку они находились на балансах множества банков и инвестиционных компаний по всему миру, проблемы стали распространяться по всей финансовой системе.

Ключевым моментом кризиса стало банкротство инвестиционного банка Lehman Brothers в сентябре 2008 года. Это стало мощным сигналом для мировых финансовых рынков. Доверие между банками резко снизилось. Финансовые организации стали опасаться выдавать кредиты друг другу, не зная, насколько устойчиво положение их партнёров. Когда доверие исчезает, финансовая система начинает работать значительно хуже, а доступ бизнеса и населения к кредитам резко сокращается.

Последствия кризиса быстро вышли далеко за пределы банковского сектора. Компании сокращали инвестиции, уменьшали производство и увольняли сотрудников. Падение деловой активности привело к росту безработицы, снижению доходов населения и замедлению мировой экономики.

Кризис, начавшийся на рынке недвижимости США, всего за несколько месяцев превратился в глобальное экономическое потрясение.

Главный урок кризиса 2008 года заключается в том, что современная финансовая система чрезвычайно взаимосвязана. Проблемы одного сектора экономики способны быстро распространиться на банки, инвестиционные фонды, предприятия и даже страны, находящиеся за тысячи километров друг от друга. Именно поэтому устойчивость финансовой системы зависит не только от успехов отдельных компаний, но и от уровня доверия, качества регулирования и ответственного отношения к риску.

Почему история постоянно повторяется

После знакомства с крупнейшими финансовыми кризисами возникает вполне закономерный вопрос. Если причины Великой депрессии и кризиса 2008 года подробно изучены, почему спустя десятилетия мировая экономика снова сталкивается с похожими проблемами? Почему человечество не может окончательно избавиться от финансовых пузырей и экономических потрясений?

Ответ на этот вопрос лежит не только в экономике, но и в психологии человека.

На протяжении всей истории люди принимали финансовые решения под влиянием эмоций. Менялись технологии, появлялись новые финансовые инструменты, развивались рынки, но человеческая природа оставалась практиче-

ски неизменной. Желание быстро заработать, страх упустить выгодную возможность, чрезмерная уверенность в собственных прогнозах и паника в моменты неопределённости сопровождают финансовые рынки уже не одно столетие.

Во время продолжительного экономического роста большинство людей постепенно перестаёт замечать риски. Когда цены на недвижимость, акции или другие активы увеличиваются несколько лет подряд, начинает казаться, что именно так и должна работать экономика. Появляется уверенность, что рост стал новой нормой. Всё больше инвесторов входят на рынок не потому, что тщательно проанализировали ситуацию, а потому, что видят успех других.

Экономисты называют это стадным поведением. Люди склонны принимать решения, ориентируясь на действия окружающих, особенно когда речь идёт о сложных вопросах. Если кажется, что все покупают определённый актив и получают прибыль, отказаться от участия становится психологически всё труднее. Возникает страх упустить возможность — сегодня его часто называют аббревиатурой FOMO (Fear of Missing Out), то есть страхом остаться в стороне, пока другие зарабатывают.

Однако именно в такие моменты рынок становится наиболее уязвимым. Когда большинство участников уверено, что цены будут только расти, осторожность постепенно исчезает. Всё больше решений принимается на основе ожиданий, а не объективной оценки ситуации. Именно тогда и создаются

условия для формирования новых финансовых пузырей.

Но если рост подпитывается эмоциями, то падение развивается по тем же законам. Стоит появиться первым тревожным сигналам, как уверенность быстро сменяется сомнениями. Инвесторы начинают продавать активы, банки становятся осторожнее, компании откладывают новые проекты, а люди сокращают расходы. То, что ещё недавно выглядело как устойчивый рост, может за короткое время превратиться в массовую панику.

Именно поэтому финансовые рынки часто движутся не только под влиянием экономических показателей, но и под влиянием ожиданий. Цена любого актива отражает не только его сегодняшнюю стоимость, но и представления людей о будущем. Когда эти ожидания становятся слишком оптимистичными или, наоборот, чрезмерно пессимистичными, рынок начинает отклоняться от своего более устойчивого состояния.

Можно заметить любопытную закономерность. Перед многими крупными кризисами звучали похожие фразы: «Теперь всё изменилось», «Старые правила больше не работают», «На этот раз рост будет продолжаться бесконечно». Подобные убеждения можно встретить практически перед каждым крупным финансовым пузырём — независимо от страны, эпохи или объекта инвестиций.

Именно поэтому изучение финансовых кризисов — это одновременно изучение человеческой природы. Экономиче-

ка развивается, технологии меняются, появляются новые отрасли и финансовые инструменты, но решения по-прежнему принимают люди. Пока человеческие эмоции остаются частью финансовой системы, полностью исключить кризисы, скорее всего, не удастся.

Однако это не означает, что человек бессилен перед ними. Напротив, понимание этих закономерностей позволяет принимать гораздо более взвешенные финансовые решения. Зная, как возникают финансовые пузыри, почему люди поддаются массовой эйфории и как развивается паника, гораздо легче сохранить спокойствие тогда, когда большинство действует под влиянием эмоций.

Какие выводы должен сделать обычный человек

После рассказа о Великой депрессии, кризисе 2008 года и финансовых пузырях может возникнуть ощущение, что подобные события касаются исключительно экономистов, банкиров или крупных инвесторов. На самом деле это не так. Независимо от профессии, уровня дохода или страны проживания, последствия экономических кризисов в той или иной степени затрагивают практически каждого человека.

Меняются цены, стоимость кредитов, уровень занятости, доходность инвестиций, курс национальной валюты и уверенность людей в завтрашнем дне. Именно поэтому понимание природы кризисов является частью финансовой грамотности. Речь идёт не о способности предсказать следующий мировой кризис — это практически невозможно. Намного

важнее научиться принимать решения, которые будут оставаться разумными независимо от того, в какой фазе находится экономика.

Первый вывод заключается в том, что кризисы являются естественной частью развития экономики. История показывает, что периоды роста неизбежно сменяются периодами замедления. Это не означает, что экономика обречена на постоянные проблемы. Наоборот, именно после многих кризисов появляются новые технологии, более эффективные компании и современные подходы к управлению финансами. Понимание цикличности экономики помогает спокойнее воспринимать временные трудности и не делать поспешных выводов.

Второй вывод связан с тем, что эмоции редко становятся хорошими советчиками в финансовых вопросах. Во время стремительного роста многие начинают верить, что цены будут увеличиваться бесконечно. В период кризиса те же люди убеждены, что падение никогда не закончится. Оба состояния одинаково опасны, потому что заставляют принимать решения под влиянием страха или чрезмерной уверенности. Финансово грамотный человек старается опираться не на настроение рынка, а на факты и долгосрочные цели.

Третий вывод касается отношения к риску. Полностью избежать риска невозможно. Любое финансовое решение связано с неопределённостью. Однако риск можно понимать, оценивать и контролировать. Именно поэтому профессио-

нальные инвесторы гораздо больше времени уделяют не поиску максимальной прибыли, а управлению возможными потерями. Сохранить капитал часто оказывается важнее, чем быстро его увеличить.

Наконец, существует ещё один вывод, который объединяет всю эту главу. Деньги сами по себе не защищают человека от финансовых потрясений. Гораздо большую ценность представляют знания, дисциплина и способность принимать взвешенные решения. Человек, который понимает, как устроена экономика, почему возникают кризисы и как люди ведут себя в периоды нестабильности, оказывается значительно лучше подготовлен к неожиданным изменениям, чем тот, кто рассчитывает только на удачу.

Финансовая грамотность начинается не с покупки акций, открытия банковского вклада или составления бюджета. Она начинается с понимания того, как работает экономическая система, частью которой мы являемся каждый день. Именно это понимание становится фундаментом для всех последующих финансовых решений.

Вопросы для закрепления

1. Представьте, что вам показывают рынок, на котором цены растут уже десять лет подряд. По каким признакам вы сможете понять, что перед вами здоровый экономический рост, а не финансовый пузырь?
2. Если бы вам нужно было объяснить человеку, далёкому

от экономики, почему Великая депрессия и кризис 2008 года произошли, какие три главные причины вы бы назвали?

3. Как вы считаете, что оказалось опаснее для мировой экономики: ошибки банков и финансовых организаций или поведение миллионов обычных людей? Обоснуйте свой ответ.

Вопросы для размышления

1. Представьте, что вы перенеслись в 2007 год. Вокруг все уверены, что цены на недвижимость будут расти всегда. Купили бы вы дом в кредит? Почему? Какие факторы вы бы изучили перед принятием решения?

2. Если бы сегодня вам доверили управлять страной во время финансового кризиса, что было бы для вас важнее: спасти банки, поддержать население или сохранить государственный бюджет? Можно ли одновременно достичь всех трёх целей?

§4. Инфляция: почему деньги постоянно меняют свою ценность

Самая большая иллюзия о деньгах

Возьмите любую банкноту и внимательно посмотрите на неё. На ней указана конкретная сумма — сто, тысяча или пять тысяч рублей. Кажется, что её ценность очевидна и постоянна. Если сегодня на банкноте написано «1000 рублей», то через год, пять или десять лет на ней останется та же самая цифра.

Но означает ли это, что её ценность тоже останется неизменной?

Большинство людей интуитивно воспринимает деньги как постоянную единицу измерения. Мы измеряем в них стоимость товаров, уровень доходов, размер накоплений и даже собственное благосостояние. При этом редко задумываемся о том, что сами деньги тоже постоянно меняются. Не физически — меняется их способность обмениваться на реальные товары, услуги и ресурсы.

Представьте, что в начале ХХI века человек решил отложить крупную сумму денег и не пользоваться ею в течение двадцати лет. Всё это время деньги лежали в полной безопасности: их не украли, они не сгорели и не потерялись. На банковском счёте по-прежнему отображается та же самая сумма. Кажется, что человек ничего не потерял.

Однако стоит попытаться купить на эти деньги квартиру, автомобиль, оплатить обучение или даже обычную продуктовую корзину, как становится очевидно: за прошедшие годы возможности этих денег изменились. Формально сумма осталась прежней, но её покупательная способность стала другой.

Именно здесь скрывается одна из самых распространённых иллюзий. Мы привыкли считать, что деньги — это постоянная мера стоимости. На самом деле они сами являются экономической величиной, ценность которой непрерывно меняется. Поэтому экономистов интересует не только во-

прос «Сколько денег у человека?», но и «Что можно купить на эти деньги сегодня по сравнению со вчерашним днём или десятью годами ранее?»

Это различие кажется незначительным, однако именно на нём строится понимание инфляции, инвестиций, процентных ставок и долгосрочного накопления капитала. Человек, который оценивает своё благосостояние только количеством денежных единиц, видит лишь часть картины. Гораздо важнее понимать, какую реальную ценность представляют эти деньги и насколько успешно они сохраняют свою покупательную способность с течением времени.

Именно поэтому разговор об инфляции начинается не с роста цен. Он начинается с гораздо более важного вопроса: почему деньги вообще меняют свою ценность?

Почему деньги не могут быть абсолютно стабильными

После предыдущего раздела может возникнуть вполне логичный вопрос. Если деньги постоянно меняют свою ценность, почему человечество просто не создаст такую систему, в которой этого никогда не происходило бы? Разве нельзя сделать деньги абсолютно стабильными?

На первый взгляд кажется, что это было бы идеальным решением. Представьте валюту, покупательная способность которой не меняется десятилетиями. Сто рублей сегодня и сто рублей через двадцать лет позволяют купить одинаковое количество товаров. Для обычного человека такая система выглядит почти совершенной.

Однако в реальной экономике добиться этого практически невозможно.

Причина заключается в том, что сама экономика никогда не остаётся неизменной. Каждый день появляются новые предприятия, закрываются старые, развиваются технологии, растёт производительность труда, меняются объёмы добычи ресурсов, происходят открытия, войны, пандемии и десятки других событий. Всё это постоянно изменяет количество производимых товаров и услуг, уровень спроса, структуру потребления и скорость обращения денег.

Деньги существуют не отдельно от экономики. Они являются частью живой системы, которая непрерывно развивается. Поэтому ожидать, что их ценность останется абсолютно неизменной, почти так же сложно, как ожидать, что температура воздуха никогда не будет меняться.

Представьте карту. Если местность постоянно меняется — появляются новые дороги, города и мосты, — старая карта постепенно перестаёт точно отражать реальность. Деньги можно сравнить с такой картой экономики. Они помогают измерять стоимость товаров и услуг, но сами вынуждены меняться вместе с экономикой, которую отражают.

Именно поэтому небольшие изменения покупательной способности денег являются естественной частью развития современной экономики. Настоящий вопрос заключается не в том, меняются ли деньги, а в том, почему иногда эти изменения становятся слишком быстрыми.

Именно здесь мы впервые сталкиваемся с понятием инфляции.

Почему возникает инфляция

Когда люди впервые слышат слово «инфляция», чаще всего они представляют одну простую картину: цены выросли, значит началась инфляция. Такое объяснение удобно, но оно отражает лишь внешнее проявление гораздо более сложного процесса.

Представьте градусник. Если температура тела поднялась до 39 градусов, никто не станет утверждать, что причиной болезни является сам градусник. Он лишь показывает, что внутри организма происходят определённые процессы. С инфляцией ситуация очень похожа. Рост цен — это показатель происходящих изменений, а не их причина.

Экономисты рассматривают инфляцию как результат нарушения равновесия между спросом, предложением, денежной системой и ожиданиями участников экономики. Именно поэтому нельзя объяснить каждый случай инфляции одной универсальной причиной. В разные периоды времени её могут вызывать совершенно разные процессы, которые иногда действуют одновременно.

Одной из наиболее распространённых причин является рост совокупного спроса. Если доходы населения увеличиваются быстрее, чем экономика успевает производить товары и услуги, количество желающих купить определённые товары начинает превышать возможности производителей. По-

ка предложение не успевает увеличиться, цены постепенно растут.

Но бывает и обратная ситуация. Иногда спрос почти не меняется, однако предприятия сталкиваются с увеличением собственных расходов. Дорожает электроэнергия, топливо, сырьё, перевозки или заработная плата сотрудников. Чтобы сохранить возможность работать и получать прибыль, компании вынуждены повышать цены на свою продукцию. Такой механизм называют инфляцией издержек.

Существуют и причины, не связанные напрямую ни со спросом, ни с производством. Например, серьёзные перебои в мировых цепочках поставок способны вызвать рост цен даже в тех странах, где экономика остаётся относительно стабильной. Именно это произошло во многих государствах после пандемии COVID-19. Закрытие предприятий, ограничения перевозок и нехватка отдельных товаров привели к тому, что производителям стало значительно сложнее удовлетворять мировой спрос.

Отдельного внимания заслуживает ещё одна причина, о которой редко задумываются вне профессиональной среды, — инфляционные ожидания.

Экономика во многом зависит не только от того, что происходит сегодня, но и от того, чего люди ожидают завтра. Если большинство начинает верить, что через несколько месяцев цены значительно вырастут, это само по себе способно ускорить инфляцию. Покупатели стараются приобрести то-

вары заранее, компании заранее корректируют цены, работники требуют повышения заработной платы, а поставщики пересматривают условия контрактов. Получается своеобразная цепная реакция, в которой ожидания постепенно начинают превращаться в реальность.

Наконец, существует ещё один фактор, который чаще всего вспоминают первым, — увеличение денежной массы. Если количество денег в экономике начинает расти значительно быстрее, чем объём производимых товаров и услуг, покупательная способность каждой денежной единицы постепенно снижается. Однако важно понимать, что и здесь всё значительно сложнее, чем кажется на первый взгляд. Сам по себе выпуск новых денег далеко не всегда автоматически приводит к высокой инфляции. Огромное значение имеют скорость обращения денег, состояние экономики, уровень доверия к национальной валюте, политика центрального банка и множество других факторов.

Именно поэтому современные экономисты почти никогда не объясняют инфляцию одной причиной. Она возникает тогда, когда сразу несколько процессов начинают действовать одновременно, усиливая влияние друг друга. Рост спроса, увеличение издержек, изменения денежной политики, ожидания населения, международные кризисы и десятки других факторов складываются в единую систему. Понять инфляцию — значит научиться видеть не только рост цен в магазине, но и экономические процессы, которые к этому привели.

Можно ли просто напечатать всем миллион?

Идея кажется удивительно простой. Если людям не хватает денег, почему государство не может выпустить больше банкнот и перечислить каждому человеку крупную сумму? Допустим, завтра каждый житель страны получит по одному миллиону рублей. На банковских счетах появятся деньги, многие почувствуют себя богаче, смогут позволить себе автомобиль, квартиру, путешествия или открытие собственного бизнеса.

Первые часы такая система действительно выглядела бы почти идеально. Люди начали бы активнее покупать товары, магазины столкнулись бы с огромным наплывом покупателей, а компании получили бы множество новых заказов. Проблема заключается в том, что вместе с количеством денег не увеличилось бы количество реальных благ.

За одну ночь в стране не появилось бы больше квартир, автомобилей, продуктов, врачей, строителей или производственных предприятий. Изменилось бы только количество денежных единиц, которыми люди пытаются приобрести всё тот же ограниченный объём товаров и услуг.

Представим, что в городе продаётся тысяча автомобилей, а купить их хотят десять тысяч человек. Когда денег у населения становится больше, продавцы быстро замечают, что спрос значительно превышает предложение. Им уже нет смысла сохранять прежние цены: автомобили всё равно будут куплены. Стоимость начинает расти до тех пор, пока ко-

личество желающих и их возможности снова не придут в некоторое равновесие.

Получается, что новый миллион не обязательно делает человека миллионером в прежнем смысле этого слова. Если вместе с доходами в несколько раз вырастут цены, реальная покупательная способность людей почти не изменится. На счёте будет стоять более крупная цифра, но купить на неё получится примерно тот же набор товаров.

Именно здесь проходит граница между номинальным и реальным богатством. Номинальное богатство измеряется количеством денег. Реальное — количеством товаров, услуг, ресурсов и возможностей, которые можно на них получить. Государство способно относительно быстро увеличить денежную массу, однако столь же быстро создать новые дома, заводы, технологии и квалифицированных специалистов невозможно.

При этом выпуск новых денег сам по себе не всегда приводит к мгновенному росту цен. Если экономика переживает спад, предприятия работают не на полную мощность, а население сокращает расходы, дополнительные средства могут поддержать спрос и помочь производству восстановиться. Часть денег может остаться на счетах, пойти на погашение долгов или быть направлена в сбережения. Поэтому значение имеет не только объём выпущенных денег, но и то, куда они попадают, как быстро расходуются и способна ли экономика увеличить производство.

Совсем другая ситуация возникает, когда товаров уже не хватает, предприятия работают близко к пределу своих возможностей, а количество денег продолжает быстро расти. Тогда дополнительный спрос почти невозможно удовлетворить увеличением производства. Компании начинают повышать цены, сотрудники требуют более высокую зарплату, поставщики пересматривают условия контрактов, а ожидание дальнейшего подорожания ускоряет весь процесс.

Есть и ещё одна проблема. Новые деньги распределяются по экономике не одновременно. Сначала их получают определённые банки, компании, государственные организации или группы населения. Они успевают приобрести товары и активы по старым ценам. До остальных людей деньги доходят позже, когда стоимость недвижимости, акций или привычных товаров уже могла вырасти. Поэтому выпуск денег способен не только ускорять инфляцию, но и по-разному влиять на положение различных участников экономики.

Из этого не следует, что государству никогда нельзя увеличивать денежную массу. Современная экономика не смогла бы работать при полностью неизменном количестве денег. Население растёт, производство расширяется, появляются новые товары, компании и финансовые операции. Денежная система также должна развиваться. Опасность появляется тогда, когда создание новых денег слишком сильно опережает способность экономики создавать реальные блага.

Печатный станок способен увеличить число денежных знаков, но не способен автоматически увеличить богатство страны. Настоящий экономический рост требует времени: необходимо строить предприятия, обучать специалистов, развивать технологии, повышать производительность и создавать товары, которые действительно нужны людям.

Почему одним странам удаётся печатать больше денег, чем другим

После предыдущего раздела может возникнуть вполне логичный вопрос. Если чрезмерный выпуск денег способен привести к инфляции, почему некоторые страны годами увеличивают денежную массу без катастрофических последствий, тогда как в других государствах подобные действия быстро заканчиваются экономическим кризисом?

На первый взгляд кажется, что правила должны быть одинаковыми для всех. Однако мировая экономика устроена значительно сложнее.

Представим две страны. Каждая из них принимает решение увеличить количество денег в обращении. Формально действия одинаковы, но последствия могут оказаться совершенно разными. В одной стране инфляция остаётся умеренной, а экономика продолжает развиваться. В другой — цены начинают стремительно расти, национальная валюта теряет доверие, а жители стараются как можно быстрее обменять свои сбережения на иностранную валюту, недвижимость или любые другие активы.

Причина заключается в том, что ценность денег определяется не только их количеством. Не менее важную роль играет доверие.

Современные деньги практически не имеют собственной внутренней стоимости. Купюра номиналом в тысячу рублей стоит дорого не потому, что изготовлена из ценных материалов. Её ценность основана на уверенности миллионов людей, что завтра она также будет приниматься в магазинах, банках и при расчётах между компаниями. Пока это доверие сохраняется, деньги продолжают выполнять свои функции.

Но доверие возникает не само по себе. Оно формируется благодаря состоянию экономики. Чем больше страна производит конкурентоспособных товаров и услуг, чем устойчивее её государственные институты, финансовая система и бюджет, тем выше вероятность того, что люди будут доверять её валюте.

Поэтому способность государства проводить денежную политику напрямую связана с силой его экономики. Развитые страны обладают крупной промышленностью, современными технологиями, высокой производительностью труда и развитым финансовым рынком. Их валюты широко используются в международной торговле и инвестициях. Это создаёт дополнительный спрос на национальные деньги и делает систему более устойчивой.

Особое место в мировой финансовой системе занимает доллар США. На протяжении многих десятилетий он оста-

ётся одной из главных резервных валют мира. Центральные банки различных стран хранят часть своих резервов в долларах, международные компании используют его при расчётах, а значительная часть мировой торговли сырьём осуществляется именно в этой валюте. Благодаря этому спрос на доллар существует далеко за пределами Соединённых Штатов.

Однако даже это не означает, что США могут бесконечно создавать новые деньги без каких-либо последствий. Если объём денежной массы начинает значительно опережать возможности экономики, инфляционное давление возникает и там. Именно поэтому центральные банки крупнейших стран внимательно следят за уровнем инфляции и стараются поддерживать её в пределах, которые считаются безопасными для экономики.

Важно понимать ещё одну мысль. Возможность увеличивать денежную массу — это не признак богатства государства, а инструмент экономической политики. Как и любой другой инструмент, он приносит пользу только при грамотном использовании. Даже самый современный медицинский препарат может стать опасным при неправильной дозировке. Денежная политика работает по похожему принципу: её эффективность зависит не только от самого решения, но и от экономической ситуации, в которой оно принимается.

Поэтому экономисты оценивают не просто количество выпущенных денег. Они анализируют десятки взаимосвязанных факторов: темпы роста экономики, уровень доверия

к национальной валюте, производительность труда, объём производства, состояние бюджета, уровень государственного долга, международную торговлю и ожидания населения. Только рассматривая все эти элементы вместе, можно понять, почему одинаковые решения в разных странах приводят к совершенно разным результатам.

Именно поэтому в экономике почти никогда не существует универсальных рецептов. То, что оказывается эффективным для одной страны, может стать серьёзной ошибкой для другой. За каждой денежной системой стоит уникальное сочетание экономических, финансовых и институциональных факторов, которые невозможно свести к одному простому правилу.

Почему одним странам удаётся печатать больше денег, чем другим

После предыдущего раздела может возникнуть вполне логичный вопрос. Если чрезмерный выпуск денег способен привести к инфляции, почему некоторые страны годами увеличивают денежную массу без катастрофических последствий, тогда как в других государствах подобные действия быстро заканчиваются экономическим кризисом?

На первый взгляд кажется, что правила должны быть одинаковыми для всех. Однако мировая экономика устроена значительно сложнее.

Представим две страны. Каждая из них принимает решение увеличить количество денег в обращении. Формально

действия одинаковы, но последствия могут оказаться совершенно разными. В одной стране инфляция остаётся умеренной, а экономика продолжает развиваться. В другой — цены начинают стремительно расти, национальная валюта теряет доверие, а жители стараются как можно быстрее обменять свои сбережения на иностранную валюту, недвижимость или любые другие активы.

Причина заключается в том, что ценность денег определяется не только их количеством. Не менее важную роль играет доверие.

Современные деньги практически не имеют собственной внутренней стоимости. Купюра номиналом в тысячу рублей стоит дорого не потому, что изготовлена из ценных материалов. Её ценность основана на уверенности миллионов людей, что завтра она также будет приниматься в магазинах, банках и при расчётах между компаниями. Пока это доверие сохраняется, деньги продолжают выполнять свои функции.

Но доверие возникает не само по себе. Оно формируется благодаря состоянию экономики. Чем больше страна производит конкурентоспособных товаров и услуг, чем устойчивее её государственные институты, финансовая система и бюджет, тем выше вероятность того, что люди будут доверять её валюте.

Поэтому способность государства проводить денежную политику напрямую связана с силой его экономики. Развитые страны обладают крупной промышленностью, современ-

ными технологиями, высокой производительностью труда и развитым финансовым рынком. Их валюты широко используются в международной торговле и инвестициях. Это создаёт дополнительный спрос на национальные деньги и делает систему более устойчивой.

Особое место в мировой финансовой системе занимает доллар США. На протяжении многих десятилетий он остаётся одной из главных резервных валют мира. Центральные банки различных стран хранят часть своих резервов в долларах, международные компании используют его при расчётах, а значительная часть мировой торговли сырьём осуществляется именно в этой валюте. Благодаря этому спрос на доллар существует далеко за пределами Соединённых Штатов.

Однако даже это не означает, что США могут бесконечно создавать новые деньги без каких-либо последствий. Если объём денежной массы начинает значительно опережать возможности экономики, инфляционное давление возникает и там. Именно поэтому центральные банки крупнейших стран внимательно следят за уровнем инфляции и стараются поддерживать её в пределах, которые считаются безопасными для экономики.

Важно понимать ещё одну мысль. Возможность увеличивать денежную массу — это не признак богатства государства, а инструмент экономической политики. Как и любой другой инструмент, он приносит пользу только при грамотном использовании. Даже самый современный медицинский

препарат может стать опасным при неправильной дозировке. Денежная политика работает по похожему принципу: её эффективность зависит не только от самого решения, но и от экономической ситуации, в которой оно принимается.

Поэтому экономисты оценивают не просто количество выпущенных денег. Они анализируют десятки взаимосвязанных факторов: темпы роста экономики, уровень доверия к национальной валюте, производительность труда, объём производства, состояние бюджета, уровень государственного долга, международную торговлю и ожидания населения. Только рассматривая все эти элементы вместе, можно понять, почему одинаковые решения в разных странах приводят к совершенно разным результатам.

Именно поэтому в экономике почти никогда не существует универсальных рецептов. То, что оказывается эффективным для одной страны, может стать серьёзной ошибкой для другой. За каждой денежной системой стоит уникальное сочетание экономических, финансовых и институциональных факторов, которые невозможно свести к одному простому правилу.

Когда деньги почти перестали быть деньгами

Теория становится значительно понятнее, если посмотреть, что происходит с обществом, когда инфляция выходит из-под контроля. История знает немало подобных примеров, однако особенно показательны четыре страны: Германия начала XX века, Венгрия после Второй мировой войны, Зим-

бабве в начале ХХI века и Венесуэла в последние десятилетия. Несмотря на различия в политике, культуре и уровне развития, их объединяет одна закономерность — во всех случаях деньги постепенно переставали выполнять свои основные функции.

Одним из самых известных примеров считается Германия 1923 года. После окончания Первой мировой войны страна оказалась в тяжелейшем экономическом положении. Государственный долг был огромным, промышленность работала с перебоями, а на страну были наложены значительные репарационные выплаты. Чтобы покрывать расходы, правительство всё активнее увеличивало денежную массу.

Поначалу последствия казались терпимыми. Однако вскоре рост цен начал ускоряться настолько быстро, что заработную плату людям приходилось выплачивать несколько раз в день. Многие работники сразу после получения денег отправлялись в магазины, потому что уже через несколько часов их покупательная способность могла заметно снизиться. Деньги переставали быть способом накопления — они превращались в средство, от которого нужно было избавиться как можно быстрее.

Ещё более необычный случай произошёл в Венгрии после Второй мировой войны. Экономика страны была практически разрушена, производство резко сократилось, а государственные расходы значительно превышали доходы бюджета. Инфляция достигла таких масштабов, что цены могли удва-

иваться менее чем за сутки. Для расчётов выпускались банкноты с невероятно большими номиналами, однако они почти сразу теряли свою ценность. Этот период считается одним из самых тяжёлых случаев гиперинфляции в мировой истории.

Похожие процессы можно было наблюдать и значительно позже. В Зимбабве в конце 2000-х годов экономика столкнулась с резким падением производства, проблемами в сельском хозяйстве и серьёзным бюджетным дефицитом. В ответ власти вновь начали активно увеличивать денежную массу. В результате инфляция достигла таких масштабов, что Центральному банку пришлось выпускать купюры номиналом в миллиарды и даже триллионы зимбабвийских долларов. Несмотря на огромные цифры на банкнотах, их реальная покупательная способность оставалась крайне низкой.

Схожие проблемы возникли и в Венесуэле. Страна обладает одними из крупнейших запасов нефти в мире, однако зависимость экономики от экспорта сырья, снижение мировых цен на нефть, серьёзные экономические дисбалансы и высокая денежная эмиссия привели к резкому росту инфляции. Многие жители начали использовать иностранные валюты или переходить к натуральному обмену, поскольку национальная валюта быстро теряла доверие.

Важно понимать, что ни один из этих кризисов не возник только потому, что было напечатано слишком много денег. Во всех случаях существовал целый комплекс проблем: снижение производства, бюджетные трудности, политическая

нестабильность, потеря доверия к государственным институтам и ошибки экономической политики. Увеличение денежной массы лишь усиливало уже существующие дисбалансы.

Все эти примеры показывают одну важную закономерность. Деньги работают только тогда, когда общество доверяет их ценности. Пока люди уверены, что национальная валюта завтра сохранит свою покупательную способность, экономика функционирует относительно стабильно. Но если доверие начинает исчезать, люди стараются обменять деньги на любые реальные активы — продукты, недвижимость, иностранную валюту или драгоценные металлы. Именно в этот момент инфляция становится не просто экономической проблемой, а кризисом доверия.

История убедительно показывает, что устойчивость денежной системы зависит не только от количества выпущенных банкнот. Она зависит от силы экономики, эффективности государственных институтов, ответственной денежно-кредитной политики и, прежде всего, от уверенности людей в том, что деньги сохраняют свою ценность завтра так же, как и сегодня.

ПолВол-



Пол Волкер — американский экономист и государственный деятель, вошедший в историю как человек, сыгравший ключевую роль в борьбе с высокой инфляцией в Соединённых Штатах. Он родился в 1927 году в городе Кейп-Мей, штат Нью-Джерси. После окончания Принстонского университета продолжил обучение в Гарварде, а затем в Лондонской школе экономики. Большую часть своей карьеры Волкер посвятил вопросам денежной политики и работе государственных финансовых институтов.

В 1979 году он был назначен председателем Федеральной резервной системы США — центрального банка страны. К этому моменту американская экономика находилась в непростом положении. На протяжении нескольких лет инфляция оставалась высокой, цены росли быстрыми темпами, а доверие к способности государства справиться с ситуацией постепенно снижалось. Многие экономисты считали, что дальнейшее развитие событий может привести к ещё более серьёзным последствиям.

Возглавив Федеральную резервную систему, Волкер принял решение, которое стало одним из самых известных в истории современной экономики. Для борьбы с инфляцией ФРС резко повысила процентные ставки. Кредиты стали значительно дороже, предприятия начали осторожнее инвестировать, а потребительский спрос постепенно снизился. Эти меры помогли замедлить рост цен, однако имели и серьёзную обратную сторону.

Высокие процентные ставки привели к экономическому спаду. Многие компании сократили производство, уровень безработицы вырос, а деятельность Федеральной резервной системы подвергалась жёсткой критике. Волкера обвиняли в том, что его решения слишком болезненны для экономики и миллионов американцев. Несмотря на огромное давление со стороны политиков, бизнеса и общества, он не отказался от выбранной стратегии, считая, что краткосрочные трудности окажутся менее опасными, чем сохранение высокой инфляции на долгие годы.

Спустя несколько лет результаты стали очевидны. Темпы роста цен значительно снизились, доверие к доллару укрепилось, а экономика постепенно вернулась к устойчивому развитию. Многие современные экономисты считают действия Пола Волкера одним из наиболее ярких примеров того, как решительная денежно-кредитная политика способна остановить инфляцию даже в очень сложных условиях.

История Волкера показывает важную особенность экономики. Иногда правильные решения не приносят мгновенного результата и могут оказаться крайне непопулярными. Однако если проблема затрагивает основы финансовой системы, откладывать её решение становится ещё опаснее. Именно поэтому центральные банки во всём мире уделяют столь большое внимание поддержанию стабильности цен. Их задача заключается не в том, чтобы полностью исключить любые изменения стоимости денег, а в том, чтобы не допустить

ситуации, при которой инфляция начинает разрушать доверие к национальной валюте и мешать нормальному развитию экономики.

Какие выводы должен сделать каждый человек

Инфляция редко становится главной новостью нашей жизни. Она не приходит внезапно, как финансовый кризис, не вызывает мгновенной паники и чаще всего действует почти незаметно. Именно поэтому многие недооценивают её влияние. Однако в долгосрочной перспективе инфляция способна изменить финансовое положение человека не меньше, чем рост доходов или удачные инвестиции.

Главный вывод этого параграфа заключается в том, что деньги не являются постоянной величиной. Недостаточно просто заработать определённую сумму и хранить её долгие годы. Гораздо важнее понимать, какую реальную ценность эти деньги смогут сохранить через пять, десять или двадцать лет.

Из этого следует ещё одна важная мысль. Богатство измеряется не количеством денежных знаков, а их покупательной способностью. Человек может получать значительно более высокую зарплату, чем несколько лет назад, но если цены растут ещё быстрее, его реальные возможности могут практически не измениться. Именно поэтому экономисты всегда различают номинальные и реальные показатели.

Понимание инфляции меняет и отношение к накоплениям. Деньги, которые понадобятся в ближайшие месяцы,

действительно должны оставаться максимально доступными. Однако капитал, который человек создаёт на десятилетия вперёд, требует другого подхода. Если его единственная стратегия — хранить все средства в наличных или на обычном счёте, со временем покупательная способность этих накоплений, скорее всего, будет снижаться.

Именно поэтому обеспеченные люди редко рассматривают деньги как конечную цель. Для них деньги — это инструмент, который позволяет приобрести активы, способные создавать новую ценность или приносить доход. Это могут быть предприятия, акции, облигации, недвижимость, интеллектуальная собственность или другие долгосрочные вложения. Они понимают, что деньги сами по себе не работают. Работают лишь те ресурсы, в которые эти деньги были вложены.

При этом важно помнить, что инфляция не является врагом, которого необходимо полностью устранить. Умеренная инфляция сопровождает большинство современных экономик и считается естественной частью их развития. Настоящую опасность представляет не сам факт изменения цен, а неспособность человека учитывать эти изменения при принятии финансовых решений.

Финансово грамотный человек не стремится угадать уровень инфляции в следующем году и не пытается предсказать каждое решение центрального банка. Гораздо важнее понимать общие принципы работы экономики и строить свою

финансовую стратегию так, чтобы она оставалась устойчивой при разных сценариях развития событий.

Именно это отличает человека, который просто умеет считать деньги, от человека, который действительно умеет управлять капиталом.

Итог параграфа

Теперь мы знаем, что деньги — это не постоянная величина, а инструмент, ценность которого непрерывно меняется вместе с экономикой. Мы разобрались, почему возникает инфляция, почему нельзя бесконечно увеличивать количество денег, как государства пытаются сохранять стабильность своих валют и почему в истории человечества доверие к деньгам иногда исчезало практически полностью.

Но даже если деньги сохраняют свою ценность, возникает ещё один важный вопрос. Почему один и тот же товар сегодня может стоить тысячу рублей, а завтра — уже тысячу двести? От чего вообще зависит цена вещей, которыми мы пользуемся каждый день? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо разобраться в механизмах формирования цен — теме, с которой начинается следующий параграф книги.

Вопросы для закрепления

Проверьте себя

1. Почему увеличение количества денег в экономике само по себе не делает общество богаче? Какие реальные факторы создают экономическое богатство страны?

2. Объясните, почему инфляцию нельзя сводить только к «росту цен». Какие основные процессы способны привести к снижению покупательной способности денег?

3. Почему доверие к национальной валюте считается одним из важнейших факторов её устойчивости? Как потеря этого доверия влияет на экономику страны?

Вопросы для размышления

1. Представьте, что вы — глава государства. Экономика переживает спад, безработица растёт, а население требует увеличить государственные расходы. В какой момент выпуск дополнительных денег становится разумной мерой поддержки экономики, а в какой — начинает создавать угрозу высокой инфляции? Где проходит эта граница?

2. Представьте, что вам необходимо сохранить свои сбережения на ближайшие двадцать лет. Как изменится ваша стратегия после прочтения этого параграфа? Какие активы, на ваш взгляд, способны лучше сохранить покупательную способность капитала и почему?

§ 5. Суть ценообразования

Парадокс воды и алмазов

Представьте, что вам предлагают выбрать только одну из двух вещей. Первой будет обычная питьевая вода, второй — небольшой бриллиант. Если вы оказались посреди пустыни, ответ очевиден. Ни один здравомыслящий человек не обменяет бутылку воды на драгоценный камень, ведь без воды

жизнь человека окажется под угрозой уже через несколько дней. Однако если тот же выбор сделать в крупном ювелирном магазине, ситуация полностью изменится. Теперь уже бриллиант стоит во много раз дороже воды, хотя его практическая польза для выживания практически отсутствует.

Именно это противоречие в XVIII веке привлекло внимание шотландского экономиста Адама Смита. Он заметил, что существует странная закономерность: некоторые товары обладают огромной пользой для человека, но имеют низкую рыночную цену, тогда как другие почти не влияют на качество жизни, однако стоят огромных денег. Этот вопрос получил название парадокса воды и алмазов и стал одной из самых известных проблем в истории экономической науки.

На первый взгляд рынок действительно выглядит нелогичным. Вода необходима каждому человеку ежедневно. Она используется не только для питья, но и в сельском хозяйстве, промышленности, энергетике и практически во всех сферах жизни. Алмазы же невозможно съесть, они не способны утолить жажду или согреть человека зимой. Если оценивать вещи исключительно по их полезности для жизни, вода должна быть значительно дороже любого драгоценного камня.

Но рынок оценивает товары иначе.

Чтобы понять почему, необходимо разобраться в нескольких понятиях, которые люди часто используют как синонимы, хотя на самом деле они обозначают совершенно разные

вещи. Цена, стоимость, ценность и себестоимость — это не одно и то же. Пока эти понятия смешиваются, разобраться в механизме формирования цен практически невозможно.

Именно поэтому следующий шаг — понять, что означает каждое из них и почему между ними существует принципиальная разница.

Цена, стоимость, ценность и себестоимость

В повседневной жизни слова «цена», «стоимость» и «ценность» часто используются как синонимы. Можно услышать фразы: «У этой машины высокая стоимость», «Цена телефона слишком большая», «Этот курс не стоит своих денег». Обычно люди понимают друг друга, однако с точки зрения экономики эти понятия имеют совершенно разное значение. Более того, существует ещё одно важное понятие — себестоимость, которое также часто путают с ценой.

Чтобы разобраться в механизме формирования цен, необходимо чётко понимать различия между этими терминами.

Начнём с самого простого.

Цена — это количество денег, которое покупатель готов заплатить за товар или услугу в определённый момент времени.

Именно цену мы видим на ценнике в магазине, на сайте интернет-магазина или в объявлении о продаже автомобиля. Однако важно понимать, что цена не является постоянной величиной. Один и тот же товар может стоить по-разному в зависимости от времени, места, уровня спроса, конкуренции

и множества других факторов.

Например, новая игровая приставка PlayStation сразу после выхода обычно продаётся по высокой цене. В этот момент спрос значительно превышает предложение: многие хотят приобрести консоль как можно раньше, а количество устройств ограничено. Через год ситуация меняется. Производство увеличивается, спрос постепенно снижается, появляются скидки и акции. В результате цена становится ниже, хотя сама приставка практически не изменилась.

Этот пример показывает важную особенность: цена отражает текущую ситуацию на рынке, а не только характеристики самого товара.

Себестоимость

Многие считают, что цена товара определяется тем, сколько денег было потрачено на его производство. На самом деле речь идёт не о цене, а о себестоимости.

Себестоимость — это совокупность всех расходов, необходимых для создания товара или оказания услуги.

Если компания производит игровую приставку, в её себестоимость входят:

- стоимость процессора, памяти и других комплектующих;
- материалы корпуса;
- заработная плата сотрудников;
- расходы на электроэнергию;
- транспортировка;

- упаковка;
- аренда производственных помещений;
- обслуживание оборудования;
- многие другие производственные расходы.

Получив итоговую сумму, компания понимает, во сколько ей обходится выпуск одного устройства.

Однако себестоимость сама по себе не определяет цену.

Представьте, что себестоимость производства консоли составляет 35 тысяч рублей. Это вовсе не означает, что магазин обязан продавать её за 40 или 45 тысяч рублей. Если конкуренты предлагают аналогичный товар дешевле, компании придётся снижать цену. Если же спрос окажется чрезвычайно высоким, рынок может позволить установить более высокую стоимость продажи.

Именно поэтому себестоимость является лишь одним из факторов формирования цены.

Стоимость

Понятие стоимости значительно сложнее.

На протяжении нескольких столетий экономисты спорили о том, что именно следует считать стоимостью товара. Одни утверждали, что она определяется количеством труда, затраченного на производство. Другие считали, что стоимость зависит от полезности товара для покупателя. Именно вокруг этого вопроса позже возникнут знаменитые споры между сторонниками трудовой теории стоимости и представителями маржинальной революции.

В современной экономике стоимость чаще рассматривают как экономическую оценку ценности товара, основанную на совокупности факторов. Она не всегда совпадает с рыночной ценой и не является фиксированной величиной.

Например, опытный коллекционер может считать старую игровую приставку чрезвычайно ценной из-за её редкости и исторического значения. Для другого человека эта же приставка окажется обычным куском пластика, который не представляет никакого интереса. Рыночная цена будет формироваться между этими оценками, а не только на основании затрат на производство.

Ценность

Ценность — это то, насколько полезным или желанным товар является для конкретного человека.

В отличие от цены, ценность практически всегда субъективна.

Представьте двух людей. Один никогда не играл в видеоигры, второй с детства мечтал приобрести новую PlayStation. Для первого игровая приставка имеет небольшую ценность, тогда как для второго она может быть исполнением давней мечты. Несмотря на это, цена в магазине будет одинаковой для обоих покупателей.

То же самое можно увидеть и на рынке нефти. Для обычного человека баррель нефти практически бесполезен: он не сможет использовать его напрямую в повседневной жизни. Однако для авиакомпании, нефтеперерабатывающего за-

вода или транспортной компании этот же баррель обладает огромной ценностью, поскольку является важнейшим ресурсом для их деятельности.

Таким образом, ценность существует в сознании человека, а цена — на рынке.

Теперь можно увидеть принципиальное различие между всеми четырьмя понятиями.

Себестоимость показывает, сколько ресурсов потребовалось для создания товара.

Стоимость отражает экономическую оценку товара и может трактоваться по-разному в зависимости от выбранной теории.

Ценность показывает, насколько товар важен для конкретного человека.

Цена — это сумма денег, за которую товар действительно продаётся на рынке.

Эти четыре понятия связаны между собой, но не являются одинаковыми. Производитель может иметь высокую себестоимость, покупатель — видеть огромную ценность товара, экономисты — по-разному объяснять его стоимость, однако окончательную цену всё равно определит рынок.

Именно здесь начинается один из самых известных споров в истории экономической науки. Одни учёные были убеждены, что главным источником стоимости является человеческий труд. Другие считали, что решающую роль играет субъективная оценка покупателя. Этот спор продолжался

десятилетиями и во многом определил развитие современной экономики.

Первыми наиболее известными сторонниками идеи о том, что стоимость создаётся трудом, стали Карл Маркс и Фридрих Энгельс. Именно их взгляды мы рассмотрим в следующем разделе.

Карл Маркс и Фридрих Энгельс: трудовая теория стоимости

После Адама Смита вопрос о природе стоимости так и остался без окончательного ответа. Экономисты понимали, что цена товара не возникает случайно, однако единого объяснения её происхождения ещё не существовало. Одним из тех, кто попытался решить эту проблему наиболее подробно, стал немецкий философ и экономист Карл Маркс.

Работая вместе со своим другом и соавтором Фридрихом Энгельсом, Маркс развил идеи классической политической экономии и предложил собственную теорию, которая позже получила название трудовой теории стоимости. На протяжении десятилетий она оказывала огромное влияние не только на экономическую науку, но и на политику, историю и развитие многих государств.

Главная идея этой теории на первый взгляд кажется простой: стоимость товара создаётся человеческим трудом.

Представьте себе обычный деревянный стол. Пока дерево растёт в лесу, оно ещё не является столом. Чтобы превратить его в готовый предмет мебели, необходимо срубить дерево,

обработать древесину, изготовить детали, собрать конструкцию, покрыть её лаком, упаковать и доставить в магазин. На каждом этапе люди затрачивают своё время, знания и силы. Именно поэтому, по мнению Маркса, стоимость товара появляется благодаря труду человека.

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.