

18+

РЕНАТ ФАТУЛЛИН

ЭКОНОМИКА БЕЗ ДИПЛОМА

ЧТО Я ХОТЕЛ БЫ
ЗНАТЬ О ДЕНЬГАХ
В ВОСЕМНАДЦАТЬ



Ренат Фатуллин
Экономика без диплома.
Что я хотел бы знать
о деньгах в восемнадцать

<https://litres.ru/74543288>

ISBN 9785007126953

Аннотация

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Экономический диплом не нужен, чтобы разобраться в деньгах — нужна тридцать одна глава по существу. Ключевая ставка, инфляция, сложный процент, куда вложить и как накопить, почему трейдинг почти всегда проигрывает и что делать, если никто не знает будущего наперёд. Автор семь лет консультировал по инвестициям в банке и написал книгу, которую сам хотел бы прочитать в двадцать: без формул, без запугивания и без попытки продать вам что-то ещё.

Содержание

Экономика, которой не учат	7
Что я хотел бы знать о деньгах в двадцать	
Введение	8
Как читать эту книгу	9
Почему такое название	10
Если вы уже разбираетесь в экономике	13
Что вас ждёт по пути	14
И один честный дисклеймер	15
Часть I. Нескучная история экономики	16
Начало: долг	18
Первая проблема и первое правило	20
Зачем понадобились деньги	21
Церковь запрещает процент	22
Дорога первая: кому было можно	23
У векселя находится вторая работа	25
Чем обеспечена бумага	26
И как это кончилось	28
Что было готово к 1500 году	30
Первый пузырь	34
Богатство как золото в подвале	36
Смит: булавки и невидимая рука	38
Промышленная революция: обратная сторона роста	41

Маркс: реакция изнутри фабрики	43
Глава 3. Век катастроф: депрессия, война и деньги	47
Пирог, который никому не достался	47
Рынок не чинится сам	47
Государство входит в игру	49
Три способа заплатить за войну	51
Мир после войны договаривается о деньгах	53
Обещание, которое нельзя было выполнить	54
Учебник, который перестал совпадать с реальностью	55
Глава 4. Большие эксперименты	59
Пятилетка без сигнала	59
Третий путь без революции	62
Что получилось у каждого эксперимента	64
Часть II. Как устроены деньги	67
Деньги, которые ничего не стоят	68
Почему нельзя просто напечатать всем	71
Деньги без государства: криптовалюты	75
Что делать вам с этим знанием	82
Из чего вообще складывается инфляция	86
Почему цель — именно 4%, а не ноль	94
Что с этим делать вам	97
Глава 7. Центробанк и ключевая ставка	100
Сначала — снять путаницу	101
Почему независимость — не формальность	103

Что такое ключевая ставка	105
Немного истории: откуда это взялось	106
Две крайности: Волкер и Миэно	110
Почему всегда кто-то недоволен	112
Что с этим делать вам	115
Ваших денег там нет	118
Банк как прокатный пункт денег	119
Почему это называют законным мошенничеством	122
Когда банк зарабатывает, а когда теряет	127
Конец ознакомительного фрагмента.	128

Экономика без диплома Что я хотел бы знать о деньгах в восемнадцать

Ренат Фатуллин

© Ренат Фатуллин, 2026

ISBN 978-5-0071-2695-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Экономика, которой не учат Что я хотел бы знать о деньгах в двадцать

Ренат Фатуллин

Введение

Здравствуй, дорогой читатель!

Ты держишь в руках книгу, а я держу редкую возможность сказать тебе спасибо ещё до того, как ты прочтёшь хоть одну главу. Спасибо, что купил её. В море книг, обещающих разбогатеть за тридцать дней, ты выбрал что-то более честное — а значит, вкус у тебя хороший, и выбор ты уже сделал правильный.

Не важно, знаешь ты об экономике всё или ничего. Не важно, восемнадцать тебе лет или семьдесят. Деньги устроены так, что правила для них одни: что в первую зарплату, что на пенсии, и я писал эту книгу так, чтобы она была полезна в обоих случаях. Уверен: что-то своё, интересное именно тебе, ты здесь найдёшь.

Я надеюсь, что эта книга станет твоим проводником — не сборником умных слов, а рабочим инструментом, к которому захочется вернуться. И если получится, пусть она станет ещё и поворотным пунктом: началом твоего собственного, куда более осознанного пути в мир экономики и личных финансов.

Дальше — тридцать одна глава. Устраивайся поудобнее, и давай начнём.

Как читать эту книгу

Спросите знакомого, что для него значит фраза «Центробанк поднял ставку». Скорее всего услышите быстрый ответ: «ипотека подорожает» или «доллар вырастет». Спросите следом: а вклад, а зарплата через год, а цены в супермаркете — тоже про ставку? Тут обычно наступает пауза.

Дело не в глупости и не в плохом образовании. Дело в том, что экономику почти никому не объясняли как механику. Объясняли словами: инфляция, ВВП, ключевая ставка. Ждали, что смысл появится сам. Не появился.

Эта книга — попытка закрыть именно этот разрыв. Не учебник и не курс. Здесь нет ни одной формулы сложнее процента и ни одного графика спроса и предложения. Здесь есть механика: как устроены деньги, что двигает ставку и курс, куда девается ваша зарплата и что делать с той её частью, которая всё-таки остаётся у вас на руках. После этой книги новости перестают быть шумом, а собственные деньги — источником смутной тревоги.

Я знаю, что вы читаете с телефона, урывками, между делами, и что у вас уже есть своя картина мира. Эта книга написана с расчётом именно на такое чтение: короткими главами, без необходимости держать в голове предыдущую, и без ожидания, что вы начнёте с первой страницы просто потому, что так положено.

Почему такое название

Претензия здесь не к школе. Дело в самом экономическом образовании, включая то, которое получил я сам: с дипломом, красным отличием и специальностью, которая красиво звучит на визитке. Лекции почти не помогли. Пригодилось то, что я взял из практики и книг, прочитанных самостоятельно, уже после диплома. Так что нет, диплом экономиста вам не нужен: экономика — социальная наука, а не физика. Нужна пара вечеров и книга, которая объясняет по-человечески.

А «в двадцать» — потому что это письмо себе на пятнадцать лет назад. Тогда я уже работал с чужими деньгами: собирал портфели клиентам, объяснял риски банкирам с суммами куда крупнее моей зарплаты. А свои сбережения держал так, будто разбираться в этом не обязан: кто-то же, наверное, всё равно всё контролирует. Если бы в двадцать кто-то сел рядом и объяснил то, что вы найдёте в этой книге, я бы сэкономил несколько лет и, честно говоря, заметную сумму денег.

Как устроена книга — и как можно её не читать по порядку

Семь частей, тридцать одна глава. Порядок есть, но обязательным его делает только оглавление, не я. Дальше — три простых маршрута, выбирайте по своей ситуации.

Если решать нужно прямо сейчас. Деньги лежат без дела, кредитка съедает зарплату, непонятно, с чего вообще начать. Откройте сразу части V и VI: там про инструменты и про то, что с ними делать. К истории и механике государства вернётесь позже, если станет интересно, а можете и не возвращаться вовсе.

Если хочется понимать новости. Читайте части II—IV: деньги, страна, Россия. Там объясняется именно то, что произносят дикторы, не объясняя.

Если хочется цельной картины. Тогда по порядку, с первой части. Она выстроена так, что каждая следующая глава опирается на предыдущую, и в этом случае связность будет полнее всего.

Часть I рассказывает историю экономики: от зерна и первых долгов до Медичи, Смита и Маркса. Она нужна, чтобы почувствовать, что почти всё происходящее сейчас уже происходило, просто в других декорациях. Но это не обязательное чтение. Если истории вам сейчас не нужны и хочется сразу к делу, эту часть можно со спокойной совестью пропустить целиком: дальше всё объясняется заново, без ссылок на неё. Так же необязательны глава о защитных активах и глава о комиссиях с налогами внутри части V: они дополняют картину, но без них ничего не рассыпается.

А вот шесть глав пропускать не стоит, даже если вы очень торопитесь: про инфляцию, про ключевую ставку, про сложный процент, про риск и доходность и про порядок действий

с подушкой и долгами. Это тот самый скелет, на котором держится всё остальное, и почти все практические главы так или иначе к нему возвращаются.

Если вы уже разбираетесь в ЭКОНОМИКЕ

Возможно, вы читаете не первую книгу на эту тему, и половину терминов знаете без объяснений. Тогда не тратьте время на знакомое: пролистывайте сразу к разделам «что с этим делать вам» и к практическим врезкам, это самая плотная и самая прикладная часть текста. Именно там я старался сказать точнее и конкретнее, чем говорят обычно: посчитать свою личную инфляцию, а не просто узнать, что она бывает.

Но не спешите закрывать знакомую главу целиком. Почти в каждой найдётся деталь, которую в общих курсах обычно упускают: шведская ставка в 500% на четыре дня, разговор Никсона с главой ФРС, сохранившийся на плёнке, реальная цена ипотеки против аренды с учётом всех статей расхода. Я писал книгу так, чтобы даже привычная тема оставляла что-то новое, а не пересказывала то, что вы и так знаете.

Что вас ждёт по пути

В каждой главе несколько повторяющихся элементов, чтобы вам было проще ориентироваться. «Момент времени» — датированный факт или цифра, снимок на день написания книги: со временем он устареет, и это нормально, суть главы от этого не меняется. «Развилка» — вместо прогнозов, которые я вам сознательно не даю: несколько сценариев с признаками, по которым вы поймёте, какой из них сбывается, и с тем, что делать при каждом. «Из практики» — истории из семи лет работы инвестиционным консультантом: часть — реальные случаи с изменёнными деталями, часть — собирательные примеры, и я всегда честно это помечаю. «Проверьте на себе» — задание на пять минут: применить прочитанное к своим деньгам прямо сейчас, а не отложить на потом. И «три тезиса» в конце каждой главы: короткий итог на случай, если вы читали вечером в метро, а вспоминаете уже утром.

И один честный дисклеймер

Эта книга объясняет механику, а не даёт вам инвестиционных рекомендаций. Я не знаю вашего дохода, ваших целей и вашей терпимости к риску. Без этого честный совет попросту невозможен, и любой, кто вам его всё же даёт не зная вашей ситуации, скорее продаёт уверенность, чем помогает. Здесь нет ни одной подсказки «купите вот это». Есть принципы, которые вы сможете применить к своей ситуации точнее, чем это сделает кто угодно другой: потому что только вы знаете её полностью.

Дальше решать вам, с чего начать. Оглавление — на соседней странице, а первая глава ждёт там, где вы её откроете.

Часть I. Нескучная история экономики

Всё, чем вы пользуетесь сегодня, кто-то придумал в ответ на конкретную беду. У кредитной карты, банковского перевода, страховки и даже у слова «банкрот» есть дата рождения и человек, которому в тот момент очень нужно было решить свою проблему. Ни одного из них не придумал экономист. Экономисты пришли последними и объяснили то, что купцы и менялы к тому времени делали руками уже лет двести.

Четыре главы этой части — про то, как собиралась конструкция, внутри которой вы живёте. Даты в ней запоминать не нужно, они забудутся и не жалко. Нужно другое: увидеть, что почти всё, что сегодня подаётся как новость, уже случилось раньше, иногда тысячу лет назад, и закончилось известно чем. Это даёт спокойствие, которого не даёт ни один финансовый совет.

Раз дальше всю книгу мы будем говорить об «экономике», стоит сразу условиться, что это слово значит. У древних греков ойкономия — *oikos*, дом, и *nomos*, порядок — означала управление домашним хозяйством: как рассадить работников, посчитать зерно и решить, кому сегодня хватит еды, а кому подождать до следующего урожая. Ксенофонт в IV веке до нашей эры написал об этом целый трактат.

Экономика в широком смысле — то же самое хозяйство, только разросшееся до размеров города, страны или всей планеты: как люди решают, кто что производит, кто что получает и что делать с тем, чего на всех никогда не хватает.

Глава 1. Экономика без экономистов: от зерна до Медичи

Начало: долг

Спросите кого угодно, что появилось раньше: деньги или долг. Почти любой ответит: конечно, деньги. Сначала люди меняли шкуру на зерно, потом это надоело, и кто-то придумал монету.

Историю эту рассказывают студентам два века подряд, начиная с Адама Смита. Есть неловкость: общества, которое действительно жило чистым обменом товара на товар, антропологи не нашли ни разу. Кэролайн Хамфри из Кембриджа, занимавшаяся этим специально, написала прямо: ни одного зафиксированного случая.

Порядок был обратный. Сначала долг, деньги на две с половиной тысячи лет позже. Причина очень человеческая: зерно кончается в марте, а урожай будет в августе. Если сосед даст сейчас, а вы вернёте после жатвы, выживут оба. Вот вам первый финансовый инструмент в истории — обещание вернуть. Ни монеты, ни бумаги для него не нужно, нужна только память о том, кто кому должен.

Пока людей мало и все друг друга знают, памяти хватает. Когда хозяйство разрастается, её приходится записывать. В шумерских храмах пять тысяч лет назад для этого завели глиняные таблички: кто сколько зерна взял, кто должен вернуть, кому причитается доля урожая. Храм принимал зерно на хранение, выдавал его в долг под будущий урожай и вёл

общий реестр. Банк без денег, за две с половиной тысячи лет до первой монеты.

Первая проблема и первое правило

У решения быстро вылезла обратная сторона, дожившая до наших дней без изменений. Долг растёт быстрее, чем должник успевает отдавать. Неурожай, второй неурожай — и земледелец отдаёт сначала поле, потом себя и семью в долговое рабство. Хозяйство при этом встаёт: работать некому, платить нечем.

Ответ нашли такой же древний, как проблема. Вавилонские правители время от времени объявляли «чистый лист» и обнуляли долги разом по всей стране. Кодекс Хаммурапи ограничил процент сверху: не больше трети в год на зерно и не больше пятой части на серебро.

Эту пару стоит запомнить, она задаёт тон всему дальнейшему. Первое правило, ограничивающее кредит, появилось почти одновременно с самим кредитом. Потолок ставки, процедура банкротства, кредитные каникулы — прямые потомки той вавилонской таблички. Проблему «долг растёт быстрее должника» с тех пор не решили ни разу. Её только удерживают в границах, и делают это четыре тысячи лет подряд.

Зачем понадобились деньги

У долга есть жёсткий предел: он работает только между людьми, которые друг друга знают. Соседу вы поверите на слово. Проезжему купцу не поверите, потому что завтра его здесь не будет.

Монета решила именно эту задачу. Это то же обещание, только обезличенное и переносимое: его можно отдать чужому, и оно сработает без всякой памяти о вас. Первые монеты появились примерно в VII веке до нашей эры в Лидии, на территории нынешней Турции.

Отсюда мысль, которая пройдёт через всю книгу. Деньги не отменили доверие, они упаковали его в форму, которую можно передать из рук в руки. Всё, что случится дальше — крах Медичи, банковские паники, обвалы валют, — случится ровно тогда, когда доверие из этой упаковки уйдёт.

Церковь запрещает процент

Как только деньги стали давать в долг, возник вопрос, сколько за это брать. И почти сразу второй: а можно ли брать вообще.

Аристотель возразил ещё в IV веке до нашей эры: деньги придуманы для обмена, поэтому заставлять их рожать новые деньги противоестественно. Церковь взяла этот довод и добавила свой, посильнее: одалживая под процент, человек торгует временем, а время принадлежит одному Богу и продаже не подлежит. Данте отправил ростовщиков в тот же круг ада, что и убийц.

Запрет был совершенно серьёзным. Потребность в кредите он при этом никуда не убрал, только выдал в две стороны сразу: к тем, на кого запрет не распространялся, и в инструменты, которые формально ему не противоречили. Обе дороги ведут прямо в наши дни.

Дорога первая: кому было можно

Каноническое право запрещало ростовщичество христианам. Ветхозаветный текст, на который оно опиралось, различал своего и чужого: брату в долг под процент нельзя, чужаку можно. Иудей христианину по этой логике не брат, значит, запрет на него не распространяется.

Дальше сработала уже не церковь. Короли и городские ремесленные цеха закрыли евреям в большинстве стран Европы доступ к землевладению и к гильдиям, оставив почти единственную открытую дверь. Правителей это устраивало вдвойне: такому кредитору можно было не отдать долг, обложить его особым налогом, а при случае и выслать из страны, списав разом всё, что ему задолжала казна. Англия так и сделала в 1290 году, Испания в 1492-м.

Человека загоняют в профессию списком запретов, а потом за неё же столетиями ненавидят. Схема въелась в европейскую культуру так глубоко, что дожила до Шекспира и дальше.

Дорога вторая: как родилась финансовая инженерия

Христианским купцам процент был нужен ничуть не меньше. Раз брать его открыто нельзя, его научились прятать внутри других сделок.

Главным изобретением стал переводной вексель. Купец

брал деньги в одном городе и в одной валюте, а возвращал в другом городе и в другой валюте через несколько месяцев. Процент зашивался в курс обмена. Одна такая сделка в Брюгге в 1399 году принесла кредитору около двадцати процентов годовых, и на бумаге при этом стоял обычный обмен валюты. Церковь смотрела на вексель и греха не находила.

Разreshалась и плата за риск. Кредитор, дававший деньги на снаряжение корабля с условием «утонет судно, сгорит долг», рисковал по-настоящему, и надбавку ему признавали законной. Из этой оговорки позже выросло страхование.

Здесь стоит остановиться: это первый по-настоящему современный сюжет в главе. Финансовая инженерия родилась как способ формально соблюсти правило, не подчиняясь ему по сути. Приём с тех пор не изменился: появляется новое ограничение, следом появляется инструмент, который ему безупречно соответствует и делает ровно то, что запрещено. Изрядная доля сложности современных финансов растёт отсюда же. Помните об этом, когда вам предложат продукт, устройство которого невозможно объяснить в двух предложениях.

У векселя находится вторая работа

Вексель уже был у купцов в руках. И тут же нашлась вторая задача, которую он решал даже лучше первой.

Дороги Европы были опасны. Купец, который вёз сундук с серебром через альпийский перевал, рисковал не довезти ни сундук, ни себя. Вексель снимал проблему целиком: деньги вносились во Флоренции, а выдавались в Брюгге, и через горы ехала бумага. На ярмарках Шампани такие бумаги гасили пачками, а гонец с письмами добирался из Ланьи во Флоренцию за двадцать дней — по тем временам скорость почти неприличная.

Посмотрите, что получилось. Вы отдаёте деньги здесь, кто-то другой выдаёт их там, между двумя точками не перемещается ничего, кроме сообщения. Это банковский перевод. Ему семьсот лет, и от сегодняшнего он отличается одним: сообщение шло двадцать дней вместо доли секунды.

Чем обеспечена бумага

У бумаги есть слабость: она работает, пока человек на том конце согласен её принять. Общеввропейского суда в XIV веке нет, полиции нет, общего короля нет. Что заставляет банкира в Брюгге выдать деньги по записке, написанной за тысячу километров?

Европа нашла три ответа. Ганза, союз примерно двухсот торговых городов от Любека до Новгорода, обходилась без армии и суда: нарушил слово — и с тобой не торгует ни один город союза, дело останавливается само. Венеция поставила на публичность: менялы сидели на площади за деревянными скамьями, banco, отсюда «банк», а разорившемуся скамью ломали при всех — banca rotta, сломанная скамья, отсюда «банкрот». Флоренция поставила на репутацию одной семьи: имя на векселе значило больше любого закона.

Сегодня те же три ответа зовутся бойкотом, публичным реестром и кредитным рейтингом. Изменились слова.

Медичи: как это выглядело на пике

Сеть, выросшая из страха возить золото через горы, к XV веку стала бизнесом. В 1397 году во Флоренции Джованни ди Биччи де Медичи открыл банк. Начинали с обмена валюты и торговли шерстью. Взлёт пошёл, когда банк стал держать деньги папы римского: к 1427 году один римский филиал вёл около ста тысяч флоринов папских депозитов при

собственном капитале всего банка около двадцати пяти тысяч. Отделения открылись в Венеции, Женеве, Брюгге, Лондоне, Милане.

Из бухгалтерии Медичи вышла двойная запись: каждая операция отражается дважды, в приходе и в расходе, и книга обязана сойтись. Приём оказался настолько удачным, что дожил без единой правки до бухгалтерии любой сегодняшней компании.

И как это кончилось

Наследники основателя унаследовали вкус к искусству вернее, чем хватку к делу. Часть прибыли уходила на храмы, библиотеки и художников, так что свой Ренессанс Флоренция получила во многом на банковские деньги. Управление филиалами при этом всё больше отдавали наёмным людям и всё меньше проверяли.

Дальше произошло то, что происходит с банками до сих пор. Лондонский филиал одолжил английскому королю Эдуарду IV больше десяти тысяч фунтов, король воевал и возвращать не спешил. Управляющий в Брюгге, ни с кем не согласовав, вложил огромные деньги в бургундского герцога Карла Смелого. Оба долга сторели, два филиала потеряли свыше семидесяти тысяч флоринов. В 1494 году Медичи изгнали из Флоренции, и толпа сожгла здание банка.

Диагноз звучит до неприличия современно: слишком много денег одному заёмщику, которому невозможно сказать «нет», и никакого присмотра за филиалом на другом конце Европы. С точностью до имён так разоряются банки и сейчас.

Важнее здесь другое. У Медичи не было ничего из того, что сегодня кажется само собой разумеющимся: ни центрального банка, ни надзора, ни страхования вкладов, ни внятной процедуры банкротства. Всё это придумали позже,

как ответ ровно на такие крахи. Каждая скучная строчка банковского регулирования написана по следам чьего-то разорения.

Что было готово к 1500 году

Соберём цепочку целиком, она короткая.

Зерно кончалось раньше урожая — появился долг. Долг начал душить должников — появились потолок ставки и списание долгов. Долг не работал с чужаками — появились деньги. Деньги стали давать в рост — церковь запретила процент. Запрет не убрал потребность — появился вексель, спрятавший процент в курсе. У векселя нашлась вторая работа — родился безналичный перевод. Переводу понадобилась гарантия — появились бойкот, публичная площадь и репутация имени. Гарантии понадобился масштаб — появился банк. Банк не сумел отказать королю — случился первый крупный крах, а из него выросло всё позднейшее регулирование.

К концу XV века на столе лежало почти всё: долг, процент и правила его ограничения, деньги, безналичный перевод, страхование, двойная бухгалтерия, банковская сеть, репутация в роли залога и банкротство. Дальше будут расти масштаб, скорость и объём законов. Набор инструментов почти не изменится.

И ни один из них не придумал экономист. Каждый раз повторялась одна схема: сначала бытовая проблема, потом инструмент, который её решает, и только десятилетия, а то и века спустя теория, объясняющая, почему это вообще ра-

ботало. Экономика как наука появится в этой истории ещё нескоро: следующая глава начинается через триста лет после падения Медичи, с человека по имени Адам Смит.

Проверьте на себе (3 минуты)

Половина финансового словаря — застывшая история. «Кредит» — от латинского *credere*, «верить». «Банк» и «банкрот» — от скамьи, целой и сломанной. «Рубль», по одной из версий, от «рубить»: серебряный слиток разрубали на части нужного веса.

Возьмите любое слово, которым пользуетесь не задумываясь, и посмотрите, откуда оно взялось. За большинством стоит чья-то очень конкретная проблема, решённая несколько веков назад.

Три тезиса

— **Каждый инструмент придуман под конкретную беду, и форма беды до сих пор видна в инструменте.** Долг — под голодную весну. Вексель — под разбойников на перевале. Двойная бухгалтерия — под невозможность уследить за шестью филиалами. Понимая исходную задачу, вы понимаете, почему инструмент устроен именно так и когда он перестает работать.

— **Запрет не убивает потребность, он меняет её форму и почти всегда всё усложняет.** Церковь боролась с процентом веками, а купцы каждый раз находили конструкцию, формально правилу не противоречащую. Так родилась финансовая инженерия, и работает она сегодня тем

же способом. Полезный вопрос при виде непонятно устроенного продукта: какое правило он обходит и в чью пользу?

— **Правила пишутся по следам катастроф.** Медици разорились так, как разоряются банки и сейчас: слишком много денег одному заёмщику, которому нельзя отказать, и никакого присмотра за дальним филиалом. Разница одна: у них не было ни центробанка, ни надзора, ни страхования вкладов. Всё скучное регулирование, которое выглядит бюрократией, — чей-то дорого оплаченный урок.

Глава 2. Как экономика стала наукой: Смит, Рикардо, Маркс

Ещё почти триста лет без экономистов

Прошлая глава закончилась обещанием: следующая история начинается с человека по имени Адам Смит. Обещание почти честное, не хватает одной оговорки. Между падением банка Медичи в 1494 году и первой книгой Смита пройдёт двести восемьдесят два года, и почти всё это время экономисты снова будут не нужны. Купцы успеют построить первую в мире фондовую биржу и надуть на ней первый задокументированный пузырь. Государства успеют придумать целую теорию богатства. Теория, как и в прошлый раз, придёт объяснять то, что уже случилось.

К XVII веку главным способом разбогатеть, и заодно разориться, стала торговля с Азией. Рейс за перцем и мускатным орехом занимал два года, и заметная часть кораблей не

возвращалась вовсе: шторм, цинга, конкуренты-португальцы. Один банк, каким бы крупным он ни был, такой риск на себе больше не тянул: Медичи это уже доказали ценой собственного разорения.

Голландский ответ был по-своему гениальным. В 1602 году шесть конкурирующих компаний слили в одну, Объединённую Ост-Индскую компанию, с монополией на торговлю с Азией на двадцать один год. Дело было в другом: капитал теперь собирали навсегда, а не под один рейс, и купить долю в нём мог кто угодно. Деньгами рискнули больше тысячи ста человек, и далеко не только купцы: служанка Нелтген Корнелис, работавшая в доме одного из директоров компании, вложила сто гульденов, а при зарплатке меньше полугульдена в день это были месяцы её труда.

У доли обнаружилось неожиданное свойство: её можно было перепродать, не дожидаясь возвращения кораблей. Спрос на такую перепродажу и породил Амстердамскую биржу, первую в истории площадку, где акции торговались непрерывно, а не от сделки к сделке. Купцы решали проблему риска. Побочным продуктом стал рынок, у которого прежде не было аналогов.

Первый пузырь

У рынка, где цену определяет только готовность следующего покупателя платить, есть слабое место: иногда он готов заплатить сколько угодно.

В Голландии 1630-х это случилось с луковицами тюльпанов. Редкий сорт «Semper Augustus» с эффектной полосатой расцветкой (полосы, как выяснится лишь века спустя, были следом вирусной болезни, а не капризом селекции) к зиме 1636 года стоил около десяти тысяч гульденов за одну луковицу, примерно как дом на амстердамском канале. Торговали в основном расписками на луковицы, а не самими цветами: контракт обещал луковицу, которая ещё сидела в земле и появится на свет только следующим летом.

В начале февраля 1637 года на аукционе в Харлеме впервые не нашлось желающих купить по прежней цене, даже после нескольких снижений. За считанные дни рынок луковиц встал целиком: большинство контрактов так и остались неисполненными, продавец с бумагой на руках оставался ни с чем.

Историки расходятся в том, что именно послужило спусковым крючком. Одна версия — вспышка чумы в Харлеме той зимой, физически проредившая круг участников торгов. Другая проще: цена просто дошла до потолка того, что кто угодно готов был заплатить, а как только один-единствен-

ный аукцион не нашёл покупателя, слух об этом за несколько дней облетел тесную сеть из нескольких сотен торговцев — и никто больше не хотел остаться тем, кто купил на самом верху.

Легенде обычно добавляют разорившиеся семьи и всеобщую панику. Историк Энн Голдгар, поднявшая архивы Харлема, нашла немногим больше полудюжины людей, которые пострадали по-настоящему. Тюльпаномания разорила репутацию голландцев куда сильнее, чем их самих. Главный урок здесь — механизм, который останется работать ещё четыре века: как только у актива появляется ликвидный рынок и красивая история, находится достаточно желающих поверить, что цена будет расти всегда.

Богатство как золото в подвале

Пока купцы разбирались с риском и луковицами, у государств складывалась своя теория, хотя слова «экономика» для неё ещё не было. Называлась она меркантилизм, и логика была предельно простой: чем больше в казне золота и серебра, тем богаче страна.

Из этой логики следовало почти всё остальное. Продавать другим странам нужно как можно больше, покупать как можно меньше, а колонии существуют, чтобы поставлять сырьё метрополии и не покупать ничего на стороне. Английские Навигационные акты середины XVII века запрещали возить товары в английские колонии на чужих кораблях. Французский министр Кольбер выстроил похожую систему пошлин и государственного контроля при Людовике XIV.

Если богатство — фиксированный запас золота, у торговли с другой страной есть только один возможный итог сразу для двух сторон: то, что досталось партнёру, потеряла ваша казна. Увеличить свою долю в такой игре мирным путём невозможно — её можно только отобрать, а значит, мирная по форме торговая политика регулярно оборачивалась войной по существу.

Английские Навигационные акты 1651 года били именно по этому месту: они вытесняли из английской торговли голландские суда, а голландский флот тогда был крупнейшим в

Европе и жил перевозками чужих товаров. Уже в 1652 году это спровоцировало первую англо-голландскую войну. Два года боевых действий истощили обе стороны, а по мирному договору 1654 года акт никто не отменил — и свою главную цель, доступ к азиатской торговле, Англия всё равно не получила.

Смит: булавки и невидимая рука

Здесь Адам Смит наконец добирается до собственной книги. В 1776 году он опубликовал «Богатство народов» и первым делом объяснил, что вся идея с золотом в подвале ошибочна в основании: богатство страны — это то, сколько всего она способна произвести и потратить, а не запас металла. Золото можно закопать и любоваться им. Произведённое можно съесть, надеть и продать дальше.

Дальше следует самый знаменитый пример в истории экономики. Смит описал булавочную мануфактуру: один человек в одиночку с трудом сделает двадцать булавок в день, а десять работников, разделив дело на восемнадцать мелких операций (тянуть проволоку, резать, точить, паять головку), вместе делают около сорока восьми тысяч. Разделение труда, по Смицу, умножает выработку в тысячи раз почти из ничего.

У истории есть продолжение, которое сам Смит бы оценил с иронией. На булавочной мануфактуре он никогда не был. Цифры взял из французской энциклопедии Дидро, а та переписала их из ещё более раннего источника.

Историки, добравшиеся до реальных мастерских XVIII века, нашли восемь-девять операций вместо заявленных восемнадцати, а одинокий мастер у них выпускал около двух тысяч булавок в день, не двадцать. В реальности множитель

оказался куда скромнее, счёт шёл на разы, а не на тысячи, и всё же принцип устоял: специализация действительно окупается. Фундамент экономической науки, как и вся финансовая изобретательность из прошлой главы, вырос из чужого пересказа, а не из личного наблюдения.

Второй вклад Смита звучит компактнее и известен как «невидимая рука». Пекарь печёт хлеб ради собственной выгоды, а не из любви к вам, но накормленным в итоге оказываетесь именно вы. Рынок координирует тысячи эгоистичных решений в общий результат без единого начальника, который бы всем этим руководил. Растущий пирог вместо фиксированного золота и рынок, работающий сам по себе: из этих двух идей вырастет вся классическая экономика следующих полутора веков.

Рикардо: зачем торговать с тем, кто лучше вас во всём

Смит объяснил, откуда берётся богатство внутри одной страны. Оставался вопрос про торговлю между странами: если Португалия эффективнее Англии буквально во всём, есть ли Англии смысл вообще с ней торговать?

В 1817 году ответ дал Давид Рикардо, и это едва ли не единственная по-настоящему контринтуитивная идея во всей экономике. По его собственному примеру, Англии сукно обходится в труд ста работников за год, вино — в труд ста двадцати. Португалии то же сукно стоит девяноста работников, вино — восьмидесяти. Португалия объективно лучше

делает и то, и другое.

Здравый смысл подсказывает: зачем Португалии вообще связываться с англичанами. Рикардо показал обратное. Даже уступая в обоих товарах, Англии выгоднее сосредоточиться на сукне: там её отставание от Португалии меньше, и обменивать его на вино. В сумме обеим странам достанется больше сукна и вина, чем если бы каждая обеспечивала себя сама. Значение имеет то, в чём вы теряете меньше по сравнению с остальным, а не абсолютная сила в производстве.

Из этой идеи, сравнительного преимущества, вырастет главный аргумент за свободную торговлю на следующие два века: она не игра с нулевой суммой, где кто-то обязательно проигрывает. При честном подсчёте выигрывают обе стороны, вопрос лишь в том, как выигрыш потом делится внутри каждой из них. Именно этот второй вопрос теория Рикардо оставляет открытым. Открытым он останется ещё долго.

Промышленная революция: обратная сторона роста

Пока теория объясняла, что специализация и торговля делают пирог больше, в Англии этот пирог пекли в буквальном смысле: на фабриках, вокруг которых выросли Манчестер и Ливерпуль. Совокупное богатство страны действительно взлетело, ровно как предсказывала теория. С распределением этого богатства вышло иначе.

Санитарный отчёт 1842 года, составленный чиновником Эдвином Чедвиком, дал этому разрыву число. В Ливерпуле человек из профессионального класса в среднем доживал до тридцати пяти лет, рабочий того же города — в среднем лишь до пятнадцати. Цифра не значит, что рабочие поголовно умирали подростками: средний возраст смерти считают по всем случаям сразу, и его безжалостно тянула вниз именно детская смертность.

В Манчестере в 1840 году больше половины детей из рабочих семей не доживали до пяти лет: пятьдесят семь процентов против тридцати двух в сельской местности. Просто дожить до взрослого возраста в рабочем квартале само по себе было удачей. Разница была в воде, канализации и цехе, куда брали с восьми лет.

Государство отреагировало с привычным опозданием. Фабричный закон 1833 года впервые запретил нанимать де-

тей младше девяти лет, ограничил рабочий день детей девяти-двенадцати лет восемью часами, а подростков тринадцати-семнадцати — двенадцатью, обязал давать младшим два часа в день на учёбу и завёл четырёх фабричных инспекторов, чтобы это хоть как-то проверялось. Мера выглядит сегодня скромной до смешного. Тогда это была первая трещина в идее, что рынок способен разобраться со всем сам, без единого правила сверху.

Маркс: реакция изнутри фабрики

Самого точного свидетеля этому разрыву не пришлось искать: он оказался внутри системы. Отец Фридриха Энгельса совладел прядильной фабрикой в Манчестере и в 1842 году отправил сына управлять английским филиалом, назвав его в письме «паршивой овцой в стаде» и распорядившись присматривать за ним построже. Расчёт был простой: работа должна была выбить из молодого Энгельса радикальные идеи.

Расчёт не сработал. Энгельс несколько лет проработал на фабрике и вынес оттуда книгу «Положение рабочего класса в Англии» (1845), а не смирение, на которое рассчитывал отец. Книга написана по свежим наблюдениям человека, который каждый день видел заводские цеха изнутри, а не по чужим пересказам.

В 1844 году в Париже он познакомился с Карлом Марксом, и то, что Энгельс увидел на фабрике собственного отца, стало фактурой для их совместной работы. В 1848 году они опубликовали «Манифест коммунистической партии». Дальше Маркс продолжил в одиночку: следующие почти два десятилетия он провёл главным образом в читальном зале Британского музея в Лондоне, и в 1867 году вышел первый том «Капитала».

Смит и Рикардо не ошиблись в арифметике: пирог дей-

ствительно вырос, и торговля действительно выгодна обеим сторонам в сумме. Маркс поставил другой вопрос: кому в итоге достаётся выросший пирог, если человек, чей труд создаёт большую часть стоимости, не владеет ни фабрикой, ни её результатом. Ответ, который он предложил, экономисты будут оспаривать ещё полтора века. Вопрос никуда не делся и сегодня.

Что успело сложиться к концу этой истории

Соберём и эту цепочку, она короче прошлой. Кораблям в Азию понадобился капитал крупнее, чем мог дать один банкир, — родилась акционерная компания, а вместе с ней биржа. У биржи обнаружилась ликвидность — родился первый пузырь. Государства тем временем считали богатство золотом — родился меркантилизм и логика торговых войн.

Смит показал, что богатство — это производство, а разделение труда почти бесплатно его умножает. Рикардо показал, что торговать выгодно, даже уступая партнёру во всём. Теория объяснила, как богатству расти. Она почти ничего не сказала о том, кому оно достанется, и заводские кварталы Манчестера дали на этот счёт свой, куда менее теоретический ответ. Маркс превратил этот ответ в отдельную науку о том же самом.

Кафедры политической экономии появятся в большинстве европейских университетов меньше чем через сто лет после книги Смита. Название науки при этом ещё долго звучало иначе, чем сегодня: до конца XIX века дисципли-

ну называли именно «политической экономией». Лишь в 1890 году кембриджский профессор Альфред Маршалл выпустил учебник под более коротким именем, «Principles of Economics», и слово «экономика» начало вытеснять громоздкое старое название. Многие историки экономической мысли считают, что короткое и нейтральное слово должно было звучать ближе к физике и математике, чем к политике. Так и прижилось.

Спор между тем, что объясняет рост, и тем, для кого он происходит, не закрыт до сих пор. Он вернётся в этой книге ещё не раз, и первый раз это случится уже в следующей главе, где тот же вопрос обернётся Великой депрессией и двумя мировыми войнами.

Проверьте на себе (5 минут)

Найдите любую свежую новость про пошлины, тарифы или программу поддержки отечественного производителя. Определите, на какой логике она держится: на меркантилистской — «мы теряем, если покупаем за границей» — или на рикардianской — «специализация выгодна даже более слабой стороне».

Спору из этой главы больше двухсот лет, но он идёт в новостях каждую неделю. Просто слова «меркантилизм» и «сравнительное преимущество» в них давно никто не проносит.

Три тезиса

— Теория почти всегда приходит объяснять то, что

уже придумали практики. В этой главе так было дважды: сначала с фондовой биржей и первым пузырём, а потом ещё раз — с самым знаменитым примером самого Смита, который ни разу не видел мануфактуру, о которой писал.

— **Богатство — не запас, а поток.** Это то, что общество способно произвести и переработать, а не гора золота в подвале. Специализация и торговля этот поток увеличивают, причём торговля выгодна обеим сторонам, даже когда одна из них хуже другой абсолютно во всём.

— **Как богатству расти и кому оно достанется — два разных вопроса,** и ответ на один не закрывает другой. Экономика с XIX века пытается отвечать на оба сразу и по сей день не может решить, какой из них главнее.

Глава 3. Век катастроф: депрессия, война и деньги

Пирог, который никому не достался

Прошлая глава закончилась вопросом, который Маркс поставил, но не закрыл: кому в итоге достаётся пирог, который делают больше специализация и торговля. Полтора века экономисты спорили об ответе в книгах. В 1929 году отвечать начала сама жизнь, и ответ оказался куда грубее любой теории.

Раннее утро, очередь у входа в банк растёт быстрее, чем банк успевает открыть двери. Никто в этой очереди не видел баланс банка и не проверял его отчётность. Просто вчера закрылся банк на соседней улице, и слух долетел быстрее фактов. Через несколько месяцев такие очереди выстроятся по всей стране.

Рынок не чинится сам

24 октября 1929 года на Нью-Йоркской бирже за один день продали около шестнадцати миллионов акций. Это был только первый обвал: индекс Доу-Джонса падал ещё три года и к лету 1932-го потерял почти девяносто процентов своей

осенней стоимости. Предыдущая глава показала веру в то, что рынок сам находит равновесие. Здесь равновесия ждали три года, и оно не находилось.

Причина в механике, которая работает и сегодня. Банк держит наличными только часть вкладов, остальное выдал в кредит: подробно это устройство разберём в главе 8, здесь важен один эффект. Пока вкладчики верят, что деньги на месте, забирать их разом не идёт никто, и обычного резерва банку хватает.

Как только вера дрогнула хотя бы у части людей, за деньгами идут все сразу, и банку, у которого дела действительно были в порядке, не хватает наличности точно так же, как банку, у которого дела были плохи. Слух и факт с этого момента неотличимы друг от друга, как в стаде, которое понесло: неважно, был лев или нет, толпа станет настоящей опасностью в любом случае.

За 1930—1933 годы в США закрылось около девяти тысяч банков. Каждое закрытие разоряло не только вкладчиков: предприятия, которым банк выдавал кредит на закупки и зарплаты, теряли источник денег и сокращали людей. Уволенные меньше покупали, магазины и фабрики теряли выручку и увольняли ещё больше. Круг замкнулся сам на себя: к 1933 году без работы остался почти каждый четвёртый работник страны, а зарплаты у тех, кто её сохранил, упали на две пятых.

Правительство ответило тем, что казалось логичным по

учебникам предыдущей главы: защитить отечественного производителя пошлинами. Закон Смута-Хоули 1930 года поднял пошлины на двадцать тысяч наименований импорта. Другие страны ответили зеркально, мировая торговля к 1934 году сократилась на две трети, а больной экономике эта мера не помогла ничем.

Государство входит в игру

К 1933 году в Вашингтоне пришли к выводу, которого не было ни у Смита, ни у Рикардо: если банки, фабрики и покупатели одновременно перестали тратить и доверять друг другу, запустить круг заново способен только кто-то извне. Новый президент начал с недельной приостановки работы всех банков страны, чтобы навести порядок в отчётности, и с гарантии по вкладам, которая существует по сей день. Дальше пошли программы, нанимавшие безработных строить дороги, парки и плотины: государство впервые стало платить зарплату там, где частный бизнес платить перестал.

Как и с векселем в главе 1, и с биржей в главе 2, практика снова обогнала теорию на годы. Обоснование пришло только в 1936-м, когда Джон Мейнард Кейнс опубликовал «Общую теорию занятости, процента и денег». Идея звучала почти неприлично просто: если у экономики есть свободные руки, свободные станки и никто не готов тратить, потратить может государство — заняв деньги и вложив их в дело.

Кейнс иллюстрировал мысль намеренно абсурдным примером: пусть казначейство закопает бутылки с банкнотами в старых угольных шахтах, а частным компаниям разрешит откапывать их за плату. Рабочих мест это создаст не меньше, чем настоящая стройка, и с точки зрения экономики почти неважно, откапывают люди бутылки или строят мост. Абсурд был осознанным: если бесполезная работа лучше безработицы, то полезная работа за государственный счёт тем более имеет смысл.

За идеей стоит простой бытовой эффект, который сегодня называют мультипликатором. Доллар, потраченный государством на зарплату рабочему, становится его доходом; часть этого доллара он потратит в булочной, и она станет доходом булочника; часть той суммы булочник потратит у поставщика муки. Доллар расходится кругами, как камень по воде, и деньги, потраченные государством, расходятся по всей цепочке участников, а не оседают только у того, кому заплатили напрямую.

С этого момента государство перестало быть в экономике судьёй, который только следит за правилами игры. Оно стало игроком с собственным бюджетом, способным разгонять или тормозить общий счёт. Спор о том, где граница разумного участия, идёт в политике каждой страны до сих пор.

Три способа заплатить за войну

Если государство способно тратить, чтобы вытащить экономику из ямы, естественный следующий вопрос: что будет, если ему придётся тратить в разы больше, на войну? Ни у одной казны в истории не было в наличии денег на войну целиком, и перед каждым правительством вставал один и тот же выбор из трёх вариантов.

Можно поднять налоги и забрать деньги у населения сейчас: цена очевидна сразу, люди беднеют в этом же году. Можно занять: продать людям облигации и вернуть долг с процентом позже, и тогда цена сдвигается в будущее, доставаясь уже другому поколению налогоплательщиков. А можно напечатать: раздать новые, ничем не обеспеченные деньги, и тогда цена достаётся каждому, кто в этот момент держит сбережения в этой валюте, потому что на ту же сумму теперь можно купить меньше.

США во Вторую мировую войну использовали первые два способа почти без третьего. Военный бюджет вырос с полтора миллиардов долларов в 1940 году до почти шестидесяти миллиардов в 1945-м, это тридцатикратный скачок. Верхняя ставка налога на самые крупные доходы поднялась до девяноста четырёх процентов, а недостающее государство заняло у собственных граждан через военные облигации, которые продавали как гражданский долг каждого. Доллар при этом

остался долларом: инфляция была заметной, но не разрушительной.

Германия после Первой мировой оказалась в положении, где первые два рычага были фактически недоступны. Репарации по Версальскому договору превышали сто тридцать миллиардов золотых марок, экономика была разорена войной, а собирать такие налоги было почти не с кого. Когда Германия перестала платить, французские и бельгийские войска в 1923 году заняли Рур, главный промышленный район страны, а немецкое правительство в ответ платило бастующим там рабочим напечатанными деньгами.

Остался только третий рычаг, и им воспользовались до предела. Чем это кончилось, с тачками денег и кофе, дорожающим прямо пока его пьёшь, подробно рассказано в главе 5. Здесь важнее причина, а не картинка. Непосильный долг довёл до печатного станка, а печатный станок довёл до того, что марка перестала быть деньгами вообще.

Три рычага с тех пор не изменились ни разу. Налоги видно сразу и всем. Долг видят через много лет и часто уже другие люди. Печатный станок видят последними те, кто держал сбережения именно в этой валюте, и это самая дорогая расплата из трёх: просто растянутая и почти невидимая, пока не становится слишком поздно.

Мир после войны договаривается о деньгах

В июле 1944 года, ещё до конца войны, представители сорока четырёх стран собрались в американском городке Бреттон-Вудс и договорились о новых правилах для денег: доллар обменивается на золото по фиксированной цене тридцать пять долларов за унцию, а все остальные валюты привязываются к доллару. Тем же соглашением создали Международный валютный фонд и Всемирный банк — институты, которые должны были следить за правилами и помогать странам, у которых с платежами не заладилось.

По сути мир формально подтвердил идею из главы 1: деньги — упаковка доверия, и здесь доверие впервые записали международным договором, а не молчаливой привычкой.

Тем же курсом США взяли на себя восстановление разрушенных экономик Европы: только на план Маршалла ушло около тринадцати миллиардов долларов. За следующее десятилетие вчерашние противники и союзники стали одними из самых быстрорастущих экономик мира.

Обещание, которое нельзя было выполнить

Система работала, пока долларов за рубежом было не больше, чем золота в американских хранилищах. К концу шестидесятых это условие перестало выполняться: другие страны накопили долларов больше, чем Америка смогла бы обменять на металл, предъяви их все разом к обмену. Это тот же риск, что и с гардеробщиком, который выдал номерков больше, чем в гардеробе пальто: пока за одеждой приходят по одному, никто не замечает разницы.

15 августа 1971 года президент Никсон объявил, что доллары больше не обмениваются на золото ни для кого. Золотое окно закрылось в одностороннем порядке, попытки заново привязать курсы провалились в течение двух лет, и валюты крупных стран отправились в свободное плавание, где остаются по сей день. С этого момента ни доллар, ни рубль, ни любая другая валюта в мире не обеспечены ничем, кроме готовности людей их принимать. Деньги, тысячи лет остававшиеся упаковкой доверия поверх зерна, серебра и золота, стали упаковкой доверия сами по себе, без начинки.

Учебник, который перестал совпадать с реальностью

Свободный курс валют совпал с другим ударом. В 1973 году страны-экспортёры нефти на Ближнем Востоке ввели эмбарго против США, и цена нефти на мировом рынке подскочила в четыре раза за несколько месяцев; в 1979-м случится похожий скачок. Экономика получила разом дорогие ресурсы, дорогие деньги в обращении и вчерашнюю привычку государств щедро тратить по рецепту Кейнса.

Теория, на которой полтора десятилетия строилась политика, обещала нечто вроде медицинского правила: высокая температура и низкое давление у одного пациента одновременно не бывают. Согласно ей, инфляция растёт, когда людей не хватает и все при деле. Безработица, наоборот, растёт, когда спрос слабый и цены стоят на месте. В семидесятые оба симптома проявились разом: цены росли, и одновременно росла безработица. Для такого состояния придумали отдельное слово, стагфляция. Учебники, объяснявшие экономику предыдущие сорок лет, вдруг перестали объяснять то, что происходило за окном.

К концу десятилетия сумма инфляции и безработицы в США добралась до рекордных значений, каких страна не видела ни до, ни после. Часть экономистов пересмотрела прежние взгляды, часть предложила конкурирующую теорию за-

ново, и спор между школами не утих до сих пор. Победить именно эту стагфляцию жёсткими и очень дорогими мерами предстоит человеку во главе центробанка США, но это отдельная история с отдельной главой дальше в этой книге.

Что успело сложиться к концу этого века

Соберём и эту цепочку. Крах биржи запустил спираль, которую рынок не остановил сам — государство вошло в экономику как постоянный игрок, не только судья. Опыт депрессии показал: тратить в трудные времена может и должно государство — тот же вопрос встал в куда большем масштабе, когда потребовалось оплатить войну. Оплата войны свелась к трём рычагам с разной ценой — печатный станок довёл Германию до денег, которые перестали быть деньгами.

Мир после войны договорился о новых правилах для денег — через четверть века выяснилось, что и эти правила держатся только на договорённости, которая может закончиться в одностороннем порядке. Свободные деньги встретились с нефтяным шоком — экономическая наука впервые публично ошиблась в том, во что верила со времён Кейнса.

Каждая из этих катастроф оставила после себя институт, который работает и сегодня: страхование вкладов, дефицитный бюджет как обычный инструмент в кризис, плавающий курс валют, привычку проверять любую экономическую теорию на прочность заново, а не верить ей всегда. Следующая глава — о том, что происходит, когда идею государства как игрока пробуют довести до предела и заменить рынок цели-

КОМ.

Проверьте на себе (5 минут)

Найдите свежую новость про повышение налогов, размещение государственных облигаций или программу поддержки экономики через новые деньги. Определите, какой из трёх рычагов войны и кризиса использует государство в эту секунду и на кого в итоге ляжет цена: на сегодняшних налогоплательщиков, на будущих, или на всех, кто держит сбережения в этой валюте.

Рычагам почти сто лет, а слова вокруг них меняются каждое десятилетие.

Три тезиса

— **Рынок не чинит себя сам мгновенно.** Паника кормит сама себя: слух о проблеме банка создаёт настоящую проблему банка, даже если её не было. Страхование вкладов, спасение банков и дефицитные бюджеты в кризис существуют потому, что однажды без них экономика падала три года подряд и не могла остановиться сама.

— **За большие траты государства всегда платит кто-то конкретный.** Налоги, долг и печатный станок — три рычага с разной ценой и разным получателем счёта: сегодняшний налогоплательщик, будущий налогоплательщик или держатель сбережений в валюте. Бесплатного варианта среди них нет и не было.

— **Правила денег — тоже договорённость, и она может закончиться.** Золотой стандарт казался законом при-

роды, пока не перестал им быть в один день 1971 года. Экономическая теория казалась разгаданной, пока стагфляция не доказала обратное. Полезная привычка — спрашивать, на какой договорённости это держится и что будет, если она перестанет выполняться, а не гадать, что произойдёт дальше.

Глава 4. Большие эксперименты

Что будет, если убрать рынок совсем

Прошлая глава закончилась на пороге вопроса: что происходит, когда идею государства-игрока пробуют довести до предела и заменить рынок целиком. На этот вопрос ответила целая страна, взявшая на себя роль полигона на целый век вперёд.

В 1917 году в России к власти пришли люди, всерьёз читавшие Маркса, включая тот самый вопрос из главы 2: кому достаётся пирог, если стоимость создаёт труд, а фабрикой владеет не рабочий. Частную собственность на заводы и землю убрали, а вместе с ней и рынок: решения по всей стране начал принимать один центр планирования, Госплан.

Пятилетка без сигнала

С 1928 года пятилетние планы подняли заводы и города там, где вчера была степь, и страна на глазах стала промышленной державой. Но у плана обнаружилась проблема, которую не лечит энтузиазм: в рыночной экономике цена работает как нервное окончание, сообщающее о нехватке. У планового хозяйства такого окончания нет, есть только отчёт, идущий по инстанциям месяцами — как если бы всю нервную систему тела заменили одним письмом от пальца к мозгу.

Деньги на заводы добывали изъятием зерна у деревни, а коллективизация забрала у крестьян право решать, сколько оставить себе. В 1932—1933 годах на Украине, в Казахстане и в хлебных областях России разразился голод; историки расходятся в оценках числа жертв кардинально, от нескольких миллионов до заметно более семи. У индустриализации, которую мир увидел в цифрах роста, была цена, и заплатила её деревня, а не город.

Дефект без ценового сигнала никуда не делся и десятилетия спустя: к восьмидесятым очередь за товарами повседневного спроса стала нормой жизни, а в 1991 году система остановилась сама, без единого выстрела.

Другой ответ на тот же вопрос

У соседнего эксперимента был похожий старт и другой финал. Компартия Китая пришла к власти в 1949 году с той же верой: план заменит рынок и справится лучше. К концу пятидесятых Мао Цзэдун довёл идею до предела похлеще советского: крестьян согнали в огромные коммуны и потребовали одновременно с полем выплавлять сталь в кустарных печах на заднем дворе. План требовал стали и зерна разом, а посчитать настоящую цену этого требования было уже некому. За три года, с 1959 по 1961-й, разразился голод. Оценки жертв у разных историков расходятся в разы, от пятнадцати до более сорока миллионов, но даже нижняя граница делает его самым тяжёлым подсчитанным голодом двадцатого века.

После смерти Мао в 1976 году к власти пришёл Дэн Сяо-

пин и в декабре 1978 года сделал то, на что не решился советский эксперимент: признал ошибку и развернул курс, не тронув при этом политическую систему. Крестьянам разрешили после сдачи государственного плана продавать остаток урожая по своей цене: сюда наконец вернулся тот самый сигнал, о котором шла речь всей главой. В прибрежных городах вроде Шэньчжэня, на момент реформы — рыбацкой деревни, открыли особые зоны с льготным режимом и пустили туда иностранные деньги и заводы; сегодня это мегаполис с многомиллионным населением.

Результат виден в одной цифре: с 1979 по 2010 год экономика Китая в среднем росла на 9,9% в год, иногда замедляясь до нескольких процентов, иногда разгоняясь выше пятнадцати. По подсчётам Всемирного банка, за эти десятилетия из нищеты вышло свыше восьмисот пятидесяти миллионов человек — самое масштабное сокращение бедности за всю историю наблюдений.

У этого разворота тоже была цена, просто другая. Рынок вернули в цены и зарплаты, но не в избирательные бюллетени: политическая система осталась однопартийной, а несогласие с курсом на площади Тяньаньмэнь в 1989 году власти подавили силой. Разрыв между богатым побережьем и бедной глубинкой, который создал тот же рост, не закрыт и сегодня. Китайский эксперимент показал то, чего не показал советский: рынок можно вернуть по частям, не трогая власть, которая когда-то решила его убрать.

Третий путь без революции

Не всякая страна, увидевшая тот же вопрос про пирог и тех, кому он не достался, выбирала между советским и китайским полюсом. Швеция, Дания, Норвегия и Финляндия оставили рынок и частную собственность нетронутыми. Перестройке подвергли налоги: государство забирало у экономики почти половину произведённого и распределяло через бесплатное образование, здравоохранение и щедрое пособия. В Швеции эта доля доходила до половины ВВП, вдвое выше среднемирового уровня.

Рынок здесь оставили двигателем, а с прибыли, которую он создавал, государство забирало на общий стол максимально возможную дань. Взамен человек получал редкую по мировым меркам страховку: в Дании пособие по безработице годами покрывало до девяноста процентов последней зарплаты, а образование и медицина оставались бесплатными вне зависимости от дохода. У модели тоже нашлась цена: высокие налоги охлаждают часть предпринимательской инициативы, а сама Швеция в девяностые пережила собственный тяжёлый экономический кризис, который заставил урезать часть щедрости прежних десятилетий. Модель выжила, но не в том виде, в котором её хвалили в семидесятые.

Общий кошелёк без общего счёта

Есть эксперимент масштабнее советского и китайского:

растянутый не на одну страну, а на целый континент, и до сих пор не завершённый. В 1999 году больше десятка европейских стран отказались от собственных валют ради одной общей, евро, и одного общего центробанка. Каждая при этом сохранила свой бюджет, свои налоги и право занимать в долл от собственного имени.

Представьте семью, которая ссыпает всю зарплату в один общий кошелёк на еду и коммуналку, но при этом каждый её взрослый свободно берёт кредитки на своё имя и тратит по своему усмотрению. Пока все ведут себя одинаково осторожно, разницы никто не замечает. Как только один член семьи набирает долгов больше, чем способен вернуть, вопрос, кто расплачивается, встаёт перед всеми сразу: кошелёк-то общий.

Единая ставка Европейского центробанка одинакова что для перегретой немецкой экономики, что для вялой греческой: тот же газ для машины, которая разгоняется под гору, и для машины, которая еле ползёт в гору.

Ровно это случилось в 2010 году с Грецией. У страны обнаружился госдолг, который она не могла обслуживать в валюте, по сути, чужой: снизить его девальвацией, как сделала бы страна со своей валютой, было нельзя, курс общий на всех. Соседям по еврозоне пришлось выбирать между спасением чужого долга своими деньгами и разрушением общего проекта. Выбрали первое, ценой жёсткой экономии для самой Греции на годы вперёд.

Этот разлом никуда не делся. Пока пишутся эти строки, в начале 2026 года президент Франции снова предлагает Евро-союзу занимать деньги совместно, только в этот раз на оборону и технологии, и снова встречает то же сопротивление Германии и северных стран, что и пятнадцать лет назад: делить чужой долг желающих находится немного. Спор о том, можно ли иметь одну валюту без одного правительства, идёт с начала века и, судя по всему, не закроется в обозримом будущем.

Что получилось у каждого эксперимента

Соберём цепочку. Советский эксперимент убрал рынок целиком; без ценового сигнала система разучилась справляться с простыми задачами и через семь десятилетий остановилась сама. Китайский эксперимент прошёл через собственный голод и сделал другой вывод: вернул рынок в цены и зарплаты, оставив нетронутой власть, и получил самый быстрый рост в истории ценой неравенства и молчания на площади. Скандинавский эксперимент оставил в покое и рынок, и власть. Перестроил он налоги — и заплатил за щедрость собственным кризисом. Европейский эксперимент всё ещё выясняет, можно ли поделить валюту, не деля бюджет, и ответ на этот вопрос пишется прямо сейчас, в XXI веке, у нас на глазах.

У каждой модели своя цена, и платит её кто-то конкрет-

ный: советский крестьянин, китайский диссидент, шведский предприниматель, греческий пенсионер. Ни одна из этих цен не отменяется тем, что в другой модели цена была другой. Держать в голове эти четыре цены полезно каждый раз, когда кто-то в новостях предлагает простое и как будто бесплатное решение: бесплатных решений в этой главе не нашлось ни одного.

Дальше в этой книге разговор — про механику, а не про идеологии. Начнём с вопроса, который так и не закрыт со времён шумерских табличек из главы 1: что вообще такое деньги, которыми эти четыре эксперимента в итоге распоряжались.

Проверьте на себе (5 минут)

Найдите свежую новость о стране, которая сейчас меняет свою экономическую модель: снижает или поднимает налоги, национализировать или приватизирует отрасль, вводит или снимает торговые барьеры. Определите, кто выигрывает от этого решения прямо сейчас и кто, скорее всего, заплатит его цену через несколько лет.

Экспериментам из этой главы было от полувека до века. Тому, что происходит сейчас, — несколько месяцев. Логика та же.

Три тезиса

— **Рынок нельзя полностью заменить планом без потери сигнала о том, что нужно людям.** Советский эксперимент заплатил за эту потерю голодом и десятилетиями

дефицита, а его китайский предшественник при Мао — голодом ещё большего масштаба.

— **Рынок можно вернуть по частям, не трогая власть, которая его когда-то убрала.** Китайский разворот 1978 года показал это и заплатил за него неравенством и отсутствием права возражать.

— **У любой экономической модели, от плана до налогового государства и общей валюты, есть цена, и платит её кто-то конкретный.** Почти любая модель какое-то время работает — куда важнее, кто платит за то, что она работает именно так.

Часть II. Как устроены деньги

Глава 5. Что такое деньги на самом деле

Деньги, которые ничего не стоят

Возьмите любую купюру. Она весит несколько граммов, состоит из хлопка или полимера. Сама по себе, без обмена на что-то другое, она ни на что не годна: её нельзя съесть или надеть. Себестоимость печати банкноты в разы меньше её номинала. Вы это прекрасно знаете.

Но каждый день вы обмениваете часы своей жизни на эти листочки и на цифры в приложении банка — и это работает. Стоит спросить: почему?

Ответ прост. Деньги — это договор. Все, у кого они есть, — негласные участники этого договора — уверены, что эти бумажки, монеты и цифры на экране можно обменять на что-то реальное: хлеб, такси, час работы юриста. Форма этого договора менялась до неузнаваемости — ракушки каури, бруски соли, серебряные монеты, бумажные расписки на золото, а теперь строчка в базе данных банка. Технология доверия обновлялась много раз. Суть — никогда.

В тот момент, когда достаточно много людей перестаёт в этот договор верить, деньги превращаются обратно в бумагу. Ниже — история о том, как это произошло буквально, и что пришлось сделать, чтобы это остановить.

Три работы, которые должны делать деньги

Прежде чем говорить о доверии, закроем техническую часть — то, что на первом курсе экономического факультета

вбивают в голову.

У денег три работы одновременно.

Мера стоимости. Деньги — линейка, которой вы сравниваете разное. Без неё вы не знаете, что дороже: час работы дизайнера или новая куртка. С ней сравнение занимает секунду — и то, и другое выражается в одних цифрах.

Средство обращения. Деньги — фишка в казино, которую примут за любым столом. Вам не нужно искать человека, которому нужна именно ваша куртка и у которого есть именно то, что нужно вам, — вы продаёте куртку за деньги и покупаете на них что угодно у кого угодно.

Средство накопления. Деньги — чемодан, в который вы складываете сегодняшний труд, чтобы открыть его через год. Поработали — сложили ценность в чемодан — потом достали и купили автомобиль. У этого чемодана есть дырка: инфляция понемногу высыпает часть содержимого — но это отдельный разговор, в следующей главе.

Хорошие деньги справляются со всеми тремя работами разом, и в них при этом верят. Бонусные мили авиакомпаний неплохо работают как мера и как средство обращения внутри своей программы, но для накопления годятся плохо: авиакомпания в любой момент может обновить правила или обесценить мили, и накопленное растает без вашего разрешения. Золото отлично копится, но плохо годится как мера повседневной цены — попробуйте отсыпать нужную дозу золотого песка за кофе. Деньги в вашем кошельке справля-

ются со всеми тремя ролями сразу — вот почему в кошельке лежат именно они.

Почему нельзя просто напечатать всем

Вот отсюда стоит начать разговор о доверии — с истории, которая случилась не в древности, а сто лет назад, и у которой есть точная развязка.

После Первой мировой войны Германия — тогда её называли Веймарской республикой — должна была платить репарации и содержать страну, у которой почти не осталось экономики. Решение выбрали простое: печатать деньги. В 1914 году доллар стоил чуть больше четырёх марок. К осени 1923-го — уже несколько триллионов. Цены в Берлине в пике удваивались быстрее, чем раз в четыре дня. Зарплату носили домой в тачках, потому что кошелек не вмещал нужную сумму бумажек. Кофе, заказанный утром, к моменту, когда его допили, официально стоил дороже — рестораны переписывали цены по несколько раз за день.

Механика простая, без формул: если товаров в стране осталось столько же, а денег стало в миллион раз больше, каждой денежной единице достаётся всё меньшая доля товара. Печатный станок не создаёт еду, дома и работу. Он только меняет число на ценнике.

Осенью 1923 года глава немецкого центробанка, всё это время печатавший деньги без остановки, умер на своём посту. Преемник сделал ровно то, чего экономика ждала: 15

ноября ввели новую валюту, формально обеспеченную землёй и недвижимостью страны — хоть эта обеспеченность была скорее символической. Старые марки обменяли по курсу один к триллиону. Гиперинфляция остановилась почти мгновенно. Золота и урожая в стране за одну ночь не прибавилось — прибавилось только одно: люди снова поверили, что новых денег без конца печатать не будут.

Реальные ресурсы страны в ноябре не изменились ни на грамм. Изменилось только то, во что люди согласились верить. Лучшего доказательства тезиса этой главы не найти.

В России этот урок прошли не по учебнику, а на собственной шкуре, и не один раз за одну жизнь: гиперинфляция начала девяностых, потом август 1998-го, уже разобранный в главе о ключевой ставке. Отсюда привычка, которая держится десятилетиями, — не хранить всё в одной валюте, лишний раз проверять надёжность банка, класть часть денег «под подушку». Это не суеверие. Это рациональная память поколения, которое видело, как договор о доверии рвался у него на глазах.

Раздать деньги напрямую: что показали эксперименты

Печатный станок вливает деньги в экономику через банки и рынки в надежде, что система сама разнесёт их по нужным местам. Раздать деньги напрямую конкретным людям — другая идея: минуя банки и рынки, деньги сразу оказываются у тех, кому решили помочь. Разницу проверяли не в

теории, а на реальных людях.

Безусловный доход в экспериментах — это не печатный станок: деньги брали из бюджета или пожертвований, то есть перераспределяли существующее, а не создавали новое.

В Финляндии два года подряд две тысячи безработных получали фиксированную сумму без условий и требований искать работу. Занятость выросла едва заметно, а доверие к людям и институтам и ощущение финансовой защищённости — заметно сильнее, чем у тех, кто остался на обычном пособии.

В Кении, в самом крупном в истории эксперименте с безусловными выплатами — деньгами благотворительного фонда, а не правительства, — тысячи жителей нескольких сотен деревень получали регулярные суммы годами. Роста цен на местных рынках и трат на алкоголь, которых боялись экономисты, не подтвердилось: люди чаще открывали бизнес, а каждый доллар выплат оборачивался в местной экономике в заметно большую сумму совокупной активности.

В американском Стоктоне отобранным жителям два года платили фиксированную сумму без условий. Полная занятость среди участников выросла заметнее, чем в контрольной группе — предположение, что бесплатные деньги отучают работать, не подтвердилось и здесь.

Общий вывод: люди на бесплатные деньги не спиваются и не бросают работу — расхожий страх оказался в основном предрассудком. Но ни один пилот не отвечает на главный

вопрос: что случится, если раздавать так не двум тысячам человек, а всей стране, годами, без конца, и кто за это платит. Ограничений у идеи хватает, но и потенциал настоящий — прежде чем испытать её на масштабе страны, ей предстоит пройти ещё немало таких пилотов.

Деньги без государства: криптовалюты

Если проблема денег — необходимость кому-то верить, логичный ход — построить деньги, которым не нужно верить никому конкретному. Именно так криптовалюты и задумывались.

В конце 2008 года, сразу после мирового финансового кризиса, когда доверие к банкам было на самом дне, кто-то под псевдонимом Сатоши Накамото опубликовал текст на девять страниц с описанием денег, которые работают без центробанка и без банков вообще — на сети компьютеров, проверяющих друг друга по правилам, записанным в код. Кто скрывается за псевдонимом, официально не подтверждено до сих пор: весной 2026 года громкое расследование The New York Times указало на вероятного автора — британского криптографа Адама Бэка, одну из самых известных фигур в криптосообществе и главу компании Blockstream. Сам он эту версию отрицает, а больше миллиона биткоинов, которые связывают с Сатоши, ни разу никем не потрачены — так что это остаётся обоснованной догадкой, а не подтверждённым фактом. Сеть запустили в начале 2009-го. Монета почти ничего не стоила первые годы: 22 мая 2010 года один человек отдал десять тысяч биткоинов за две пиццы — с тех пор этот день отмечают как День биткоин-пиццы. Тогда это

было около сорока долларов; летом 2026 года — уже больше 600 миллионов, и эта цифра успеет устареть много раз, прежде чем вы дочитаете книгу.

Из практики

В 2013—2014 году я начал покупать биткоин и даже пробовал сам его майнить — тогда это было больше любопытством, чем инвестицией. Второе образование по защите информации давало о себе знать: хотелось разобраться, как эта штука работает изнутри, а не просто прочитать о ней в новостях.

Небольшая доля в криптовалюте у меня в портфеле осталась и сейчас, больше десяти лет спустя. Чуда от неё я не жду — индустрия по историческим меркам всё ещё совсем молодая, и чем она станет через десять лет, я, честно, не знаю. Это тот редкий случай, когда я говорю прямо: здесь у меня нет уверенного прогноза. Только наблюдение и небольшая ставка, которую не страшно потерять целиком.

Дальше идея, задуманная как альтернатива банковской системе, превратилась в нечто другое. К 2017 году на волне ажиотажа появились тысячи новых монет, многие из которых обесценились до нуля в течение года. В сентябре 2021 года Сальвадор первым в мире сделал биткоин официальным платёжным средством наравне с собственной валютой — идея денег без государства успела повзрослеть в статусе, даже если не в стабильности.

В 2022 году рухнула криптобиржа FTX, одна из крупней-

ших в мире: её основатель Сэм Бэнкман-Фрид использовал деньги пользователей совсем не так, как те думали, и получил двадцать пять лет. В том же году обвалилась и алгоритмическая монета TerraUSD, которая должна была всегда стоить ровно доллар, — и за несколько дней стёрла десятки миллиардов чужих сбережений. Крупнейшие стейблкоины, USDT и USDC, эту историю не повторили и работают до сих пор — крипторынок всё ещё дикий запад, где правила пишут по ходу дела.

Вот тонкость, которую стоит держать в голове: у криптовалют нет центробанка, но у центробанка есть не только печатный станок — у него есть обязанность отвечать перед обществом, страховать вклады, наказывать за обман. Убрать государство из денег — не то же самое, что убрать из них риск: вы просто меняете доверие к институту с именем и подотчётностью на доверие к анонимному коду и людям, которые его контролируют. Туда, где регулирования почти нет, охотнее всего идут те, кто хочет обмануть: открыть фиктивную биржу, продать историю про гарантированную доходность, исчезнуть с чужими деньгами — там, где никто не спросит документы и не будет суда.

Развилка (*куда пойдут криптовалюты — и почему сюда же относятся квантовые компьютеры*)

На горизонте есть технология, способная изменить весь разговор: достаточно мощный квантовый компьютер теоретически может взломать математику, на которой держится

подпись биткойна и большинства старых криптовалют. Сегодняшние машины для этого слишком слабы — счёт идёт на годы, если не десятилетия, и первые устойчивые к угрозе алгоритмы шифрования уже приняты как официальный стандарт. Технологии, которые кажутся вечными, не раз оказывались временными.

Сценарий А — угроза остаётся далёкой, проекты успевают перейти на новую защиту без потрясений. Признаки: спокойные плановые обновления протоколов. Что делать: ничего специального, следить за новостями как за любой технологией. Сценарий Б — прорыв случается быстрее, чем проходит миграция, старые кошельки становятся уязвимы разом. Признаки: срочные обновления крупных монет, заморозка старых адресов биржами. Что делать: не держать значимые суммы на кошельках со старыми адресами. Сценарий В — угроза больше, чем крипторынок: под ударом вся система цифровой подписи, включая банки и госуслуги. Признаки: массовый переход банков и государств на новые стандарты шифрования. Что делать: ничего дополнительно — это решается на уровне инфраструктуры, а не вашего кошелька.

Деньги под контролем государства: цифровая валюта центробанков

Пока одни строят деньги без государства, сами государства ставят обратный эксперимент — цифровую валюту центробанка: центробанк выпускает и держит деньги сам, без банка-посредника между ним и вами. Свою версию таких де-

нег сейчас испытывают почти все крупные экономики — от цифрового юаня в Китае до цифрового евро, который пока готовит Европейский центробанк.

Сторонники говорят про дешёвые и быстрые платежи без посредников и точный инструмент поддержки — например, деньги, которые нельзя перепродать или потратить не по назначению. Противники говорят про другое: если центробанк видит каждую вашу транзакцию напрямую, а не через банк, это вопрос не удобства, а того, сколько о вашей жизни знает государство. Форма денег меняется не первый раз — в Китае одиннадцатого века власти одними из первых в истории перевели расчёты с монет на государственные бумажные деньги, с тем же вопросом на входе: поверят люди новой форме или нет. Сторон здесь примерно поровну, и однозначного ответа пока нет ни у кого.

Момент времени (*лето 2026*)

Крупные страны спорят не о том, разрешать ли криптовалюты, а о том, как их регулировать. Общая стоимость рынка криптовалют то ставит рекорды, то теряет треть за месяцы — так было почти каждый год начиная с 2017-го. В России в это же время цифровой рубль переходит от пилота к обязательному подключению крупного бизнеса — с 1 сентября 2026 года. Это не прогноз — просто снимок одного лета.

Деньги как счёт, который вам выставляет рынок
Одержимость богатством — не примета нашего времени

и соцсетей: ещё Аристотель предупреждал, что накопление денег ради самого накопления не имеет предела, в отличие от обычных потребностей человека. Разница между тогда и сейчас не в силе желания, а в скорости и видимости: раньше о чужом богатстве узнавали от соседей, сейчас — за секунду, в бесконечной ленте. У меня из этого давно сложилось наблюдение: деньги на глазах превращаются в нечто похожее на новую религию — без храма, но с той же потребностью верить и той же готовностью объявлять неверующих.

Полезнее, впрочем, не морализировать, а присмотреться к механике. Деньги, которые вам платят, — не оценка вас как человека, а показание счётчика: рынок показывает, насколько то, что вы сделали, оказалось ценно для кого-то, кто согласился за это заплатить. Хороший врач, который лечит бесплатно по призванию, и посредственный трейдер на комиссиях получают от этого счётчика совершенно разные показания — и это ничего не говорит об их ценности как людей.

У этого счётчика есть практическая польза, если сознательно в него смотреть. Фиксируйте не по всей своей деятельности в среднем, а по каждому конкретному действию: что вы отдаёте экономике и что получаете обратно — и увидите, какие действия рынок оценивает щедро, а какие почти никак, независимо от вложенных сил. Разница в оплате разного труда почти никогда объясняется тем, кто работает усерднее — она объясняется тем, насколько редко то, что вы

делаете, и сколько людей готовы предложить то же самое дешевле. Спросите себя не «сколько я работаю», а «за какое из моих действий рынок платит охотнее всего» — короткий путь к тому, чтобы зарабатывать больше, часто обнаруживается именно там.

Здоровое отношение к деньгам начинается с этого разделения: сколько вам платят и сколько вы стоите — разные вопросы. Путать их — источник почти всех несчастий, связанных с деньгами.

Что делать вам с ЭТИМ знанием

Практического рецепта здесь меньше, чем в главах про инфляцию или ставку — потому что эта глава не про то, что делать завтра утром, а про то, как не путаться в вопросах, которые звучат каждый день из телевизора и из чужих разговоров.

Когда слышите идею напечатать денег и раздать всем, вспомните тачки с купюрами в Берлине: печать денег не создаёт товары, она просто перераспределяет то же самое между большим числом бумажек. Когда кто-то предлагает вложиться в монету без регулирования с обещанием нереальной доходности, вспомните, что уход от государства — это смена одного вида доверия на другое, часто куда менее надёжное. А когда чужие деньги начинают казаться доказательством, вспомните: цифра на чужом счету — это чужой ответ на чужой договор, а не оценка жизни.

Проверьте на себе (5 минут)

Вспомните последние три поступления денег на ваш счёт — зарплата, подработка, продажа чего-то. Для каждого коротко напишите: что именно вы дали другой стороне, что она посчитала достаточно ценным, чтобы отдать деньги. Если ответ на какой-то пункт даётся с трудом — вероятно, вы сами не до конца понимаете, за что вам платят. Это стоит понять раньше, чем требовать больше.

Три тезиса

— **Деньги — не бумага и не золото, а договор о доверии.** Работают они, пока достаточно много людей верят, что завтра их примут обратно. Как только вера пропадает — пропадает и ценность, даже если бумага физически цела.

— **Печатный станок не создаёт богатство — он его переупаковывает.** Больше денег при том же количестве товаров означает только более тонкую нарезку одного и того же пирога. Раздать деньги без условий — рабочий инструмент против бедности в разумных масштабах, но не бесплатный обед в масштабе всей страны: за это придётся заплатить либо налогами, либо тем же обесцениванием.

— **Уйти от государства в деньгах — не значит уйти от риска.** Криптовалюты убрали одного контролёра, но не убрали потребность кому-то верить — просто заменили подотчётного контролёра на код. А туда, где никто не отвечает, охотнее всего идут те, кто хочет обмануть.

Глава 6. Инфляция: вы её знаете, но не с этой стороны

Инфляцию вы все хорошо знаете. Или все же нет?

Фраза, которую я слышу от клиентов и знакомых чаще любой другой: «Только не говорите мне про официальную инфляцию, я хожу в магазин, а не в Росстат». Обычно это звучит с раздражением, и раздражение справедливое.

Вам не нужно объяснять, что такое инфляция. Вы платите

за неё на каждой кассе. Вопрос не в том, знаете вы её или нет. Вопрос в том, что именно вы знаете — и в чём система считает иначе, чем вы, причём сознательно и по понятной причине.

Дальше — то, чего обычно не рассказывают: почему у вас и у Росстата разная инфляция и оба правы; когда «нам врут про цифры» действительно правда, а когда нет; из чего инфляция вообще складывается; и что со всем этим делать, кроме как злиться на кассе.

Откуда берётся то самое число

Росстат считает инфляцию через корзину: 558 товаров и услуг, от хлеба до отопления, от такси до подписки на онлайн-кинотеатр. У каждой позиции — вес, доля таких трат в бюджете среднестатистической семьи. Каждый месяц по стране собирают цены на эти позиции в тысячах точек продаж и складывают изменение с учётом весов.

Представьте один гигантский усреднённый чек на всю страну — не ваш, а чек воображаемой семьи, которая покупает понемногу всего в пропорциях, характерных для среднего жителя. Официальная инфляция — это то, насколько подорожал именно этот чек.

Проблема видна сразу: вы — не усреднённая семья. У вас нет машины — и вы не заметили, что бензин подешевел. Вы снимаете квартиру — и аренда в ваших тратах весит куда больше, чем в среднем чеке, где у большинства уже есть своё жильё. Вы не курите и не путешествуете, зато полжизни про-

водите в кофейнях и такси. У вас есть личная инфляция, и она законно отличается от официальной — иногда в разы.

Это не обман, а математика. Считать инфляцию отдельно для айтишника-арендатора, для пенсионерки с дачей и для семьи с двумя детьми в ипотеке — значит выпускать не одну цифру, а миллионы. Государству и рынку нужен один общий ориентир. Вам — свой собственный, и посчитать его несложно.

Из чего вообще складывается инфляция

Прежде чем говорить, кто врёт, а кто нет, стоит понять, что вообще растёт, когда растут цены. Причины обычно смешиваются, но их удобно разложить на три.

Слишком много денег гонится за тем же количеством товаров. Это самое старое и самое цитируемое объяснение инфляции — экономист Милтон Фридман сформулировал его короче всех: инфляция всегда и везде есть денежное явление. Если денег в экономике становится заметно больше, а товаров и услуг — нет, цены рано или поздно подтягиваются вверх. Отсюда, кстати, и главный рычаг Центробанка: ставка — это, помимо прочего, цена, по которой новые деньги входят в оборот через кредит.

Издержки давят снизу. Цены растут не потому, что все вдруг разбогатели, а потому что подорожало сырьё, топливо, аренда, доставка — из-за неурожая, санкций, скачка мировых цен на нефть, разрыва цепочек поставок. Бизнес это перекладывает в ценник, потому что деваться ему особо некуда.

Курс и ожидания добавляют свои полтора процента. Ослабление рубля мгновенно удорожает всё импортное, от смартфонов до лекарств, — и то же самое, за компанию, но с задержкой, дорожает отечественное, произведённое из

импортных деталей. А ожидания — механизм, о котором подробно шла речь в главе про ключевую ставку: если люди заранее уверены, что цены вырастут, они своим поведением этот рост и создают.

На практике почти любой скачок цен — смесь всех трёх причин сразу, просто в разной пропорции. Отделить их друг от друга — работа Центробанка. Вам для повседневной жизни достаточно знать, что «инфляция» — это не одна причина, а сумма нескольких, и когда в новостях спорят, что именно её разогнало, чаще всего правы отчасти все стороны спора.

Где нам действительно врут, а где нет

Претензия клиентов обычно звучит так: «Цифру рисуют специально, чтобы платить меньше по индексациям и пенсиям». Отвечу честно: такое бывало — в мировой практике, не абстрактно.

В Аргентине с 2007 года статистическое ведомство INDEC начало публиковать инфляцию, заметно расходящуюся с реальностью: официально — около 10% в год, по независимым оценкам — 20—25%. Расхождение объяснялось не методикой, а прямым вмешательством: секретарь по внутренней торговле Гильермо Морено, отвечавший за ведомство, заменял реальные данные о ценах на «рекомендованные» правительством цифры, чтобы удержать инфляцию в пределах одной цифры.

Один из главных независимых индикаторов в эти годы вёл

экономист Альберто Кавальо: его команда автоматически собирала цены с сайтов интернет-магазинов по всему миру и публиковала альтернативный индекс каждый день — заметно выше официального. Цена вопроса оказалась не абстрактной, причём для обеих сторон. 1 февраля 2013 года Международный валютный фонд впервые в своей истории вынес официальное порицание стране-участнице — Аргентине — именно за недостоверность статистики по инфляции и ВВП. В конце 2015 года в стране сменилось правительство, ведомство пересчитали заново, и уже в ноябре 2016 года МВФ снял порицание: новые официальные цифры оказались куда ближе к тем самым «альтернативным» интернет-индексам. А для самого Морено история закончилась только в августе 2024 года — спустя больше десяти лет: суд признал его виновным в фальсификации данных INDEC и назначил три года условно и шесть лет запрета занимать государственные должности.

Вот это тот случай, когда «нам врут» было правдой, причём доказуемой. Но обратите внимание, как это вскрылось: не по ощущению на кассе, а по разрыву с независимыми и проверяемыми расчётами, которые вело сразу несколько сторон одновременно.

Там, где статистику считает ведомство, публикующее всю методику — какие товары входят в корзину, какие веса, из каких городов данные, — цифру можно перепроверить самостоятельно, и её действительно проверяют: банки, ана-

литики, международные организации, конкурирующие частные индексы. Если бы официальная цифра системно расходилась с ними, разрыв стал бы виден так же быстро, как в Аргентине.

Значит, когда официальная инфляция ниже вашей личной — это чаще не подлог, а следствие того самого усреднённого чека. Проверить, какой случай перед вами, можно одним способом: сравнить официальную цифру не с ощущением, а с двумя-тремя независимыми расчётами. Сходятся между собой и расходятся только с вашим ощущением — доверяйте цифре. Расходятся между собой — вот тогда есть вопрос.

Какими странными способами это ещё считают

Помимо ИПЦ у инфляции есть подвиды и совсем неофициальные измерители — часть придумана как обходной путь на случай, если официальным цифрам не доверяют.

Индекс цен производителей считает не то, что платите вы, а то, что заводы платят друг другу за сырьё и комплектующие, — обычно это предвестник вашей будущей инфляции: подорожавшее сырьё через несколько месяцев попадает в розничный ценник. Базовая инфляция — та же корзина, но без самых скачущих позиций вроде сезонных овощей и топлива: как если бы вы измеряли температуру тела человеку, который только что съел горячий суп, — сначала стоит подождать, пока скачок уляжется, и смотреть на устойчивое значение.

Есть индексы совсем без ведомств. Британский журнал The Economist с 1986 года считает индекс бигмака: сравнивает цену одного и того же бургера в разных странах, чтобы на пальцах показать, насколько валюта переоценена или недооценена относительно доллара, — экономисты используют его всерьёз, хотя придуман он был отчасти в шутку. Проект того самого Альберто Кавальо вырос из университетской лаборатории в компанию, которая продаёт банкам и правительствам по всему миру данные об инфляции, собранные за сутки. А в Рунете время от времени считают «индекс борща» — цену набора продуктов для супа: грубо, зато понятно без единой строчки методологии.

Ни один из этих способов не отменяет официальный. Каждый просто светит фонариком под своим углом — туда, куда официальная методика не смотрит или смотрит с опозданием.

Инфляция для вас и для вашей компании

Инфляция не бьёт по всем одинаково — у неё есть чёткие победители и проигравшие, и это стоит запомнить крепче, чем саму цифру.

Для человека. Зарплата индексируется с задержкой и не всегда полностью — работодатель не бросается поднимать оклад в день выхода статистики. Деньги на карте и на счёте без процента дешевеют молча прямо сейчас. Зато долг с фиксированной ставкой — например, ипотека, взятая до скачка цен, — незаметно играет на вашей стороне: возвра-

щать вы будете те же рубли, которые год за годом стоят дешевле.

Для компании. Сырьё, аренда и зарплата сотрудникам обычно дорожают быстрее, чем компания успевает переложить это в цену для клиента, особенно при долгосрочном контракте с фиксированной ценой. Маржа в моменте сжимается. Дальше — по-разному: у кого есть возможность поднять цены без потери клиентов, тот отыграется; у кого её нет — теряет прибыль. У компаний с долгом действует та же механика, что у человека с ипотекой: старый кредит по фиксированной ставке дешевеет вместе с деньгами.

Главный выгодоприобретатель инфляции — государство, если оно должник в собственной валюте: госдолг обесценивается вместе со всеми деньгами, а номинальные налоговые сборы растут вместе с ценами и зарплатами. Проигрывает симметрично тот, кто просто держит наличные или деньги без процента: покупательная способность утекает сама, без всякого закона и без единого объявления — просто на глазах дешевеет то, что лежит без движения.

Что хуже: высокая, низкая или отрицательная

Вопрос, который редко задают, а зря: правда ли, что чем ниже инфляция — тем лучше? Нет. У неё три состояния, и худшее — не то, о котором вы подумали в первую очередь.

Умеренная инфляция работает как смазка в механизме. Зарплаты почти никогда не снижают напрямую: людям психологически проще пережить, что доллар подоро-

жал, а зарплата осталась прежней, чем увидеть в расчётке цифру меньше прошлой. Небольшая постоянная инфляция позволяет реальным доходам и ценам тихо подстраиваться друг под друга без болезненных прямых сокращений.

Высокая инфляция — это хаос вместо перераспределения. Она бьёт по всем непредсказуемо, разрушает долгосрочные планы и доверие к деньгам, и первыми страдают те, у кого нет финансовых активов и возможности быстро пересчитать зарплату, — чаще всего люди небогатые и старшего возраста.

Отрицательная инфляция, дефляция, — хуже обеих. Звучит как подарок: цены падают, зарплата покупает больше. На деле человек, который ждёт, что телевизор через месяц подешевеет ещё, откладывает покупку. Так поступают все одновременно — спрос падает, компании режут производство и зарплаты, что подтверждает исходные ожидания и раскручивает воронку дальше. Мы уже говорили в главе про ключевую ставку: инфляцию лечить больно, но можно. Дефляцию лечить почти нечем — она обесценивает не деньги, а желание их тратить.

Крайний случай — гиперинфляция, к которой умеренная инфляция уже не имеет отношения. В Зимбабве в 2008 году цены удваивались каждые несколько десятков часов, а в январе 2009-го центробанк ввёл в оборот банкноту номиналом сто триллионов зимбабвийских долларов — сегодня она продаётся коллекционерам за пару долларов США как ку-

рьёз. Итог для страны был предсказуем: через несколько месяцев Зимбабве просто отказался от своей валюты и перешёл на иностранные.

Почему цель — именно 4%, а не ноль

Раз нулевая инфляция — не идеал, встаёт вопрос: почему цель Центробанка — 4%, а не 1% или 7%?

Идея таргетирования появилась не в России. Первой в мире официальную цель по инфляции ввела Новая Зеландия в 1990 году, и дальше приём разошёлся по всему миру — он дал то, чего раньше не было: понятный ориентир для ожиданий. Большинство развитых экономик остановились на 2%; ФРС США, например, объявила эту цифру официальной целью только в январе 2012 года, хотя ориентировалась на неё и раньше. Логика та же: этого запаса хватает, чтобы избежать дефляционной ловушки, и одновременно достаточно, чтобы в кризис можно было снижать ставку, не упираясь в ноль.

Здесь уместна аналогия с термостатом. У него есть заданная температура, и когда в комнате холодает или становится слишком жарко, он включает или выключает отопление, чтобы вернуться к заданному значению. Инфляционное таргетирование работает так же: у Центробанка есть цель, и все его решения — попытка вернуть «температуру» экономики к заданной отметке.

Российская цель выше среднемировой не случайно: у нас резче скачки цен на еду и топливо, которые в потребительской корзине весят больше, чем в развитых странах, курс рубля быстрее передаётся в цены на импорт, а доверие к

цифре инфляции — тот самый актив из главы про ставку — исторически ниже, чем в странах с многолетней историей стабильных цен. Более высокая цель — запас прочности под эти особенности, а не произвольное число.

Момент времени (*лето 2026*)

Годовая инфляция в России — около **6%** при цели **4%**. Инфляционные ожидания населения — около **15%**, заметно выше факта. Продовольственная инфляция обычно обгоняет общую в полтора-два раза: именно эти товары вы покупаете чаще всего, поэтому именно по ним чаще всего судят об инфляции на глаз.

Свежие цифры — на сайте Росстата и в разделе «Инфляционные ожидания» на сайте Банка России.

Из практики

Раз в несколько месяцев кто-то из клиентов или знакомых пишет мне одно и то же: «Официальная инфляция — вранье, у меня всё выросло вдвое». Я не спорю, а прошу прислать список того, что подорожало сильнее всего.

Почти всегда в списке — продукты питания, такси, кофе с собой: то, что покупаешь каждую неделю и потому замечаешь любое движение цены. И почти никогда там нет мебели, техники, страховки — того, что покупаешь раз в несколько лет и не помнишь прошлую цену вообще. В официальной корзине эти вторые товары весят немало, просто вы их не замечаете.

Один раз расхождение оказалось настоящим: почти

весь бюджет человека уходил на съёмное жильё в конкретном районе, где аренда за год выросла сильнее, чем по стране в среднем. Официальная цифра была права для страны и неверна для его квартиры — и это две разные, законные правды одновременно.

Что с этим делать вам

Несколько выводов, которые дороже самой цифры инфляции.

Разговор о прибавке к зарплате стоит вести с цифрой, которую вы посчитали сами, а не с официальной. Официальная инфляция для вашего работодателя звучит абстрактно, а рост цен на то, что реально составляет вашу жизнь, — предметно.

Долг с фиксированной ставкой в инфляционные периоды — не всегда плохо: инфляция тихо уменьшает его реальный вес. Наличные и деньги на счёте без процента — ровно наоборот: это едва ли не самый гарантированный способ терять деньги, который у вас есть, — без всякого риска, без всякой сделки, просто по факту того, что деньги лежат и обесцениваются.

Часть инструментов исторически движется вместе с ценами сильнее прочих: облигации с номиналом, привязанным к инфляции, недвижимость и акции на длинном горизонте, отчасти золото. Ни один не защищает идеально и не защищает мгновенно — подробный разбор каждого впереди, в главах об инструментах.

И последнее: не путайте споры об инфляции с инвестиционной стратегией. Официальная цифра нужна государству и рынку как общий ориентир. Ваша личная — как компас

для вашего бюджета. Это два разных инструмента, и оба вам нужны.

Развилка

Сценарий А — инфляция возвращается к цели. Признаки: цены на еду и топливо перестают скакать, ожидания населения снижаются к факту, курс стабилен. Что делать: не держать избыточный запас защитных активов, можно спокойнее фиксировать длинные вклады и облигации.

Сценарий Б — инфляция застревает выше цели надолго. Признаки: цены продолжают расти на 6—8% при повторяющихся шоках, ожидания не снижаются месяцами, индексация зарплат становится нормой, а не исключением. Что делать: часть сбережений держать в инструментах, которые исторически растут вместе с ценами, считать личную инфляцию регулярно, а не один раз.

Сценарий В — резкий разовый скачок. Признаки: обвал курса, ажиотажный спрос на товары длительного пользования, паника в разговорах вокруг. Что делать: не переводить все сбережения в валюту или товары на пике паники — самые дорогие решения принимаются именно в такие дни.

Проверьте на себе (5 минут)

Выпишите 8—10 категорий, которые занимают самую большую долю в ваших расходах: аренда или ипотека, продукты, транспорт, связь, подписки — у каждого свой набор. Вспомните или найдите в истории покупок, сколько это сто-

ило год назад. Посчитайте изменение в процентах с учётом того, сколько вы на каждую категорию тратите.

Это и есть ваша личная инфляция. Сравните с официальной цифрой — и сразу увидите, откуда взялось расхождение: из корзины или из ваших конкретных привычек.

Три тезиса

— **У инфляции есть официальное число и ваше личное — и оба верны одновременно**, потому что считают разные корзины. Проверяйте своё раз в несколько месяцев, а не спорьте с чужим.

— **«Нам врут об инфляции» бывает правдой** — вспомните Аргентину, — но доказывается это разрывом между независимыми расчётами, а не ощущением на кассе. Цифру можно и нужно перепроверять, а не просто верить или не верить.

— **Нулевая инфляция — не идеал**. Центробанки специально не стремятся к нулю — и это осознанный выбор, а не недоработка. Самое опасное состояние — не высокая инфляция, а дефляция: с ней почти нечем бороться, потому что она убивает не деньги, а желание их тратить.

Глава 7. Центробанк и ключевая ставка

Самый сильный инструмент Центробанка нельзя измерить

Спросите знакомых, на сколько, по их ощущению, подорожает жизнь за ближайший год. Потом сравните с официальной инфляцией. В России разрыв в два-три раза — не аномалия, а норма: люди стабильно ждут гораздо большего роста цен, чем происходит на самом деле.

Опрос не врёт. С этим разрывом Центробанк и работает каждый день.

Потому что человек, который ждёт роста цен на пятнадцать процентов, ведёт себя так, будто цены уже выросли. Он торопится купить холодильник сейчас. Просит прибавку с запасом. Не несёт деньги на вклад, потому что «всё равно съест». А владелец кофейни, который ждёт того же, поднимает цены заранее — просто чтобы не проиграть.

И цены растут. От одного только ожидания.

Получается странная вещь. Орган, который отвечает за то, чтобы в экономике всё было измеримо и подконтрольно, держится на том, что измерить нельзя, — на вашем доверии. Это его главный актив. И его же главная уязвимость.

Ставка — способ этим доверием управлять.

Сначала — снять путаницу

Центробанк — не банк в том смысле, в каком вы привыкли.

У него нет отделений и приложения. Он не откроет вам вклад, не выдаст карту и не даст ипотеку. Он не работает с людьми вообще. Его клиенты — банки. Ваш банк держит счёт в Центробанке примерно так же, как вы держите счёт в вашей банке.

Это государственный институт с особым статусом. Он не входит в правительство, не подчиняется министру и юридически не является органом власти в привычном смысле. Его имущество — федеральная собственность, но по долгам государства он не отвечает, а государство не отвечает по его долгам. Отчитывается он перед Государственной думой.

Задача у него простая на словах и тяжёлая на деле: чтобы деньги не обесценивались слишком быстро и чтобы финансовая система работала — платежи проходили, банки не рушились цепочкой, курс не рисовался в кабинете.

Чем он на самом деле занимается

Список обязанностей длиннее, чем принято думать, но всё сводится к нескольким вещам.

Печатает наличные. Монопольно. Ни один другой орган в стране этого права не имеет — это записано прямо в Конституции.

Выдаёт и отбирает лицензии. Право называться банком даёт Центробанк. И забирает тоже он.

Здесь стоит остановиться, потому что цифры говорят сами за себя. В конце 1990-х в России было около двух тысяч банков. К 2013 году осталось меньше тысячи. Сегодня — около трёхсот. Только за пять лет расчистки, начатой в 2013-м, отозвано больше четырёхсот лицензий.

Это была самая заметная работа Центробанка за десятилетие — и та, которую большинство людей не заметило вовсе. А зря: значительная часть исчезнувших банков занималась не банковским делом, а обналичиванием и выводом денег. Ваш вклад в них был бы застрахован — но только до лимита, и только если банк вообще честно отражал его в отчётности. Некоторые не отражали.

Регулирует весь финансовый рынок. С 2013 года Центробанк — мегарегулятор: под ним не только банки, но и страховые компании, пенсионные фонды, микрофинансовые организации, биржа и брокеры. Если вас обманул брокер или страховая — жалоба уходит туда же.

Управляет золотовалютными резервами и работает кредитором последней инстанции: когда у здорового банка внезапно кончаются деньги на день-два, занять их он может у Центробанка.

И проводит денежно-кредитную политику. Вот это — про ставку.

Почему независимость — не формальность

Есть правило, которое звучит скучно, а стоит очень дорого: центральный банк должен быть независим.

Логика простая. У любого правительства есть соблазн сделать деньги дешёвыми прямо сейчас: кредиты доступнее, стройки идут, экономика бодрая, люди довольны. Расплата приходит через год-два, в виде инфляции — и часто уже при других людях у власти. Если ставку назначает тот, кому нужен результат к ближайшим выборам, ставка всегда будет слишком низкой.

Звучит как теория. Но всё записано на плёнку.

В 1971 году президент США Ричард Никсон готовился к перевыборам и хотел от Федеральной резервной системы дешёвых денег. Разговоры с председателем ФРС Артуром Бёрнсом сохранились: в Белом доме работала система записи. В декабре 1971 года Бёрнс звонит и докладывает, что учётную ставку снизили. Никсон отвечает: «Хорошо, хорошо, хорошо». Бёрнс обещает подтолкнуть комитет к более решительным шагам. Никсон подсказывает, как: «Ты можешь ими руководить... просто пни их слегка под зад».

В феврале 1972-го Никсон говорит прямее: что вы будете делать в апреле, мне не так важно, но то, что произойдёт до апреля, может повредить нам в ноябре. В ноябре были вы-

боры.

Деньги подешевели. Ставка ФРС упала с почти 9% в начале 1970 года до 4,5% к середине 1972-го. Экономика выросла на 7,7% за год. Никсон победил с разгромным счётом.

А дальше пришёл счёт. Инфляция в США: 9,6% в 1973-м, 11,8% в 1974-м. Разгребали это десять лет, и разгребал уже другой человек — о нём чуть ниже.

Справедливости ради: Бёрнс мог действовать и из собственных убеждений, а не только под давлением. Но связка «выборы близко — ставку вниз» видна на плёнках достаточно отчётливо, чтобы весь мир после этого начал закреплять независимость центробанков законом.

В России председателя Центробанка назначает Государственная дума по представлению президента — на пять лет, не больше трёх сроков подряд. Уволить его росчерком пера нельзя.

Тот же сюжет позже повторила Турция, только без всякой маскировки: президент Эрдоган публично называл проценты «матерью всех зол», за неполные два года сменил трёх глав центробанка и добился снижения ставки при разгоняющейся инфляции. Через год инфляция там была 85% годовых. Не 8,5 — восемьдесят пять. Возвращать её к норме пришлось ставкой в 50% и несколькими годами.

Заметьте: оценки Эрдогана как политика здесь ни при чём. Работает механика, и она не спрашивает, что вы о ней думаете.

Что такое ключевая ставка

Теперь главное. Определение будет одно, и его стоит запомнить.

Ключевая ставка — это цена, по которой Центрбанк даёт деньги банкам и берёт деньги у банков.

Всё. Дальше — следствия.

Представьте оптовую базу. Она продаёт товар магазинам, а магазины — вам, с наценкой. Если оптовая цена выросла, через неделю-другую ценники вырастут во всех магазинах. Магазины не сговариваются. Просто дешевле взять негде.

Ключевая ставка — оптовая цена денег. Ваш вклад и ваш кредит — розница.

Отсюда почти всё, что вы видите в приложении банка:

— **Ставка выросла** → банкам дорого занимать → кредиты дорожают, вклады становятся щедрее. Люди меньше берут в долг и больше откладывают. Спрос остывает. Цены растут медленнее. Заодно рубль обычно крепнет: рублёвые вклады становятся привлекательнее.

— **Ставка упала** → кредиты дешевеют, вклады скуднеют. Люди больше тратят и занимают. Спрос разогревается — вместе с ценами.

Это одна педаль, и она делает обе вещи сразу. Нельзя разогнать экономику и притормозить цены одним движением. Любое решение по ставке — выбор, чем пожертвовать.

Насколько жёстко связаны оптовая цена и розница, видно на любом цикле. Когда ключевая ставка в России поднялась выше двадцати процентов, вклады в крупнейших банках стали давать больше двадцати двух, а рыночная ипотека дошла до двадцати восьми — при том, что за пару лет до этого она стоила семь. Ничего не изменилось, кроме одного числа наверху.

Момент времени (*лето 2026*)

Ключевая ставка Банка России — **14,00%** годовых, десятое снижение подряд после пика в 21%, пройденного осенью 2024-го. Годовая инфляция — около **6%** при цели 4%. Инфляционные ожидания населения — около **15%**, то есть в два с половиной раза выше факта. Вклады в крупнейших банках — около 13%, рыночная ипотека — около 22%.

Всё это устареет. Механика, описанная в главе, — нет. Свежие значения всегда на сайте Банка России, в разделе «Ключевая ставка», и обновляются восемь раз в год.

Немного истории: откуда это взялось

В России до 2013 года главным ориентиром была **ставка рефинансирования**. Появилась она в январе 1992 года на уровне 20% — и дальше показывала, что происходило со страной, честнее любого учебника. Осенью 1993-го она дошла до **210% годовых** и продержалась там полгода. Трёх-

значной оставалась почти до конца 1996-го.

Двести десять процентов — это не опечатка. Это цена денег в стране, где деньгам не верят.

Второй раз ставка сорвалась в 1998-м. В мае Центробанк поднял её сначала до 50%, а через неделю — до **150%**, пытаясь удержать рубль и остановить бегство из государственных облигаций. Продержалась она девять дней. Не помогло: 17 августа страна объявила дефолт, доллар за четыре месяца подорожал с 6 рублей до 20 с лишним, инфляция за год составила 84%.

Это не российская особенность. Шестью годами раньше Швеция защищала свою крону от спекулянтов ставкой в **500% годовых** — такой не было ни у одной развитой страны ни до, ни после. Атаку отбили. Крону удержали ровно на два месяца, а потом всё равно отпустили в свободное плавание.

Вывод из обоих сюжетов один, и его стоит запомнить: **ставка — очень сильный инструмент, но против рынка, который перестал верить, не работает даже 500% годовых.**

Ключевая ставка в нынешнем виде появилась в сентябре 2013 года со значением 5,5%. К 2016 году ставка рефинансирования перестала жить самостоятельной жизнью — её просто приравнивали к ключевой.

Тогда же, в 2014—2015-м, Россия сменила саму логику денежной политики. Раньше Центробанк держал курс рубля

в заданном коридоре, тратя на это резервы. В ноябре 2014 года коридор отменили: рубль отпустили в свободное плавание, а главной целью стала инфляция — **4% в год**. Это называется инфляционным таргетированием, и почему цель именно 4%, а не ноль, — отдельный разговор в главе про инфляцию.

Здесь важно другое. У разных центробанков разные мандаты, и от этого зависит, что они делают.

— **ФРС США** с 1977 года отвечает сразу за две вещи: за стабильные цены **и** за максимальную занятость. Когда безработица растёт, ФРС обязана на это реагировать, даже если инфляция ещё не побеждена.

— **Банк России** отвечает за цены. Занятость и рост — не его мандат.

Из этой разницы растёт половина российских споров о ставке: людям кажется, что Центробанк обязан заботиться о росте экономики. По закону — не обязан. За рост отвечает правительство.

Как решение доходит до вас — и почему так долго
Решение принимает Совет директоров Банка России — пятнадцать человек — восемь раз в год по заранее опубликованному графику. Пресс-релиз выходит в половине второго дня, через полтора часа — пресс-конференция председателя.

Дальше решение расходится по экономике несколькими путями. Первым — почти мгновенно — реагирует межбан-

ковский рынок. Затем доходности облигаций. Потом ставки по вкладам, потом по кредитам. Потом решения людей и компаний: брать ипотеку или подождать, запускать цех или отложить. И только в конце — цены в магазине.

Полный эффект приходит в срок до трёх-шести кварталов. Это официальная оценка Банка России. Год-полтора.

Отсюда — вещь, которая злит почти всех. Центробанк принимает решения не по сегодняшней инфляции, а по той, что ожидается через год-полтора. Он вынужден действовать как капитан большого судна: руль поворачивают заранее, потому что корабль разворачивается медленно. Со стороны это выглядит как упрямство — цены уже замедлились, а ставку не снижают.

И есть ещё один канал, самый неочевидный: **ожидания**. Половина работы Центробанка — не решение, а объяснение. Заявление «мы готовы держать ставку высокой столько, сколько потребуется» действует само по себе, до и без всякого движения ставки, — если ему верят.

Если не верят — не действует ничего.

Из практики

16 декабря 2014 года ставку подняли с 10,5% сразу до 17% — решение приняли ночью, пресс-релиз вышел в первом часу.

Я тогда занимался в том числе валютными операциями. Мы с друзьями и семьями планировали,

как будем отмечать Новый год. Я сидел на работе и смотрел, как курс растёт прямо на глазах. Помню, что написал кому-то: такими темпами никакого Нового года у страны не будет.

В обычный день курс для клиентов мы меняли один раз. В тот день — пять. Последние правки шли уже каждый час. В какой-то момент мы просто развели цену покупки и продажи на огромное расстояние, потому что иначе было нельзя: люди на местах физически не успевали и начинали путаться.

Мне писали знакомые — спрашивали, что делать. Самый частый вопрос был не «что будет с экономикой», а «мне сейчас всё продавать?». Люди, которые за неделю до этого спокойно держали рублёвые активы, требовали немедленно выйти в валюту — по курсу, который сложился в самый паникёрский день года.

Через год ставка была 11%, ещё через год — 10%. Рубль отыграл часть падения. Хуже всего пришлось не тем, кто ошибся в прогнозе, а тем, кто действовал в момент максимального страха.

Две крайности: Волкер и Миэно

Если нужно понять пределы ставки в обе стороны, достаточно двух историй.

Пол Волкер возглавил ФРС в 1979 году, когда инфляция в США разгонялась к рекордным 14,8%. Он поднял ставку почти до 20% и держал её там, несмотря на всё. Экономи-

ка свалилась в рецессию, безработица к концу 1982 года достигла 10,8% — худшего значения послевоенной эпохи.

Ненавидели его страшно. Фермеры, которых душили долги, пригнали трактора к зданию ФРС в Вашингтоне и заблокировали вход. Строители слали ему по почте деревянные бруски: лес больше никому не был нужен, дома не покупали. Один такой брусок до сих пор хранится в музее как экспонат.

В декабре 1981 года в здание ФРС вошёл человек с револьвером, обрезом, ножом и муляжом бомбы. Он собирался взять членов совета ФРС в заложники. Полиция потом объясняла его мотив предельно ясно: «из-за того, что происходит с экономикой, дороговизны жизни и высоких процентных ставок». Его обезоружили без выстрелов.

Инфляцию он сломал. К осени 1982 года она была 5%, ещё через год — 2,5%. Сегодня Волкер в учебниках — образец решительности. Тогда его считали человеком, который разрушает страну.

Ясуки Миэно возглавил Банк Японии в декабре 1989 года, на пике самого большого пузыря в истории. Японская недвижимость стоила невероятных денег, фондовый рынок рос десятилетие подряд. Миэно считал это болезнью и начал лечить: первое повышение ставки — через восемь дней после вступления в должность, дальше ещё и ещё. За восемь месяцев ставка выросла с 2,5% до 6%.

Пузырь он проколол. Индекс Nikkei поставил исторический рекорд 29 декабря 1989 года — через четыре дня после

первого решения Миэно, — и после этого начал падать.

Дальше произошло то, чего никто не планировал. Японская экономика не просто остыла — она легла. Начались «потерянные десятилетия»: дефляция, нулевой рост, ставки, опущенные до нуля и ниже, и полное бессилие центробанка их этим оживить. Своего рекорда 1989 года фондовый рынок Японии достиг снова только в феврале 2024-го. Через тридцать четыре года.

Сравните два срока. **Волкеру понадобилось около трёх лет, чтобы высокой ставкой сломать инфляцию. Японии понадобилось тридцать лет, чтобы низкой ставкой сломать дефляцию, — и в итоге её добила не ставка, а внешний ценовой шок.**

Отсюда — правило, объясняющее поведение всех центробанков мира: **инфляцию лечить больно, но можно. Дефляцию лечить почти нечем.** Поэтому они всегда будут скорее передержать ставку высокой, чем отпустить её слишком рано. Не потому, что не любят бизнес. Потому что видели, чем заканчивается вторая ошибка.

Почему всегда кто-то недоволен

Это, пожалуй, главное, что стоит понять про ставку: **решения, которым все рады, не существует.** Ставка перераспределяет деньги между группами людей, и любая её величина кому-то выгодна, а кому-то нет.

При высокой ставке проигрывает бизнес. Кредит дорогой, инвестиционные проекты не окупаются, оборотные средства съедают прибыль. В 2024 году, когда российская ставка стояла на 21%, глава крупнейшей госкорпорации сказал публично, что при такой ставке любой контракт становится убыточным, а рентабельности в 20% нет нигде — «может быть, в торговле наркотиками, но даже продажа оружия не даёт такой прибыли». Союз промышленников предупреждал о волне банкротств. Руководители крупнейших банков говорили, что экономику переохладили.

При высокой ставке выигрывает вкладчик. Деньги населения в банках в такие периоды растут рекордными темпами, а проценты по вкладам становятся заметной статьёй семейного дохода. Впервые за долгое время сбережения реально растут, а не тают.

При низкой ставке всё зеркально. Когда российская ставка опускалась к историческому минимуму, вклады давали меньше инфляции. Люди понесли деньги оттуда — часть в недвижимость, часть на биржу, часть просто в наличные. Проигравшими оказались те, кто не разбирается в инвестициях и держит сбережения на депозите. Как правило — люди постарше и небогатые.

Теперь посмотрите на это со стороны Центробанка. Ему одновременно говорят: «ставка душит экономику» и «ставка убивает сбережения». Обе группы правы — со своей стороны. Он не может угодить обеим, потому что педаль одна.

Отсюда простой вывод, который экономит нервы: **когда вы читаете чью-то яркую позицию по ставке, первым делом посмотрите, кому этот человек продаёт.** У промышленника с кредитным портфелем и у пенсионера с вкладом разные интересы — и оба будут говорить об «интересах страны».

Российский контекст: почему у нас ставка обычно выше

Российская ставка почти всегда выглядит высокой на фоне развитых стран. Причины устойчивые, и они не про то, что «в ЦБ сидят злые люди».

Ожидания. Мы начали с них. Пока люди не верят в низкую инфляцию, они закладывают высокую в зарплаты, цены и договоры. Ставку приходится держать выше, чем требовалось бы в стране с закоренными ожиданиями. За недоверие платят все — премией в каждом кредите.

Бюджет. Центробанк тормозит спрос ставкой, а государство одновременно наращивает расходы, то есть спрос разгоняет. Две педали, нажатые вместе. Чем сильнее давит бюджет, тем выше приходится держать ставку — и Банк России говорит об этом прямым текстом.

Льготные программы. Льготная ипотека, субсидированные кредиты для отраслей: их ставка не зависит от ключевой. Значит, часть экономики её просто не чувствует. Чтобы затормозить оставшуюся часть, ставку надо поднимать сильнее — и рыночный заёмщик доплачивает за льготного.

Шоки предложения. Когда цены растут не от избытка спроса, а потому что что-то сломалось — урожай, логистика, переработка топлива, — ставка почти бессильна. Она не производит бензин. Всё, что она может, — не дать разовому скачку превратиться в общий рост цен через те же ожидания.

Что с этим делать вам

Ставку вы не контролируете. Но она напрямую задаёт цену ваших денег — а значит, есть несколько решений, которые от неё зависят.

Смотрите не на ставку, а на разницу между ставкой и инфляцией. Вклад под 12% при инфляции 6% — это реальные плюс шесть. Вклад под 6% при инфляции 6% — это ноль, как бы приятно ни выглядела цифра. Работает только разница.

Высокая ставка — время вкладчика, а не заёмщика. Когда ставка высоко, деньги выгодно давать в долг (вклад, облигации) и невыгодно брать. Когда низко — наоборот.

Фиксируйте длинные ставки на пике, короткие — на дне. Вклад на три года, открытый на пике цикла, продолжает платить пиковую доходность, когда рынок давно даёт вдвое меньше. Это едва ли не единственная бесплатная возможность, которую даёт цикл ставки.

С кредитом — зеркально. Ипотека, взятая на пике, —

это дорогие платежи на весь срок. Рефинансирование существует, но оно не бесплатное и не гарантированное. Если решение можно отложить — на пике ставки его чаще стоит отложить.

Не пытайтесь угадать следующее решение. Восемь заседаний в год, пятнадцать человек, поток данных, которого у вас нет. Ваша задача — не предсказать ставку, а понимать, в какой фазе цикла вы находитесь. Фазу видно и без прогноза.

И не путайте новость с сигналом к действию. Каждое решение по ставке порождает волну заголовков, половина которых написана людьми, продающими вам что-то. Ставка меняется восемь раз в год. Ваша финансовая стратегия не должна меняться восемь раз в год.

Развилка (*куда может пойти ставка и что делать*)

Сценарий А — снижение продолжается. Признаки: инфляция устойчиво идёт к цели, инфляционные ожидания снижаются, бюджетный дефицит сокращается, Центробанк смягчает формулировки. Что делать: фиксировать длинные ставки по вкладам и облигациям, пока они высокие; отложенные крупные покупки в кредит становятся ближе.

Сценарий Б — пауза, ставка стоит месяцами. Признаки: инфляция замерла выше цели, ожидания не снижаются, Центробанк повторяет, что жёсткие

условия нужны надолго. Что делать: ничего резкого; короткие вклады и короткие облигации, не связывать себя длинным дорогим кредитом.

Сценарий В — разворот вверх. Признаки: новый ценовой шок, скачок инфляционных ожиданий, резкий рост бюджетных расходов, внеочередное заседание. Что делать: не занимать по плавающей ставке, держать подушку в коротких инструментах, не фиксировать длинные деньги под ставку, которая скоро окажется низкой.

В каждом сценарии есть наблюдаемый признак. Вам не нужен прогноз — нужен навык замечать, какой из трёх сейчас разворачивается.

Проверьте на себе (5 минут)

— Откройте приложение банка и найдите ставку по вашему вкладу или накопительному счёту.

— Найдите текущую годовую инфляцию — на сайте Росстата или Банка России.

— Вычитите одно из другого.

Получившееся число — реальная доходность ваших денег. Если оно отрицательное, вы не сберегаете, а медленно теряете. Ничего страшного в этом нет — но знать об этом лучше, чем не знать.

Три тезиса

— **Ключевая ставка — оптовая цена денег в стране.** Всё, что вы видите в банке — ставка по вкладу, по кредиту, доходность облигаций, — розничная наценка к ней. Пони-

мая одно это число, вы понимаете большую часть того, что происходит с вашими деньгами.

— **Ставка сильна, но не всесильна, и работает медленно.** Полный эффект — до полутора лет. Против неё играют бюджет, льготные программы и шоки предложения. А против рынка, потерявшего доверие, не помогает и 500% годовых — это проверено на практике.

— **Решения по ставке, которым все рады, не бывает.** Высокая ставка бьёт по бизнесу и заёмщикам, но защищает сбережения. Низкая — наоборот. Когда кто-то яростно доказывает, что ставка «неправильная», посмотрите, на чьей он стороне сделки. Чаще всего это объясняет всё.

Глава 8. Банки и кредит: как деньги создаются из воздуха

Ваших денег там нет

Проведите простой мысленный эксперимент. Представьте, что сегодня вечером все клиенты вашего банка одновременно решают снять свои деньги наличными. Банк с этим не справится. Ни один банк в мире так не работает, включая самый надёжный.

У банка физически нет такой суммы свободных денег. Основную часть того, что вы принесли на вклад, он давно раздал в кредиты: кому-то на квартиру, кому-то на бизнес, ко-

му-то на автомобиль. Ваш вклад существует в виде записи в компьютере банка и одновременно в виде чужого долга, который вернётся через годы, а не сегодня вечером.

Что-то из этого вы наверняка уже чувствовали: слышали фразу «деньги должны работать», видели новости про банк, который не смог вернуть вклады сразу всем. Не хватает обычно одного: как именно банк умудряется быть должным вам и одновременно должным перед заёмщиком — и откуда вообще берутся деньги, которые он раздаёт.

Банк как прокатный пункт денег

Банк проще всего представить прокатным пунктом денег. Вы сдаёте ему свои деньги в аренду под один процент: это ставка по вкладу. Банк тут же пересдаёт их в субаренду заёмщику под другой процент, заметно выше: это ставка по кредиту. Разница между этими двумя процентами и есть банковская маржа, его основной заработок.

Разница выглядит большой не потому, что банк жадный. Он берёт на себя риск не вернуть деньги (часть заёмщиков не расплатится), операционные расходы и обязанность держать капитал под каждый кредит. Ваш вклад можно забрать в любой день, а кредит на квартиру возвращается пятнадцать лет — банк превращает короткие деньги в долгие, и за эту работу тоже берёт долю.

Сто лет назад банк был зданием с сейфом и кассиром за

окошком. Сегодня для многих банк — это одно приложение, где перевод, такси, доставка еды, связь и кино собраны вокруг счёта. Банки в последние годы конкурируют не только процентом, но экосистемой сервисов вокруг денег, и именно в эту сторону смещается вся отрасль.

Откуда взялась эта схема: расписки на золото, которого не было

Начало — Лондон, XVII век, ювелиры. У них были надёжные подвалы для золота, и состоятельные горожане понесли к ним монеты на хранение, получая взамен расписку. Расписки быстро начали ходить по рукам как деньги: продавцу проще принять бумагу ювелира, чем взвешивать монеты.

Дальше ювелиры заметили простую вещь: почти никто не приходит за золотом одновременно. В любой конкретный день забирали монеты немногие, остальное золото лежало без дела. И тогда ювелиры начали выдавать расписки на золото, которого в подвале не было, — под процент. Пока за настоящим золотом одновременно приходила лишь горстка вкладчиков, схема работала.

Это и называется частичным резервированием: банк держит в резерве только часть того, что должен вкладчикам, а остальное пускает в оборот. Сегодня та же механика оформлена законом и называется скучно — норматив обязательных резервов, но идею придумали именно расписочники-ювелиры.

Как из одного вклада получается в разы больше де-

нег

Механику мультипликатора легко увидеть на круглых числах. Вы кладёте на вклад 100 000 рублей. Банк оставляет в резерве, скажем, 10 000, а 90 000 отдаёт в кредит соседу на ремонт. Сосед платит этими деньгами строителям, строители относят их в свой банк, и там повторяется та же история: 9 000 в резерве, 81 000 в новый кредит. И так по цепочке, пока крохи не иссякнут.

В сумме из первоначальных 100 000 рублей в экономике появляется около миллиона — в виде вкладов и кредитов, которые существуют одновременно в нескольких местах сразу. Ни один рубль физически не напечатан. Просто одни и те же деньги много раз посчитаны и как чей-то актив, и как чей-то долг. Это и есть кредитная эмиссия, банковский мультипликатор.

Отсюда неожиданный для многих факт: печатный станок не главный источник новых денег в экономике. Наличные, которые печатает Центробанк, составляют лишь малую часть всей денежной массы. Основную её часть создают обычные коммерческие банки, каждый раз, когда выдают кредит. Центробанк деньги печатает. Банки их создают из воздуха, закономерно, каждым новым кредитом.

Сам Центробанк это не скрывает: он не управляет печатным станком напрямую, чтобы регулировать объём денег в стране. Он управляет тем, сколько денег могут создавать банки, через норматив резервов, ключевую ставку и требо-

вания к капиталу. Это его реальный рычаг, просто менее заметный, чем печатный станок из карикатур.

Почему это называют законным мошенничеством

У этой схемы есть неформальное прозвище, которое иногда звучит в разговорах самих банкиров: законное мошенничество. Хлётко, но по существу точно. Банк обещает вернуть вклад по первому требованию, но физически не держит эту сумму на руках. Если бы так поступило частное лицо: занимало деньги с обещанием вернуть по требованию, а сразу раздавало их третьим лицам, это стало бы поводом для суда.

Банку так можно по одной причине: правила прописаны законом, находятся под надзором и подкреплены тремя опорами.

Кредитор последней инстанции. Если у здорового банка на день-два не хватает наличности, занять их можно у Центробанка — это его отдельная работа, подробно в главе 7.

Страхование вкладов. С января 2004 года в России работает система страхования: государство гарантирует выплату вкладчику даже при банкротстве банка. Начинали с потолка в 100 000 рублей — тогда это были примерно две средние зарплаты. За два десятилетия лимит вырос почти в четырнадцать раз, до 1,4 млн рублей.

Достаточность капитала. У банка есть собственный капитал (деньги акционеров, не вкладчиков), и он обязан быть не меньше определённой доли от выданных кредитов и других рискованных активов. Банки ежедневно отчитываются об этом показателе перед Центробанком, а тот периодически присылает проверяющих и прогоняет банки через стресс-тесты: что будет с капиталом, если просрочка вырастет вдвое. Стоит показателю просесть ниже нормы, начинаются предписания исправить положение, а в упорных случаях — отзыв лицензии, о которой уже шла речь в главе 7.

Все три опоры держат систему, пока к банку идут по одному, а не толпой сразу. Что бывает, когда идут толпой, стоит увидеть на реальном примере.

Northern Rock, 2007: очередь вкладчиков, чьи деньги были застрахованы

В сентябре 2007 года в Британии выстроились очереди, каких страна не видела полтора века. Люди стояли под дождём у отделений банка Northern Rock, чтобы забрать вклады наличными, хотя каждый вклад до определённой суммы был официально застрахован государством. Это был первый массовый набег на банк в Британии за 141 год.

Northern Rock не был похож на ювелиров-расписочников: он не выдумывал резервы и не тратил чужие деньги на сомнительные вложения. Хрупкость была устроена иначе. Вместо вкладов населения банк в основном занимал деньги на оптовом рынке у других банков — коротко и постоянно

перезанимая. Летом 2007 года по миру прокатился кризис ипотечных облигаций в США, крупные банки разом перестали одалживать друг другу деньги, опасаясь, что у соседа по рынку спрятаны такие же плохие долги. Northern Rock первым не смог перезанять и обратился за экстренной помощью к Банку Англии.

Новость об этом попала в вечерний эфир раньше, чем банк успел объяснить её сам. На следующее утро у отделений выстроились очереди: люди боялись, что застрахованной суммы может не хватить или выплаты придётся ждать месяцами, и предпочли синицу в руке. За один день из банка вынесли около миллиарда фунтов. Логика была рациональной при всей внешней панике: если банк выстоит, вы просто заберёте деньги немного раньше срока и ничего не потеряете. Если не выстоит, лучше оказаться в очереди первым, чем последним. При такой логике бежать выгодно всем, даже если бежать в целом не нужно никому — именно это самоисполняющееся опасение утопило банк.

Через три дня правительство объявило, что гарантирует вообще все вклады Northern Rock, без всякого лимита. Очереди тут же исчезли. В феврале 2008 года банк всё равно национализировали — первый переход банка под государственный контроль в Британии с 1946 года.

Это тот же принцип, о котором шла речь в начале главы, только доведённый до предела: банку физически не хватает денег, если разом придут все. Northern Rock не нарушил ни

одного правила — три опоры, о которых говорилось выше, у него были. Не хватило только одного: скорости, с которой они успели сработать.

Порог застрахованной суммы, что в Европе, что в России, назначен не для галочки. Он отделяет обычного вкладчика, которого страховка защитит при любом сценарии, от крупного депозита, способного пострадать наравне с капиталом банка, — как это случилось на Кипре весной 2013 года. Тот сюжет уже разобран в главе 10, там же он бьёт другую мысль — про невозможность удержать одновременно и валютный курс, и свободное движение капитала, и свою денежную политику.

Российский контекст: почему бытовой опыт с банком здесь обычно хвалят

Несколько лет спустя после кипрского кризиса я сам какое-то время жил с семьёй на Кипре и пользовался местным банком для повседневных дел. Ощущение было, будто вернулся в банковское обслуживание пятнадцатилетней давности: приложение зависало на простых операциях, часть переводов делалась только руками сотрудника в отделении, а на некоторые операции нужно было приходить лично и стоять в очереди. К тому моменту я уже несколько лет пользовался российскими банковскими приложениями, где перевод человеку по номеру телефона занимал секунды. Разница была по глазам.

Кипрские банкиры здесь ни при чём. После кризиса 2013

года и десятилетий работы с чужими офшорными деньгами тамошняя банковская система вкладывалась в надёжность и репутацию, а не в интерфейсы. У России в те же годы возник противоположный стимул — и получилось иначе.

Российский банкинг регулярно называют одним из самых удобных в мире. Это наблюдение, не оценка: его разделяют многие, кто пожил в разных странах. Причины устойчивые.

Не пришлось тащить за собой старое. Пока западные банки десятилетиями обрастали отделениями и системами, написанными ещё в восьмидесятых, российские банки в основном строили цифровую инфраструктуру заново, в двухтысячные и позже. Не тащить за собой наследие — редкое преимущество, которое обычно достаётся только тем, кто начинает с нуля.

Конкуренция оказалась жёсткой. Несколько крупных банков годами соревнуются за один и тот же розничный кошелек, и каждое неудобство у одного тут же становится рекламой для другого. Это подталкивает обновлять сервисы быстрее, чем там, где розничный рынок десятилетиями поделён между несколькими спокойными игроками.

Инфраструктуру строил и регулятор. Система быстрых платежей переводит деньги между банками по номеру телефона за секунды и объединяет сотни банков. Оплата по биометрии лица в метро и магазинах — тоже локальная разработка. Обе вещи подталкивал не только рынок сам по себе, но и Центробанк.

Стоит назвать и обратную сторону, без которой картина неполная: часть этой скорости — вынужденная. После 2022 года банки лишились доступа к части иностранных технологий и платёжных систем и достраивали независимую инфраструктуру сами. Не всегда это было удобно рынку, но результатом стала система, почти ни от кого не зависящая.

Когда банк зарабатывает, а когда теряет

Здесь есть контринтуитивная вещь, которая объясняет заголовки о рекордной банковской прибыли прямо в разгар высокой ставки, когда, казалось бы, всем должно быть плохо. Дело в скорости, с которой банк пересматривает цены.

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.