



Михаил Орлов

Деньги - это не богатство.

Михаил Орлов

Деньги - это не богатство

«Автор»

2026

Орлов М.

Деньги - это не богатство / М. Орлов — «Автор», 2026

Большинство книг о деньгах учит, как стать богатым. Это о том, как не стать беднее из-за собственных решений. Как устроены кредиты, сбережения, инвестиции, инфляция и риск. Почему высокая зарплата не означает благополучия, а доходность имеет цену? Финансовая грамотность не делает человека волшебным образом богаче, но она учит его не стать беднее.

© Орлов М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1	5
Глава 2	11
Глава 3	14
Подушка безопасности, или Деньги, которые ничего не делают	15
Цена отсутствия денег	16
Сколько месяцев нужно купить	17
Немного науки: почему редкие события имеют значение	18
Где должны лежать деньги	19
Инфляция и страх упущенной прибыли	20
Резерв и долги	21
Когда подушка становится слишком большой	22
Самое дорогое право	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Михаил Орлов

Деньги - это не богатство

Глава 1

Богатство, которого у вас нет

Люди чрезвычайно плохо понимают собственное финансовое положение.

И предельно ясно почему: они смотрят не на те числа.

— Я зарабатываю триста тысяч.

— У меня квартира за двадцать миллионов.

— У меня в портфеле четыре миллиона.

— Мой бизнес оценивается в сто миллионов.

Все эти фразы могут описывать богатого человека. А могут — человека, которому достаточно двух неудачных месяцев, чтобы начать занимать деньги у родственников.

Самая опасная финансовая иллюзия состоит в том, что мы принимаем видимое богатство за устойчивость.

Это разные вещи.

Человек с хорошей зарплатой

Представим москвича с доходом 350 тысяч рублей в месяц.

Это значительно выше среднего российского дохода. У него хорошая квартира в ипотеке, машина, отпуск дважды в год, приличная одежда. Он не считает себя богатым — в Москве вообще существует замечательная способность получать почти любую сумму и обнаруживать, что её совершенно недостаточно, — но считает себя финансово благополучным.

Каждый месяц происходит примерно следующее:

350 тысяч приходят.

320 тысяч уходят.

На счетах лежит 400 тысяч.

Остаток по ипотеке — 11 миллионов.

Автомобиль куплен в кредит.

Человек зарабатывает 350 тысяч. Но это не значит, что у него есть 350 тысяч.

У него есть машина, требующая постоянного притока 350 тысяч.

Остановите приток — и станет видно её устройство.

Теперь возьмём другого человека. Он живёт в Екатеринбурге, получает 140 тысяч, квартира у него давно выплачена, кредитов нет, а на депозитах и в ОФЗ лежит 2,5 миллиона рублей.

Первый зарабатывает в два с половиной раза больше.

Кто богаче?

Вопрос поставлен неправильно.

Правильный вопрос:

кто из них способен дольше пережить неприятности, не меняя радикально свою жизнь?

Вот с этого и начинается финансовая грамотность.

Не с доходности.

Не с выбора акций.

И уж точно не с таблицы, в которой вам предлагают выяснить, сколько денег в год вы тратите на кофе.

Сначала — выживаемость.

Доход — это поток, а не имущество

Зарплата обладает неприятным свойством: она перестаёт существовать примерно в тот момент, когда вам перестают её платить.

Это кажется настолько очевидным, что люди почти никогда об этом не думают.

Доход в 500 тысяч рублей нельзя положить в сейф. Нельзя продать. Нельзя передать детям. Нельзя использовать через три года.

Это всего лишь скорость поступления денег.

В финансовом смысле человек, говорящий «я получаю 500 тысяч в месяц», сообщает о себе примерно столько же, сколько водитель, сообщающий: «я еду со скоростью 120 километров в час».

Хорошо.

А сколько в баке бензина?

И куда вы едете?

И что произойдёт, если двигатель заглохнет?

Высокий доход чрезвычайно полезен. Но он становится богатством только тогда, когда часть потока превращается в капитал.

Допустим, два человека десять лет получают одинаковые деньги.

Первый повышает расходы каждый раз, когда растёт зарплата. Сначала он покупает машину лучше. Потом квартиру больше. Потом обнаруживает, что человек его положения почему-то должен летать не экономклассом. Через десять лет он действительно живёт гораздо лучше.

Второй увеличивает расходы медленнее доходов и постепенно приобретает активы.

Через десять лет их зарплаты всё ещё одинаковы.

Но финансово это уже совершенно разные организмы.

Первому необходим следующий месяц.

Второму — нет.

И это, возможно, одно из лучших определений богатства.

Богатство начинается там, где очередная зарплата перестаёт быть вопросом немедленного выживания.

Квартира за двадцать миллионов

Россия особенно интересна тем, что здесь существует культ недвижимости.

У него есть исторические причины. Советская квартира была не просто активом. Она означала безопасность. В девяностые банковские сбережения уничтожались инфляцией, финансовые компании исчезали, государство объявило дефолт по ГКО, а квартира продолжала стоять на прежнем месте.

Поэтому выражение «зато квартира своя» для российского человека означает несколько больше, чем запись в бухгалтерском балансе.

И это вполне рационально.

Нерациональность начинается позже.

Представим пенсионерку с квартирой в центре Москвы стоимостью 30 миллионов рублей и пенсией 35 тысяч.

Она миллионер.

Если считать в рублях — мультимиллионер.

Но попытайтесь купить продукты квадратным метром кухни.

Здесь появляется третье понятие — ликвидность.

Актив может иметь высокую стоимость и одновременно быть почти бесполезным для решения сегодняшней денежной проблемы.

Чтобы получить деньги из квартиры, её нужно продать, заложить или сдавать. Всё это требует времени, несёт издержки и меняет жизнь владельца.

Десять тысяч рублей на текущем счёте стоят десять тысяч рублей и доступны сейчас.

Десять тысяч рублей, заключённые в стоимости квартиры, ведут себя совершенно иначе. Бухгалтерия говорит, что это одинаковые десять тысяч.

Жизнь с бухгалтерией не согласна.

Ваш баланс

У компании есть баланс. У человека он тоже есть, просто большинство его никогда не составляет.

Принцип элементарен:

Активы минус обязательства = капитал.

Есть квартира стоимостью 15 миллионов и ипотечный долг 10 миллионов?

Ваш капитал в этой квартире — примерно 5 миллионов, а не 15.

Есть автомобиль стоимостью 3 миллиона и автокредит 2 миллиона?

Машина не делает вас владельцем трёх миллионов капитала.

Есть миллион рублей на брокерском счёте и 800 тысяч потребительских кредитов?

Фраза «у меня миллион на бирже» звучит приятнее, чем описание реального положения дел.

Люди вообще любят считать активы и забывать обязательства.

Это маленький бухгалтерский фокус, который позволяет почти каждому почувствовать себя богаче.

Особенно хорошо он работает в периоды роста рынков.

В США это было прекрасно видно перед кризисом 2008 года. Стоимость домов росла, владельцы недвижимости чувствовали себя богаче и занимали под увеличившуюся стоимость жилья. На бумаге капитал рос. Одновременно росла зависимость всей конструкции от одного предположения: недвижимость не должна сильно дешеветь.

Она подешевела.

Оказалось, что часть богатства существовала только при условии, что завтра будет похоже на вчера.

Финансовые катастрофы вообще любят такие условия.

Российский урок

В России особенно полезно помнить 1998 год.

До дефолта государственные краткосрочные облигации давали чрезвычайно высокую доходность. Для человека, смотревшего только на доходность, всё выглядело великолепно.

Но высокая цифра доходности не была подарком.

Она была сообщением.

Рынок говорил: здесь есть риск.

Часть инвесторов интерпретировала сообщение противоположным образом: если инструмент государственный и по нему хорошо платят, значит, найден почти идеальный способ зарабатывать.

17 августа 1998 года выяснилось, что слова «государственная бумага» и «отсутствие риска» не являются синонимами.

Это полезный исторический эпизод не потому, что нам нужно готовиться к повторению именно 1998 года. История редко настолько любезна, чтобы повторять катастрофы в прежнем костюме.

Урок другой:

актив следует оценивать не только по тому, сколько он приносит в нормальной ситуации, но и по тому, что с ним происходит в ненормальной.

Это относится к российским ОФЗ.

К американским Treasury.

К московской квартире.

К акциям Apple.

К депозиту.

К собственному бизнесу.

И даже к профессии.

Если девять лет из десяти нечто работает превосходно, этого недостаточно, чтобы назвать его безопасным.

Маленький научный пример: эргодичность

В математике и физике существует понятие эргодичности. Нам понадобится от него совсем немного.

Представьте игру.

Сто человек получают возможность один раз подбросить монету. При удаче их капитал увеличивается на 50%, при неудаче уменьшается на 40%.

Если смотреть на результаты множества людей после одного броска, картина может выглядеть вполне терпимо.

Но теперь заставим одного человека играть снова и снова.

Это уже другая задача.

Для конкретного человека имеет значение не только средний результат, но и траектория, по которой он к нему идёт. Если на этой траектории существует возможность разорения, прекрасное математическое ожидание может оказаться слабым утешением.

В личных финансах происходит нечто похожее.

Экономическая статистика работает с миллионами людей.

Вы живёте только одну жизнь.

Вам не дадут тысячу параллельных биографий, чтобы неудачи в одних компенсировались успехами в других.

Поэтому для отдельного человека возможность пережить плохой сценарий часто важнее максимизации среднего результата.

Это фундаментальное различие между человеком и таблицей Excel.

Excel не умирает.

Не теряет работу.

Не разводится.

Не заболевает.

Не вынужден продавать актив именно в тот месяц, когда рынок рухнул на сорок процентов.

Человек — вынужден.

Миллион на бирже — не всегда миллион

Представим российского инвестора.

У него:

500 тысяч на депозите;

2 миллиона в ОФЗ;

3 миллиона в российских акциях;

квартира стоимостью 18 миллионов;

и 200 тысяч на текущем счёте.

Можно сказать, что у него активов на 23,7 миллиона.

Но это число почти бессодержательно без следующего вопроса: для чего нам понадобились деньги?

Если нужно заплатить 100 тысяч завтра, проблем нет.

Если нужно прожить без дохода полгода — вероятно, тоже.

Если понадобилось пять миллионов немедленно, ситуация уже другая.

Квартиру придётся продавать.

Акции могут находиться в просадке.

У облигаций есть рыночная цена, которая также меняется.

Депозит может иметь условия досрочного расторжения.

А в чрезвычайных обстоятельствах возникают риски, которые ещё вчера казались теоретическими.

Российский инвестор получил особенно наглядный урок в 2022 году, когда выяснилось, что у ценной бумаги есть не только риск изменения цены. Существуют инфраструктурный, санкционный, валютный и юрисдикционный риски. Иностранный актив может продолжать существовать, компания может прекрасно работать, а доступ владельца к своему активу — измениться.

Это важная мысль.

Стоимость актива и возможность воспользоваться активом — не одно и то же.

Западный инвестор обычно меньше думает о таком риске. Зато у него есть собственные разновидности неприятных сюрпризов. Клиенты американского банка Silicon Valley Bank в 2023 году обнаружили старую истину: деньги в банке и абсолютно безусловно доступные деньги — понятия близкие, но не идентичные.

Конкретные риски различаются.

Принцип одинаков.

Богатый человек может быть хрупким

Финансовая хрупкость — это ситуация, когда небольшое внешнее воздействие вызывает непропорционально большие последствия.

Человек получает 600 тысяч рублей и тратит 580.

Потеря работы превращает его жизнь в кризис.

Другой получает 150 тысяч, тратит 100 и имеет запас денег на два года.

Первый выглядит богаче.

Второй устойчивее.

Это не значит, что надо жить бедно ради удовольствия смотреть на банковский счёт. Деньги существуют в том числе для того, чтобы их тратить. Человек, который всю жизнь экономил и умер с огромным счётом, не обязательно выиграл финансовую игру.

Но между потреблением и хрупкостью есть принципиальная граница.

Роскошь — это дорогой ресторан.

Хрупкость — необходимость следующей зарплаты, чтобы внести минимальный платёж по кредитной карте.

Роскошь можно отменить.

Обязательство отменить гораздо труднее.

Поэтому одинаковые расходы могут иметь совершенно разный финансовый смысл.

Сто тысяч рублей, потраченные на путешествие из свободных денег, и сто тысяч, потраченные с кредитной карты человеком без накоплений, — экономически разные действия, хотя самолёт, гостиница и море будут совершенно одинаковыми.

Не спрашивайте, сколько вы стоите

Популярная финансовая литература любит показатель net worth — чистую стоимость имущества.

Он полезен.

Но и он способен создать ложное чувство точности.

Допустим, ваш капитал составляет 12 438 500 рублей.

Очень солидная цифра.

Что именно означает точность до пятисот рублей, если восемь миллионов из этих денег — оценочная стоимость квартиры?

Практически ничего.

Личные финансы вообще лучше воспринимать не как точную науку о будущем, а как систему защиты от собственной неспособности его предсказать.

Не нужно знать, когда будет следующий кризис.

Не нужно угадывать курс доллара через пять лет.

Не нужно предсказывать индекс Мосбиржи.

Не нужно знать, когда закончится рост S&P 500.

Человеку, который строит финансовую систему на точном прогнозе будущего, придётся быть правым.

Человеку, который строит её с запасом прочности, достаточно не оказаться катастрофически неправым.

Второе намного проще.

Четыре числа вместо одного

Поэтому вместо вопроса:

«Сколько у меня денег?»

полезнее знать четыре числа.

Первое — текущий доход.

Сколько денег в среднем приходит за месяц.

Второе — обязательные расходы.

Не рестораны и развлечения, а то, что нельзя безболезненно прекратить завтра: жильё, еда, лекарства, обслуживание долгов, содержание детей, коммунальные платежи.

Третье — чистый капитал.

Стоимость активов минус долги.

Четвёртое — ликвидный резерв.

Сколько времени вы можете прожить, если завтра доход станет равен нулю.

Последнее число часто важнее остальных.

Человек может не знать точную стоимость своей квартиры. Это не страшно.

Он может не помнить, сколько заработал рынок акций за последние двенадцать месяцев. Тем более не страшно.

Но если он не знает, сможет ли прожить без дохода две недели, два месяца или два года, он не понимает собственного финансового положения.

Главное правило этой главы

Богатство лучше измерять не количеством вещей, которые вы можете купить, а количеством неприятностей, которые можете пережить, не разрушив свою жизнь.

Это менее эффективная мера.

Ею трудно похвастаться.

Никто не замечает на улице, что у вас нет потребительских кредитов. Коллеги не видят шестимесячный запас денег на депозите. Фотография отсутствующей ипотеки плохо смотрится в социальных сетях.

Финансовая устойчивость вообще довольно скучна.

В этом её достоинство.

Катастрофы гораздо интереснее.

В следующих главах мы будем заниматься в основном тем, как сделать так, чтобы они происходили с кем-нибудь другим.

Глава 2

Когда-то появился вдруг массово особый вид финансовой литературы, авторы которой подозрительно интересуются вашим кофе. Вы купили капучино за 300 рублей. Триста рублей в день — это девять тысяч в месяц. Сто восемь тысяч в год. А если инвестировать эти деньги под сложный процент... Через несколько абзацев выясняется, что чашка кофе отделяет вас если не от яхты, то по крайней мере от достойной старости. У этой арифметики только один недостаток. Она почти ничего не объясняет. Человек редко разоряется из-за капучино. Он разоряется потому, что его структура расходов не соответствует структуре доходов. И это гораздо менее приятная проблема. Кофе можно перестать покупать завтра. Квартиру, автомобиль, детей, кредит и привычный уровень жизни выключить одной кнопкой значительно труднее. Поэтому бюджет стоит начинать не с вопроса: «На какую ерунду я трачу деньги?» А с другого: «Какая часть моей жизни уже продана будущему доходу?» Это намного интереснее. Будущее, которое вы уже потратили.

Допустим, человек получает 180 тысяч рублей в месяц. У него ипотека — 55 тысяч, автокредит — 28 тысяч, коммунальные платежи — 12 тысяч, связь, интернет и подписки — 5 тысяч. На продукты уходит около 35 тысяч. Ещё 15 тысяч — бензин, транспорт и неизбежные бытовые расходы. Мы уже получили 150 тысяч. Человек ещё не сходил в ресторан, не купил одежду, не заболел, не разбил телефон, не подарил ничего жене или мужу на день рождения и не поехал в отпуск. Он просто проснулся первого числа месяца — и значительная часть его зарплаты уже принадлежит кому-то другому. Вот это и есть настоящая структура бюджета. Не таблица из двадцати семи категорий. Не приложение с красивой круговой диаграммой. А степень несвободы будущего дохода. Чем больше денег заранее имеют назначение, тем более хрупким становится человек. Именно поэтому два человека с одинаковой зарплатой могут находиться в совершенно разном финансовом положении. Один получает 180 тысяч и обязан потратить 150. Другой получает те же 180 и обязан потратить 80. Формально их доход одинаков. Практически у одного есть пространство для ошибки, у другого его почти нет. Отсюда возникает ещё одна странность личных финансов: люди любят учитывать то, что легко посчитать, и игнорировать то, что действительно важно. Хлеб — 74 рубля. Огурцы — 186. Кофе — 290. Такси — 742. Через месяц человек знает точную стоимость съеденных огурцов и по-прежнему не понимает собственного финансового положения. Это бухгалтерия без экономики. Для большинства людей достаточно разделить расходы на три группы: обязательные, переменные и редкие, но неизбежные. Последняя категория особенно интересна. Сломался холодильник. Нужно лечить зуб. Пришло время покупать зимнюю резину. Кошке понадобился ветеринар. Сломался ноутбук. Наступил Новый год. «В этом месяце возникли непредвиденные расходы». Нет. Если холодильники иногда ломаются, зубы приходится лечить, а Новый год уже несколько столетий довольно регулярно наступает 1 января, перед нами не непредвиденные расходы. Мы просто не знаем их точную дату. Предположим, обычная жизнь стоит 100 тысяч рублей в месяц. Человек составляет бюджет: 1,2 миллиона в год. Но в марте появляется стоматолог на 35 тысяч, в мае — ремонт машины на 60, в августе — отпуск на 120, осенью приходится менять телефон, а в декабре покупать подарки. Человек считает, что ему весь год не везло. На самом деле его жизнь просто никогда не стоила 100 тысяч в месяц. Среднее значение создало иллюзию. Средняя температура июля может составлять 22 градуса. Из этого не следует, что каждый день будет 22.

С деньгами то же самое. Ваш бюджет должен выдерживать не средний месяц. Он должен выдерживать настоящий.

Мозг склонен удешевлять дорогие вещи. Экономист Ричард Талер описал явление, получившее название *mental accounting* — ментальная бухгалтерия. Люди относятся к одинаковым

деньгам по-разному в зависимости от того, откуда они появились и какое мысленное назначение им дали. Зарплата — серьёзные деньги. Премия — можно потратить. Кешбэк — почти подарок. Выигрыш — вообще как будто не деньги. Хотя тысяча рублей остаётся тысячей рублей независимо от своей биографии. Это единственный научный пример, который нам понадобится в этой главе, и он объясняет значительную часть современной торговли. Российские банки начисляют кешбэк. Маркетплейсы показывают огромную зачёркнутую цену рядом с «вашей». Магазин предлагает оплатить покупку частями. Банк рекламирует не стоимость кредита, а размер ежемесячного платежа. Телефон за 120 тысяч кажется дорогим. «Всего 10 тысяч в месяц» — уже терпимо. Хотя телефон не подешевел ни на рубль. Изменился способ, которым мозг записал покупку в свою внутреннюю бухгалтерию. На Западе тот же механизм прекрасно работает в сервисах Buy Now, Pay Later. Финансовая культура может отличаться, валюта может отличаться, но человеческий мозг в России и Америке совершает примерно одну и ту же ошибку: маленький платёж воспринимается легче большой цены. Само по себе дробление платежа не обязательно плохо. Если вещь стоит 60 тысяч и вы платите три раза по 20 тысяч без дополнительных расходов, арифметически ничего страшного не произошло. Иногда это даже разумно: деньги дольше остаются у вас. Проблема возникает в другом месте. Один платёж в 20 тысяч кажется маленьким. Второй тоже. Третий — тоже. Поэтому появляется ещё одна рассрочка. Потом ещё одна. В результате человек создаёт портфель маленьких безобидных платежей, которые вместе почему-то оказываются большими. Это финансовый эквивалент истории о том, что отдельная снежинка почти ничего не весит. Крыша почему-то всё равно проваливается. Поэтому при любой покупке в кредит или рассрочку полезно совершить чрезвычайно сложную интеллектуальную операцию: посмотреть на полную сумму. Не на платёж. На цену. Это удивительно эффективный способ испортить себе удовольствие от многих покупок. Когда доход растёт, а денег больше не становится. Рост доходов не всегда улучшает финансовое положение. Иногда он просто увеличивает масштаб конструкции. Человек зарабатывал 80 тысяч и снимал небольшую квартиру. Стал получать 150 — переехал. Стал получать 250 — купил автомобиль в кредит. Стал получать 400 — взял ипотеку на квартиру, соответствующую новому статусу. Стал получать 600 — обнаружил, что экономкласс, обычные гостиницы и прежняя одежда ему почему-то больше не подходят. В конце процесса он значительно богаче внешне и почти так же зависим от следующей зарплаты, как в начале. Это называют инфляцией образа жизни. Она особенно коварна потому, что почти никогда не ощущается как расточительность. Человек не думает: «Теперь я буду бессмысленно тратить больше». Он думает: «Теперь я наконец могу себе позволить жить нормально». Через два года новое «нормально» становится минимумом. Понижать уровень потребления психологически гораздо тяжелее, чем повышать. Поэтому расходы работают как храповик: легко движутся в одну сторону и с большим скрипом — обратно. Долг усиливает этот эффект. Американец может иметь ипотеку, автокредит и задолженность по кредитной карте. Россиянин — ипотеку, кредитку, потребительский кредит и несколько рассрочек. Формы разные. Результат один: часть будущего дохода уже потрачена. Поэтому важнее не абсолютный размер долга, а то, сколько свободы остаётся после обязательных платежей. Миллион рублей долга при доходе 500 тысяч — одна ситуация. Тот же миллион при доходе 60 тысяч — совершенно другая. Именно здесь особенно бессмысленной становится война с мелкими расходами.

Предположим, человек решил привести финансы в порядок и отказался от кофе навынос. Экономия — 5 тысяч в месяц. Одновременно он тратит 45 тысяч на автомобиль: кредит, страховку, бензин, обслуживание, парковку. Но автомобиль трогать нельзя. Это серьёзная вещь. Кофе — легкомыслие. Здесь возникает странная моральная асимметрия: мелкие расходы воспринимаются как порок, крупные — как данность. На самом деле начинать нужно с больших чисел: жильё, автомобиль, стоимость обслуживания долгов, регулярные дорогие услуги. Одно решение, уменьшающее постоянные расходы на 10 тысяч рублей, экономит 120

тысяч в год. И не требует каждый день проявлять силу воли возле кофейни. Хороший бюджет не требует героизма. Он требует правильной архитектуры. Но бедность нельзя оптимизировать. Есть вещь, которую неудобно произносить в книгах по финансовой грамотности. Иногда человеку не нужно лучше вести бюджет. Ему нужно больше денег. Если доход составляет 50 тысяч рублей, жильё стоит 25, а ещё нужно есть, ездить на работу, покупать лекарства и одежду, проблема не обязательно заключается в недостатке дисциплины. Можно бесконечно оптимизировать расходы, но существует нижняя граница. Нельзя сократить еду на 130%. Нельзя платить половину коммунального тарифа силой позитивного мышления. Нельзя создать инвестиционный капитал из денег, которых физически не остаётся. Финансовая индустрия любит превращать экономическую проблему в моральную. Если человек богат — он правильно мыслит. Если беден — неправильно распоряжается деньгами. Удобная теория. Особенно для богатых. Финансовая грамотность действительно способна уменьшить количество ошибок. Но она не отменяет арифметику. Если обязательные расходы равны доходу или превышают его, перед нами не проблема распределения бюджета. Перед нами дефицит. И никакая таблица расходов этого не исправит. Поэтому вместо попытки идеально посчитать каждую покупку полезнее узнать одну цифру — финансовый минимум. Это сумма, которая нужна вам на месяц, если убрать всё, от чего можно отказаться без серьёзного ущерба. Не комфортная жизнь. Но и не жизнь на хлебе и воде. А нормальный аварийный режим. Например: жильё — 35 тысяч, еда — 25, коммунальные платежи и связь — 10, лекарства — 5, транспорт — 8, обязательные платежи — 12. Итого — 95 тысяч. Если обычные расходы человека составляют 160 тысяч, а финансовый минимум — 95, мы уже знаем о его положении больше, чем из подробной банковской статистики. Теперь можно задавать правильные вопросы. Сколько месяцев он способен прожить без дохода? Насколько болезненным будет падение заработка? Какие расходы можно быстро убрать? Какие обязательства останутся? Насколько велика дистанция между неприятностью и катастрофой? Бюджет, который помещается на салфетке. Обычный бюджет устроен так: доход расходы остаток. Что осталось, то и сберегли. В хорошие месяцы осталось много. В плохие — ничего. Иногда не осталось и этого. Устойчивее смотреть на деньги иначе. Есть доход. Есть финансовый минимум. Есть обычное потребление. Есть нерегулярные расходы. Есть резерв. И только после этого возникает свободный остаток. Вам необязательно знать, сколько рублей за прошлый год ушло на сыр. Гораздо полезнее понимать примерно следующее: я получаю 150 тысяч. Обычная жизнь стоит 110. В аварийном режиме могу жить на 75. Крупные нерегулярные расходы требуют в среднем ещё около 10 тысяч в месяц. Ликвидных денег хватит на четыре месяца аварийного режима. Вот это уже финансовая модель. Грубая? Конечно. Но личные финансы не требуют точности до копейки. Гораздо опаснее быть точно неправым, чем приблизительно правым. Если ваша таблица утверждает, что расходы составляют 97 438 рублей, а затем раз в несколько месяцев возникает «непредвиденная» трата в 80 тысяч, проблема не в недостаточной точности таблицы. Проблема в модели. Хорошая модель должна учитывать существование плохих месяцев. Хороший бюджет должен переживать реальную жизнь. И если для его выполнения требуется, чтобы в следующем году никто не заболел, ничего не сломалось, цены не выросли, доход не снизился и вы ни разу не совершили глупость, — это не бюджет. Это прогноз погоды, в котором запрещён дождь. Не пытайтесь контролировать каждую сотню рублей. Найдите несколько больших чисел, которые управляют вашей жизнью: стоимость обычного месяца, финансовый минимум, обязательные платежи, нерегулярные расходы и запас свободных денег. Человек, который знает эти числа, может не записывать стоимость каждого яблока. Человек, который их не знает, не спасётся даже идеальной таблицей. В следующей главе мы поговорим о деньгах, которые выглядят совершенно бесполезными, пока не происходит что-нибудь плохое. То есть о резерве. Самая скучная часть личных финансов. И поэтому одна из самых ценных.

Глава 3

Подушка безопасности, или Деньги, которые ничего не делают

Существует особая категория денег, вызывающая болезненный зуд у некоторых людей, считающих себя финансово грамотными. Эти деньги не покупают акции, не участвуют в перспективных проектах, не приносят максимальной доходности и вообще ведут себя подозрительно пассивно. Любые коучи не любят когда что-то или кто-то ведет себя пассивно. А эти бессовестные деньги просто лежат на банковском счёте. Иногда годами. Для человека, привыкшего оценивать каждую сумму по потенциальной прибыли, это почти оскорбление. Деньги должны работать. Если они не работают, значит, их владелец чего-то не понимает. Но есть одно обстоятельство, которое любители максимальной доходности обычно упускают: **деньги могут приносить пользу, даже когда ничего не зарабатывают**. Более того, иногда их главная ценность заключается именно в том, что они не заняты ничем другим. Представьте человека, у которого есть три миллиона рублей в акциях и нет свободных денег. И другого, у которого миллион лежит на банковских счетах. Первый может оказаться значительно богаче через десять лет. Но если завтра обоим потребуется 300 тысяч на срочную операцию, ремонт квартиры или несколько месяцев жизни без работы, второй окажется в более удобном положении. Первому, возможно, придётся продавать акции. Причём рынок не обязан находиться в хорошем настроении именно в тот день, когда ему понадобятся деньги. Финансовая подушка существует для того, чтобы избавить человека от необходимости договариваться с обстоятельствами.

Цена отсутствия денег

Очень неприятная закономерность в личных финансах: отсутствие относительно небольшой суммы в нужный момент может обойтись гораздо дороже самой суммы. Допустим, у человека сломался автомобиль, необходимый для работы. Ремонт стоит 80 тысяч рублей. Если деньги есть, он оплачивает ремонт и продолжает работать. Если денег нет, ему приходится занимать, пользоваться кредитной картой или откладывать ремонт, теряя заработок. Проблема стоимостью 80 тысяч постепенно превращается в проблему стоимостью 120 тысяч, а иногда и больше. И это не потому, что человек совершил какую-то особенно глупую ошибку. Просто ограниченность в свободных деньгах обладает свойством увеличивать стоимость неприятностей. Богатый человек покупает зимнюю обувь в конце сезона со скидкой. Бедный покупает её в ноябре, когда старая окончательно развалилась. Богатый оплачивает крупную покупку сразу. Бедный пользуется кредитом. Богатый может дождаться подходящего момента для продажи имущества. Бедному приходится продавать тогда, когда нужны деньги. Получается парадокс: **чем меньше у человека денег, тем дороже ему иногда обходится распоряжение ими.** Финансовая подушка ослабляет эту закономерность: позволяет оплачивать неприятности собственными средствами, не превращая их в новые обязательства. В России это особенно существенно из-за стоимости потребительского кредитования. Процентные ставки могут сильно меняться вместе с денежно-кредитной политикой Банка России, но кредитная карта или необеспеченный заём нередко оказываются значительно дороже доходности консервативных сбережений. Возникает довольно нелепая ситуация. Человек инвестирует деньги, рассчитывая заработать 12% годовых, а затем вынужден брать потребительский кредит под 30%, потому что у него нет резерва. Формально он инвестор. Экономически он занимается чем-то противоположным.

Сколько месяцев нужно купить

Самый распространённый совет — держать резерв на три–шесть месяцев жизни. Совет разумный, но страдает обычным недостатком универсальных правил: предполагает, что люди устроены примерно одинаково. Они не одинаковы, а то правил и условий во всех сферах жизни было бы намного меньше. Государственный служащий с устойчивой зарплатой, отсутствием кредитов и работающим супругом находится в одном положении. Самозанятый дизайнер, доход которого зависит от трёх заказчиков, — в другом. Человек предпенсионного возраста, работающий в узкой профессиональной нише, — в третьем. Им не нужен одинаковый резерв. Начинать расчёт следует с финансового минимума, который мы определили в предыдущей главе. Не с обычных расходов, включающих рестораны и отпуск, а с суммы, необходимой для поддержания приемлемого уровня жизни и исполнения обязательств. Допустим, финансовый минимум составляет 80 тысяч рублей. Тогда резерв на три месяца — 240 тысяч, на шесть — 480 тысяч, на год — 960 тысяч. Это не означает, что каждому необходимо немедленно накопить почти миллион. Резерв создаётся постепенно, а его размер зависит от обстоятельств. Три месяца могут быть разумным первоначальным ориентиром для человека с устойчивой занятостью. Шесть месяцев дают больший запас. Девять–двенадцать месяцев могут быть оправданны при нестабильных доходах, высоких обязательствах или сложности поиска новой работы. Но и здесь не следует превращать ориентиры в религию. Если человек получает 60 тысяч рублей и почти всё тратит на необходимые расходы, совет накопить годовой резерв мало отличается от рекомендации научиться летать. Цель может быть разумной, но из этого не следует, что она достижима в обозримое время. В таком положении даже 20–30 тысяч свободных рублей способны иметь большое значение. Они не обеспечат полугодовую независимость, зато позволят оплатить неожиданную покупку лекарств, срочную поездку или небольшую поломку без обращения к кредитору. Финансовая устойчивость не возникает в момент, когда счёт достигает красивой цифры. Она увеличивается постепенно. И ещё одно обстоятельство: резерв нужен не только на случай потери работы. Доход может сохраниться, а расходы — резко увеличиться. Болезнь, необходимость ухода за родственником, переезд, судебный спор, крупный ремонт. Жизнь располагает довольно богатым ассортиментом способов потребовать деньги без предварительного согласования с вашим бюджетом.

Немного науки: почему редкие события имеют значение

В теории вероятностей существует понятие распределения с тяжёлыми хвостами. Нам достаточно понять одну особенность таких распределений: очень крупные отклонения могут встречаться существенно чаще, чем предполагает привычная интуиция, сформированная на примере обычных колебаний вокруг среднего. Например, изменение температуры тела здорового человека на полградуса не вызывает удивления. Изменение на десять градусов несовместимо с нормальной жизнью. В финансах же падение стоимости актива на десятки процентов или внезапное исчезновение значительной части дохода вполне возможно. При этом личные финансовые неприятности не обязательно подчиняются именно распределению с тяжёлыми хвостами. Важно другое: средний размер расходов и средняя вероятность неблагоприятного события плохо описывают последствия действительно тяжёлых ситуаций. Предположим, человек за десять лет девять раз пережил совершенно обычный год, а на десятый потерял работу, заболел и столкнулся с крупными расходами одновременно. Статистика за десятилетие может выглядеть терпимо. Но ему придётся прожить именно десятый год, а не усреднённый. Кроме того, неприятности обладают склонностью приходить вместе. Потеря работы во время экономического кризиса может совпасть с падением стоимости инвестиционного портфеля. Продать активы становится необходимо именно тогда, когда продавать их особенно невыгодно. Это хорошо знакомо западным инвесторам по кризису 2008 года. Многие американские домохозяйства столкнулись одновременно с ухудшением занятости, снижением стоимости жилья и падением финансовых рынков. В России собственные примеры тоже имеются. Кризисы 1998 и 2008 годов, валютные потрясения 2014 года, события 2022 года показывали, что проблемы с доходами, ценами, доступом к активам и финансовыми обязательствами могут возникать одновременно. Подушка безопасности не защищает от всех этих событий. Она решает более скромную задачу: **позволяет пережить первую фазу неприятностей, не принимая решений под давлением немедленной нехватки денег.** А это уже немало.

Где должны лежать деньги

Здесь начинается самое интересное. Как только человек накопил резерв, у него возникает желание заставить его приносить максимальную доходность. Банковский депозит кажется скучным. Акции могут вырасти. Облигации иногда предлагают привлекательную доходность. Золото выглядит надёжным. Недвижимость вообще кажется почти вечной. Но резерв отличается от инвестиционного портфеля своей функцией. Инвестиции должны увеличивать капитал на определённом горизонте. Резерв должен быть доступен тогда, когда он понадобится. Эти задачи иногда совместимы, но далеко не всегда. Представим, что вы держите полугодовой запас денег в акциях российских компаний. Наступает кризис, рынок падает на 35%, а работодатель сокращает персонал. Теперь вам необходимо продавать акции, потерявшие треть стоимости. Причём не потому, что вы изменили инвестиционную стратегию, а потому, что нужно платить за квартиру. Ваша подушка безопасности оказалась привязана к той же экономической ситуации, от которой должна была защищать. Не слишком удачная конструкция. Поэтому для резерва обычно подходят простые инструменты: текущие и накопительные счета, банковские вклады с подходящими условиями доступа к деньгам. Часть средств можно размещать на краткосрочных депозитах, если досрочное снятие не создаёт существенных проблем. Российский рынок имеет одну полезную особенность: банковские вклады и счета в пределах установленного законом лимита защищены системой страхования вкладов. В общем случае стандартный предел возмещения составляет 1,4 миллиона рублей на одного вкладчика в одном банке, включая начисленные проценты; для некоторых специальных ситуаций предусмотрены повышенные лимиты. Это не означает, что деньги в банке абсолютно неуязвимы. Но позволяет уменьшить риск потери средств при проблемах конкретной кредитной организации. Поэтому крупный резерв разумно распределять с учётом страховых лимитов, а не просто выбирать банк, предлагающий самую красивую ставку.

Для денег, предназначенных на чрезвычайные обстоятельства, сохранность и доступность важнее попытки получить лишний процент доходности. Отдельно стоит сказать об облигациях. Краткосрочные ОФЗ могут использоваться в консервативной части финансовых накоплений, но их рыночная цена способна меняться. Продажа до погашения не гарантирует возврата первоначально вложенной суммы. Поэтому облигации нельзя автоматически считать эквивалентом денег на счёте. С валютой ситуация ещё сложнее. Российский рубль подвержен инфляции и колебаниям курса. Но если основные расходы человека рублёвые, превращать весь аварийный резерв в доллары или евро означает добавить валютный риск к уже существующим. С другой стороны, человек, которому предстоят обязательные расходы в иностранной валюте, может разумно держать соответствующую часть резерва в этой валюте, учитывая условия доступа к счетам и ограничения на операции. Универсального ответа здесь нет. Но есть универсальный принцип: **резерв следует хранить прежде всего в той форме, в которой он сможет выполнять свою задачу**. Деньги на непредвиденные расходы не обязаны выигрывать соревнование по доходности. Они обязаны быть на месте.

Инфляция и страх упущенной прибыли

Главное возражение против финансовой подушки обычно звучит так: инфляция съедает деньги. Это правда. Если цены растут быстрее доходности счёта, покупательная способность накоплений уменьшается. Держать крупную сумму наличными годами, особенно в стране с заметной инфляцией, может быть неразумно. Но отсюда не следует, что резерв нужно инвестировать в рискованные активы. Здесь полезно различать две разновидности потерь. Первая — постепенное снижение покупательной способности денег. Вторая — необходимость срочно продать актив с большим убытком или взять дорогой кредит. Первая неприятна. Вторая иногда разрушительна. Человек, который держит резерв на банковском счёте с доходностью ниже инфляции, платит определённую цену за сохранность и возможность быстро воспользоваться деньгами. Человек, который вложил весь резерв в акции, может однажды заплатить значительно больше за отсутствие такой возможности. В сущности, резерв — разновидность страховки, только страховую премию вы платите не страховой компании, а в форме потенциально недополученной доходности. Именно поэтому вопрос «сколько я потеряю, если деньги будут лежать?» не вполне корректен. Нужно спрашивать: **«Сколько мне может стоить отсутствие этих денег?»** Допустим, у вас есть 500 тысяч рублей. Вы можете держать их на доступном банковском счёте либо вложить в актив, который потенциально принесёт на несколько процентных пунктов больше. Дополнительная ожидаемая прибыль за год может составить несколько десятков тысяч рублей. Но если в неподходящий момент актив упадёт на 30%, а вам срочно понадобятся деньги, потери окажутся совершенно другого порядка. Это не означает, что акции плохи, а депозит хорош. Акции могут быть прекрасным долгосрочным инструментом. Просто нельзя требовать от одного инструмента выполнения несовместимых функций. Автомобиль предназначен для передвижения. Спасательный круг — для удержания человека на воде. Попытка оценивать спасательный круг по скорости передвижения выглядит довольно странно. С финансовой подушкой происходит примерно то же самое.

Резерв и долги

Предположим, человек имеет 200 тысяч рублей накоплений и задолженность по кредитной карте в размере 150 тысяч. По карте начисляются высокие проценты. Что делать: погасить долг или сохранить резерв? Механическое правило «сначала накопите шесть месяцев расходов» здесь может оказаться вредным. Пока деньги лежат на счёте, дорогой долг продолжает расти. Но и совет немедленно отдать банку все свободные деньги не всегда разумен. Если после погашения долга человек останется вообще без резерва, следующая непредвиденная трата может снова отправить его к кредитной карте. Поэтому часто полезна промежуточная конструкция: сохранить небольшой аварийный запас, а остальные свободные средства направить на сокращение наиболее дорогих долгов. По мере уменьшения задолженности можно увеличивать резерв. Конкретные пропорции зависят от ставки, устойчивости дохода, условий кредита и вероятных расходов. Важно понимать экономическую природу решения. Погашение долга с высокой ставкой фактически устраняет будущие процентные расходы. И эта экономия может быть гораздо надёжнее предполагаемой инвестиционной прибыли. Если кредит обходится в 35% годовых, а вклад приносит 12%, сохранение крупного вклада одновременно с дорогим долгом требует очень веских причин. И всё же небольшой резерв может быть одной из таких причин. Финансовая устойчивость редко достигается максимизацией одного показателя. Иногда приходится сознательно соглашаться на менее выгодную арифметику ради уменьшения общего риска.

Когда подушка становится слишком большой

Из всего сказанного легко сделать неправильный вывод: чем больше резерв, тем лучше. Но это не так. Если человек тратит 100 тысяч рублей в месяц и держит на банковских счетах 15 миллионов исключительно «на всякий случай», возникает вопрос, от какого именно случая он защищается. Такого резерва хватит более чем на двенадцать лет обычных расходов без учёта инфляции и доходности. Возможно, у человека действительно существуют обстоятельства, оправдывающие столь осторожное поведение. Но для большинства людей подобная сумма уже выходит за пределы обычной подушки безопасности. Избыточный резерв тоже имеет цену. Деньги, предназначенные для долгосрочных целей, могут годами не участвовать в инвестициях, которые соответствовали бы их горизонту. Здесь важно различать осторожность и отказ принимать любой риск. Осторожный человек понимает, какие потери он способен пережить. Человек, стремящийся исключить вообще все потери, рискует никогда не построить капитал. Финансовая подушка не должна превращаться в финансовый мавзолей. Её размер определяется не абстрактным страхом перед будущим, а достаточно конкретными обстоятельствами: стоимостью жизни, устойчивостью дохода, обязательствами, состоянием здоровья, составом семьи и возможностью быстро восстановить заработок. Когда разумный резерв создан, следующие свободные деньги уже могут решать другие задачи. Например, формировать долгосрочный капитал. И здесь начинается область, где риск не только неизбежен, но иногда необходим.

Самое дорогое право

Финансовая подушка даёт человеку нечто большее, чем возможность оплатить ремонт холодильника. Она даёт время. Время искать новую работу, не соглашаясь на первое предложение. Время продать имущество без паники. Время решить семейную проблему. Время дожидаться окончания неблагоприятного периода. Человек без накоплений вынужден принимать решения в условиях дефицита времени и в состоянии стресса. И это обстоятельство часто оказывается дороже самой нехватки денег. Работодатель может предложить худшие условия, потому что сотруднику нечем оплачивать следующий месяц. Покупатель может требовать большую скидку, потому что продавцу срочно нужны деньги. Банк может назначать высокую цену кредита, потому что заёмщик не располагает альтернативами. Недостаток ликвидности превращается в недостаток переговорной силы. Поэтому резерв — это не просто сумма на счёте. Это возможность иногда произнести слово «нет». Нет — невыгодному предложению. Нет — необходимости продавать актив в неподходящий момент. Нет — очередному дорогому кредиту. Нет — решению, которое кажется неизбежным только потому, что деньги нужны завтра. Именно в этом состоит его главная ценность. Можно всю жизнь пытаться добиться от капитала максимальной доходности. Но полезно помнить, что **одна из важнейших функций денег — позволять человеку не совершать действий, которых он не хочет совершать**. Для этого им иногда достаточно просто лежать.

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.