ИСТОРИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ



Книга 14

ИНФЛЯЦИЯ и ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ
Веймар, Зимбабве, Венесуэла

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Инфляция и гиперинфляция: Веймар, Зимбабве, Венесуэла

«Автор»
2026

Гурьев В.

Инфляция и гиперинфляция: Веймар, Зимбабве, Венесуэла / В. Гурьев — «Автор», 2026

В Германии 1923 года деньгами топили печи, в Зимбабве печатали купюры в сто триллионов долларов, а в Венесуэле цены росли на миллионы процентов в год. Эта книга рассказывает, как обычная инфляция превращается в гиперинфляцию и что при этом происходит со сбережениями, зарплатами и долгами. Вы узнаете, какие активы сохраняли ценность в самые тяжелые времена, а какие обесценивались до нуля. Мы разберем, как страны выходили из ценовой спирали и какие признаки предупреждают об опасности. Книга поможет вам защищать деньги от инфляции, даже когда она выглядит спокойной.

© Гурьев В., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Как инфляцию видят статистики и как ее ощущаете вы 5
Конец ознакомительного фрагмента. 13

Виталий Гурьев
Инфляция и гиперинфляция: Веймар, Зимбабве, Венесуэла

Глава 1. Как инфляцию видят статистики и как ее ощущаете вы

Субботним утром Марина, главный бухгалтер небольшой торговой фирмы в Самаре, стоит у кассы супермаркета и смотрит на чек. Тележка у нее почти такая же, как год назад: молоко, творог, курица, гречка, кофе, стиральный порошок и пачка сливочного масла. Год назад похожая корзина стоила около четырех тысяч рублей, а сегодня на экране кассы светится цифра, заметно превышающая пять тысяч. Вечером того же дня Марина слышит в новостях, что годовая инфляция в стране составила несколько процентов, и с недоумением пересчитывает свой чек. Ей кажется, что статистика описывает какую-то другую страну, в которой цены растут неторопливо и вежливо.

Марина не одинока в своем недоумении, и с этого вопроса мы начнем большой разговор о деньгах, которые теряют ценность. В этой книге мы пройдем путь от привычной инфляции, о которой сообщают в новостях, до гиперинфляции, при которой деньгами топят печи, а цены переписывают несколько раз за день. Прежде чем отправиться в Германию 1923 года, в Зимбабве 2008 года и в Венесуэлу 2018 года, стоит понять, как вообще измеряют рост цен. Без этого любые истории о триллионах марок останутся занимательными анекдотами, а не уроком, который можно применить к собственному кошельку. Рядом с Мариной в нашей книге будет еще один герой, и с ним вы познакомитесь чуть позже в этой главе.

Начнем с самого определения, потому что в нем скрыта ловушка, в которую попадает большинство людей. Инфляция — это устойчивый рост общего уровня цен в экономике, а не подорожание какого-то отдельного товара. Если из-за неурожая подорожал картофель, а цены на все остальное остались прежними, экономист скажет, что изменились относительные цены, но инфляции в строгом смысле еще нет. Инфляция начинается тогда, когда дорожает почти все сразу: продукты, одежда, проезд, услуги парикмахера, аренда квартиры и билеты в кино. Именно поэтому ее измеряют не по одному товару, а по большому набору, который должен отражать жизнь типичной семьи.

Есть и второй, более глубокий взгляд на то же явление, который полезно усвоить с самого начала. Когда растут все цены одновременно, это означает, что падает ценность самих денег. Сто рублей остаются ста рублями на бумаге, однако на них можно купить все меньше хлеба, бензина и минут мобильной связи. Поэтому экономисты часто говорят, что инфляция — это обесценение денег, их потеря покупательной способности. Такая формулировка переворачивает привычную картину: дорожает не масло, а дешевеет рубль, которым вы за это масло платите.

Чтобы почувствовать разницу между двумя взглядами, представьте себе линейку, которой вы каждый год измеряете рост ребенка. Если линейка каждый год незаметно сжимается, ребенок будет казаться все выше, даже если он перестал расти. Деньги работают как такая линейка для стоимости всех вещей, и при инфляции эта линейка сжимается. Продавец масла, возможно, ничего не изменил в своем товаре, просто единица измерения его цены стала меньше. Позже в книге мы увидим страны, где эта линейка сжималась так стремительно, что люди переставали ею пользоваться вовсе и переходили на чужие деньги.

Как же измерить сжатие линейки, если товаров в стране миллионы? В России этим занимается Росстат, и делает он это через потребительскую корзину, которая служит основой для расчета индекса потребительских цен. Наблюдатели регулярно фиксируют цены примерно на пятьсот шестьдесят видов товаров и услуг в нескольких сотнях городов страны. В набор входят хлеб и молоко, мужские брюки и детские куртки, бензин и лекарства, стрижка и услуги стоматолога, проезд в автобусе и оплата коммунальных услуг. Состав набора время от времени пересматривают: из него уходят вещи, которые почти перестали покупать, и появляются новые, вроде услуг мобильного интернета или доставки.

Главная тонкость корзины кроется не в составе, а в весах, которые придаются каждому товару. Если бы рост цен на соль и рост цен на аренду жилья учитывались одинаково, индекс получился бы бессмысленным, ведь на соль семья тратит копейки, а на аренду — значительную часть дохода. Поэтому веса определяют по данным обследования бюджетов домашних хозяйств, в котором тысячи семей подробно рассказывают, на что уходят их деньги. По порядку величины на продовольствие в российской корзине приходится чуть больше трети, на непродовольственные товары — тоже около трети, а оставшуюся часть составляют услуги. Веса пересматривают ежегодно, чтобы индекс успевал за изменением привычек населения.

Теперь вернемся к Марине и ее тележке, потому что здесь кроется первая причина ее недоумения. В тележке Марины почти одни продукты и бытовая химия, то есть ее личный набор состоит из той части корзины, которая в последние годы часто дорожала быстрее остальных. Официальный индекс учитывает еще и автомобили, бытовую технику, одежду, туристические поездки, где цены в тот же период могли расти медленнее или даже снижаться. Поэтому сравнивать чек из супермаркета с официальной цифрой — все равно что сравнивать температуру на кухне со средней температурой по всей квартире. Обе цифры честные, только описывают они разные вещи, и к этой мысли мы еще вернемся в конце главы.

Индекс потребительских цен, или ИПЦ, — главный, но далеко не единственный способ измерить инфляцию. Центральный банк и аналитики внимательно следят за так называемой базовой инфляцией. Она рассчитывается по той же корзине, однако из нее исключают товары, цены на которые скачут по причинам, мало связанным с состоянием экономики. Обычно это плодоовощная продукция, зависящая от погоды и урожая, регулируемые тарифы на коммунальные услуги и транспорт, которые меняет государство, а также некоторые виды топлива. Если ИПЦ показывает температуру больного с учетом случайных скачков, то базовая инфляция похожа на температуру, очищенную от влияния горячего чая, выпитого перед измерением.

Зачем нужна эта очищенная цифра, если люди все равно покупают и огурцы, и электричество? Дело в том, что центральному банку важно понять, устойчив ли рост цен или это временная вспышка. Если летом из-за засухи подорожали овощи, а все остальное дорожает умеренно, повышать процентные ставки бессмысленно: ставкой нельзя вызвать дождь. Если же устойчиво растут цены на одежду, мебель, услуги и технику, значит, давление идет изнутри экономики, и тогда меры денежной политики уместны. Базовая инфляция помогает отделить шум от сигнала, хотя и она не идеальна, поскольку решение, какие товары исключать, всегда немного условно.

Третий измеритель называется дефлятором ВВП, и он устроен совсем иначе. Если ИПЦ отслеживает цены того, что покупают домохозяйства, то дефлятор показывает изменение цен всего, что произведено в стране за год. Сюда попадают станки и цемент, нефть на экспорт, строительство дорог и услуги государственных учреждений. Импортные товары, которые покупают россияне, в ИПЦ входят, а в дефлятор нет, потому что их произвели не в России. Наоборот, экспортная нефть не входит в корзину потребителя, однако сильно влияет на дефлятор.

Для страны, которая много зарабатывает на сырье, это различие очень заметно. В годы, когда мировые цены на нефть резко растут, российский дефлятор ВВП может заметно обгонять потребительскую инфляцию, а в годы падения нефти — отставать от нее. Для бюджета важен

как раз дефлятор, ведь налоги собираются со всего произведенного, а не только с покупок в супермаркете. Для вас же как для потребителя и инвестора важнее ИПЦ, поскольку именно он показывает, сколько стоит ваша обычная жизнь. Когда в новостях звучит слово «инфляция» без уточнений, почти всегда речь идет именно об индексе потребительских цен.

Следующий источник путаницы связан с тем, за какой период считается рост цен. Росстат публикует недельные, месячные и годовые данные, а аналитики еще и пересчитывают их в годовое выражение. Месячная инфляция в один процент кажется незначительной, ведь один процент — это всего рубль со ста рублей. Если же такой темп держится весь год, цены вырастут не на двенадцать процентов, а примерно на двенадцать и семь десятых процента. Причина в том, что каждый следующий месяц рост начисляется на уже выросшую цену, точно так же, как проценты по вкладу с капитализацией начисляются на уже начисленные проценты.

Давайте проверим это на числах, чтобы не принимать на веру. Возьмем товар за 1000 рублей и будем каждый месяц увеличивать его цену на один процент. Через месяц он будет стоить 1010 рублей, через два месяца — 1020 рублей 10 копеек, а через двенадцать месяцев — около 1126 рублей 83 копеек. Это и есть те самые двенадцать и семь десятых процента вместо простой суммы двенадцати процентов. Разница кажется небольшой, однако при высоких темпах сложный процент начинает творить чудеса, и вся история гиперинфляции, которой посвящена эта книга, — это история сложного процента, вышедшего из-под контроля.

Посмотрим, что происходит при более высоких темпах, чтобы ощутить силу этого механизма. Если цены растут на десять процентов в месяц, за год они увеличиваются не в 2,2 раза, как подсказывает простое сложение, а примерно в 3,1 раза. При двадцати процентах в месяц годовой рост составит уже почти девять раз, а при пятидесяти процентах в месяц цены за год вырастут примерно в сто тридцать раз. Вот почему экономисты так внимательно следят за месячными цифрами: когда месячная инфляция становится двузначной, годовая превращается в трех- и четырехзначную почти незаметно для людей. Где проходит граница, за которой начинается собственно гиперинфляция, мы подробно разберем в третьей главе.

Действует сложный процент и в обратную сторону, когда речь идет о покупательной способности накоплений. Допустим, вы отложили 100 000 рублей наличными и убрали их в шкаф на десять лет, а цены все это время росли на восемь процентов в год. За десять лет общий уровень цен вырастет примерно в 2,16 раза, и ваши сто тысяч будут покупать столько же, сколько сегодня покупают около 46 300 рублей. Иначе говоря, без всякого кризиса, банкротства или мошенничества вы потеряли бы больше половины своих сбережений. Удобно пользоваться приблизительным правилом семидесяти: разделите семьдесят на годовой темп инфляции, и вы получите число лет, за которое цены удвоятся.

Кроме того, важно различать годовую инфляцию и накопленную за несколько лет. Если три года подряд инфляция составляет по десять процентов, за три года цены вырастут не на тридцать процентов, а на 33,1 процента, поскольку 1,1 в кубе дает 1,331. Это различие легко упустить, когда сравниваешь свою зарплату сегодня с зарплатой несколько лет назад. Марина помнит, что пять лет назад получала заметно меньше, и ей приятно видеть рост дохода в рублях, однако для честного сравнения ей нужно учитывать именно накопленную инфляцию. О том, как правильно делать такой пересчет, мы поговорим в конце главы.

Теперь пора объяснить, почему официальные цифры так часто расходятся с ощущениями, и здесь есть несколько вполне научных причин. Первая из них называется эффектом замещения. Когда говядина резко дорожает, многие семьи покупают больше курицы, и их фактические расходы растут медленнее, чем цена говядины. Индекс с регулярно обновляемыми весами отчасти отражает такое замещение, поэтому он показывает рост стоимости жизни с учетом того, что люди приспосабливаются. Человек же запоминает именно цену говядины, которую он перестал покупать, и в его голове инфляция оказывается выше.

Вторая причина связана с качеством товаров, и ее понять чуть сложнее. Представьте, что новый ноутбук стоит столько же, сколько стоил старый пять лет назад, но работает втрое быстрее и имеет вдвое больше памяти. Статистики в ряде стран считают, что фактически такой ноутбук подешевел, ведь за те же деньги вы получаете больше вычислительной мощности, и вносят так называемые гедонистические поправки. Шире всего такие поправки применяют американские статистики, и вокруг них постоянно идут споры. Сторонники говорят, что без поправок индекс завышал бы инфляцию, а критики возражают, что человеку нужен просто ноутбук, а не его вычислительная мощность, и купить старую медленную модель дешевле он уже не может.

Третья причина хорошо знакома каждому, кто внимательно читает упаковки, и в последние годы ее называют шринкфляцией. Производитель не поднимает цену на пачку масла, однако уменьшает ее вес с двухсот до ста восьмидесяти граммов. Если пачка по-прежнему стоит 180 рублей, то килограмм масла подорожал с 900 до 1000 рублей, то есть на одиннадцать процентов, хотя ценник не изменился. Статистики стараются учитывать такие изменения, пересчитывая цену на единицу веса или объема. Покупатель же нередко замечает уменьшение пачки слишком поздно и чувствует себя обманутым, что только усиливает недоверие к официальным данным.

Четвертая причина лежит в области психологии, и она, пожалуй, самая сильная. Люди оценивают инфляцию по товарам, которые покупают часто: хлеб, молоко, бензин, проезд, кофе навынос. Цены на них человек видит каждую неделю и хорошо помнит, сколько они стоили раньше. Холодильник или телевизор покупают раз в несколько лет, и их цены почти не участвуют в ощущении дороговизны. Если часто покупаемые товары дорожают быстрее средней корзины, восприятие инфляции становится заметно выше официального, и немецкие исследователи даже разрабатывали специальный индекс воспринимаемой инфляции, который придавал больший вес частым покупкам.

Наконец, память человека работает несимметрично: подорожания запоминаются ярко, а удешевления проходят незамеченными. Если гречка подорожала на треть, об этом будут говорить в очередях и семейных чатах в мессенджере Max. Когда через полгода та же гречка немного подешевеет, об этом почти никто не вспомнит. Добавьте к этому привычку сравнивать цены не с прошлым годом, а с какими-то давними ориентирами вроде «раньше хлеб стоил двадцать рублей», и вы поймете, почему официальная статистика почти всегда кажется людям заниженной. Это не означает, что статистика всегда верна, однако означает, что ощущения тоже требуют проверки.

Здесь самое время познакомиться со вторым героем нашей книги. Денис, двадцатипятилетний тестировщик из новосибирской IT-компании, получает на руки 90 000 рублей в месяц, снимает однокомнатную квартиру, пользуется кредитной картой и держит небольшую сумму в криптовалюте. Его ощущение инфляции совсем не похоже на ощущение Марины: он почти не готовит дома, зато много тратит на аренду, доставку еды, такси и подписки. Когда хозяйка квартиры подняла арендную плату на пятнадцать процентов, Денис решил, что инфляция в стране давно перевалила за двадцать процентов. Его личный опыт тоже честен, однако он описывает только одну, очень специфическую часть корзины.

Ощущения людей важны не только для их настроения, но и для самой экономики, и экономисты называют это инфляционными ожиданиями. Ожидания — это представления людей и компаний о том, как будут расти цены в будущем. Если Денис уверен, что через год все подорожает на двадцать процентов, он постарается купить новый телефон сейчас, а не откладывать деньги. Если директор фирмы, где работает Марина, ожидает роста цен поставщиков, он заранее поднимет собственные цены. Так ожидания начинают влиять на реальные цены, и о механизме этой спирали мы подробно поговорим во второй главе.

Поскольку ожидания так влиятельны, центральные банки измеряют их почти так же тщательно, как саму инфляцию. Банк России ежемесячно заказывает опросы населения, в которых людей спрашивают, на сколько, по их мнению, вырастут цены в следующие двенадцать месяцев. Отдельно проводится мониторинг предприятий, где руководители компаний рассказывают о планах повышения цен и о своих ожиданиях. Кроме того, аналитики оценивают ожидания по ценам на финансовых рынках, например по разнице доходностей обычных облигаций и облигаций, привязанных к инфляции. О последних мы подробно поговорим в двадцатой главе, где речь пойдет о защите ваших денег.

Любопытно, что ожидания населения в России устойчиво и заметно выше фактической инфляции, причем разница бывает двукратной и даже больше. Для центрального банка это серьезная проблема, ведь люди с высокими ожиданиями ведут себя так, будто инфляция высокая, и этим сами ее подталкивают. Поэтому регулятор не только меняет ставки, но и много объясняет свою политику, публикует прогнозы и пресс-релизы. Экономисты называют это заякориванием ожиданий: если люди верят, что инфляция будет низкой, им незачем спешить с покупками и повышением цен. В истории гиперинфляций мы не раз увидим, как этот якорь срывается, и тогда никакие слова властей уже не помогают.

Раз рост цен так неприятен, можно подумать, что идеальной была бы ситуация, когда цены падают. На самом деле экономисты опасаются устойчивого снижения цен не меньше, чем высокой инфляции, и у этого явления есть собственное название — дефляция. Представьте, что вы хотите купить холодильник и знаете, что через год он будет стоить на десять процентов дешевле. Скорее всего, вы отложите покупку, и так же поступят миллионы других людей. Продажи упадут, заводы сократят производство и работников, доходы людей снизятся, и они будут покупать еще меньше.

Есть у дефляции и другая, еще более опасная сторона, связанная с долгами. Если вы взяли кредит в миллион рублей, а цены и зарплаты начали падать, сумма долга остается прежней, а ваш доход сокращается. Реальная тяжесть долга растет, и все больше заемщиков перестают справляться с платежами. Американский экономист Ирвинг Фишер описал этот механизм в 1933 году, наблюдая Великую депрессию, когда потребительские цены в США за несколько лет упали примерно на четверть. Позже долгую, хотя и умеренную дефляцию пережила Япония, где цены почти не росли или немного снижались на протяжении значительной части 1990-х и 2000-х годов, а экономика все это время топталась на месте.

От дефляции важно отличать дезинфляцию, и эти два слова часто путают даже журналисты. Дезинфляция — это замедление инфляции, когда цены продолжают расти, но медленнее, чем раньше. Если в прошлом году инфляция составляла десять процентов, а в этом году пять, это дезинфляция, и цены все равно выросли. Когда в новостях сообщают, что «инфляция снижается», многие ждут, что продукты подешевеют, и разочаровываются. На самом деле снижение инфляции означает лишь, что цены дорожают не так быстро, как раньше, а вернуть их на прежний уровень может только настоящая дефляция, которая, как мы видели, несет свои опасности.

Если дефляция опасна, а высокая инфляция разрушительна, где же золотая середина? Большинство центральных банков развитых стран стремятся к инфляции около двух процентов в год, а Банк России с 2017 года ориентируется на цель в четыре процента. Впервые явную числовую цель по инфляции ввела Новая Зеландия в 1990 году, и с тех пор этот подход, называемый таргетированием инфляции, распространился по всему миру. Почему же не ноль, если ноль означал бы полную стабильность цен? У такого выбора есть три серьезные причины.

Первая причина связана с погрешностью измерений, о которой мы уже говорили. Индексы цен, по мнению многих экономистов, немного завышают реальный рост стоимости жизни, потому что не успевают полностью учесть улучшение качества и появление новых товаров. В середине 1990-х годов специальная комиссия американского Сената под руководством

экономиста Майкла Боскина оценила такое завышение в США примерно в один процентный пункт в год. Если официальный индекс показывает ноль, на деле цены могут уже немного снижаться. Небольшая положительная цель создает запас безопасности от незаметной дефляции.

Вторая причина связана с тем, как устроены зарплаты. Людям крайне неприятно, когда им снижают зарплату в рублях, и компании стараются этого избегать, даже когда дела идут плохо. При небольшой инфляции зарплату можно просто не повышать, и ее реальная величина немного снизится без открытого конфликта. Экономисты называют это смазкой для рынка труда, которая помогает компаниям пережить трудные времена без массовых увольнений. При нулевой инфляции такой смазки нет, и вместо мягкой корректировки зарплат компании чаще прибегают к сокращениям.

Третья причина связана с возможностями самого центрального банка. В кризис регулятор снижает процентные ставки, чтобы поддержать экономику, а снижать их можно только до определенного предела, примерно до нуля. Если инфляция держится на уровне двух-четырех процентов, обычные ставки тоже выше, и у центрального банка есть пространство для снижения. При нулевой инфляции ставки и так близки к нулю, и в кризис регулятору почти нечего снижать. Таким образом, умеренная инфляция — это осознанный компромисс, а не недосмотр властей.

Впрочем, бывают времена, когда и рост цен, и застой в экономике приходят одновременно, и это самый неприятный сценарий для любого правительства. Его называют стагфляцией, соединяя слова «стагнация» и «инфляция». Классический пример — Соединенные Штаты 1970-х годов, когда после нефтяного эмбарго 1973 года цены на нефть выросли в несколько раз. Инфляция в США в 1974 году превысила десять процентов, а безработица к 1975 году поднялась примерно до девяти процентов. До этого многие экономисты были уверены, что высокая инфляция и высокая безработица не могут существовать одновременно, и стагфляция разрушила эту уверенность.

Стагфляция особенно мучительна потому, что привычные лекарства в ней действуют в противоположных направлениях. Чтобы снизить инфляцию, нужно повышать ставки и сдерживать спрос, а это усиливает безработицу. Чтобы снизить безработицу, нужно снижать ставки и стимулировать экономику, а это разгоняет инфляцию. Американцам пришлось выбирать, и в конце десятилетия Федеральная резервная система под руководством Пола Волкера подняла ставки до небывалых уровней, около двадцати процентов в начале 1980-х. Инфляцию удалось сломить, однако ценой тяжелой рецессии, и этот опыт надолго стал хрестоматийным примером того, как дорого обходится запущенная инфляция.

В обычной жизни стагфляцию узнать нетрудно, даже если вы никогда не слышали этого слова. Цены в магазинах растут, а зарплату не повышают, потому что у работодателя падают продажи. Знакомые теряют работу или переходят на неполную занятость, а коммунальные платежи и аренда продолжают дорожать. Новых вакансий становится меньше, и сменить работу на более оплачиваемую трудно. Если вы когда-нибудь испытывали такое ощущение, вы примерно знаете, каково было американцам в 1970-х и многим другим народам в разные эпохи.

Теперь мы подошли к самому полезному навыку этой главы, который пригодится вам на протяжении всей книги и всей жизни. Речь идет о различии между номинальными и реальными величинами. Номинальная величина — это то, что написано на ценнике, в трудовом договоре или в условиях вклада: зарплата 90 000 рублей, ставка шестнадцать процентов годовых. Реальная величина показывает, сколько товаров и услуг вы фактически можете купить на эти деньги с учетом роста цен. Именно реальные величины определяют, богатеете вы или беднеете, и именно о них легче всего забыть.

Для пересчета номинального в реальное существует простая формула, которую часто связывают с именем того же Ирвинга Фишера. Чтобы найти реальную доходность, нужно разделить единицу плюс номинальную ставку на единицу плюс инфляцию и вычесть единицу. Допу-

стим, вклад приносит шестнадцать процентов годовых, а инфляция за год составила девять процентов. Делим 1,16 на 1,09 и получаем примерно 1,064, то есть реальная доходность равна примерно 6,4 процента. Простое вычитание шестнадцати минус девять дает семь процентов, и при небольших числах такая прикидка годится, однако при высоких ставках и инфляции она заметно врет.

Посмотрим на пример с зарплатой, который ближе к повседневной жизни. Допустим, Денису повысили зарплату с 90 000 до 99 000 рублей, то есть на десять процентов, а инфляция за год составила восемь процентов. Делим 1,10 на 1,08 и получаем около 1,0185, значит, реально его доход вырос лишь примерно на 1,85 процента. В рублях прибавка составила девять тысяч, а в покупательной способности она соответствует примерно 1670 рублям прошлогодних денег. Если бы инфляция составила одиннадцать процентов, номинальный рост на десять процентов означал бы реальное снижение дохода, хотя на бумаге Денис стал получать больше.

Пересчет в реальные величины особенно важен, когда вы сравниваете деньги разных лет. Мама Марины, Галина Петровна, любит вспоминать, что в конце 1980-х годов скопила в сберкассе около десяти тысяч рублей на автомобиль «Жигули». Сегодня сумма в десять тысяч рублей кажется смешной, однако прямое сравнение здесь совершенно бессмысленно, ведь между этими датами лежит глубочайшее обесценение денег и деноминация. Чтобы понять, сколько стоили эти сбережения, нужно сравнивать не рубли с рублями, а то, что на них можно было купить: целый автомобиль тогда и чашку кофе сейчас. Что произошло с вкладом Галины Петровны и почему он растаял, мы подробно расскажем в десятой главе.

Многие ошибки новичков связаны именно с путаницей между номинальным и реальным. Человек радуется, что квартира, купленная десять лет назад, подорожала вдвое, и не замечает, что за это время цены в целом тоже выросли почти вдвое. Инвестор хвастается доходностью двенадцать процентов годовых, забывая, что инфляция в тот же период составляла десять процентов. Работник гордится тем, что его зарплата выросла на тридцать процентов за три года, и не учитывает, что накопленная инфляция за тот же срок оказалась сопоставимой. Привычка мысленно делить любые цифры на инфляцию — первый признак финансовой грамотности, и чем раньше она у вас появится, тем лучше.

Есть еще одна распространенная ошибка, которую стоит разобрать отдельно. Многие считают, что если официальная инфляция кажется им заниженной, то можно ею не пользоваться и опираться только на собственные ощущения. Проблема в том, что ощущения, как мы видели, систематически искажены в сторону завышения: часто покупаемые товары, яркая память о подорожаниях и забвение удешевлений. Человек, который уверен, что реальная инфляция составляет тридцать процентов, будет принимать неверные решения: поспешно тратить сбережения, брать дорогие кредиты на покупку вещей «пока не подорожали». Правильный путь — не отвергать статистику, а научиться понимать, из чего она складывается и чем ваша жизнь отличается от средней корзины.

Обратная ошибка встречается реже, однако она тоже опасна. Некоторые люди принимают официальную цифру за точное описание собственной жизни и строят на ней все расчеты. Если ваша семья тратит основную часть дохода на продукты и аренду, а эти статьи дорожают быстрее среднего, официальная инфляция будет для вас занижена. Вы будете думать, что ваш вклад под небольшой процент сохраняет деньги, тогда как для вашего набора покупок он их теряет. Как рассчитать собственную, личную инфляцию по своим реальным расходам, мы подробно разберем в двадцатой главе, когда будем составлять план защиты сбережений.

Вернемся к Марине и ее чеку из супермаркета, с которого началась глава. Теперь мы можем объяснить ее недоумение без обвинений в адрес статистиков. Ее тележка состоит из часто покупаемых продуктов, которые в последние годы нередко дорожали быстрее средней корзины. Она помнит цены годичной давности на каждый товар, но не помнит, что телевизор, купленный в прошлом месяце, обошелся дешевле, чем она ожидала. Пачка масла уменьши-

лась, и это добавило к ее личному индексу еще несколько процентов, которые на ценнике не видны.

Наконец, Марина как бухгалтер привыкла к точным цифрам и поэтому особенно остро реагирует на расхождения. Ей стоит запомнить, что любой индекс цен — это модель, а не фотография реальности. Модель полезна, когда понимаешь, как она построена, и опасна, когда принимаешь ее за единственную истину. Официальная инфляция показывает среднюю температуру по стране, ваш чек показывает температуру вашей кухни, а для разумных решений нужны обе цифры. Задача этой книги — научить вас пользоваться обеими и понимать, когда температура начинает подниматься до опасного уровня.

Подведем итог этой вводной главы, не повторяя пройденного дословно, а связывая его в одну картину. Мы выяснили, что инфляция — это обесценение денег, которое проявляется как рост общего уровня цен, и что измеряют ее по корзине товаров с тщательно подобранными весами. Мы увидели, что существуют разные индексы для разных задач, что сложный процент превращает скромные месячные цифры в внушительные годовые, а расхождение между статистикой и ощущениями имеет вполне объяснимые причины. Мы поняли, почему центральные банки не стремятся к нулевой инфляции, чем опасна дефляция и как мучительна стагфляция. Наконец, мы освоили главный инструмент пересчета номинальных величин в реальные, без которого невозможно оценить ни зарплату, ни вклад, ни инвестиции.

Пока мы говорили о том, как инфляцию измерить, но ни разу не спросили, откуда она берется. Почему цены вообще растут, если производители могли бы годами продавать товары по одной цене? Кто или что сжимает ту самую линейку, которой мы измеряем стоимость вещей? Ответ на этот вопрос волновал экономистов несколько столетий, и они до сих пор не пришли к полному согласию. Во второй главе мы разберем главные источники инфляции, от печатного станка до цен на нефть, и увидим, как они складываются в механизм, способный однажды выйти из-под контроля.

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.