НИКО КРЕСТОВСКИ

КТО ТАКИЕ ДЕНЬГИ?



Нико Крестовски
Кто такие деньги?

https://litres.ru/74986133
SelfPub; 2026

Аннотация

Ты знаком с деньгами практически с рождения. Правда, судя по состоянию твоего кошелька, знакомство могло бы пройти и поудачнее.

Человек годами учится зарабатывать, но почти никто не учит его обращаться с заработанным. В итоге растёт зарплата, растут запросы, растут долги. Не растёт только капитал.

Почему бедные покупают признаки богатства, банки зарабатывают на человеческом нетерпении, а финансовые гуру богатеют, рассказывая другим, как разбогатеть?

Автор разбирает природу денег, психологию потребления, кредиты, инвестиции и принципы создания капитала. Без экономической зауми, культа миллионеров и сказок о денежной энергии.

Эта книга не обещает сделать тебя богатым. Но поможет разобраться, почему деньги, на которые ты работаешь, до сих пор не работают на тебя.

Содержание

Введение	4
Глава 1. КТО ТАКИЕ ДЕНЬГИ?	8
Глава 2. БУМАГА, В КОТОРУЮ МЫ ПОВЕРИЛИ	16
Глава 3. СКОЛЬКО СТОИТ ТВОЁ ВРЕМЯ?	26
Глава 4. ДЕНЬГИ ПАХНУТ. ЕЩЁ КАК	35
Глава 5. БЕДНОСТЬ НЕ ДОБРОДЕТЕЛЬ	43
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Нико Крестовски
Кто такие деньги?

Введение

У человека с деньгами странные отношения. Он хочет иметь их побольше, но считает неприличным хотеть их слишком сильно. Осуждает чужую жадность, собственную называет бережливостью, а желание хорошо заработать предпочитает прикрывать какой-нибудь благородной целью.

За ужином он рассуждает о том, что деньги не главное. Потом официант приносит счёт, и выясняется, что у духовности имеются вполне конкретные финансовые ограничения.

Чужие деньги мы обсуждаем с удовольствием. Со своими почему-то возникают сложности. О чужих доходах мы рассуждаем с компетентностью председателя налоговой комиссии. О своих предпочитаем говорить в терминах сложного жизненного периода, объективных обстоятельств и совершенно исключительной ситуации, которая почему-то длится уже пятнадцать лет.

Человек может двадцать лет получать зарплату, трижды брать кредит, покупать и продавать квартиры, менять машины, содержать семью и при этом практически ничего не знать

о деньгах. Не о способах их заработать, а о том, с чем он, собственно, имеет дело. Примерно как водитель, который прекрасно умеет крутить руль, но уверен, что под капотом живёт маленький мужик и очень быстро крутит педали.

С деньгами этот номер сходит с рук гораздо дольше, чем с автомобилем. Машина однажды остановится и потребует ремонта. Финансовая безграмотность способна годами маскироваться под нормальную жизнь. Зарплата приходит, платежи уходят, холодильник работает, знакомые завидуют новой машине. А то, что машина принадлежит человеку лишь с оговоркой в пользу банка, обнаружится при первой серьёзной неприятности с доходами.

Деньги вообще обладают занятным свойством разоблачать наши представления о себе. Человек считает себя независимым, пока у него есть начальник, которого он не может себе позволить послать нахер. Считает себя щедрым, пока не приходится делить наследство. Считает себя осторожным, пока знакомый не расскажет про инвестицию с доходностью, от которой у приличного экономиста начал бы дёргаться глаз.

И самое смешное, что у каждого имеется теория. Один уверен, что деньги портят людей. Другой, что бедность свидетельствует об отсутствии амбиций. Третий полагает, что для богатства нужно правильно мыслить. Четвёртый продаёт третьему соответствующий курс. Из всей этой компании четвёртый пока единственный, кто выстроил понятную биз-

нес-модель.

Я не собираюсь объяснять, как стать миллионером к следующему вторнику. Для таких обещаний существует отдельная отрасль человеческой деятельности, и она кормится людьми, которым обещает избавление от финансовых проблем. Здесь мы займёмся вещами поскучнее на первый взгляд и гораздо интереснее при ближайшем рассмотрении: откуда появляются деньги, что именно мы продаём, получая их, почему одинаковые суммы ведут себя в наших головах по-разному и каким образом можно выглядеть состоятельным человеком, фактически работая на банк, автосалон и владельца квартиры, в которой живёшь.

Не надо путать финансовую грамотность с жадностью. Умение обращаться с деньгами не обязывает тебя провести остаток жизни в кальсонах возле калькулятора, трясясь над каждым рублём. Ты можешь покупать дорогие вещи, путешествовать, помогать близким, заниматься делом, которое приносит удовольствие, и даже совершать экономически бессмысленные поступки. Ужас какой, человек имеет право получать удовольствие.

Вопрос в том, за чей счёт это удовольствие происходит. За твой нынешний счёт? За счёт будущего тебя? За счёт человека, которому ты обещал вернуть долг? И понимаешь ли ты разницу между этими вариантами в момент, когда достаёшь карту?

Деньги не выдаются людям пропорционально их порядоч-

ности, трудолюбию или уровню интеллекта. На доход влияют профессия, рынок, обстоятельства, собственность, доступные человеку возможности, удача и ещё масса вещей, которые не помещаются в красивую мотивирующую картинку. Бедность не делает человека дураком, богатство не выдаёт диплом мудреца. Мы будем говорить о решениях, которые способны улучшить положение человека, а не устраивать моральный суд над теми, у кого денег мало.

У хорошего калькулятора есть один недостаток: он не умеет исправлять мир. Даже если ты научишься прекрасно считать, мир не станет справедливее. Тебе могут отказать в работе, бизнес может прогореть, цены вырасти, здоровье подвести. Финансовые знания не отменяют неприятности. Они позволяют хотя бы не нанимать самого себя на должность дополнительной неприятности.

Вот и познакомимся с этими существами поближе. Странно, конечно, употреблять слово «кто» по отношению к деньгам. Но если посмотреть на количество решений, которые они принимают за людей, вопрос уже не кажется таким нелепым.

Глава 1. КТО ТАКИЕ ДЕНЬГИ?

Представь, что ты законно получил миллион рублей, которым можешь распоряжаться без дополнительных обязательств. Ты сидишь в том же кресле, в той же квартире, с тем же образованием и теми же способностями. Даже выражение лица, за исключением некоторого оживления, осталось прежним. Но мир вдруг начал выглядеть совершенно иначе. Увольнение уже не кажется концом света, лечение зубов перестало быть событием астрономического масштаба, а слово «отпуск» неожиданно приобрело географическое содержание.

Ничего материального вокруг тебя не прибавилось. В квартире не выросла новая комната, в холодильнике не появился лосось, на парковке не материализовался автомобиль. Поменялась запись в банковской системе. И всё же ты прекрасно понимаешь, почему изменилось настроение: запись открывает доступ к вещам, услугам и возможностям.

Деньги не равны всем этим вещам. Они дают возможность выбирать между ними. Вот что делает их настолько привлекательными. Получив новую пару ботинок, ты обзавёлся ботинками. Получив сумму, за которую их можно купить, ты обзавёлся ещё не принятым решением. Ботинки могут оказаться лекарством, железнодорожным билетом или месяцем жизни без необходимости соглашаться на первое попавшее-

ся предложение о работе. У денег, в отличие от ботинок, богатое воображение.

Экономисты обычно выделяют три основные функции денег: они позволяют совершать обмен, выражать стоимость вещей в общей единице и переносить покупательную способность во времени [1]. Формулировки звучат так, словно их специально составляли для того, чтобы школьник заснул до конца предложения. Но речь идёт о трёх простых вещах.

Допустим, ты умеешь чинить стиральные машины. А ещё тебе хочется есть. Без денег можно было бы попытаться обменять ремонт на продукты. Сложность в том, что продавец продуктов может совершенно не нуждаться в ремонте стиральной машины. Более того, его стиральная машина может уже много лет находиться в исправном состоянии, что в такой экономической системе стало бы для тебя личной трагедией.

Возможность взять за работу деньги освобождает тебя от необходимости выискивать человека, который одновременно нуждается в твоих услугах и располагает нужным тебе товаром. Отремонтировал машинку одному, купил еду у другого. Между людьми, которые никогда не встречались и даже не подозревают о существовании друг друга, образовалась экономическая связь.

Общая единица стоимости тоже существенно упрощает жизнь. Когда холодильник стоит сорок тысяч рублей, а куртка десять тысяч, ты понимаешь соотношение цен. Пред-

ставь магазин, где холодильник стоит семь мешков пшеницы, куртка три дня работы плотника, а кассир согласен принимать исключительно живых гусей. Уже через десять минут ты начнёшь испытывать глубокую симпатию к человеку, который придумал ценники.

Однако цена не является точным измерением пользы предмета, количества затраченного на него труда или его значения для человечества. Она показывает, по какой стоимости вещь предлагают или продают в определённых условиях. Ценник на бутылке воды в аэропорту не свидетельствует, что аэропортовая вода обладает особым химическим составом. Он свидетельствует, помимо прочего, о том, какие у покупателя есть альтернативы. Если альтернатив немного, продавец это прекрасно чувствует. В отличие от воды.

А вот третью функцию денег я особенно люблю. Сделал работу сегодня, но вовсе не обязан сегодня же проесть результат. Деньги позволяют сохранить возможность покупки до того момента, когда она понадобится. Сохранить не значит заморозить цены: через десять лет на ту же сумму может оказаться доступно меньше товаров. Об инфляции поговорим отдельно. Пока нас интересует сама возможность разнести по времени работу и удовольствие от её результата.

Сделал работу сегодня, использовал полученное вознаграждение через год. Если жизнь сложится хорошо, нынешние деньги смогут немного облегчить жизнь человеку, которым ты станешь через несколько лет. Правда, этот человек

имеет странный недостаток: он не может позвонить тебе и попросить не покупать очередную хреновину. Ему достанется то, что останется после принятия твоих сегодняшних решений.

Деньги дают тебе право на кусок будущего. Потратил их сейчас — лишился других вариантов. За еду, лечение, безопасность или хороший отдых вполне стоит расстаться с частью этого запаса. А вот вещица, которую ты забудешь раньше, чем выбросишь упаковку, тоже отнимет у будущего тебя несколько дней свободы. Упаковку выбросишь. Дни назад не вернут.

Ничего плохого в самом потреблении нет. Экономика существует не для того, чтобы человечество торжественно накапливало бумажки до полного вымирания. Если человек никогда не тратит деньги на то, что ему нужно, то его отношения с деньгами столь же странны, как отношения гурмана с едой, которую он принципиально не разрешает себе съесть. Но между использованием возможности и её бессмысленным уничтожением имеется разница.

Посмотрим на деньги с другой стороны. Что именно принадлежит человеку, у которого есть сто тысяч на банковском счёте? Не стопка банкнот, на которой его фамилия напечатана мелким шрифтом. Остаток на обычном банковском счёте представляет собой требование к банку. Для клиента это актив, для банка — обязательство перед клиентом. Наличные деньги и средства на счёте устроены по-разному, хотя в по-

вседневной жизни мы пользуемся обоими способами платежа [2].

А банковская карта? Это средство доступа к деньгам или кредиту. Пластиковый прямоугольник сам по себе не богатеет. Мобильное приложение с красивыми графиками тоже. Человек, который получил кредитную карту с лимитом в триста тысяч, не обнаружил себя внезапно обеспеченным гражданином. Он обнаружил возможность одолжить деньги на определённых условиях. Если путать одно с другим, можно эффектно провести несколько месяцев и совсем не эффектно прожить следующие несколько лет.

С четырьмя словами придётся разобраться сейчас, иначе дальше мы начнём путать зарплату с богатством. Доход — то, что поступает за определённый период. Расход — то, что уходит. Имущество и другие экономически ценные ресурсы образуют активы. Долги представляют собой обязательства. В личных финансах разницу между стоимостью активов и обязательствами называют чистой стоимостью имущества, или чистым капиталом. Слова не так важны, как различия между ними.

Допустим, у одного человека доход двести тысяч в месяц, из них сто восемьдесят тысяч уходит на обязательные и добровольные расходы, а накоплений почти нет. У другого доход сто тысяч, расходы семьдесят, долгов нет, на счёте уже лежит приличная сумма. Первый получает больше денег. Второй накапливает больше ежемесячно. У кого из них

больше имущества, мы без дополнительных сведений не знаем. Кто лучше защищён от кратковременной потери дохода, в данном примере уже гораздо понятнее. Сто тысяч зарплаты не превращаются в сто тысяч богатства каждое первое число месяца.

Одной цифрой зарплаты финансовое положение не опишешь. Даже размер накоплений не даёт полного ответа. У человека могут быть иждивенцы, медицинские расходы, нестабильная работа, имущество, которое трудно продать, и обязательства, не отражённые в одной красивой цифре. Два миллиона на счёте у человека без долгов и два миллиона, из которых завтра нужно выплатить поставщикам полтора, имеют разный жизненный смысл.

Мы обожаем короткие вопросы, на которые можно получить впечатляющий ответ. Сколько стоит твоя машина? Какая у тебя зарплата? Какой оборот у бизнеса? Зато вопрос «сколько у тебя останется после выполнения всех обязательств?» не так популярен. Он портит торжественность мероприятия. А ведь именно последняя цифра часто обладает большей практической ценностью, чем предыдущие три.

И деньги не следует путать с богатством страны или общества. Если каждому человеку выдать по миллиону, количество медицинских кабинетов, квартир и квалифицированных электриков от этого само по себе не увеличится. Если дополнительный спрос натолкнётся на ограниченное предложение, цены могут вырасти. Экономические последствия

зависят от множества условий, но простая мысль остаётся: денежные знаки и реальные возможности производства — не одно и то же.

Человечество не может разбогатеть, просто договорившись записать себе в банковские приложения побольше нулей. Точно так же семья не становится богаче от того, что отец начинает называть свою зарплату семейным оборотом, а покупки — инвестициями. Проблема не в словах. Проблема в попытке заменить действительное положение дел его привлекательным описанием.

Деньги дают власть, но власть особенного рода. Не над всеми людьми, а над некоторыми обстоятельствами собственной жизни. С достаточным запасом можно уйти с неподходящей работы, оплатить срочный ремонт, дождаться лучшего предложения. Без запаса даже незначительная неприятность способна превратиться в долгую цепочку вынужденных решений. Одни и те же сто тысяч могут быть для одного человека очередной покупкой, а для другого возможностью не соглашаться на унизительные условия.

Именно поэтому странно слышать, что интересоваться деньгами якобы неприлично. Можно не знать, сколько стоит содержать собственную жизнь. Можно не интересоваться договорами, не разбираться в обязательствах и относиться к банковским выпискам как к переписке с покойниками: лучше не открывать, настроение испортится. Только мир не обязан разделять твою деликатность. Счёт за электричество

не исчезнет, узнав о богатстве твоего внутреннего мира.

Переводить в рубли вообще всё — тоже дурацкая затея. Дружба по ежемесячной подписке, любовь пакетами услуг, свободное воскресенье в графе «убытки». Мне такая цивилизация не очень нравится. Но там, где ты действительно заключаешь сделку, потрудись выяснить её условия.

Всё это работает только до тех пор, пока за твою бумажку или запись на экране другие люди готовы отдать что-нибудь настоящее. Откуда у вещи, которая стоит копейки в изготовлении, берётся способность оплачивать месяцы человеческого труда? У человечества на этот счёт весьма любопытная история.

Глава 2. БУМАГА, В КОТОРУЮ МЫ ПОВЕРИЛИ

Если однажды тебе попадётся качественная купюра иностранного государства, валюта которого больше не обращается, ты сможешь внимательно рассмотреть чудесную бумагу, красивую гравировку, портрет заслуженного гражданина и даже внушительное число. Всё выглядит солидно. Вот только платить за обед этим произведением искусства придётся разве что в музее нумизматики, если директор окажется особенно сентиментальным.

В этом и состоит странность денег: значительная часть их полезности находится не в самих деньгах. Она находится в отношениях между людьми. Ты принимаешь банкноту потому, что рассчитываешь передать её дальше. Продавец принимает её по той же причине. У обоих есть представление о том, сколько она позволяет приобрести, и ожидание, что завтра другие участники экономики не откажутся от этого представления полностью.

Одной веры кассиру маловато. Государственные институты, правила расчётов, обязательства банков, налогообложение, работа судов и платёжной инфраструктуры помогают поддерживать денежную систему. Иначе любому человеку оставалось бы напечатать собственную банкноту, изобразить

на ней себя в профиль и отправиться в ближайший магазин, объясняя кассиру, что главное в экономике — вера.

История денег часто рассказывается в виде простенькой школьной пьесы. Сначала люди жили в деревне, менялись овцами на топоры и страшно мучились. Затем один особенно сообразительный гражданин придумал деньги, и у человечества наконец появилась возможность нормально торговать. Такой сюжет хорош для объяснения преимуществ общего средства обмена. В качестве буквальной истории происхождения всех денег он гораздо менее убедителен.

Антрополог Кэролайн Хамфри в работе о бартере и распаде экономических связей, опубликованной в 1985 году, обращала внимание на отсутствие описаний общества, где повседневная экономика полностью строилась бы на бартере, а деньги затем возникли из него [3]. Обмен товарами существовал и существует, но исторические общества также знали долговые отношения, распределение ресурсов, взаимные обязательства и разные способы учёта. Поэтому не будем выдавать удобную модель за точную биографию человечества.

Кстати, бартер способен появляться и там, где деньги давно изобретены. Вообрази предприятие, которому нечем оплатить поставку, зато на складе накопился товар, интересный поставщику. Две стороны договариваются об обмене. Не потому, что человечество ещё не додумалось до рублей, а потому, что рубли в нужном количестве куда-то делись. Цивилизация не всегда движется по идеально прямой дороге от

глупости к разуму. Иногда она возвращается к неудобным способам решать задачи, когда удобные перестают работать.

Разные общества в разные эпохи использовали в расчётах разные материальные предметы. Металлы, скот, раковины и другие товары могли выполнять денежные функции. Для подходящего средства расчёта имеют значение узнаваемость, возможность хранить и передавать его, делимость и готовность участников принимать его. Корову, например, неудобно использовать для оплаты мелкой покупки с выдачей сдачи. Даже если продавец согласится, сама корова будет категорически против устройства такой денежной системы.

Металлическая монета удобнее для части задач. Она долговечна, относительно компактна, её можно чеканить в стандартных размерах. Но серебро и золото не обладают мистическим свойством гарантировать безупречную экономическую справедливость. Качество монет могло различаться, металлы добывались неравномерно, возникали проблемы с проверкой веса и подлинности. Само наличие драгоценного металла не избавляет общество от необходимости договариваться о правилах обращения денег.

Шведский Stockholms Banco выпустил банковские билеты в 1661 году. А Банк Англии, учреждённый в 1694-м, начал выдавать собственные банкноты взамен внесённых средств [19]. В музейной коллекции Банка Англии сохранились ранние рукописные денежные документы. Для современного человека, привыкшего получать деньги прикосновением паль-

ца к экрану, это выглядит почти трогательно. Но тогда подобная бумага означала замечательную вещь: вместо тяжёлого металла можно было передать признанное требование на него.

История денег не была аккуратным школьным расписанием: сначала коровы, потом монеты, затем банкноты. Монеты, долговые записи, товары и бумажные обязательства долго сосуществовали. Да и сейчас, когда можно оплатить обед телефоном, сосед способен предложить тебе починить забор за помощь с переездом. Технологический прогресс не мешает людям договариваться по старинке.

Современные валюты обычно не обещают обменять каждую выпущенную денежную единицу на установленное количество золота. Такие деньги называют фиатными. Их способность служить средством платежа и сохранять покупательную способность зависит от работы денежной системы и состояния экономики, а не от того, сколько граммов металла можно получить за бумажку [1, 4].

Противники современных денег иногда рассуждают так: «Раньше деньги были обеспечены золотом, а теперь ничем». Формулировка эффектная, но она смешивает отсутствие обязательного обмена на металл с отсутствием экономических оснований для ценности денег. Современная валюта позволяет оплачивать реальные товары, погашать обязательства и участвовать в работающей экономике. Это не означает, что её покупательная способность неуязвима. Про-

сто понятие обеспечения не следует сводить к картинке подземного хранилища, в котором серьёзные мужчины сторожат блестящие кирпичи.

Золото, к слову, тоже может дорожать и дешеветь относительно других вещей. Если тебе понадобится медицинская операция, сам факт владения золотом не гарантирует, что её стоимость будет оставаться постоянной в граммах. Никакая форма хранения богатства не способна отменить изменение относительных цен, дефицит ресурсов и человеческие катастрофы. Было бы удобно иметь металл, который гарантирует экономическое благополучие, но у природы на этот счёт, видимо, иные планы.

Где, собственно, находится твоя зарплата? Большая часть денег в развитых банковских системах существует не в виде бумажных купюр. Когда работодатель перечисляет зарплату, когда ты оплачиваешь продукты телефоном, когда возвращаешь знакомому долг переводом, меняются банковские записи. За этими записями стоят обязательства финансовых организаций и система расчётов. Никто не перевозил твою зарплату на маленькой тележке из одного банка в другой.

В 2014 году Банк Англии опубликовал материал о создании денег в современной экономике [2]. В нём объясняется один принцип, который кажется неожиданным человеку, представляющему банк большой копилкой. Выдавая обычный кредит, коммерческий банк может одновременно создать у заёмщика новый депозит. Банк получает требование

возврата кредита, а у заёмщика появляется остаток на счёте. Обе стороны баланса увеличиваются.

Представь, что тебе выдали кредит на сто тысяч. Если средства зачислены на твой счёт в этом банке, у тебя появляется сто тысяч доступных денег и долг на ту же сумму. Банк записывает кредит в свои активы, депозит — в обязательства. Денег, которыми можно расплатиться, стало больше. Но твоё чистое богатство в момент выдачи кредита, если не учитывать комиссии и прочие расходы, не увеличилось на сто тысяч. У появившихся средств есть вполне конкретная обратная сторона.

Когда ты перечисляешь деньги продавцу, обслуживающемуся в другом банке, организациям требуется провести расчёт между собой. Для банков важны ликвидность, стоимость финансирования, достаточность капитала, требования регулирования и вероятность того, что заёмщик исполнит обязательства. Возможность создавать депозиты при кредитовании вовсе не означает возможность бесконечно раздавать деньги. Банк, выдающий кредиты людям, не способным их вернуть, скоро столкнётся с проблемами, которых не исправит никакая бодрая запись в компьютере.

Погашение основного долга в обычном примере банковского кредитования сокращает соответствующие денежные остатки и кредитные требования. Проценты устроены иначе: это доход банка, из которого, среди прочего, покрываются его расходы. Не следует представлять каждую уплаченную

по кредиту тысячу как исчезнувшую из экономики банкноту [2].

Банк зарабатывает не только на процентах. Он получает комиссии за отдельные услуги, может работать с ценными бумагами и несёт собственные расходы: привлекает средства, платит сотрудникам, содержит инфраструктуру, покрывает кредитные потери. Допустим, в условном примере банк получает по кредиту двадцать тысяч процентов за год, а финансирование обходится ему в десять тысяч. Разница в десять тысяч ещё не является чистой прибылью. Из неё предстоит вычесть остальные расходы. Банк — не благотворительный фонд и не обязательно шайка злодеев. Это предприятие, интересы которого не совпадают с твоими автоматически.

Банку мало того, что ты завёл у него счёт. Тебе нужны расчётный счёт и возможность платить, а в приложении тебя уже ждут инвестиции, страховка, кредит и предложение приобрести что-нибудь ещё. Само предложение не преступление. Но бесплатный доступ к приложению не превращает его владельца в твоего финансового опекуна. Принимай решение по условиям продукта, а не по факту, что он появился в знакомом интерфейсе.

Зачем нам, простым смертным, разбираться в этом устройстве? Чтобы перестать путать банковский остаток с количеством реального богатства, а доступ к деньгам — с правом безнаказанно их расходовать. И чтобы не удивлять-

ся, почему банк не испытывает благодарности к человеку, который получил кредит и начал чувствовать себя обеспеченным. Банк не подарил тебе благополучие. Он заключил с тобой сделку.

Слово «деньги» объединяет несколько разных вещей, и экономисты даже выделяют разные денежные агрегаты. Наличные и средства, которые можно быстро использовать для расчётов, составляют более узкую группу. Если добавить определённые виды депозитов и близкие по свойствам инструменты, группа расширится [4]. Для обычного человека эта классификация важна прежде всего тем, что не всё похожее на деньги одинаково доступно. Срочный вклад, из которого средства можно забрать лишь с потерей части процентов, и деньги на текущем счёте отличаются по удобству использования. Акция компании, пусть она и стоит сто тысяч, не обязана быть продана за сто тысяч именно в тот день, когда тебе понадобятся деньги.

Представь карман, в котором лежат ключ от сейфа, договор на продажу квартиры через полгода и наличные на такси. Все три предмета имеют отношение к стоимости и собственности. Но попробуй расплатиться договором с таксистом. Для жизненных задач важна не только стоимость того, что у тебя есть, но и способность вовремя превратить это в платёж. Эту способность называют ликвидностью.

Наличные деньги обладают преимуществами, которые легко заметить в случае перебоев связи. Банковский пере-

вод удобен, когда нужно заплатить человеку в другом городе. Депозит может приносить процент, зато иметь ограничения по снятию. Даже среди самых привычных инструментов не существует единственного идеального решения на все случаи жизни. Деньги для ежедневных покупок, резерва и долгосрочного накопления могут разумно находиться в разных местах.

Мы настолько привыкли к удобству платёжной системы, что часто перестаём замечать сделку. Покупка мебели за тридцать тысяч наличными способна занять некоторое время хотя бы потому, что купюры надо пересчитать. В приложении для того же результата достаточно нескольких прикосновений. Технология избавила нас от очередей, наличных пачек и массы бытовых неудобств. Заодно она избавила покупку от некоторых неприятных ощущений, сопровождавших расставание с деньгами. Оставлять их на совести программы было бы особенно глупо: приложение выполнило ровно то, что ему приказали.

Не телефон виноват, что ты потратил тридцать тысяч за три секунды. Платёжная система прекрасно справилась со своей работой. С претензией к скорости принятия решения обращаться придётся в другой отдел, расположенный у тебя между ушами.

Мы создали удивительно удобный способ обмениваться результатами труда и переносить покупательную способность в будущее. Человек может получать оплату от клиен-

та за тысячи километров, а тратить её в магазине у дома. И при всех этих технологических чудесах едва ли изменился главный вопрос: что именно человек отдаёт, чтобы получить право пользоваться деньгами?

Для большинства из нас ответ неприятно прост. Значительную часть собственной жизни.

Глава 3. СКОЛЬКО СТОИТ ТВОЁ ВРЕМЯ?

У человека, продающего рабочее время, есть необычный товар. Производство ограничено, срок хранения отсутствует, вернуть покупателю бракованную партию невозможно. Каждый день на складе появляется двадцать четыре часа, и ровно столько же исчезает независимо от того, успел владелец что-нибудь с ними сделать или нет.

В объявлениях о работе на самое видное место ставят зарплату. На неё первым делом и смотрит соискатель. Сколько времени придётся отдать взамен, обычно известно приблизительно. В трудовом договоре указаны часы, но там редко присутствует строка «полтора часа в пробке с размышлениями о том, почему тебя вообще понесло в эту сторону».

Допустим, тебе предлагают работу за сто тысяч рублей на руки. График — восемь часов в день, двадцать рабочих дней в месяц. Формально за сто шестьдесят часов получается по шестьсот двадцать пять рублей. Теперь выясняется, что дорога занимает два часа ежедневно, а неоплачиваемый обед — ещё час. Рабочие дни захватывают уже двести двадцать часов твоего календаря. Если исключительно из-за этой работы ты тратишь ещё десять тысяч на транспорт и другие дополнительные расходы, то девяносто тысяч, разделённые

на двести двадцать, дают примерно четыреста девять рублей за час занятого времени.

Не зарплату по трудовому договору, а приблизительную цену часа жизни, который потребовался для её получения. Это два разных расчёта. Во втором мы не считаем обед работой в юридическом смысле. Мы выясняем, какой кусок личного времени занят рабочим распорядком и сколько денег остаётся после связанных с ним расходов.

Другая работа приносит восемьдесят пять тысяч, расположена рядом с домом, а расходы на дорогу и прочие рабочие издержки составляют пять тысяч. Пусть рабочие дни занимают девять часов вместе с обедом и дорогой, всего сто восемьдесят часов. Тогда остаётся восемьдесят тысяч, или примерно четыреста сорок четыре рубля за час. Зарплата ниже. Цена занятого часа выше. А дома человек проводит на сорок часов в месяц больше.

Сорок часов — дополнительная рабочая неделя. Только теперь она принадлежит тебе. Кому-то захочется провести её с детьми, кто-то отсыпается, кто-то учится новой профессии. Не исключено, что за эти часы можно заработать больше, чем составляет разница между двумя зарплатами. Но это уже отдельный выбор, а не обязательное продолжение предыдущей работы.

Бежать увольняться после этого расчёта не надо. На первой работе могут оказаться лучше перспективы, социальные гарантии или опыт, а тебе сейчас могут быть нужны именно

сто тысяч. Просто сравнивай две жизни, а не два оклада.

Экономисты называют цену отвергнутой альтернативы альтернативной стоимостью. Если ты выбираешь один вариант, то теряешь возможность использовать те же ресурсы иначе. Ценник показывает денежный расход. Альтернативная стоимость покупки — ценность лучшего из доступных вариантов использования этих денег, от которого пришлось отказаться. Время тоже подчиняется этому принципу. Ты не можешь в один и тот же час одновременно ремонтировать клиенту компьютер, гулять с ребёнком и спать. Хотя многие взрослые люди ведут себя так, словно у них получилось заключить договор с физикой на особых условиях.

Самая неприятная разновидность обмена времени на деньги появляется, когда человек тратит деньги, компенсируя последствия того, как он заработал деньги. Он мало спит, поэтому заказывает доставку вместо приготовления еды. Работа далеко, поэтому приходится покупать автомобиль. Отпуск нужен главным образом для того, чтобы хотя бы неделю не слышать голоса начальника. Дорогая одежда нужна, чтобы соответствовать должности, на которой приходится носить дорогую одежду.

За удобство платить нормально. Машина экономит время, доставка освобождает вечер, отдых восстанавливает силы. Посчитай лишь, сколько денег требуется на обслуживание самого способа их заработка. Уйдёт расход вместе с работой? Учитывай его при сравнении. Останется? Не вешай

его на работодателя.

Похожая путаница возникает у людей, которые уходят работать на себя. Наёмный сотрудник мечтает получать не свою зарплату, а всю сумму, которую клиент платит работодателю. В определённый момент он увольняется, начинает самостоятельно брать заказы и обнаруживает, что клиент платит не только за два часа ремонта. Нужно найти клиента, договориться с ним, доехать, купить инструмент, исправить ошибку, оплатить налоги, вести документы, иногда объяснять по телефону, почему вода не перестала течь в кухне после ремонта выключателя в коридоре.

При расчёте заработка предпринимателя или самозанятого недостаточно умножить цену услуги на количество удачных заказов. Допустим, специалист за месяц получил от клиентов сто восемьдесят тысяч. Инструменты, расходные материалы, реклама, транспорт и налоги в условном примере обошлись в шестьдесят тысяч. После этих расходов остаётся сто двадцать тысяч. Но если на выполнение работ ушло сто двадцать часов, а на поездки, переговоры и прочие обязательные дела ещё восемьдесят, то получается шестьсот рублей за час всего затраченного времени.

Добавь в расчёт ремонт оборудования, отпуск и дни без заказов. Иначе человек будет считать каждую хорошую неделю нормальным состоянием своего бизнеса, а каждую плохую — происками злодеев. Бизнес, как правило, не особенно интересуется тем, что владелец записал себе в финан-

совых ожиданиях.

Положительный остаток в кассе ещё не гарантирует экономической прибыли. Если ты вложил собственный капитал, занимался бизнесом без зарплаты и получал в месяц небольшую сумму, возможно, другое доступное применение твоих денег и времени дало бы лучший результат. У семейного предприятия может не быть убытка по кассе, но его владелец фактически работает за сумму, на которую сам никогда не согласился бы нанять себя со стороны. Внутренний сотрудник оказался замечательно сговорчивым. У него, правда, не спросили.

Закрывать предприятие при первом же подобном подсчёте я не призываю. В начале проекта люди часто готовы вкладывать время без большой отдачи, чтобы получить клиентов, построить систему или освоить новый рынок. Важны реалистичный срок такой работы, финансовый запас и проверяемые признаки прогресса. Надежда на то, что всё когда-нибудь начнёт приносить деньги, не считается признаком прогресса. Надежда вообще прекрасная вещь, пока ей не поручили вести бухгалтерию.

У часов, к сожалению, нет стандартного сорта качества. Час утром, когда ты выспался, способен принести больше результата, чем три часа вечером после тяжёлого рабочего дня. Час с любимым человеком имеет для тебя иную ценность, чем час, проведённый в очереди. И попытка подставить во все жизненные события одну и ту же денежную ставку по-

степенно превращает нормального человека в плохо настроенный кассовый аппарат.

«Если я зарабатываю тысячу в час, значит, мне невыгодно самому готовить ужин», — рассуждает энтузиаст оптимизации. Возможно. Только заплатит ли ему кто-нибудь тысячу именно за тот час, который освободился? Если он готовить любит, почему вообще требуется переводить удовольствие в потерянный доход? Если он устал и полезный отдых повысит качество завтрашней работы, почему нынешний час надо немедленно продавать? У задачи появились условия, о которых не подозревала красивая формула.

Время нельзя считать деньгами в буквальном смысле. Деньги можно заработать, потерять и заработать снова. Время, прожитое вчера, вчера и осталось. Справедливее сказать, что деньги и время часто можно обменивать друг на друга в определённых пределах. Например, оплатить доставку вместо двухчасовой поездки. Нанять помощника, чтобы заняться более сложной работой. Использовать накопления, чтобы некоторое время не работать. Но это именно частичный обмен возможностей, а не продажа дополнительных суток к календарю.

Один из лучших способов измерить свой запас денег — перевести его в месяцы жизни. Если ежемесячные необходимые расходы составляют пятьдесят тысяч, а доступный резерв — триста тысяч, то при неизменных расходах и отсутствии новых поступлений у тебя примерно шесть меся-

цев базовой финансовой автономии. Это условная оценка, не обещание шести беззаботных месяцев. Могут появиться дополнительные расходы, измениться цены. Но теперь ты можешь измерить накопления не только красивой шестизначной цифрой, но и промежутком времени.

Этот запас не делает человека богатым по стандартам телевизионных предпринимателей. Зато если ему предлагают работу с отвратительными условиями, он может позволить себе сказать: «Нет». Многим людям такую возможность приходится покупать гораздо позже, чем новую машину. А между тем способность не согласиться на первый предложенный вариант может сама по себе иметь серьёзную экономическую ценность.

Свободным временем коммунальные счета не оплатишь. Человеку нужны деньги на жильё, еду, лечение и обязательства перед другими людьми. Кто-то работает сверхурочно, потому что иначе не справится с расходами, а не потому, что прочёл недостаточно книг. Сначала иногда приходится искать способ увеличить доход. Но даже в таких обстоятельствах полезно знать цену способа, которым ты это делаешь. Знание не предоставит мгновенного выхода, зато поможет оценивать доступные варианты без обмана.

Алик однажды решил, что вместо покупки готового стеллажа за двенадцать тысяч сделает его самостоятельно. Материалы обошлись в восемь, ещё две тысячи ушли на подходящий инструмент, а два выходных дня — на изготовление

конструкции, которая некоторое время напоминала стеллаж, переживший землетрясение. В конце концов вещь получилась приличная. Алик остался доволен: сэкономил две тысячи, освоил новую работу, получил удовольствие. Если последнее действительно имело значение, то его решение было разумным. Если же считать только экономию и забыть про время, получилось странное финансовое достижение. За удовольствие тоже не надо начислять себе вымышленную зарплату.

Куда интереснее ситуация, когда человек работает в два раза дольше, чтобы купить вещь, которая якобы символизирует его свободу. За возможностью показать, что он никому не подчиняется, скрываются дополнительные обязательства, дополнительные смены и дополнительные просьбы к начальнику. Внешне жизнь делается всё более независимой. В расписании почему-то происходит противоположный процесс.

Если хочешь понять, насколько выгоден твой обмен времени на деньги, мало спросить, сколько денег ты получаешь. Нужно понять, сколько остаётся, какую часть календаря приходится отдать, какие возможности открывает этот труд и какие из них уничтожает. У некоторых профессий есть прекрасное будущее, которое стоит временного дискомфорта. У других за десять лет не прибавляется ничего, кроме десяти лет стажа и раздражения от утреннего будильника.

Низкая зарплата не всегда свидетельствует об отсутствии способностей. Два человека с одинаковым образованием и

похожим рабочим графиком могут получать совершенно разные деньги. Особенно забавно, как быстро окружающие начинают оценивать по этой цифре не труд человека, а самого человека.

Глава 4. ДЕНЬГИ ПАХНУТ. ЕЩЁ КАК

Предложи человеку сто тысяч рублей за месяц тяжёлой работы и сто тысяч рублей в качестве случайного подарка. Если обе суммы законно получены, не имеют дополнительных условий и поступили на один счёт, банк не обнаружит между ними особой душевной разницы. Человек обнаружит. Первую сумму он может осторожно распределять на обязательные расходы, а вторую тут же отправить на покупку чего-нибудь приятного. Другой человек, напротив, будет беречь подарок как редкую удачу и без сожаления расходовать зарплату. У каждого собственная классификация денежных знаков по степени родства.

Экономически деньги одного номинала и валюты взаимозаменяемы. Ты можешь оплатить электричество рублём, полученным в виде зарплаты, и таким же рублём, найденным в кармане собственной старой куртки. Если к деньгам не привязаны особые договорные или правовые ограничения, у них нет памяти о биографии. Но у тебя память имеется, и она с удовольствием сортирует деньги на заработанные, случайные, праздничные, чужие, заслуженные, стыдные и те, которые как будто уже потрачены.

Экономист Ричард Талер описывал подобные особенно-

сти в работах о ментальном учёте [5]. Люди распределяют средства по условным внутренним категориям и по-разному принимают решения в зависимости от того, к какой категории относится сумма. Это может быть полезно. Если отложить деньги на аренду и перестать считать их свободным остатком, вероятность остаться без возможности оплатить жильё уменьшается. Проблема возникает, когда внутренние категории начинают противоречить действительным финансовым обстоятельствам.

Человек способен носить одни и те же ботинки до последней стадии разложения, а потом проиграть стоимость трёх пар в игре, объясняя, что там были совсем другие деньги. Ботинки нужны, а игра — развлечение. Но из семейного бюджета оба платежа уходят через одну и ту же дверь.

Отложить деньги на аренду и задним числом оправдать покупку ненужной хреновины неожиданной премией — две разные бухгалтерии. В первой ты распоряжаешься деньгами. Во второй деньги уже ушли, и ты пытаешься спасти репутацию их бывшего владельца.

Случайные деньги тоже обладают удивительным ароматом свободы. Ты откладывал покупку, считая её дорогой. Потом получил премию и внезапно решил, что цена приемлемая. Вещь не изменилась. Твоё отношение к ней изменилось потому, что появилась сумма, для которой ещё не был установлен обычный режим расходов. Не обязательно отказывать себе в покупке. Достаточно понимать: премия имеет

ту же покупательную способность, что и зарплата, и способна решить те же задачи. Случайность поступления не делает деньги бесплатными для твоей будущей жизни.

А ещё деньги несут запах репутации. Одинаковую сумму люди совершенно по-разному оценивают в зависимости от того, кто и каким образом её получил. Успешному врачу готовы пожать руку. Удачливого спекулянта могут презирать. Человек, разбогатевший благодаря наследству, нередко вызывает раздражение уже фактом своего существования. Мы судим не только о количестве денег, но и о справедливости способа их приобретения.

Нас интересует и происхождение денег, а не только сумма. Общественные представления о допустимом заработке помогают нам отличать обмен от эксплуатации, работу от мошенничества, добровольную сделку от принуждения. Не всякий прибыльный способ получить деньги хорош. Вопрос начинается там, где мы пытаемся из цены труда вывести исчерпывающую моральную характеристику человека. Такой вывод рынок не обещал предоставлять.

Деньги платят не за абстрактное человеческое достоинство. Рыночная цена услуги складывается из спроса, предложения, условий сделки, редкости навыков, доступных альтернатив, производительности, переговорных возможностей, законодательства и множества других обстоятельств. Если труд человека недооценён, это не означает, что его вклад в жизнь окружающих ничтожен. Если его деятельность

высокооплачиваема, это не гарантирует наличия у него прекрасного характера.

Учитель может играть огромную роль в жизни сотен детей и зарабатывать меньше владельца небольшого коммерческого проекта. Это не означает, что общество точно измерило их значимость и обнаружило соответствующее соотношение. У организации, в которой трудится учитель, существуют бюджет, система оплаты и ограничения. У бизнеса другой механизм получения выручки. Сравнение доходов без понимания того, как они формируются, мало сообщает о человеческой ценности.

Возьми двух мастеров, умеющих одинаково хорошо ремонтировать оборудование. Один живёт там, где четыре предприятия ищут таких специалистов и конкурируют за них. Другой — там, где доступен единственный крупный работодатель. Их зарплаты могут отличаться не потому, что первый лучше пользуется отвёрткой или обладает более высокими моральными качествами. Отличается структура возможностей. Наличие альтернатив влияет на условия, которые человек способен обсуждать.

Совет «просто потребуй платить больше» особенно легко давать из чужого кресла. Работник может прекрасно знать себе цену, но иметь мало альтернатив. Улучшение переговорной позиции иногда требует получить другой навык, найти клиентов, накопить резерв, переехать или объединиться с коллегами. А иногда возможности ограничены семейны-

ми обстоятельствами или состоянием здоровья. Финансовая грамотность не должна превращаться в соревнование по обвинению людей в том, что у них недостаточно свободы.

Твой нынешний оклад — не пожизненный тариф на твои способности. Цена труда существует в конкретной ситуации. Она может измениться, если изменятся рынок, квалификация, организация работы и доступ к другим покупателям. В определённых пределах мы можем влиять на эти факторы. Не на все сразу и не с гарантированным результатом, но иногда значительно больше, чем предполагает человек, годами сравнивающий себя с последней записью в расчётном листке.

Рыночная цена труда меняется, когда у тебя появляется возможность выбирать покупателей этого труда. Если у мастера один заказчик, от которого зависит вся выручка, переговоры выглядят одним образом. Если есть очередь клиентов, другим. Не обязательно работать вдвое больше: иногда нужно перестать продавать одно и то же одному и тому же покупателю. Правда, новый рынок придётся проверять, а не считать существующим только потому, что в интернете кто-то красиво рассказал о спросе.

Попробуй-ка поймать себя на занятном фокусе. Многие люди стесняются назвать цену своей работы, зато совершенно не стесняются требовать скидку на чужую. Своё желание нормально зарабатывать кажется им жадностью, пока они находятся в роли продавца. В роли покупателя обнаружива-

ется чрезвычайная принципиальность относительно чужой наценки. Моральный компас, оказывается, охотно поворачивается вместе с кассовым терминалом.

В обычной сделке обе стороны имеют право на собственную выгоду. У продавца есть расходы и желание получить прибыль. У покупателя есть бюджет и желание получить полезный результат за приемлемую цену. Не нужно притворяться, что хороший специалист работает исключительно из любви к человечеству. Особенно если человечество звонит ему в воскресенье в семь утра с вопросом, почему он до сих пор не приехал ремонтировать кондиционер.

Честная цена предполагает не обязательно одинаковую выгоду для всех, а отсутствие обмана и ясное понимание существенных условий. Клиенту важно знать, за что он платит, продавцу — что он обещает сделать и какие расходы понесёт. Можно договориться о дорогой услуге, если человеку нужен её результат. Можно отказаться, если цена не подходит. Ни согласие, ни отказ сами по себе не требуют продолжительного анализа нравственного облика второй стороны.

Отдельная трудность — деньги, приходящие от близких. Родители помогают взрослому ребёнку купить квартиру, друзья дают в долг, супруги объединяют доходы. В таких ситуациях у финансового решения появляется слой отношений. Тот, кто передал деньги, может ожидать благодарности, участия в решениях или возврата. Тот, кто получил помощь, может воспринимать её как проявление любви и

вообще не подозревать о дополнительных ожиданиях. Пока все довольны, договорённость кажется прекрасной. Первое расхождение в планах иногда обнаруживает, что под словом «помощь» стороны понимали разные сделки.

Деньги от родных не обязательно пахнут подвохом. Но квартиру, крупный заём или годы будущих платежей обсуждай заранее: подарок это или долг, когда его вернуть, даёт ли помощь право вмешиваться в твои решения? Пять минут неловкости обходятся куда дешевле семейной войны за имущество.

Стыд вокруг денег также способен толкать человека к странным решениям. Ему неудобно признаться, что предложенный ресторан слишком дорогой, поэтому он соглашается, хотя ближайшие две недели собирался жить скромнее. Неудобно попросить вернуть долг, потому что друг окажется в неловком положении. Неудобно обсуждать оплату дополнительной работы, потому что начальник уже начал говорить о преданности коллективу. Интересно, что чувство деликатности чаще посещает именно того, кому предстоит расстаться с деньгами. Противоположная сторона порой обладает удивительной душевной устойчивостью.

Щедрость не обязана проходить экзамен на рентабельность. Человек может сознательно заплатить за приятелей, помочь другу и сделать больше, чем обязан. Это нормальная часть жизни. Разница между щедростью и вынужденным расходом заключается, среди прочего, в возможности отка-

зать. Когда отказаться нельзя без угрозы потерять уважение, отношения или работу, полезно посмотреть на полную цену решения, а не на красивое слово, которым оно обозначено.

Особенно нелепо, когда размер дохода превращают в характеристику души. Мало зарабатываешь — якобы человек простой и порядочный. Много — наверняка что-нибудь украл. Странный способ выяснять нравственные качества, не интересуясь поступками.

Глава 5. БЕДНОСТЬ НЕ ДОБРОДЕТЕЛЬ

У нас есть занятная привычка выдавать нравственные характеристики по размеру зарплаты. Если человек зарабатывает тридцать тысяч рублей, его можно назвать простым, душевным и честным. Если триста тысяч, у окружающих появляются вопросы. Если три миллиона, некоторые уже готовы проводить следственные мероприятия, не покидая собственного дивана. При этом, когда речь заходит об их собственном заработке, подозрения в адрес богатых чудесным образом не мешают им мечтать о точно такой же сумме.

Ни бедность, ни богатство не имеют встроенной функции проверки совести. Можно быть прекрасным человеком без денег, мерзавцем без денег, прекрасным человеком с деньгами и мерзавцем, которому теперь хватает средств на реализацию более масштабных проектов. Моральные качества не начисляются по тарифу банковского обслуживания. И уж точно не исчезают в тот момент, когда тебе повысили зарплату.

Почему же разговор о достатке так быстро переходит в разговор о человеческой порядочности? В числе прочего потому, что финансовое положение легко заметить, а чужой характер изучать долго и неудобно. Нам хочется простой си-

стемы оценки людей. Человек беден, следовательно, либо хороший, потому что не наворовал, либо плохой, потому что не заработал. Выбирай подходящий приговор в зависимости от своих политических убеждений и настроения. Особенно удобно, что подсудимого никто не собирается выслушивать.

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.