

Сергей Пятенко, Татьяна Сапрыкина

# Личные деньги: Антикризисная книга



**Сергей Пятенко  
Татьяна Сапрыкина  
Личные деньги:  
Антикризисная книга**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=184406](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=184406)*

*Личные деньги: Антикризисная книга / Сергей Пятенко, Татьяна*

*Сапрыкина: АСТ: Астрель; Москва; 2009*

*ISBN 978-5-17-060229-2; 978-5-271-24967-9*

**Аннотация**

Тема денег, личных финансов актуальна во все времена, но особенно важной становится в периоды кризиса и нестабильности. Кризисы, финансовые и экономические, уже два века происходят каждые 8-10 лет. Поэтому за свою трудовую жизнь человек сталкивается с ними минимум 4–5 раз. Каждый должен знать, что и как надо делать для сохранения и умножения своего благосостояния в любой ситуации.

# Содержание

Введение	4
Раздел I	13
Глава 1. Управляй деньгами	14
1.1. Кому это надо: бюджеты, планы, деньги	14
1.2. Финансовая независимость, или Зачем люди работают	20
1.3. Инфляция: причины, следствия и последствия	29
Глава 2	44
2.1. Портрет миллионера	45
2.2. Миллионерское мышление, поведение, привычки	51
Конец ознакомительного фрагмента.	56

# С. В. Пятенко, Т. Ю. Сапрыкина

## Книга о личных деньгах

### Введение

*Не бойся, что не знаешь, бойся, что не учишься.  
Древнекитайская пословица*

*Когда прародители бежали из рая, Адам сказал  
Еве: «Дорогая, нам выпало жить в переходный  
период».*

*У. Индж, британский священник XIX века*

*Как много дел считались невозможными, пока  
они не были осуществлены.*

*Плиний Старший, древнеримский писатель*

**Управление благосостоянием.** Кризисы приходят и уходят. Несмотря на все проблемы, в России формируется новая реальность: деньги есть не только на удовлетворение первичных потребностей. У людей появляются свободные средства и разнообразное имущество. Возникает комплекс новых ситуаций: разные возможности сбережения/инвестирования, варианты ипотечных и иных кредитов, необходи-

мость брачных контрактов и завещаний, разнообразие имущественных отношений и методов решения жилищного вопроса, множество способов повышения благосостояния.

**Кому и почему полезна эта книга.** Эта книга адресована всем, кто осознанно хочет повысить свое благосостояние. Цель авторов – помочь освоить необходимые знания и навыки. Задача – систематизация информации и алгоритмов прагматичных действий в ключевых сферах личной финансово-хозяйственной жизни. Нам уже доводилось писать о проблемах личных финансов.<sup>1</sup> Предмет рассмотрения данной книги заметно шире. В книге разъясняются не только преимущества и недостатки разных способов сбережения/инвестирования средств, но и особенности кредитных отношений, специфика правового оформления личных отношений, варианты решения жилищного вопроса, методы финансового планирования для обычного человека.

Очень разные люди могут по-разному ощутить пользу изучения возможностей повышения своего благосостояния. Для одних это может быть осознание, что при рациональной организации личных финансов *обычный человек может стать финансово независимым, а значит, свободным, примерно за 10–15 лет.* Затем можно трудиться только для собственного удовольствия. Многим хочется послать куда подальше свою работу и заниматься тем, к чему лежит душа.

---

<sup>1</sup> Пятенко С., Сапрыкина Т. Как управлять личными деньгами. – СПб.: Питер, 2008.

Но зарабатывать на жизнь нужно. Люди ищут компромисс, выбирая труд «минимально неприятный», а иногда даже радостный. Однако при грамотной организации финансовой жизни человек с какого-то момента перестает зависеть от оплаты его труда. Невозможное возможно!

Для других главным может быть понимание реальных возможностей *управления своими финансами*, что позволяет намечать долгосрочные финансовые жизненные цели и достигать их. Для третьих важным окажется *увеличение знаний о преимуществах и недостатках разных мест работы денег*, специфике рисков и возможностей, возникающих в разных сферах. Для четвертых главным будет *финансовое планирование* своей жизни. Жизнь пятых изменит понимание возможностей различных стратегий решения жилищного вопроса. *Каждый, кто научился зарабатывать деньги в рыночных условиях, найдет для себя что-то полезное в данной книге.*

**Поговорим о деньгах.** Жизнь в России меняется медленнее, чем хотелось бы. Но гораздо быстрее, чем это кажется. Еще совсем недавно считалось: «Секса у нас нет». Потом все поняли, есть, и говорить про ЭТО, изучать ЭТО и проповедать об ЭТОМ совсем не зазорно. Пора также, смеясь, расставаться с прошлым, когда было неудобно говорить о ценах, тенденциях развития рынков. Их-то раньше действительно не было. Ни денег, ни рынков. Нет, был один – колхозный. А личные деньги – до зарплаты дотянул, и ладно.

Жизнь, слава богу, изменилась. Теперь, как во всякой нормальной стране, рынков много. Значит, говорить про ЭТО (деньги) уже не зазорно. Не стыдно говорить о деньгах, стыдно здоровому быть бедным.

**Обычные люди и личные деньги.** Абсолютное большинство обеспеченных людей во всем мире целеустремленны. Они обдуманно управляют своими деньгами. Их материальные и жизненные цели естественным образом переплетаются, и порой невозможно определить, где заканчиваются одни и начинаются другие. Оптимизация личной финансовой жизни начинается с размышлений о своем бюджете. Не бойтесь заниматься этим якобы скучным делом. *Вообще, не бойтесь быть скучными.* В цивилизованных странах (их примерно 50 и там проживает так называемый «золотой миллиард») принято планировать свой бюджет.<sup>2</sup> Там обычное дело – вести беседы о ценах, ставках кредитов, курсах акций, налогах, обмениваться опытом экономии расходов и т. д. Посмотрите вокруг: мы стремительно движемся в этом направлении.

Рационализация личных финансов возможна для каждо-

---

<sup>2</sup> В мире около 200 стран. Уровень их экономического развития можно сравнивать по самым разнообразным показателям: ВВП на душу населения, средняя продолжительность жизни, детская смертность и т. д. Если усреднить результаты сопоставления, то Россия оказывается в группе стран, занимающих 55—70-е места. «Золотой миллиард» живет в «первой лиге», где никак не более 50 стран. Мы находимся в верхней половине «второй лиги» следующих по уровню развития 50 стран.

го. Можно провести аналогию с вождением автомобиля. То же вроде бы очень сложно. Но миллионы людей достойно с этим справляются. Так же миллионы обычных людей рационально планируют свои бюджеты, накапливают сбережения, делают инвестиции, берут кредиты и т. д. По мере развития общества люди учатся пользоваться компьютером, мобильным телефоном и пр. Все это постепенно становится частью жизни граждан. Аналогично осваиваются и методы управления своими деньгами. *Здесь, как и в других сферах, знание немногих принципов заменяет знание многих фактов.*

**Доступность и объективность.** Объективный анализ подразумевает адекватное рассмотрение преимуществ и недостатков, потенциальной доходности, возникающих рисков, трудностей и т. д. – Словом, всей совокупности ключевых факторов, связанных с тем или иным финансовым инструментом или учреждением. Без этого принятие по-настоящему продуманных и взвешенных решений невозможно. *Если есть белое, значит, есть и черное, говорят в Китае.* Независимость от любых кредитно-финансовых организаций дает авторам возможность беспристрастного рассмотрения проблем управления личными деньгами. Разумеется, всякий взгляд живых людей неизбежно субъективен. Но авторы изо всех сил стремились рассматривать вопросы взвешенно и объективно. Как получилось – судить читателям.

Авторы попытались изложить серьезные проблемы по



возможности в доступной форме. Важную роль в книге призваны сыграть смышленные зверушки еж и мишка. Первым образ колючего симпатяги использовал в работах Д. Коллинз. Он отметил значение «концепции ежа».<sup>3</sup> Для ежа все, что не является важным фактором, не имеет значения. Такие ежи отличаются особым умом и сообразительностью. За сложностью мира они различают основные принципы и факторы. «Ежи» формулируют организующую идею, направляющую их действия. Они видят суть и не обращают внимания на частности. *Умение отделять главное от второстепенного заметно повышает шансы найти свой достойный путь в сложном, многогранном мире.*

Практичный и смешливый российский еж сначала появился в книгах для менеджеров.<sup>4</sup> Затем известная по художественным произведениям парочка еж и мишка<sup>5</sup> задумалась и о личных финансах.<sup>6</sup> Теперь «смышленный еж» и «шустрый медвежонок» решили помочь читателю разобраться в вопросах личного благосостояния. Они структурировали знания-умения на пути к обеспеченной жизни. **Задуматься и упростить.** *Полезные зверушки еж и мишка*

---

<sup>3</sup> Подробнее см.: Коллинз Д. От хорошего к великому. – С. 124–158.

<sup>4</sup> См., например: Пятенко С.В. 9 основ менеджмента. – М., 2004. Пятенко С.В. Книга генерального директора. – М., 2008.

<sup>5</sup> См., например, мультфильм «Ежик в тумане», где очаровательный мишка и его друг ежик чудесно считают звезды.

<sup>6</sup> Пятенко С.В., Сапрыкина Т.Ю. Как управлять личными деньгами. Пятенко С.В. Сапрыкина Т.Ю. Экономический кризис и личные финансы. – М., 2009.

должны помочь читателю конструктивно размышлять об управлении личными деньгами. Отметим: многие труды по вопросам личных финансов пишутся либо чересчур серьезно, либо для смеха. В результате для освоения первых, тем более для практического применения, требуется терпение святого, выносливость верблюда и упорство фанатика. Юмористические же работы весьма занимательны, но их польза сводится в основном к психологической разгрузке читателя. Авторы стремились изложить все серьезные вопросы в максимально доступной для неспециалиста форме. Вместе с тем авторы должны честно предупредить читателя, что определенные умственные усилия от него потребуются. Если кому-то они покажутся чрезмерными, то можно рекомендовать ознакомиться с отдельными главами, эпиграфами или сообщениями ежа по любой теме. Таким способом тоже можно получить определенное представление о базовых знаниях и навыках управления личными деньгами.<sup>7</sup>

**Коллеги и советчики.** Жизненный опыт и профессиональные знания многих людей существенно помогли при написании этой книги. Проблемы, рассматриваемые в книге, неоднократно обсуждались с коллегами по российской деловой жизни. В формировании общего стиля и характера данной работы большую роль сыграли С.М. Шапигузов и Е.Г. Проскурня, с которыми авторы в течение многих лет с

---

<sup>7</sup> «Если человек лишен чувства юмора, значит, было за что». Д. Рудый, афорист.

удовольствием обсуждают разные теоретические и практические вопросы финансовой жизни. Также авторы выражают свою признательность тем, кто прочел работу или ее части в рукописи и высказал свои замечания: А.А. Савину, С.Л. Ломизе, С.Е. Петровой, Н.А. Долгих, А.Н. Жигло, И.А. Николаеву, Б. Исаеву, А.О. Бирину.



### **Еж понял**

Каков он, идеал? Каков он, мой читатель?

С отчетливостью вижу я его,

Он скептик,

он прагматик,

везунчик он, мечтатель,

Как жаль, он не читает ничего...<sup>8</sup>

Каждый человек хорошо знает себя, свою семью, среду, в которой он живет. При этом он понимает, что авторы никогда не встречались с

---

<sup>8</sup> Наша версия стихотворения И. Губермана.

ним и его семьей. Вдумчивый читатель на основе прочитанного, несомненно, сможет выработать свои методы повышения благосостояния. И если в результате знакомства с данной книгой он сможет сделать это более осознанно, значит, авторы достигли своей главной цели. Любые замечания и предложения будут восприняты с благодарностью и помогут авторам при дальнейшей разработке данной тематики. Все соображения можно направлять по адресу Экономико-правовой школы ФБК (ЭПШ ФБК): 101990, Москва, ул. Мясницкая, д. 44/1. Телефон 737-53-53. Факс 737-53-47. E-mail: els@fbk.ru или pyatenkos@fbk.ru.

# Раздел I

## Ваше благосостояние и финансовое планирование

*Мы живем в особые, исключительные времена.  
Уже тысячи лет.  
Л. Кумор, польский афорист XIX века*

*Люди полагают, что на вершине не найдется  
места для всех.  
Могу сообщить вам, что места там, наверху,  
предостаточно.  
М. Тэтчер, британский политик*

Успешные люди – это не трудоголики, а скорее личности, сфокусированные на поставленной цели. Дорогу к обеспеченной жизни проходят миллионы людей. Как только вы решили отправиться в этот путь, главное – начать конструктивно мыслить. Известный в художественной литературе «задумавшийся кролик» как только задумался, так и додумался до качественно иного понимания важнейших особенностей кроличьего бытия.<sup>9</sup> Для существенного повышения благосостояния необходимо уяснить себе исходные предпосылки и основные вехи этого пути.

---

<sup>9</sup> См.: Искандер Ф. Удавы и кролики. – М., 1988.

# Глава 1. Управляй деньгами

*Деньги – это не все: на все их обычно не хватает.*  
**С. Белкин, писатель**

*Одни копят, словно, должны жить вечно, другие  
тратят, словно тотчас умрут.*  
**Аристотель, древнегреческий философ**

*Концы с концами можно сводить без конца.*  
**Л. Леонидов, писатель**

В современной западной литературе, посвященной личным финансам, можно встретить такую идею: «Вы тем богаче, чем дольше можете делать то, что вам нравится, не зарабатывая для этого денег». Как только захочется быть свободным, так и имеет смысл задуматься о путях реализации возможности делать то, что вам нравится. Появляется проблема личного (семейного) финансового планирования.

## 1.1. Кому это надо: бюджеты, планы, деньги

*При изучении экономики оказывается, что  
лучшее время для инвестирования было в прошлом*

году.

*Лесная мудрость*

*Существуют два пути, ведущие к счастью: можно снизить свои потребности или увеличить средства. Мудрые люди делают и то и другое одновременно.*

*Б. Франклин, американский государственный деятель*

**Когда надо задумываться о своих деньгах.** Личный финансовый план полезен каждому здравомыслящему человеку, желающему не просто плыть по течению, а сознательно влиять на качество своей жизни. На Западе с незапамятных времен личное финансовое планирование является неотъемлемой частью жизни большинства людей. В «первой лиге», в числе стран – лидеров по уровню развития – об управлении своими деньгами регулярно размышляют 60–70 % граждан. Мы находимся во «второй лиге», среди стран, занимающих 50—100-е места по уровню экономического развития (примерно 55—65-е место). Можно предположить, что в нашей части «второй лиги» важность личного финансового планирования осознают 40–50 % населения. В странах примерно нашего уровня развития (Бразилии, Мексике, Турции, Индии, Южной Корее и др.) проблемы социально-экономической нестабильности во многом схожи. Но те, кто стремится «выбиться в люди», склонны вдумчиво управлять своими деньгами.

В России уже начинается осознание значения личного фи-

нансового планирования в жизни каждого человека. Навыки эффективного обращения с личными деньгами распространяются и у нас. Вы уже научились регулярно зарабатывать деньги? Значит, нужно учиться думать, как их оптимально использовать. Каждый человек мог наблюдать этапы эволюции отечественного бизнеса в последние два десятка лет. Сначала желание заработать побольше, затем понимание – рост выручки не бесконечен, необходима рационализация управления бизнесом и финансовыми потоками. Отметим: для большей части профессий на каждом этапе карьеры есть свои ограничители доходов. На ранних стадиях человек продает свое время, затем квалификацию, после чего наступает период продажи личности, а потом мифа.

У абсолютного большинства людей в каждый период существует свой «ресурс решений» – потолок заработка. Для повышения личного благосостояния полезно использовать все возможности, не ограничиваясь только методами увеличения стоимости своего труда. Совершенствование управления личными денежными потоками – процесс постоянный. Дорогу осилит идущий. Деньгам следует уделять внимание и время. Для начала – научиться думать на эту тему. В цивилизованном обществе принято постоянно думать об оптимизации доходов/расходов, обсуждать возможности сбережений/инвестиций и т. д. В развитых странах неприлично быть разгильдяем, бездумно транжирящим свои доходы.

**Предпосылки рационализации управления личны-**



**ми деньгами.** В данной книге используются следующие определения: *сбережения* – любые денежные средства, не предназначенные для текущего потребления. *Инвестиции* – средства, направленные на извлечение дохода.

В управлении личными деньгами сфера возможных решений находится между двумя крайностями: одна – всего бояться, поэтому ничего не инвестировать; другая – безудержный оптимизм (экономика будет всегда только развиваться, и все вложения неизменно будут приносить растущий доход). Нужно учитывать не только основные возможности личных инвестиций, но и основные риски. О рисках надо думать постоянно. Даже в развитых странах случаются серьезные проблемы. Риски есть и будут всегда. Маленькие потери есть неотъемлемая часть практически любого стратегического плана получения значительной прибыли. Риски и возможности ходят вместе. Риски – вероятные события, могущие оказать негативное воздействие. Возможности – вероятные события, которые могут оказать позитивное воздействие. Процессы, происходящие в российской экономике, достаточно типичны для многих стран нашего уровня развития. Разные процессы в экономике могут создавать инвестиционные возможности. Но чтобы они помогали именно вам, необходимо что-то делать самому. Обеспеченные и независимые люди заставляют деньги работать на себя. Умению управлять деньгами нужно учиться. Эти навыки надо изучать, систематизировать и передавать подрастающему поко-

лению, как учат водить автомобиль, пользоваться компьютером, мобильным телефоном. Только на личном опыте можно научиться целенаправленно работать с деньгами. В начале XXI века произошли качественные изменения в сфере личных финансов россиян. Появилась возможность формировать свое финансовое будущее. В России маловато опыта и традиций обучения управлению личными финансами. Люди учатся в семье, школе и институте. Что мы имеем? Семья: мало у кого из родителей есть успешный опыт обращения с деньгами. При социализме деньги не выполняли своих нормальных функций. Поэтому невозможно воспользоваться знаниями родителей в этой области. Школа: много времени изучаем исторические даты, законы Ома, строение инфузории-туфельки, но о деньгах ни слова. Вуз: нигде никто не изучает что-нибудь, подобное предмету «Управление своими деньгами: практический курс создания личного состояния». Итог: учиться приходится самостоятельно. Учиться думать и работать с деньгами нужно постоянно. Есть простой способ решения задачи съесть слона: каждый день вы съедаете по кусочку, через год от слона ничего не остается. Учиться работать с деньгами нужно так же. Можно ли много знать обо всем? Нельзя. А о деньгах, наверное, нужно. В отличие от иной разнообразной информации (о музыке, футболе, литературе, кино и т. д.) знания о деньгах могут способствовать повышению вашего личного благосостояния. В развитых странах все экономические процессы стабильнее.

Но и все процентные ставки ниже. Мы движемся в том же направлении. В прошлое уходят времена сверхвысоких доходов. При всех размышлениях о деньгах нужно учитывать фактор инфляции. В ближайшие 10 лет инфляция в 10–20 % будет, кто бы каких сказок ни рассказывал.

**Цели личного финансового планирования.** Планирование должно помочь рационализировать ваши расходы в соответствии с доходами и сформировать механизм получения прибыли от инвестиций. Есть ряд параметров, которые нужно учитывать при выборе собственной стратегии: личные предпочтения, возраст, макроэкономическую и семейную ситуацию и т. д. Как в шахматах: оптимальный план соответствует писаным правилам, накопленным человечеством знаниям и собственным предпочтениям. Многие уже тщательно планируют крупные покупки, свой отпуск (перелет, отель, экскурсии), подарки к большим праздникам. Но назвать это управлением личными деньгами можно лишь с большой натяжкой. Планирование личных финансовых потоков в России только начинается. Кто раньше начнет, имеет больше времени и шансов на финансовую независимость, обеспеченную старость и создание возможностей для детей и внуков.

По терминологии Ф. Искандера, людей по отношению к личному бюджету тоже можно разделить на «кроликов задумавшихся» и «бездумных». Только «кролик задумавшийся» имеет шанс до чего-нибудь додуматься. Первый вопрос, ко-

торый у него возникнет: зачем вообще все это нужно; зачем думать о собственных деньгах? Действительно, можно быть просто кроликом. Жить быстро, бедно, не задумываясь. Но можно поразмышлять, как стать более независимым и снизить риски в своей жизни. Вот тут и появляется потребность в развитии навыков управления деньгами.

## **1.2. Финансовая независимость, или Зачем люди работают**

*Для того чтобы что-то делать, деньги не нужны.*

*Деньги нужны, чтобы ничего не делать.  
Автор неизвестен*

*Мир полон охочих до работы людей, одни охотно работают, другие охотно этим пользуются.  
Р. Фрост, американский писатель*

**Открытия россиян.** В конце 1970-х в советском прокате появился фильм «Новые испанцы». Его сюжет тогда был малопонятен. Застойно-ленивую испанскую фирму покупает транснациональная компания. Жизнь мгновенно меняется. Работа становится организованной, заработки растут, мужчины делаются подтянутыми, женщины начинают следить за собой и оказываются красавицами. Все покупают дорогие машины, строят новые квартиры и т. д. А затем все

герои один за другим умирают от сердечного приступа, инсульта и т. д. Смысл фильма был недоступен советскому зрителю, если не считать сцен, где публика узнавала собственную совково-вялую контору с бесконечным чаепитием. Сегодня россияне могли бы оценить подобный фильм. Растущий средний класс на опыте познал положительные и отрицательные стороны нового образа жизни, пришедшего с капитализмом. Восхищение возможностями постепенно сменяется разочарованием и раздражением.<sup>10</sup>

Рыночная экономика принесла массу приятных вещей, недоступных в советское время: от возможности увидеть мир до множества сортов хорошего пива. Улицы заполнены новыми автомобилями. Интерьеры жилищ изменились. Многие из бытовой техники просто не существовало в советские времена. Хотя все это доступно лишь меньшей части граждан (пока это не более чем 20–25 % населения), но в России это миллионы людей – стремительно формирующийся средний класс. Большинство граждан из всех сил тянется к образу жизни среднего класса. Средний класс воспринимает себя как общую норму, даже если он в меньшинстве.

Однако чем больше экономические достижения воспринимаются как норма, тем яснее становятся проблемы и недостатки системы. Насладившись первыми плодами потребления, средний класс начал делать неприятные открытия. Да,

---

<sup>10</sup> Подробнее см.: <http://www.vz.ru>. Кагарлицкий Б. Неприятные открытия среднего класса.

доступ к товарам вырос. Однако растет и эксплуатация труда. Деньги нужно не просто зарабатывать, за них приходится отдавать душу, здоровье, эмоциональные и физические силы в таком объеме, который не компенсировать никакой зарплатой.

Само изобилие вызывает новые стрессы. Да, появились отличные машины. Но все стоят в пробках. Да, появился гигантский ассортимент. Но обнаруживается, что большая часть выбора фиктивна. Двадцать одинаковых мобильных телефонов на прилавке вызывают не восхищение, а стресс. Как выбрать, если, по сути, они одинаковые? Тонкие различия между марками доступны только специалистам. Исследователи различают «уровень жизни» и «качество жизни». Уровень жизни вырос. Это факт. А вот с качеством жизни сложнее. Две серьезные проблемы среднего класса – это свободное время и жилье. Как потратить деньги, если ни на что, кроме работы, не остается ни времени, ни сил? Даже появление множества ресторанов и кафе не радует – людям все труднее вырваться даже на обед из офиса. Можно сказать, «бутерброды съедают обед». Итоговый диагноз – язва желудка. Как у героев испанского кино...

Особенно остро стоит проблема жилья. Многие представители более зрелого поколения смогли получить квартиру в ходе приватизации жилья в 1990-е годы. С тех пор в обществе считается, что мечта любого россиянина – иметь в собственности квартиру или дом. И почему-то все думают, что

семья среднего достатка должна жить в собственной квартире. Хотя даже в развитых странах это далеко не так однозначно.

В результате молодой средний класс увязает в долгах, поскольку даже хороших заработков не хватает на то, чтобы иметь все сразу: квартиру, автомобиль, модные вещи. *А чем больше долгов, тем больше нужно работать, тем больше зависимость, тем меньше свободы. Меньше свободы – сильнее стрессы.* На самом деле ничего чрезвычайного не происходит. Просто средний класс избавляется от иллюзий, преодолевая остатки советской психологии, становясь таким же, как на Западе.

Наивные советские люди верили: при переходе к рынку начнется райская жизнь. Вместо пустых полок универсамов полные товаров супермаркеты, а все остальное как прежде – лениво пьем чай в конторах, интеллигентно-снобистски рассуждая о возвышенном, иногда, не напрягаясь, работаем. В действительности все оказалось иначе. Сначала пришлось переучиваться и привыкать к иному ритму жизни и проблемам. Россияне обнаружили, что сами являются товаром – на рынке труда. Чем больше их численность и выше квалификация большинства, тем менее ценен каждый.

Конечно, теоретически и практически рост экономики увеличивает и спрос на кадры. Иными словами, работник получает шанс продать себя подороже. Но даже этой позитивной тенденции противостоит национальная традиция –

хамство, унаследованное российскими предпринимателями от советского начальника. В 1990-е всякий, кто мог организовать труд 10–50—100 человек, мог и получать десятки и сотни процентов прибыли, поскольку легко находил десятки желающих работать за мизерную зарплату. Новая буржуазия свысока говорила: «Это, батенька, рынок, это капитализм».

Затем жизнь стабилизировалась. Мест, где регулярно платят зарплату, стало много. И тут запричитали предприниматели: как же это народ все норовит продать себя подороже, как же это они смеют непрерывно искать для себя лучших условий, как же это на рынке труда еще и за людей надо конкурировать... То есть, когда современный рынок охватил все сферы, выяснилось, что он же всех проверяет на стрессоустойчивость. Все вынуждены конкурировать за все и со всеми, в том числе за работников. При этом серьезно усилившийся в 2000-е годы нажим со стороны государства создал новые проблемы для работающих в бизнесе.

Кризис 2008–2009 годов сделал жизнь еще более жесткой. Средний класс пока никак себя не проявляет в политической жизни, защищать свои интересы не умеет, состоит преимущественно из индивидуалистов, весь его жизненный опыт диктует ему именно такой стиль поведения. Поэтому разочарование и раздражение оборачиваются не социальной активностью гражданина или бунтом пролетария, а тяжелой мигренью. При всех проблемах 1990-х годов они давали амбициозным молодым людям больше свободы. По-



являлись новые отрасли – сферы приложения энергии. Каждая новая отрасль – новые возможности. Часто это шансы, связанные с риском. Но обратной стороной риска является азарт. Ощущение полноты жизни. Сегодня российский капитализм нормализовался. Он работает так, как должен работать.

Крупные фирмы поглощают мелкие, навязывая им свои правила игры. Творческая инициатива уступает место бюрократической рутине, нормальной для серьезных корпораций. Под пестрой оболочкой потребления скрываются повседневность производства и жесткая корпоративная дисциплина. В этом и состоит самое неприятное открытие российского среднего класса. Доходы растут, но за них приходится расплачиваться громадными затратами ресурсов собственного организма. Возникает ощущение, что необходимость непрерывно вкалывать для получения достойных доходов отодвигает счастливую жизнь на потом, за горизонт. А это, как известно, воображаемая линия: чем ближе к ней подходишь, тем дальше она от тебя. Следующий шаг – появление потребности в финансовой независимости и возможности работать исключительно для собственного удовольствия.

**Независимость.** «Работающие с удовольствием» – счастливые люди, получающие удовольствие от самого процесса. Но для работы с удовольствием нужно заниматься любимым делом независимо от получаемого от этого дохода,

что мало кому удастся. Большинство подсознательно стремится найти компромисс: заниматься «минимально неприятной» работой, иногда доставляющей положительные эмоции. Работать в свое удовольствие удастся очень немногим. Для этого необходим достаточно серьезный инвестиционный доход. Лучший путь: формирование источников дохода, не связанных с вашим трудом. Если работаете вы, а не ваши деньги, вы всегда будете зависеть от своего здоровья и работодателя. Один из важнейших признаков, отличающих человека обеспеченного, – это независимость от финансовых результатов его повседневного труда. Свобода – это возможность жить так, как хочется, осуществлять свои мечты и при этом не зависеть от зарплаты.

Для определения финансово независимого человека необходимо учесть два фундаментальных понятия: «трудовой доход» и «инвестиционный доход». Трудовой доход – деньги, получаемые в результате собственной трудовой деятельности. Инвестиционный доход – деньги, получаемые в результате использования финансовых средств или имущества.

*Финансово независимый человек – тот, кто не нуждается в трудовых доходах и чьи инвестиционные доходы превышают его потребности в расходах.* Некоторые могут называть такого человека богатым. Нам кажется, что это не совсем так. Выходит, что чем меньше у вас потребностей, тем легче стать независимым и богатым?! Если потребности со-

ставляют 500 долларов в месяц, а сдаваемая в аренду квартира приносит 600 долларов, то вы богаче, чем тот, у кого потребности 2000 долларов, а заработная плата 2050 долларов? Но, неясно, как быть, например, если внезапно тяжело заболел ребенок или пожилая мама? Входит ли действенная помощь в ваши потребности? Ведь для помощи чаще всего потребуются немалые деньги. Надо разделить два понятия: «человек финансово независимый» и «человек богатый». Первое можно достаточно строго определить как независимость от результатов трудовой деятельности, а второе – более расплывчатая эмоционально-оценочная категория.

Уровень вашей финансовой независимости вы можете оценить сами. Для этого достаточно ответить на простой вопрос: сколько вы сможете существовать, сохраняя свой привычный образ жизни, если перестанете работать? Полная финансовая свобода – это когда ты можешь прожить, не работая вообще. Тогда можно работать исключительно ради удовольствия, получаемого от процесса. Многие хотят достичь такого состояния. Очень многим хочется послать куда подальше свою трудовую деятельность и заниматься тем, к чему лежит душа. Это может быть разведение цветов, коллекционирование марок, написание стихов или сказок, дальние путешествия. Но нужно идти в офис зарабатывать деньги для себя и своих близких.<sup>11</sup> Хотя, конечно, если трудиться

---

<sup>11</sup> Современная отечественная офисная мудрость: «Если утром не хочется вставать с постели, то нужно лежа открыть журнал Forbes со списком 200 самых

с удовольствием, то все равно можно чувствовать себя комфортно.

Проблема стресса от необходимости заниматься постылым, хотя и достойно оплачиваемым трудом носит общемировой характер. Еще Фридрих Ницше говорил: «Тот, кто не может располагать двумя третями дня лично для себя, должен быть назван рабом». Чем более страна развита и насыщена материальными благами, тем чаще люди ищут выход в дауншифтинге (сознательном спуске вниз по социальной лестнице во имя свободы в выборе занятия и временипрепровождения). В развитых странах сотни тысяч людей жертвуют статусом и доходами в обмен на свободу. В США, по подсчетам социологов, число дауншифтеров выросло с 2 млн человек в 2002 году до 3,7 млн человек в 2007 году.<sup>12</sup> В странах нашего уровня развития эта проблема еще только начинает проявляться. Но процесс идет, и все больше людей испытывают дискомфорт от необходимости выполнять нелюбимую работу. Проблема проявляется и в России, и у соседей. Так, в украинской деловой печати можно встретить серьезные материалы о дауншифтинге с характерными заголовками, например «Обеспеченные украинцы рвутся на волю из офисных клеток, меняя статус на жизнь».<sup>13</sup>

---

богатых людей России. Если вы там себя не нашли, марш на работу!»

<sup>12</sup> Болховер Д. Живые мертвецы: шокирующая правда об офисной жизни. – М.: Добрая книга, 2006. – С. 120.

<sup>13</sup> См., например: Корреспондент. – 5 мая 2007. – № 17. – С. 24–27.

Теоретически любой труд почетен. Но как быть, если то, что доставляет удовольствие, не имеет спроса на рынке труда? Как страус, стараться не замечать проблему? Получая сильнейший стресс, подавлять свои желания и продолжать испытывать на прочность нервную систему и весь организм? Большинство так и делает. А потом про некоторых из них, в прошлом известных инвест-банкирах, заляпанные краской коллеги по новым занятиям говорят: «Они же там все в 40 лет с ума сходят. Наш ушел в 36. Но с ума сошел все равно. Надо было раньше!». <sup>14</sup> Кажется, выхода нет. Зарабатывать в рыночной экономике можно, только делая то, что пользуется спросом, а нравится вам это делать или нет – никого не интересует. Однако *невозможное возможно*! Можно организовать свою жизнь так, чтобы с какого-то момента вы могли заниматься только тем, чем хочется. Для этого надо формировать источники инвестиционных доходов. Чем раньше вы начнете этим заниматься, тем больше времени сможете работать в свое удовольствие.

### **1.3. Инфляция: причины, следствия и последствия**

*Инфляция: за деньги нельзя купить здоровье, счастье, любовь и многое из того, что можно было*

---

<sup>14</sup> Журнал «Корреспондент». – 5 мая 2007. – № 17. – С. 24–27.

**Определение.** Существует множество разнообразных определений инфляции.<sup>15</sup> Для целей нашей работы вполне достаточно максимально простого и понятного. Мы считаем, что **инфляция – это многофакторный экономический процесс, формой проявления которого является рост цен.** В зависимости от темпов роста цен различают несколько видов инфляции. Кратко их можно описать следующим образом.

1. *Ползущая (умеренная) инфляция* – годовой рост цен до 10–15 %. Экономисты рассматривают ее как элемент нормального развития экономики. Инфляция способна стимулировать рост производства, модернизацию его структуры. Рост денежной массы ускоряет платежный оборот, удешевляет кредиты, активизирует инвестиции и т. д. Рост производства, в свою очередь, приводит к восстановлению равновесия между товарной/денежной массой при более высоком уровне цен. Небольшой рост цен (3–9 % в год) является характерной чертой экономики всех развитых стран.

2. *Галопирующая инфляция* – неравномерный, скачкооб-

---

<sup>15</sup> Разные определения инфляции, ее причин и способов борьбы с ней начали активно обсуждаться в мировой экономической литературе во второй половине XX века. Некоторые соображения сформулированы и в нашей стране. Их анализ см., например, в книге *Пятенко С.В. Кредитно-денежная политика в США.* – М.: Наука, 1988.

разный годовой рост цен в диапазоне от 10 до 30 %. Такая инфляция даже на ранней стадии (если рост цен увеличивается с 5–7 до 15–17 % в год) уже создает существенные проблемы, а при больших величинах она становится опасной, требует срочных антиинфляционных мер. Становится сложнее прогнозировать хозяйственные процессы, в расчетах начинают использоваться различные у.е., то ли доллары, то ли евро и т. д. Такая инфляция чаще встречается в развивающихся странах.

3. *Гиперинфляция*— цены растут более чем на 30–40 % в год, иногда достигая нескольких сотен и даже тысяч процентов в год.<sup>16</sup> Такая инфляция парализует хозяйственный механизм, при ней происходит переход к бартерному обмену. Она характерна для стран, которые переживают коренную ломку своей экономической структуры. Так было в России в первой половине 90-х годов XX века. Это была неизбежная плата за переход к общепринятому хозяйственному устройству от социалистической экономики, где деньги не имели большого значения, а цены волюнтаристски устанавливало государство.

---

<sup>16</sup> Среди специалистов есть еще некоторые разногласия относительно нюансов классификации видов инфляции. Например, некоторые ученые считают, что гиперинфляцией можно называть рост цен от 500 % в год. Вместе с тем в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), применяемых во многих десятках стран, признаком гиперинфляции считается ситуация, когда рост цен за три года составляет более 100 %. Но с точки зрения темы нашего разговора подобные споры о терминах не очень существенны.

**Причины инфляции.** *Как правило, в странах развитых инфляция заметно меньше, чем в странах развивающихся.* Так, средний уровень инфляции по странам ЕС за последние годы составил 3–4 %. При определенных обстоятельствах существует опасность выхода ползучей инфляции из-под контроля. Риск увеличивается в странах, где мало опыта регулирования хозяйственной деятельности в рыночной экономике и практика еще не выработала эффективных механизмов сдерживания инфляции.

За последние 100 лет экономисты-теоретики пришли к согласию относительно нескольких главных причин инфляции и соответственно выделили нескольких ее главных видов. Инфляция спроса – избыток совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. (Есть спрос – нет возможности адекватно увеличить производство.) Инфляция предложения (издержек) означает рост цен, вызванный увеличением издержек производства. (Цены на сырье и расходы на оплату труда растут, адекватного роста производительности труда не происходит, нет и увеличения производства.) Различают также финансовые (монетарные) и иные факторы инфляции. Все это описано в сотнях учебников для экономических специальностей. Конечно, в жизни ситуация всегда сложнее, чем простые схемы. Например, на Западе уже много лет идет дискуссия о соотношении монетарных и производственных причин инфляции, причем в каждой экономической ситуации может быть свое сочетание факто-



ров. Этот пласт знаний о факторах хозяйственных процессов быстро осваивается и у нас.

Если к концу существования советской власти (т. е. к началу 1990-х годов) по известным причинам среднероссийский уровень познания проблем инфляции, замерзнув на уровне 1917 года,<sup>17</sup> недалеко ушел от западного начала XX века, то сейчас публичные обсуждения подобных макроэкономических процессов интеллектуально уже вполне соответствуют среднезападным 1970-х годов.<sup>18</sup> (Некоторые индивиды могут заметно превосходить современный среднезападный уровень, но критически важен общий уровень понимания этих проблем в обществе.) Такой результат очень хорош. Он позволяет утверждать, что в данном вопросе мы начи-

---

<sup>17</sup> Читать западную экономическую литературу могли единицы советских людей. Знания этих людей, как и усилия по распространению таких знаний, конечно, имели определенное значение для усвоения экономических реалий. Но в целом наше общество, безусловно, было отрезано от мировой экономической мысли.

<sup>18</sup> Многие из того, что активно обсуждалось на Западе несколько десятков лет назад, сейчас уже не является предметом дискуссий. Например, нет споров о самом факте противоречивости целей госрегулирования. Так, есть общественный консенсус: задачи госрегулирования многокритериальны и приоритеты должны расставляться в каждой конкретной ситуации. Например, меры, направленные на подавление инфляции, могут тормозить экономический рост и, наоборот, стимулируя рост, «финансовые власти» способствуют увеличению инфляции. Поэтому, стремясь достичь одних целей, нужно держать под контролем последствия по другим направлениям. На Западе практически сошли на нет и дискуссии о важности того или иного инструмента регулирования: экспертному сообществу понятно, что все инструменты взаимодополняемы – есть дискуссии о целесообразности применения каждого в той или иной ситуации.

наем опережать не только страны нашего уровня развития, но и те, которые собираемся догонять, например Португалию. Значит, в ближайшие 5—10 лет, по всей видимости, будет преодолено примерно 70—80-летнее отставание в осознании обществом характера экономических процессов вообще и инфляционных в частности.

Адекватное понимание необходимо в достаточно широких слоях населения. Иначе, во-первых, оказывается практически невозможным разработать грамотную экономическую политику – для этого необходимо, чтобы мышление многих тысяч чиновников и экспертов основывалось на прочном фундаменте знаний, выработанных человечеством. Во-вторых, необходим определенный уровень осознания хозяйственных реалий в обществе. Без этого разумные экономические меры оказываются не осуществимы по политическим причинам. Поэтому стремительно идущий процесс усвоения накопленных в мире социально-экономических знаний – важный фактор развития России.<sup>19</sup>

В развивающихся странах инфляция периодически выходит из-под контроля. Зачастую это происходит из-за популистско-демагогической политики властей, раздающих со-

---

<sup>19</sup> Не важно, что мы иногда снова изобретаем велосипед. Важно, что при этом возникает потребность понять устройство мотоцикла, а затем и автомобиля. Честь и хвала отечественным аналитикам, привлекающим внимание общества к этим проблемам. Начав их анализировать десяток лет назад, экспертное сообщество за ближайшие лет пять освоит знания, накопленные первопроходцами за последние лет сто. Главное – процесс уже пошел.

циальные обещания и финансирующих ничем не обеспеченные выплаты населению. Увеличивая расходы государственного бюджета (не важно, осуществляем ли мы нацпроекты, увеличиваем ли пенсии или зарплату бюджетникам), мы вбрасываем денежную массу в экономику, и если этот вброс не подкреплён увеличением предложения товаров/услуг, то мы получаем ускорение инфляции.

Допустим, есть определенные мощности по строительству жилья. Например, 100 млн м<sup>2</sup> в год. На следующий год вы даёте людям дополнительные деньги, предположим, через ипотеку – на 20 % больше. Но увеличить производство по всей технологической цепочке (производство бетона, металлоизделий, прокладку коммуникаций и т. д.) на 20 % за год невозможно. Можно только на 10 %. Остальные деньги уйдут на подорожание жилья. Это не однозначно плохо. Прибыль в этом секторе вырастет, и бизнес найдет возможность на следующий год увеличить производство еще на 5 %. (Разумеется, если в этой сфере работает частный бизнес. Госструктуры шевелиться не любят по определению.) Неравномерный рост цен по товарным группам порождает неравенство нормы прибыли, стимулирует переток ресурсов из одного сектора экономики в другой. Скрытая инфляция обычно связана со стремлением государства удерживать цены административными методами. Возникает товарный дефицит, происходит переток товаров на теневые рынки. Далее рано или поздно цены нужно отпускать или придется строить социалистиче-

скую экономику.

Важным фактором роста цен являются инфляционные ожидания. Инфляция может превращаться в самоисполняющееся пророчество. Когда все ждут – инфляция будет, то стараются повысить свои цены, чтобы опередить рост собственных издержек. Это, в свою очередь, становится важным фактором дальнейшего роста цен. Если все верят, что инфляция будет серьезной, то она таковой окажется с большей вероятностью. А властям приходится прилагать огромные дополнительные усилия по стабилизации ситуации и преодолению инфляционных ожиданий.

**Последствия роста цен.** Ползучая инфляция (до 10 % в год) – обычное экономическое явление даже для развитых стран. В странах нашего уровня развития инфляция зачастую составляет 10–20 % в год. В этом нет ничего катастрофического. Бывали случаи, когда иные развитые страны в 1960–1980-е годы жили с инфляцией около 20 %. А для таких стран, как наша, это обычное дело и сейчас. Но нужно сделать оговорку. Важен не только показатель роста цен, но и тенденция. Если инфляция была 60–40 %, то показатель 20 % – сигнал к снижению инфляционных ожиданий. Наоборот, если пять лет инфляция была в районе 10 %, то и 15 %-ный рост цен вызывает тревогу и соответствующие действия по повышению своих цен для опережения роста издержек.

Скорее всего в обозримом будущем инфляция в России не изменится. Повышение тарифов базовых отраслей будет

подталкивать инфляцию издержек, а рост доходов бюджетников, не сопровождаемый повышением производительности труда в экономике, будет усиливать монетарные факторы инфляции. *Важный вывод: в ближайшие 10 лет жить нам с инфляцией в интервале 10–20 %.* Постоянный рост цен – фактор, который нужно учитывать в процессе личного финансового планирования. Пример: 1000 долларов США. Что станет с ними через 5—15 лет (см. таблицу)

### **Убытки от инфляции (долл.)**

Сумма сбережений	5 лет с учетом инфляции 10% в год	10 лет с учетом инфляции 10% в год	15 лет с учетом инфляции 10% в год
1000	620	385	239
500	310	192	119

*В России риск того, что инфляция будет более 20 %, на наш взгляд, выше, чем вероятность ее снижения до менее 10 %.* Связано это с рядом обстоятельств. Укажем на некоторые.

Во-первых, социальные ожидания населения завышены. Россияне с трудом верят в наше реальное, примерно 60-е место по уровню экономического развития. Население требует от государства социальной защиты, неадекватной возможностям страны. Но наличие нефтегазовых сверхдоходов способствует популистским действиям – финансированию разнообразных социальных программ. Дополнительный вброс ничем не обеспеченных денег в экономику будет продолжать подталкивать инфляцию.

Во-вторых, в России роль монополизированных сфер эконо-

номики явно выше среднего. Значит, немонетарные факторы инфляции в обозримом будущем останутся существенными.

В-третьих, россияне относительно много зарабатывают и слишком мало производят. Согласно исследованию компании ФБК, в 2008 году зарплатоемкость российского ВВП – 35,5 %, в 2000 году – 23,6 %. Когда зарплата растет быстрее производительности труда, это опасно. Кризис 2008–2009 годов это наглядно показал. Нужно повышать производительность труда. А если чью зарплату и ограничивать, то чиновников. Исследования показывали: в 2000–2008 годах рост зарплаты в госсекторе был в два раза больше, чем рост экономики. При этом число бюджетников тоже растет в пару раз быстрее роста экономики. Так продолжаться до бесконечности не может. Деревья не растут до небес, и работающие в бизнесе не в состоянии прокормить беспредельно увеличивающуюся орду бюджетников. Кроме того, регулярное повышение зарплаты бюджетников подрывает стимулы к труду в рыночных сферах. Возникает дилемма: пахать на частного-эксплуататора или почти за те же деньги имитировать работу в госконторе? Выбор многих понятен.

**Оценка инфляции.** Существует несколько способов пересчитать абстрактную инфляцию в реально отразившийся на кошельке рост цен. Можно вести тщательный учет собственных расходов и цен на любимые товары и услуги. А по итогам месяца сравнить полученные данные со статистикой.

Но это путь для самых дотошных. Без данных Росстата все-таки не обойтись. Но можно бросить на них свежий взгляд.

В Москве официальный средний индекс потребительских цен мало отражает реальность. Мосстат еще в 2006 году оценил доходы горожан и обнаружил: наиболее богатые 10 % москвичей (10-й дециль – в терминологии статистиков) зарабатывают на уровне лондонцев или парижан – их средний доход составлял 129 700 рублей в месяц. Конечно, картину искажают доходы миллионеров, но немало есть и людей среднего класса, получающих такие деньги. Этажом ниже, в 9-м дециле, тоже неплохо – 57 100 рублей среднемесячного дохода. А вот дальше резкое падение, вплоть до 3100 рублей в месяц в 1-м дециле. На разных уровнях потребительские корзины разные.

Однако уловить структуру расходов обеспеченных статистики как раз не могут. Мосстат регулярно обследует бюджеты домохозяйств. Избранные семьи за небольшие деньги месяцами ведут дневники своих расходов. Вовлечь в такое занятие людей с очень высокими доходами не удастся. Поэтому для расчетов использовали более широкий перечень товаров и услуг, а цены взяли у статистиков. Результат: в 2007–2008 годах инфляция для богатых ниже, чем для бедных. В Москве в 2007 году потребительские цены в среднем увеличились на 10,2 %. Но для верхнего, 10-го, дециля – на 8,1 %, а для тех, кто в 9-м, – на 8,7 %. Больше всего пострадали доходы беднейших 10 % – для них цены подскочи-

ли на 14,2 %. Это понятно. Быстрее всего в 2007 году дорожали продукты питания, которые занимают более половины потребкорзины самых бедных. Для зажиточных москвичей расходы на еду менее важны, к тому же эти люди ходят в рестораны, где ценники переписываются не так часто.

Из-за цен на продовольствие картина в 2008 году несколько изменилась. В январе – феврале официальный рост цен на продукты питания составил 3,5 %, но богатые на этот раз не получили «премии», для них цены росли даже в большей степени, чем для бедных. Дело в соглашениях о заморозке цен на социально значимые товары. Торговым сетям никто не запрещает компенсировать недополученную прибыль, повышая цены на деликатесы. Поэтому для обитателей верхнего дециля еда в начале 2008 года дорожала быстрее, чем для всех остальных доходных групп, – на 5,1 % за два месяца.

Эти расчеты у многих наверняка вызовут протест. Недоверие к сводкам Росстата стало почти всеобщим, но все считают, что на самом деле цены растут быстрее. Ведь невооруженным глазом видно, как увеличиваются суммы в чеках после очередного похода в супермаркет! Но именно что невооруженным. Мало кто отслеживает полную картину своих трат. Социологи знают: чем выше доход у человека, тем менее точно он представляет структуру своих расходов. Поэтому не стоит с порога отвергать новость о сравнительно низкой инфляции. Но так бывает не всегда. В определенные периоды инфляция для богатых меньше, чем для бедных, в



другое время наоборот.

<b>ЧЕМПИОНЫ МОСКВЫ по инфляции в 2007 году</b>	
<b>Адвокаты в столице дорожают быстрее картошки, (%)</b>	
Яйца	44,1
Сыр	41,0
Молоко	38,0
Масло сливочное	37,0
Овощи	29,0
Юридические услуги	21,5
Хлеб	20,0
Картофель	14,0



по доходам и инфляция				
Как росли цены для москвичей <sup>1</sup> в 2007 году				
Средние доходы, тыс. руб./ мес.	Продо- воль- ствие	Прирост цен, %		Индекс потребитель- ских цен (в целом), %
		непродоволь- ственные товары	услуги	
3	15,4	4,2	17,5	14,2
5	15,3	4,1	17,0	13,3
7	15,2	3,9	16,5	12,5
10	15,3	4,1	15,9	11,2
13	14,9	4,0	14,8	9,7
18	16,2	4,1	13,8	9,7
25	15,1	5,6	13,2	9,3
37	15,6	5,0	13,1	9,0
57	15,7	5,0	12,8	8,7
130	16,0	5,0	12,3	8,1

*Источник: журнал Smart Money. 31.03.2008, № 11, с. 30–31.<sup>20</sup>*

### **Еж понял**

«О жизни и деньгах начинают думать, когда они подходят к концу» (Эмиль Кроткий). Если вы не управляете деньгами, значит, они будут управлять вами. Во всем. Не они будут зависеть от вас, а вы от них. Поэтому личный финансовый план нужен каждому человеку, желающему сознательно влиять на свою жизнь, а не плыть по течению, «куда кривая вывезет». Раз вы начинаете размышлять, то становитесь «задумавшимся кроликом». А как только задумаетесь, можно до многого додуматься. *Помните: инфляция – часть экономической жизни, все расчеты инвестиционно-сберегательных действий должны происходить с учетом этого обстоятельства.*

При реальном капитализме деньги нужно не

<sup>20</sup> Население Москвы разделено на десять равных групп.

просто зарабатывать, за них приходится отдавать душу, здоровье, эмоциональные и физические силы в таком количестве, что это не компенсируется никакой зарплатой. У многих появляется ощущение «неправильности» такой жизни. Как отмечал английский писатель XX века Ричард Олдингтон: «Хочу интеллектуального проведения досуга – всего лишь смиренно-иносказательная просьба-пожелание приобщиться к классу людей, живущих на нетрудовые доходы».<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Афоризмы. Гению бизнеса. – Харьков: Фолио, 2007. – С. 118.

# Глава 2

## Как становятся миллионерами: мифы и реальность

*Труднее всего заработать первый миллион долларов.*

*Аристотель Онассис, судовладелец, миллиардер*

*Отец говорил мне: если ты видишь человека в «роллс-ройсе», можешь быть уверен, что это не джентльмен, если только речь не идет о шофере.*

*Граф Арран, английский журналист*

*Состоятельный человек — это тот, кто успевает зарабатывать больше, чем у него успевают отнять.*

*А. Ботвинников, российский афорист*

Миллионы людей мечтают быть богатыми. Многие из них задумываются: почему одним удастся достичь обеспеченной жизни, а другим нет? Возникает естественный вопрос: кто они, богатые? В чем их особенность? Есть ли у них что-то общее, помогающее росту благосостояния? Какие черты характера помогают разбогатеть, какие, напротив, мешают? Желающим существенно повысить свое благосостояние объективные ответы на подобные вопросы могут многое прояс-

нить.

На Западе накоплен большой опыт изучения пути к богатству и жизни «миллионерского сословия». К сожалению, в обыденном представлении о богатых людях есть множество мифов, далеких от реальности. Этому способствуют, с одной стороны, активная пропагандистско-маркетинговая политика всевозможных продавцов-сбытовиков, формирующих общество потребления, с другой – предрассудки множества охочих до красивых мифов людей. Отдельные объективные исследования не в состоянии изменить ситуацию. А жаль. Знание настоящих особенностей мышления, специфики характера и привычек, распространенных среди обеспеченных людей на Западе, может существенно помочь нашим соотечественникам уяснить реальные пути к благосостоянию, что есть финансовый «путь наверх» и какова «жизнь наверху».

## 2.1. Портрет миллионера

*В демократиях следует щадить состоятельных людей и не подвергать разделу не только их имущество, но и доходы.*

*Аристотель, древнегреческий философ*

*Деньги – это шестое чувство, без которого остальные пять бесполезны.*

*С. Моэм, английский писатель*

В обыденной жизни под миллионером на подсознатель-

ном уровне понимают обладателя *многих десятков* миллионов долларов. Но термины для серьезного разговора должны быть четко очерченными, а не размытыми и эмоционально окрашенными. Мы используем следующие определения: *миллионер*— тот, кто имеет в собственности любых активов больше чем на миллион долларов; *мультимиллионер*— от 100 до 999 млн долларов; *миллиардер*— свыше 1 млрд долларов.

**Обеспеченность и общество.** В России и США к миллионерам относятся очень по-разному. На постсоветском пространстве главным источником информации о миллионерах остаются анекдоты о «новых русских», материалы уголовных дел, всяческий компромат, а также красивые истории в дорогих журналах о том, как можно с шиком потратить деньги. Эти источники не способны ни повысить уровень уважения к миллионерам, ни дать достоверную информацию, уж тем более помочь стать богаче.

В 2000-е годы пропаганда негативного отношения к богатству в России практически стала государственной политикой. В советском духе с экранов телевизоров и в иных, государственных, СМИ агрессивно формируется негативный образ людей, стремящихся к зажиточности и достатку. Наоборот, верхом совершенства объявляются малообеспеченные, в погонах и в штатском приглядывающие, чтобы всякий, кто хочет разбогатеть, не забывал делиться с теми, кто работать еще не желает, а хорошо жить уже захотел. В итоге россияне скептически относятся не только к олигархам,

но и к бизнесу в целом. По мнению экспертов, власть только разжигает эти страсти. До сих пор бизнесмен и вор для многих синонимы. Муассирование темы несправедности богатства обостряет и без того сложные отношения предпринимателей и населения. Так, обладатели крупного капитала, а заодно и просто обеспеченные люди – официально столь желанный средний класс – превращаются в глазах обывателя во внутренних врагов. Можно не сомневаться – лозунги «Грабь награбленное» и «Бей богатых» имеют шансы найти отклик в широких массах.

Серьезные исследования людей обеспеченных в России не проводились. Печально, но пока общество не хочет замечать, что бизнес является двигателем нашего развития: платит налоги, строит заводы, создает рабочие места и даже занимается благотворительностью. (А кто ею еще может заниматься? Только тот, у кого деньги есть.) Возможно, отношение граждан к бизнесу изменится тогда, как в России появится многочисленный средний класс. Вероятно, тогда общество осознает, что стыдно должно быть не богатому, стыдно здоровому быть бедным.

**Кто они, миллионеры?** «Новые американские миллионеры» оказались предметом прагматического научного исследования. Важный американский принцип: если знаешь кого-то с деньгами, не завидуй и не конфликтуй с ним. А еще лучше – попытайся заработать, что-нибудь продав богатому. Компании, заинтересованные в целенаправленном мар-

кетинге в адрес зажиточных слоев общества, оплачивают исследования поведения и привычек американских миллионеров. Исследования показывают, что миллионеров в США относительно много: в 2006 году это около 7 % населения, или примерно 15 млн человек, иными словами, 3,5 % домашних хозяйств (семей) владеют личным состоянием, превышающим миллион долларов. *«Средний миллионер» располагал примерно 4 млн долларов.* Лишь 6 % миллионеров имели больше 10 млн долларов. Типичный миллионер по уровню доходов не сильно отличается от верхушки среднего класса. В среднем он зарабатывает 247 тыс. долларов в год. Есть и такие, кто зарабатывает по миллиону, но их меньше 5 % от общего числа миллионеров.

Вот портрет среднестатистического миллионера. Это мужчина 57 лет. Он женат, и у него трое детей. Около половины жен миллионеров работают. Самая популярная профессия – учительница; 97 % семей миллионеров имеют свои дома средней стоимостью 320 000 долларов (по данным до 1996 года). 20 % американских миллионеров никогда не учились в университете. Но 6 % имеют степень доктора наук, 8 % – образование юриста, 6 % – медицинское образование. По источникам богатства на первом месте по численности оказались владельцы бизнеса, на втором расположились те, кто создал капитал с помощью сбережений и инвестиций, и лишь на третьем месте оказались те, кому состояние досталось по наследству.



Любопытен состав миллионеров по «стране происхождения». Конечно, ответы в большей степени отражают самоидентификацию, а не фактическую генеалогию. Выходцы из России составляют 6 % от общего числа миллионеров. Зато больше 22 % из них стали миллионерами в первом поколении (средний по США процент миллионеров – 3,5 %, т. е. в среднем выходцы из России в шесть раз чаще становятся миллионерами, чем американцы). Это самый высокий показатель среди всех этнических групп США. Но нужно тут сделать ряд оговорок – начать с того, что это данные 1997 года, и закончить тем, что выходцы из России – это не только русские. Россия – многонациональное государство, а нередко эмигрировали как раз представители меньшинств.

Растет число миллионеров и в России. Эксперты оценивают число миллионеров Восточной Европы примерно в 200–220 тыс. (всей Европы – 2,3 миллиона, всего мира – 7,5 миллиона человек). Учитывая то, что в России распределение доходов чуть менее равномерно, можно говорить о потолке этой цифры для России в 70–80 тыс. человек. По данным до 2007 года, средний рост числа миллионеров в мире составляет 7–8 % в год, а в странах таких, как Россия, рост порядка 6,5 %. Итак, квота для «новых миллионеров» в России оценивается в 8–9 тыс. человек в год.<sup>22</sup> «Миллионеры-новички» – любопытный феномен не только в России. В нашей

---

<sup>22</sup> Подробнее см.: <http://www.ibusiness.ru/marcet/manager/31836/> и <http://www.hobiz.ru/ideas/other/10/>.

же стране практически все нынешние долларовые миллионеры сколотили состояние сами. Кажется удивительным, но и в США на эту категорию приходится около 80 % миллионеров – они получили в наследство не больше чем 10 000 долларов и лишь около 20 % «миллионерство» досталось от предков. А это уже почва для сравнений и выводов. Занятно, но, судя по всему, особенно успешны американцы в первом поколении.<sup>23</sup> Они не склонны тратить на престижные товары столько, сколько коренные американцы.

Результаты исследований показывают: американские миллионеры никогда не тратили на костюм более 400 долларов, на часы – более 250 долларов. Большинство ездит на машинах стоимостью не выше 25 тыс. долларов. Возникает естественный вопрос: кто же покупает дорогую одежду и ездит на роскошных машинах? Оказывается, чаще всего это менеджеры среднего звена, адвокаты, врачи, служащие крупных корпораций со среднегодовым доходом от 50 до 200 тыс. долларов. Эти люди могли бы владеть многими миллионами и быть финансово независимыми, но никогда не достигнут этого именно потому, что покупают роскошные вещи. Подумайте об этом.

---

<sup>23</sup> Похоже, что аналогичная ситуация наблюдается в крупных городах России. Наиболее успешными являются те, кто сам приехал в этот город. По крайней мере в Москве это ощущается очень отчетливо. Москвичи в первом поколении выделяются своей энергией и целеустремленностью.

## 2.2. Миллионерское мышление, поведение, привычки

*Чтобы зарабатывать на жизнь, нужно работать. Но чтобы разбогатеть, надо придумывать что-то другое.*

*А. Карр, французский писатель*

*Не переоценивай свои финансовые возможности.  
Оставь это дело налоговой службе.*

*Э. Макензи, афорист*

**Мышление миллионеров.** Для американских миллионеров главным принципом является экономия. Статистика раскрывает в деталях структуру расходов миллионеров. Так вот, самые экономные из них (около 10 %) никогда в жизни не тратили больше чем 195 долларов на костюм, 73 долларов – на пару обуви и 47 долларов – на наручные часы.<sup>24</sup> (У мультимиллионеров и миллиардеров картина может быть иной. Но анализ их поведения выходит за пределы темы на-

---

<sup>24</sup> Справедливости ради отметим: это данные, собранные в первой половине 1990-х годов и опубликованные в 1996 году. Инфляция с той поры ежегодно составляла в США около 5 %. Но даже если приведенные цифры увеличить на 20–25 %, они не станут менее наглядными. Особенно в свете привычек многих русских, заработавших свои первые 100 000–200 000 долларов. Дело здесь не только в особенностях «русской души». Просто культура рационализации расходов в современной рыночной экономике вырабатывается десятилетиями. Мы лишь несколько лет назад стали продвигаться в этом направлении.

шего разговора.)

Подробно изучали и автомобильный парк миллионеров. Оказалось, что 50 % из них купили последнюю машину не дороже чем за 24 800 долларов. И никогда не покупали машину дороже 29 000 долларов. А 20 % миллионеров вообще никогда не покупали машину дороже чем за 20 000 долларов. При этом большая часть миллионеров водят традиционные, отнюдь не престижные машины, а более трети любят подержанные машины. Эта любопытная (а для большинства россиян просто фантастическая) статистика, увы, не попадает в прессу. Там обожают истории о тех, кто, зайдя в магазин, приобрел 110 пар обуви, истратив более 60 000 долларов. Такие сюжеты становятся общеизвестными, но оказывается, что это вовсе не доминирующий стиль поведения! *Образ со-  
рывающих деньгами миллионеров – маркетинговый прием, призванный заставить обывателя платить за дорогие товары.*

Исследования показали: в семьях миллионеров (95 % из них женаты) жены, как правило, тоже экономные. Как заметил один миллионер, «я не могу заставить свою жену тратить деньги». Один из выводов: миллионерами становятся главы тех семей, где не только имеется четкий семейный бюджет, но и ведется жесткий контроль расходов. А две трети опрошенных миллионеров заявили, что, планируя свое финансовое будущее, «тратят много времени». Точные сведения о повадках миллионеров интересны тем, кто хотел бы понять, как стать богаче. Одно дело – знакомиться с общими рассуж-

дениями о том, что «нужно быть трудолюбивым» или «бережливым», и совсем другое дело – детали и факты, которые могут пригодиться каждому.

**Поведение миллионеров.** Прежде всего американские миллионеры до анекдотичности экономны и непривередливы. А думают они вовсе не о том, как жить красиво, а о том, как жить без нужды на протяжении всей жизни.<sup>25</sup> Среди самых известных работ о поведении обеспеченных есть, например, книга Т. Стэнли и У. Данко «Ваш сосед миллионер». На наш взгляд, для россиян она должна стать одной из самых поучительных. Если бы идеи, высказанные в этой книге, овладели обеспеченными россиянами, то могли бы изменить стиль жизни многих российских миллионеров, вызвать появление большого числа новых миллионеров и даже (почему бы не помечтать!) почти изменить отношение к богатым людям в целом, а также, возможно, послужить фактором дополнительного экономического роста.

Вот одна из историй. Ее авторы получили деньги на проведение исследования привычек миллионеров и принялись приглашать их в престижные залы для обсуждения потребительских предпочтений. На этих встречах миллионеров от души кормили. Да еще и платили за участие по 100–250 долларов за встречу. Первая встреча состоялась в одном из фешенебельных залов Нью-Йорка, куда пригласили девять человек (личное состояние каждого – не менее 10 млн дол-

---

<sup>25</sup> Подробнее см.: <http://www.ibusiness.ru/marcet/manager/31836/>.

ларов). Обеспечивали закуски и выпивку, естественно, были выбраны коллекционные вина. К изумлению организаторов, выяснилось: роскошная еда и изысканные вина остались нетронутыми. Миллионеры же налегли на самые простые продукты и напитки. Конечно же, дорогие яства и выпивка не пропали – им отдали должное организаторы, понимавшие толк в угощении. Но, как меланхолично замечают авторы, никто из ценивших эту пищу не был миллионером.

Кстати, чтобы не обижать миллионеров предложениями принять причитающиеся им за интервью деньги, исследователи дали им возможность внести эти средства в благотворительные фонды, указанные самими миллионерами. Однако типичным ответом было: «Моя любимая благотворительность – это я сам!»

Есть и основанные на опыте многих десятилетий деловые причины миллионерской скромности. Большинство «новых миллионеров» делают состояние в традиционных и не особенно престижных отраслях: уборка помещений, ремонт зданий, дорожные работы, ветеринария, пассажирские перевозки. Таким людям вовсе не нужно дорого одеваться и разъезжать на роскошных машинах. Во многих случаях это попросту вредно. Даже если относиться наплевать к тому, что думают о вас ваши работники, нужно понимать: производительность труда при прочих равных условиях выше при лучшем отношении к хозяевам и начальникам. В этих условиях полезно заботиться о производительности труда своих

сотрудников разнообразными способами.

# 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.