

# Как мне правильно относиться к деньгам?

Ключевые вопросы

**Р. Ч. СПРОЛ**



Роберт Спрол

Как мне правильно  
относиться  
к деньгам?

Перевод с английского



Благая весть  
Самара, 2025

УДК 241  
ББК 86.37-12  
С 74

**Robert C. Sproul**  
How Should I Think about Money?

*Переводчик: А. Аубакиров*  
*Редактор: К. Такнова*  
*Научный редактор: А. Аубакиров*  
*Верстка и дизайн обложки: М. Литвинова*

**Спроул Р.**

С 74 Как мне правильно относиться к деньгам? : пер. с англ.  
/ Роберт Спроул; Самара : Благая Весть, 2025. — 72 с.

ISBN 978-5-7454-1957-7

УДК 241  
ББК 86.37-12

Цитаты из Библии, если не указано иное, даны по Синодальному переводу. Цитаты по изданию «Новый Завет Господа нашего Иисуса Христа» (пер. с греч. под ред. епископа Кассиана. М.: Рос. библ. о-во, 2001) помечены «Кассиан». Цитаты по изданию «Библия: Новый перевод на русский язык» (4-е изд. Б. м.: Международ. библ. о-во, 2014) помечены «НРП».

Originally published by Ligonier Ministries  
421 Ligonier Court, Sanford, FL 32771  
ru.Ligonier.org

Translated by permission. All rights reserved.

Originally published in English under the title:  
How Should I Think about Money?

© 2016 by R.C. Sproul

© 2025 Благая весть

# СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА ПЕРВАЯ	Забота о доме .....	5
ГЛАВА ВТОРАЯ	Причины бедности .....	13
ГЛАВА ТРЕТЬЯ	Создание богатства .....	23
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ	Теория ценности .....	31
ГЛАВА ПЯТАЯ	Что такое деньги? .....	41
ГЛАВА ШЕСТАЯ	Инфляция.....	49
ГЛАВА СЕДЬМАЯ	Процент .....	55
ГЛАВА ВОСЬМАЯ	Участие во владении .....	63



# Глава первая

## Забота о доме

Мы все ценим слова одобрения от тех, кому служим — будь то тренеры, начальники или другие люди, стоящие над нами. Но сильнее всего это стремление к признанию проявляется в отношении наивысшей власти — нашего Господа и Царя, Иисуса Христа. Слово одобрения из уст Христа — высшая награда за наше служение. Каждый христианин мечтает услышать в конце своей жизни те самые слова из уст Спасителя: «Хорошо, добрый и верный раб».

Понятие, которое в Новом Завете описывает, что значит быть слугой перед лицом Христа, — это слово «*домостроительство*» или «*управление*». Именно эту тему мы будем рассматривать на страницах этой книги. Существует прямая связь между

библейским понятием домостроительства и академической дисциплиной под названием экономика — и об этом мы тоже поговорим.

Экономика и все связанные с ней этические и эмоциональные вопросы — частые темы общественных дискуссий и газетных заголовков. Это особенно заметно в годы выборов, когда значительная часть политических дебатов сводится к экономическим вопросам. Однако мы не сразу замечаем, что и другие темы, такие как образование или аборты, тоже относятся к области экономики. В широком смысле экономика — это не только деньги, налоги и бизнес, но и управление ресурсами. А ресурсы — это все, что нам дано, включая наших нерожденных детей, а также учебные материалы и образовательную политику.

Иными словами, экономика — это наука о том, как мы распоряжаемся своими ресурсами, а в библейском смысле это и есть суть домостроительства, или управления. Обратите внимание на языковую связь между словами «домостроительство» и «экономика». «Экономика» и «экономия» происходят от греческого слова *oikonomia*, которое состоит из двух частей: *oikos* — «дом» или

«домохозяйство» и *nomos* — «закон». Вместе *oikos* и *nomos* буквально означают: «закон дома» или «домашний порядок».

Слово *oikonomia* вошло в наш язык в транслитерированной форме как «экономия». А вот точный перевод этого слова — домостроительство, или управление. Таким образом, домостроительство и экономика — это не просто близкие понятия; для христианина Нового Завета они неразделимы.

Домоправитель (распорядитель) в древнем мире — это человек, которому поручали ответственность и давали власть управлять делами дома. Например, патриарх Иосиф стал домоправителем в доме Потифара: он управлял всем, что происходило в доме, и получил власть над всем хозяйством (Быт. 39:1–6а). В этой роли он должен был мудро вести дела дома: не растрачивать семейные ресурсы и принимать благоразумные решения.

Однако роль управителя не возникла случайно в греческой системе управления и не была изобретена египтянами во времена Иосифа. Роль управителя — это отражение Божьего замысла, потому что принцип домостроительства заложен еще в момент сотворения человека.

Посмотрите на основание домостроительства, которое мы находим уже в первых главах Бытия. В Бытии 1:26–28 мы читаем:

” И сказал Бог: сотворим человека по образу Нашему по подобию Нашему, и да владычествуют они над рыбами морскими, и над птицами небесными, и над скотом, и над всею землею, и над всеми гадами, пресмыкающимися по земле. И сотворил Бог человека по образу Своему, по образу Божию сотворил его; мужчину и женщину сотворил их. И благословил их Бог, и сказал им Бог: плодитесь и размножайтесь, и наполняйте землю, и обладайте ею, и владычествуйте над рыбами морскими и над птицами небесными, и над всяким животным, пресмыкающимся по земле (Быт. 1:26–28).

Уже на самой первой странице Библии мы видим сотворение человека по образу Бога, Который с самого начала открыл Себя Творцом всего сущего. И сразу после этого носителям Божьего образа поручается особая задача — подражать Ему определенным образом: приносить плод. Человеку дана заповедь плодиться и размножаться. Это

повеление быть плодотворным, и оно несет в себе домостроительное значение. Таким образом, домостроительство (распорядительство) берет начало в самом акте творения.

Иногда нам кажется, будто Новый Завет вовсе не интересуется трудом, ремеслом или производительностью, а говорит только о любви и жизни по благодати, а не по делам. Но если мы внимательно посмотрим на притчи и речь Иисуса, то увидим в них ясный акцент на призыв к плодотворности. Иисус призывает Своих учеников приносить плод — не только в смысле естественного умножения, но и ради Царства Божьего. Это — расширение первоначального повеления: народ Божий должен приносить плод.

Второе повеление, данное Адаму и Еве, — владычествовать над землей. Бог поставил Адама и Еву Своими заместителями, чтобы они правили от Его имени над всем творением. Это не значит, что Бог передал человеку независимое право собственности на планету. Земля по-прежнему принадлежит Ему. Но Бог призвал Адама и Еву осуществлять власть над животными, растениями, морями, реками, небом и всей окружающей средой. Они не

должны были управлять как безрассудные тираны, получившие карт-бланш на все, что вздумается. Бог не сделал их владельцами земли — Он сделал их домоправителями, призванными действовать от Его имени и ради Его славы.

Сразу после того как Бог дал это повеление, Он создал пышный и прекрасный сад и поместил в него Адама и Еву (Быт. 2:15). Он повелел им «возделывать и хранить его». Это повеление — «возделывать его и хранить его» — ключ к пониманию той ответственности, которая возложена на человека вместе с его привилегированным положением носителя Божьего образа и владыки над землей.

В момент творения Бог дал человечеству повеление отражать Божье домостроительство в сотворенном мире. И это повеление намного шире, чем просто религиозные институты или церковное служение. Оно охватывает то, как мы участвуем в научной работе, как ведем бизнес, как относимся друг к другу, как обращаемся с животными и как взаимодействуем с окружающей средой. Владычество над землей — это не разрешение эксплуатировать, грабить, потреблять или разрушать. Это ответственность за управление домом, которая

выражается в труде и сохранении этого дома. Трудиться и хранить свой дом — значит не допускать его запустения, сохранять в нем порядок, поддерживать, оберегать и делать его прекрасным. Вся наука экологии основана именно на этом библейском принципе. Бог не сказал: «Отныне вся пища будет падать вам с неба». Он сказал: «Вы будете трудиться вместе со Мной, чтобы приносить плод: обрабатывать, возделывать, сажать, наполнять» — и так далее.

Следующее повеление, которое Бог дал Адаму и Еве в саду, — дать имена животным (Быт. 2:19). В самом простом смысле это было рождением науки: человек начал учиться различать виды, роды, формы, вникать в реальность через исследование. Это тоже часть домостроительства — учиться понимать то место, где мы живем, и заботиться о нем. Эти принципы касаются не только нашего личного дома, но всей планеты.

Некоторые до сих пор помнят удивительное достижение человечества в XX веке, когда первые астронавты отправились на Луну. И, конечно, в этом воспоминании есть момент, когда Нил Армстронг ступил на поверхность Луны и сказал

## Как мне правильно относиться к деньгам?

свои знаменитые слова о гигантском шаге для человечества. В этом событии можно увидеть проявление человеческой гордости, но можно взглянуть на него как на исполнение Божьего повеления о владычестве над творением.

В своей сути домостроительство — это осуществление Богом дарованной нам власти над Его творением, в котором мы отражаем образ Бога Творца через заботу, ответственность, устройство, охрану и преображение Его мира. Когда мы в следующих главах будем рассматривать, что говорит Писание об управлении деньгами и ресурсами, именно эта концепция домостроительства станет для нас фундаментом.

## Глава вторая

# Причины бедности

Когда мы рассматриваем тему домостроительства с библейской точки зрения, первое, на что необходимо обратить внимание, — это библейский взгляд на богатство и бедность. Библия многое говорит об этом, но в христианской среде распространилось немало мифов на эту тему. Один из самых искаженных и часто неправильно цитируемых стихов во всей Библии: «Деньги — корень всех зол». Но Библия говорит не это. В Синодальном переводе этот стих звучит так: «Ибо корень всех зол есть сребролюбие» (1 Тим. 6:10). Новый русский перевод говорит: «Любовь к деньгам — это корень всех зол». Неправильные мотивы в стремлении к богатству могут быть опасны. Из таких мотивов рождаются жадность, воровство и другие грехи. Библия

предостерегает нас от погони за богатством ради самого богатства, потому что «не можете служить Богу и маммоне» (Матф. 6:24). Сами по себе деньги нейтральны — наше отношение к ним может быть либо добрым, либо злым.

Из-за множества подобных библейских предостережений в христианской среде возникли и укоренились и другие заблуждения. Например, что само по себе богатство греховно или что богатыми становятся только грешники. Это правда в том смысле, что все люди грешны, но в Писании мы находим примеры невероятно богатых и при этом верных Богу людей. Например, Авраам — отец всех верующих — был чрезвычайно богат. Точно так же и Иов был и благочестивым, и богатым. Тем не менее Иисус предупреждает: трудно имеющим богатство войти в Царство Божье (Лук. 18:25) — главным образом потому, что обилие материальных благ часто порождает дух самодостаточности, и человек перестает полагаться на Бога и на Его провидение в покрытии своих ежедневных потребностей.

Другое распространенное заблуждение, вытекающее из неверного понимания, — будто бедность

сама по себе связана с какой-то особой праведностью. В Средние века в Церкви возникло течение, которое получило название «таинство нищеты». Оно утверждало, что бедность сама по себе настолько добродетельна, что через нее якобы можно войти в Царство Божье. В наши дни появилось немало других мифов. Одни говорят, что любой бедный человек потому и беден, что благословлен Богом и праведен. Другие утверждают, что бедность — это следствие лени, а бедные — это те, кто не хочет трудиться, и потому бедность не добродетель, а порок. Оба этих подхода к бедности и богатству слишком упрощенные и не соотносятся с полнотой библейского учения по этому вопросу. Но все эти мнения поднимают более широкий вопрос: кто такие «нищие» в Библии? (см. Лук. 6:20)

Если внимательно изучить, как в Писании (и в Ветхом, и в Новом Завете) раскрывается понятие «нищие», мы сразу увидим несколько важных вещей. Во-первых, бедность всегда определяется относительно какого-то стандарта. Когда говорится, что кто-то «беден», нужно спросить: беден по сравнению с чем? Люди, живущие сегодня в любой развитой стране на уровне, который правительство

определяет как черту бедности, пользуются такими удобствами, о которых даже короли несколько столетий назад не могли мечтать — например, электрическим освещением вместо свечей. Так, понятия бедности и богатства относительны. Но кроме того, и что еще важнее, в Писании мы видим: Бог глубоко заботится о бедных. Однако эта забота проявляется по-разному, в зависимости от характера самой бедности — от того, по какой причине человек оказался в таком положении. В Библии описаны четыре различных категории «нищих», и мы видим, что Божье отношение к ним напрямую связано с причинами их бедности.

Первая категория — это люди, оказавшиеся в нужде в результате какого-то бедствия или несчастья. Вторая — это те, кто обеднел из-за угнетения или эксплуатации. Третья категория — это бедные по причине лени. А четвертая описывает тех, кого мы могли бы назвать нищими ради праведности. Рассмотрим каждую из этих групп по отдельности.

Первая категория включает в себя вдов, вдовцов и сирот — тех, кто потерял супруга или родителя и поэтому лишился кормильца. Если есть

какая-либо группа, к которой Библия и христианская церковь проявляют особую заботу в служении, то это именно такие люди. Иаков пишет: «Благочестие чистое и непорочное пред Богом и Отцом есть то, чтобы посещать сирот и вдов в скорби их, хранить себя неосквернёнными от мира» (Иак. 1:27, Кассиан). Дьяконы были учреждены в ранней Церкви именно для того, чтобы заботиться о бедных, в особенности — о сиротах и вдовах (см. Деян. 6:1–7). В библейские времена такие люди были в приоритете церковного попечения, но сегодня это служение во многом утрачено. Мы полагаемся на государство или благотворительные организации, а не на церковь. А между тем церковь во все века была и остается призванной служить тем, кто оказался в нужде по причине бедствий и утрат.

В первую категорию входят не только вдовы, вдовцы и сироты, но и те, кто оказался нетрудоспособным из-за болезни, увечья или несчастного случая — например, слепые, хромые и другие, не способные трудиться и зарабатывать себе на жизнь. Эту группу людей Писание особо выделяет для церковного попечения. Это Божье повеление

церкви — целенаправленно поддерживать таких людей. Законы Ветхого Завета о подборе колосьев, например, — это установление, которое Сам Бог дал, чтобы позаботиться о нуждающихся, которые не способны были заработать себе на пропитание (см. Втор. 24:19).

Вторая категория бедных, упоминаемая в Ветхом Завете, — это те, кто оказался в нужде вследствие угнетения или эксплуатации. Самый яркий пример — это рабство. Израильтяне во времена египетского плена были нищими — не потому, что они не хотели трудиться, а потому что их поработило могущественное государство, использовавшее их как бесплатную рабочую силу. Это приводит нас к вопросу о еще одной мифе современной культуры: будто единственный путь к богатству — за счет бедных. Иногда это действительно так — в тех системах, где один выигрывает, только если проигрывает другой. Но есть множество профессий и сфер деятельности, в которых человек может разбогатеть, одновременно принося благо бедным, а не обирая их.

Примером может служить Генри Форд, который ввел автоматизацию в производстве автомо-

билей. Буквально за одну ночь цена на автомобили резко упала, потому что он нашел способ выпускать машины гораздо дешевле, чем это было возможно прежде. Благодаря массовому производству и увеличению объема выпуска он смог снизить стоимость одного автомобиля. В результате автомобиль стал доступен миллионам людей, которые раньше не могли позволить себе такую покупку. При этом сказочно разбогател и сам Генри Форд.

Есть и другие примеры людей, которые, действуя справедливо и честно, приобрели богатство не обирая других.

Однако особенно в эпоху Ветхого Завета многие люди нищали именно из-за эксплуатации со стороны властей. Часто среди богатых, о которых мы читаем в Ветхом Завете, были правители, которые нажили свое состояние за счет народа. Те, кто обладал возможностью обогащаться за счет других, обычно либо имели политическую власть (правители, цари, диктаторы), либо были преступниками, обиравшими других ради собственной выгоды. Такие люди, которые обогащаются за счет эксплуатации других, существуют и сегодня, но это не значит,

что все богатые — преступники или чиновники-эксплуататоры

Третья категория нищеты часто упоминается в Ветхом Завете, особенно в Книге Притчей — это люди, оказавшиеся в нищете из-за лени. Неверно говорить, что все бедные бедны потому, что ленивы. Но столь же неверно утверждать, что лень не бывает причиной бедности. Ветхий Завет описывает трудовую этику, которая была установлена еще в Эдемском саду и проходит красной нитью через все Писание. Некоторые высказывания Нового Завета о ней в нашей культуре либо игнорируются, либо воспринимаются с негодованием. Например, апостол Павел, обращаясь к церкви в Фессалонике, упоминал о группе людей, которые не хотели трудиться. Они были праздны и ленивы и стремились жить за счет других. И Павел дал церкви четкое повеление: «Если кто не хочет трудиться, тот и не ешь» (2 Фес. 3:10). По современным меркам это звучит жестко, но Павел просто повторяет ту же идею, что была дана еще в Ветхом Завете: если человек физически способен трудиться, он должен заботиться о себе и своей семье, а не перекладывать эту ответственность на общество или государство.

Книга Притчей изобилует высказываниями о ленивых бедняках: «Пойди к муравью, ленивец» (Прит. 6:6) и «Дверь ворочается на крючьях своих, а ленивец на постели своей» (Прит. 26:14). В противоположность этому, в Книге Екклесиаста говорится: «Сладок сон трудящегося» (Еккл. 5:11). Человек, усердно потрудившийся в течение дня, может лечь с миром, зная, что день прошел не напрасно. А ленивый, наоборот, спит беспокойно. На тех, кто беден из-за лени, лежит Божье осуждение.

Четвертая категория бедных — это те, кто бедны ради праведности. Это люди, которые сознательно отказались от стремления к материальному достатку ради Царства Божьего и служения другим. Это те, кто посвятил себя служению, обладая при этом навыками и способностями, которые могли бы позволить им зарабатывать гораздо больше. Но они отказались от более выгодных путей, чтобы служить Богу и людям. Высший пример такой бедности — Сам Христос, Который не имел, где преклонить голову, и был готов отказаться от Своей славы и всего остального ради служения другим. Когда Библия говорит об этой категории бедных,

## Как мне правильно относиться к деньгам?

мы видим, что Бог глубоко доволен ими. Он обещает великую честь и вечное богатство тем, кто вкладывает свои силы и время в служение Царю. Они получают великую награду на небесах.

Глядя на эти четыре категории нищеты, мы понимаем, как опасно обобщать и просто говорить «бедные», потому что между ними есть огромная разница. Есть бедные, которые по независящим от них причинам оказались в нужде из-за какого-то несчастья, и им требуется служение церкви. Есть те, кто обнищал от угнетения и эксплуатации — и Бог слышит их вопли и стенания, так же как слышал их во времена Исхода, говоря фараону: «Отпусти народ Мой». Есть бедные по причине лени, и они подлежат гневу и осуждению Божьему: «тот и не ешь». А есть те, кто бедны ради праведности, и они блаженны в Царстве Божьем.

## Глава третья

# Создание богатства

Однажды я слышал, как Ричард ДеВос, сооснователь компании Amway и один из богатейших людей мира, читал лекцию о материальном благополучии человечества. Он задал своей христианской аудитории вопрос: «Волнует ли вас материальное благосостояние людей? Потому что Бога, несомненно, волнует».

Это истина, которую легко забыть. Иногда мы настолько одухотворяем все, что относится к Богу, что упускаем из виду, например, что Иисус говорил о том, чтобы насытить голодного, приютить бездомного, одеть нагого и посетить больного или узника. В Ветхом Завете физическое процветание было неотъемлемой частью Божьих обетований, включая обещание дать народу землю, «где течет

молоко и мед» (Исх. 3:8). Более того, конечное, совершенное искупление включает в себя обетование о воскресении тела. Мы не придерживаемся греческой парадигмы или дуализма, которые принижают материальный мир. Бог создал нас телесными существами, с физическими нуждами и желаниями — и в Своем плане искупления Он глубоко заботится об этом. И христиане также призваны заботиться о материальном благополучии людей — о тех, кто голодает или болен, кто наг или не имеет крова. Эти заботы находятся в самом центре христианской веры.

Когда мы говорим о материальном благосостоянии, важно понять, какие условия помогают его достичь. Для этого нужно различать *необходимые* и *достаточные* условия. Необходимое условие — это то, без чего невозможна истинность другого утверждения. Однако наличие необходимого условия не гарантирует, что вытекающее утверждение будет истинным. Здесь речь уже о достаточном условии. Вот классический пример: чтобы Марк был холостяком, он должен быть мужчиной. Это необходимое условие, потому что холостяк — это неженатый мужчина. Но сам по себе тот факт, что

Марк — мужчина, не доказывает, что он холостяк, потому что он может быть женат. А вот если Марк — холостяк, это уже достаточное условие, чтобы утверждать, что он мужчина. С этой логикой важно разобраться, чтобы понять, какие условия необходимы для материального благополучия. Эти условия не гарантируют богатство, но без них оно невозможно.

Если рассматривать причины материального благополучия, то первое необходимое условие, и, пожалуй, самое важное, — это производство. Если нас беспокоит, что у людей нет пищи, то самое главное — это произвести пищу. Если кто-то наг, одни лишь наши переживания не помогут — нужно сшить одежду. Производство должно расти, если мы хотим сократить физическую бедность.

Когда товаров производится больше, себестоимость единицы снижается. Это и есть закон спроса и предложения. Если, например, человек живет в регионе, где пошив рубашки обходится почти в непосильную сумму, и рубашка стоит очень дорого, то позволить себе ее могут только богатые. Но если объем производства увеличивается, и каждая отдельная рубашка становится дешевле на

рынке, все больше людей смогут ее себе позволить. То же самое и с продуктами питания. Фермеры не всегда радуются, когда урожай особенно богат, потому что это снижает цену на единицу продукции. Но в то же время это означает, что у большего числа людей появляется возможность купить еду. Таким образом, самым важным фактором, чтобы удовлетворить физические нужды человека, является производство товаров и услуг.

Затем мы должны разобраться, что необходимо для увеличения производства. Некоторые говорят — больше рабочей силы, другие — больше усердия со стороны производителя. Оба фактора важны, но главный фактор быстрого роста производства — это использование инструментов. Представим такую ситуацию: мне нужно покосить газон, а мои ресурсы ограничены: время, энергия и деньги. Как мне распорядиться этими ресурсами, чтобы скосить траву? Самый дешевый способ — встать на четвереньки и откусывать каждую травинку зубами. Это заняло бы огромное количество времени и сил, но почти не потребовало бы денег. Можно улучшить производительность, взяв ножницы — и это сэкономило бы больше половины

времени, но потребовало бы некоторых затрат. Дальше — ручная косилка, которая увеличивает продуктивность по сравнению с ножницами, но и стоит дороже. Потом — электрическая газонокосилка, а затем — трактор-косилка. С каждым следующим уровнем работа выполняется быстрее, а часто и качественнее, хотя и требует больших затрат. Этот же принцип работает во всех других сферах. Сегодня мы можем производить намного больше и быстрее, чем наши предки — не потому, что мы умнее или сильнее, а потому что у нас есть орудия, которыми они не располагали.

Третье необходимое условие касается вопроса: почему у одних людей есть инструменты, а у других — нет? Ответ — деньги. Чтобы приобрести инструмент, необходимо иметь деньги, или, точнее, капитал. Но важна не просто сумма — необходимо иметь избыточный капитал, то есть остаток после того, как покрыты все нужды и расходы. Покупка, обслуживание и обновление оборудования требуют денег — и именно в форме избыточного капитала.

После Второй мировой войны автомобильная промышленность США занимала лидирующие

позиции в мире. Но уже к 1970-м годам на американском рынке стали активно конкурировать иностранные производители, а к 1980-м годам японские автокомпании начали побеждать американцев на их же поле. Что особенно поразительно — у Японии почти нет собственных природных ресурсов, необходимых для производства стали и автомобилей, в то время как США обладают изобилием таких ресурсов. Японские производители вынуждены были импортировать сталь и другие материалы, а затем доставлять готовые автомобили через весь Тихий океан — и при этом они все равно выигрывали у американских компаний. Одной из ключевых причин послужило то, что у главных конкурентов США в автоиндустрии, а именно у Германии и Японии, все заводы были практически разрушены во время Второй мировой войны. После войны им пришлось строить новые заводы с нуля, используя новейшее оборудование, чтобы оставаться конкурентоспособными во второй половине XX века. В то же время американские заводы вкладывали свою прибыль в маркетинг, вместо того чтобы инвестировать в научные разработки и модернизацию производства. В результате

американская продукция оказалась неконкурентоспособной, потому что страна отстала в вопросе инструментов и технологий производства.

Покупкой и применением инструментов, а значит — ростом производства и способностью облегчать проблемы бедных и нуждающихся, движет прибыль. И это важнейший принцип, который должен понять каждый христианин, потому что многие смотрят на прибыль неодобрительно. Прибыль стали воспринимать как нечто постыдное, словно в том, что компания или человек получают доход, есть что-то неправильное или греховное. Но без прибыли не бывает излишков, а без излишков не бывает инвестиций в средства производства. А без инвестиций в средства производства невозможно увеличить производство — а значит, мир продолжит страдать от голода и нужды. Где-то и кто-то обязательно должен получать прибыль, чтобы образовывался избыточный капитал, который может быть направлен на удовлетворение потребностей людей.

Интересно, как часто Иисус использовал язык рынка и экономики, чтобы донести духовные истины Евангелия. Одно из слов, которое Он нередко

## Как мне правильно относиться к деньгам?

употребляет, — это «польза», которое также означает «*прибыль*». Он сказал: «Какая польза (прибыль) человеку, если он приобретет весь мир, а душе своей повредит?» (Марк. 8:36; ср. Матф. 16:26; Лук. 9:25). Иисус говорит: человек может получить материальную выгоду, но итог — убыток, потому что он променял нечто более ценное на нечто менее ценное. Мы должны быть осторожны в том, как понимаем прибыль, и смотреть на нее в свете Писания.

Бог глубоко заинтересован в плодотворности. Даже при поверхностном чтении Нового Завета можно увидеть постоянный призыв к принесению плода — не только в духовной сфере ученичества, но и в продуктивности, умножении талантов и в стремлении восполнить нужды как можно большего числа людей.

## Глава четвертая

# Теория ценности

Несколько лет назад я присутствовал на одном банкете, где в числе выступающих был бывший игрок Национальной футбольной лиги. Он рассказывал, как на заре своей карьеры зарабатывал 65 тысяч долларов в год, играя в основном составе. Однажды его команда играла против Баффало Биллс, в которой тогда блистал невероятно талантливый О. Джей Симпсон. В одной из игр Симпсон прорвался сквозь линию защиты и занес 85-ярдовый тачдаун<sup>1</sup>, прорвавшись через несколько попыток захвата, и последним, кто пытался его остановить, был как раз наш рассказчик. Когда он возвращался на скамью, тренер, раскрасневшись

---

<sup>1</sup> Аналогично голу в футболе — Прим. ред.

от гнева, встретил его с криком: «Я плачу тебе 65 тысяч долларов в год, чтобы ты сделал этот захват!» Игрок спокойно ответил: «А Баффало платит О. Джею 800 тысяч в год, чтобы он уклонился от этого захвата».

Дискуссии о прибыли возникают постоянно — не только на Уолл-стрит, но и в мире спорта. Болельщики и далекие от спорта люди бурно спорят о справедливости доходов владельцев клубов и о высоких зарплатах игроков. В 1988 году Орэл Хершайзер стал самым ценным игроком бейсбольной лиги. После окончания сезона он встретился с владельцем клуба Питером О’Мэлли, который предложил ему контракт, ставший на тот момент самым дорогим в истории бейсбола. Хершайзер — глубоко верующий христианин. Когда СМИ объявили о подписании многомиллионного контракта, на него обрушился шквал писем с обвинениями в жадности, в которых его упрекали в нехристианском отношении к деньгам. И большая часть этих писем пришла от людей из христианского сообщества.

Один наш общий друг позвонил мне и спросил, не согласился бы я встретиться с Орэлом Хершайзером, чтобы поговорить с ним об этической

стороне подписания столь выгодного контракта. Я согласился, и мы встретились с Орэлом во время весенних тренировочных сборов. Было очевидно, что он искренне хотел поступить правильно. Он прямо спросил меня, совершил ли он грех, подписав контракт на такую сумму за свои услуги. Я ответил: «У меня есть только один вопрос, касающийся вашего отношения к деньгам и той зарплате, которую вы получаете от “Лос-Анджелес Доджерс”: сколько еще денег ваш агент мог бы попросить на переговорах?»

Он удивленно раскрыл глаза и спросил: «Что вы имеете в виду?» Я сказал: «В тот момент, когда ваш агент попросил бы у владельца клуба хотя бы на один доллар больше, чем вы, по его мнению, стоили, — он бы сказал “нет”. Но если сумма, которую владелец согласился вам заплатить, была хотя бы на доллар меньше той, что он был готов заплатить, — тогда он заполучил вас по выгодной цене».

Орэл рассмеялся. Никто другой не смотрел на его контракт как на выгодную сделку. Но в рамках экономики того конкретного мира бизнеса речь шла о свободных переговорах между двумя сторонами — человеком, предлагающим свои услу-

ги, и владельцем, предлагающим оплату. Владелец должен был решить, какова реальная ценность этого игрока для его команды, а игрок — готов ли он работать за предложенную сумму. Именно так это постоянно происходит в мире профессионального спорта. Не забывайте, что при этом неуклонно растет и стоимость самих спортивных франшиз, а, следовательно, и материальное состояние их владельцев.

В нашей культуре существует множество мифов во взгляде на прибыль. Представьте себе ситуацию, иллюстрирующую концепцию прибыли: человек владеет обувным магазином и закупает партию обуви, в среднем по 30 долларов за пару. Он выставляет на них цену в 90 долларов, и я покупаю одну пару именно за эту сумму. Кто остается в выигрыше? Во-первых, владелец магазина, так как он купил за 30, а продал за 90, получив прибыль в 60 долларов. Во-вторых, производитель обуви тоже получил прибыль, потому что изготовление одной пары стоило ему меньше 30 долларов.

Но кто еще получил выгоду? Покупатель. Важно помнить: здесь никто никого не заставляет. Это добровольная сделка. Каждый раз, когда мы

совершаем покупки, мы делаем выбор: в какой магазин зайти, на какие товары обратить внимание и какую цену мы готовы заплатить. Если цена кажется нам слишком высокой, мы уходим. Если цена ниже той, на которую мы были готовы согласиться, мы покупаем — потому что получаем желаемое и при этом сохраняем часть денег. Это тоже форма прибыли.

Что делает все это чуть более сложным — и почему в предыдущем примере прибыль труднее распознать, — так это то, что вся эта сделка происходит с участием денег, то есть через средство обмена, а не напрямую, как в бартере. Давайте представим, что это бартер, а не денежный обмен. Допустим, один человек делает обувь, а другой разводит мясной скот. У второго человека холодильник забит стейками, которых ему хватит на всю жизнь, но у него есть проблема: у него мерзнут ноги, потому что у него нет обуви. А по соседству живет сапожник, у которого в шкафу сто пар обуви, поэтому его ноги всегда в тепле, но у него другая проблема — он голоден, потому что у него нет мяса. И вот эти двое договариваются об обмене: обувь — на мясо, по курсу, который обоим устраивает. Сапожник

говорит: «Я отдам тебе одну пару обуви — за столько-то стейков». А скотовод отвечает: «Эти ботинки для меня ценнее, чем лишнее мясо» — и соглашается на сделку. Вот это и есть бартер.

Кто в этом примере остается в прибыли? Оба участника. В бартере совершенно очевидно, что обе стороны выигрывают. Фома Аквинский писал, что именно так Бог устроил весь мир — чтобы потребности людей восполнялись через обмен. Никто не является полностью самодостаточным: мы живем в сообществе, в котором зависим друг от друга. Эта взаимозависимость — результат разделения труда. Мы видим это уже в первой семье на земле: Каин и Авель — один земледelec, другой скотовод. Они не могли заниматься сразу обоими делами, поэтому им приходилось обмениваться товарами и услугами. У разных людей — разные дары и способности, и каждый приносит что-то в общий мир потребностей: один — ракетостроение, другой — бухгалтерию, третий — искусство. Мы нуждаемся друг в друге, чтобы жить в этой глобальной деревне.

Изначально выживание зависело от бартера. Но со временем появился новый элемент обмена —

замена прямого обмена — валюта, или деньги. И как только деньги заменили прямой обмен, люди начали терять из виду очевидную взаимную выгоду свободного обмена товарами и услугами. Когда мы видим простую бартерную сделку, нам ясно, как обе стороны выигрывают. Но когда происходит современный обмен с использованием денег (не имеющих внутренней ценности), мы легко можем забыть, что это все тот же взаимовыгодный обмен. А между тем — все выигрывают в честной сделке. Именно это делает производство жизнеспособным.

Другим важным элементом, связанным с прибылью в условиях свободной торговли, является то, что экономисты называют «субъективной теорией ценности». *Ценность* — это то, какую значимость мы придаем тому или иному предмету. Хорошая иллюстрация — когда человек хочет продать свою машину или обменять ее в автосалоне на новую.

Однажды я пришел в автосалон и провел там пару часов, торгуясь с продавцом о цене своей машины, которую я хотел обменять на новую, но мне было трудно добиться от него желаемой суммы. Наконец он озвучил свою окончательную

цену — и она оказалась значительно ниже, чем я ожидал. Я сказал: «При такой цене я не смогу заключить сделку», на что он с возмущением ответил: «То, что я вам предложил — это реальная стоимость вашей машины». Я сказал: «Может быть, это реальная стоимость моей машины для вас, но это не реальная ее стоимость для меня — потому что я предпочел бы оставить ее себе, чем отдать за те деньги, что вы предлагаете». После этого я заехал в другой салон неподалеку, где мой автомобиль оценили выше и были готовы предложить больше, чем предыдущий дилер.

Суть в том, что не существует объективной стоимости товаров и услуг. Все зависит от того, что у нас уже есть: одни вещи — распространены, другие — редки, и это влияет на их восприятие и ценность. Они меняются от человека к человеку: у нас разные потребности и желания, поэтому мы придаем разную ценность одним и тем же вещам.

Противоположностью субъективной теории ценности является марксистская теория, которая называется «трудовой теорией стоимости». Согласно ей, цена продукта должна определяться тем, сколько труда вложил рабочий в его производство.

Таким образом, ценность товара формируется не дефицитом, не ситуацией на рынке и не спросом или отсутствием спроса, а исключительно усилием, которое было вложено в процесс изготовления.

Чтобы увидеть несостоятельность трудовой теории стоимости, достаточно сравнить ценность картины Лукаса Кранаха Старшего и картины, написанной Робертом Спролом. Кранах написал знаменитый портрет Мартина Лютера, стоимость которого сегодня оценивается в миллионы долларов. Я однажды сделал копию этой картины сам. Представьте, что мы пришли с обеими на аукцион — моя копия рядом с оригиналом Кранаха. Как вы думаете, за какую картину зал предложит большую сумму? Даже сравнивать нечего. За мою копию и ста долларов не дадут, тогда как подлинник Кранаха стоит миллионы. И при этом, возможно, я работал над своей копией дольше, чем он над оригиналом. Мне было сложнее. Почему? Потому что у меня меньше мастерства. Но именно в этом и суть: не труд делает продукт ценным, а то, насколько другие люди ценят этот продукт.

Цену всегда устанавливает потребитель. Это касается всего: обуви, костюмов, билетов на

## Как мне правильно относиться к деньгам?

баскетбольный матч и прочего. Если продавец устанавливает цену выше, чем покупатель готов заплатить, покупка не совершается, и доход продавца падает. Он может получить прибыль только тогда, когда предлагает товар или услугу по такой цене, которую покупатель считает выгодной.

Основная идея библейского распорядительства в том, что мы отвечаем перед Богом за то, как используем данные нам блага, услуги и ресурсы. Это означает, что христианин как управитель должен быть бережлив, а не расточителен. Мы должны уметь определять ценность вещей, которые покупаем.

Мы постоянно производим оценку, потому что каждый потраченный доллар в одном месте — это доллар, который мы не сможем потратить в другом. Так что, хотя ценности субъективны с точки зрения наших личных предпочтений, у Бога есть абсолютная система ценностей, в которой есть приоритеты куда более важные и весомые с точки зрения вечности. И мы должны определять свою шкалу ценностей, сверяя ее с Божьей.

## Глава пятая

# Что такое деньги?

Классическое определение денег звучит так: «средство обмена». Слово *средство* здесь означает нечто промежуточное, нечто, что стоит между двумя сторонами — инструмент или форма, через которую совершается взаимодействие. Средство обмена — это то, что используется для опосредованного обмена товарами и услугами, в отличие от бартера, который представляет собой прямой обмен. Другими словами, деньги — это форма косвенного обмена.

Деньги возникли естественным образом и формировались постепенно, в течение тысячелетий торговли и бартера, по мере того как люди искали способ упростить процесс обмена. Одно дело — представить себе бартер между сопоставимыми по стоимости товарами, например, когда сапожник

обменивает обувь на мясо от скотовода. Но что делать сапожнику, если он хочет обменять ботинки на дом? Очень трудно подсчитать стоимость целого дома в ботинках — особенно если учесть, что строительство дома требует разделения труда посредством участия разных специалистов: каменщиков, плотников, кровельщиков, электриков и так далее. Как можно осуществить такой обмен на практике?

Появление валюты было вызвано необходимостью упростить обмен товарами и услугами. Нужно было найти нечто, что имело бы ценность для всех, что можно было бы удобно транспортировать и делить. На протяжении истории разные культуры использовали разные вещи в качестве валюты. В некоторых цивилизациях использовали раковины, у коренных народов Америки в ходу были цветные бусы, поскольку они использовались в одежде, и потому были нужны каждому. В американских колониях некоторое время в качестве валюты использовался табак. Но бусы легко терялись и ломались, а табак мог сгнить. Так что важным критерием для стабильной валюты стала долговечность. Со временем в торговле два материала стали предпочтительными средствами обмена —

золото и серебро. Они обладали надежностью, практической ценностью и достаточной редкостью, чтобы сохранять стабильную стоимость с течением времени.

Когда Иосиф был продан в рабство (Быт. 37:28), его продали за двадцать сребреников. Уже в то время в Средиземноморье серебро и золото использовались как средство обмена. Библия упоминает о чеканке монет — например, когда Иисус говорит о портрете и надписи на монете (Матф. 22:17–21; ср. Марк. 12:14–17; Лук. 20:22–25). Так золото и серебро начали использовать вместо прямого товарного обмена. Теперь не нужно было менять стейки на ботинки — золото можно было обменять как на ботинки, так и на стейки.

После возникновения этой системы следующим этапом в развитии денег стало появление золотых и серебряных хранилищ. У людей не всегда была возможность в безопасности хранить золото и серебро у себя в домах, поэтому появились те, кто открывал хранилища, и за плату предоставлял услуги хранения. Когда человек вносил в хранилище серебро или золото, он получал расписку — документ, подтверждающий объем его

вклада. Позже система стала еще сложнее: вместо того чтобы напрямую обменивать золото или серебро, люди стали обмениваться расписками. Так появились чеки — листки бумаги, не обладающие внутренней ценностью, но представляющие собой знак доверия: их можно было обналичить, получив реальные деньги из хранилища. Так человечество пришло к бумажной валюте. Бумажные деньги — это своего рода чек, и раньше они были еще ближе к чекам в буквальном смысле. На купюрах в США раньше было написано: «сертификат на золото» или «сертификат на серебро», то есть они давали владельцу право получить определенное количество золота или серебра.

Со временем наша экономическая система ушла от привязки валюты к золоту и серебру. Сегодня у нас есть чеки и бумажные расписки, не имеющие внутренней ценности, и не обеспеченные ни золотом, ни серебром, но признанные валютой на основании закона. Такого рода валюта называется фиатной, от латинского *fiat* — «да будет так». Государство наделяет такую валюту статусом законного платежного средства, то есть, в обычных условиях она обязана приниматься в качестве опла-

ты. Это означает, что если кто-то заходит в магазин, где телевизор стоит триста долларов, и предлагает триста бумажных купюр с надписью «законное средство платежа» — не сертификатов на золото или серебро — продавец обязан по закону принять эти купюры как полную оплату за товар. Фиатные деньги подкреплены двумя вещами: во-первых, авторитетом государства, которое постановило, что эти купюры — средство обмена, даже если за ними не стоит никакой реальной ценности. Это и придает им юридическую силу. Во-вторых, общественным доверием, что государство не допустит краха финансовой системы.

Но тут возникают две серьезные проблемы. Во-первых, доверие к валюте ограничено границами страны, которая эту валюту выпускает. Во-вторых, история показывает, что правительства регулярно терпят финансовый крах и не исполняют свои долговые обязательства. Обменивать реальные товары и услуги на ничем не подкрепленную бумагу — это всегда риск. Пока все верят системе — она работает. Но это очень ненадежное предприятие, и, к слову, в Библии это прямо запрещено. Бог установил в Израиле закон против обесценивания

валюты. В древности, когда в качестве валюты использовались золото и серебро, некоторые нечестные люди «обрезали» монеты — отщипывали крошечные кусочки золота и оставляли себе. В итоге монета с определенным номиналом, например, в сто долларов, больше не содержала золота на сто долларов. Бог расценивал это как тяжкий грех, поскольку такое поведение обманывало людей в сфере честного обмена. Закон Божий против обесценивания денег ясен и категоричен.

Есть и экономический закон, известный как закон Грешема: «Плохие деньги вытесняют хорошие». Однажды я провел эксперимент со школьниками 7–8 классов, чтобы объяснить этот принцип. У одного ученика была пятидолларовая купюра. Я предложил купить ее за пять центов, затем за десять, потом за четвертак. Затем — за 75 центов (четвертак и монету в 50 центов), затем — за один доллар, и в конце концов — за пять долларов. Он отказался от всех сделок, потому что не видел смысла менять пять долларов на меньшее. Я спросил у класса: «Проявил ли он себя как проницательный бизнесмен?» — и все сказали, что да, он поступил правильно. Я сказал: «Нет, он ошибся»,

и указал на тот момент, когда я предложил ему монету в 50 центов. Я объяснил, что это была половина серебряного доллара 1939 года, и стоимость серебра в ней в десятки раз превышает номинал (я сам купил ее за сорок долларов). Он этого не понял, потому что никогда не видел такой монеты — она давно вышла из обращения. Почему она вышла из обращения? Потому что сработал закон Грешема.

Чтобы понять закон Грешема, нужно разобраться, что такое «плохие деньги» и «хорошие деньги». Плохие деньги — это монеты, разбавленные менее ценным металлом, или бумажные купюры, не обеспеченные никакой реальной ценностью. Хорошие деньги — это твердая валюта, которая имеет внутреннюю (собственную) ценность, например, золото и серебро. Плохие деньги вытесняют хорошие по простой причине: люди ценят твердую валюту выше ее номинала. Никто не захочет расплатиться серебряной монетой в 50 центов за товар на 50 центов — это будет выглядеть как пустая трата чего-то более ценного. И потому, имея выбор, человек скорее потратит деньги, не имеющие внутренней ценности, а твердую валюту отложит или сохранит.

## Как мне правильно относиться к деньгам?

В результате твердая валюта постепенно вытесняется из оборота.

Это лишь некоторые элементарные принципы обращения денег, но нам важно их понимать. Современная валюта практически не имеет внутренней ценности. И все же почему мы, как нация, готовы обменивать картины, дома, одежду, еду, телевизоры и автомобили на бумагу? Потому что мы не осознаем, что у этой бумаги нет собственной ценности, и пока все продолжают участвовать в этой системе, она вроде бы работает. Но уроки истории ясно показывают: валюта, не подкрепленная реальной ценностью, в итоге рушится. Мудрый управитель понимает это и старается как можно быстрее и разумнее преобразовать бумажные деньги в то, что обладает настоящей ценностью.

## Глава шестая

# Инфляция

В день выборов в США в 1992 году один из вопросов, который социологи задавали избирателям, звучал так: «Вы обеспокоены инфляцией?» По данным этого опроса только 5% американцев, проголосовавших на президентских выборах того года, выразили обеспокоенность по поводу инфляции. Это поразительная статистика, если вспомнить, что всего за несколько электоральных циклов до этого, в конце президентства Джимми Картера, инфляция была центральным вопросом всей кампании. Во время его администрации уровень инфляции достиг двузначных цифр, что вызвало панику и даже кризис в американской экономике. Президент Картер тогда заметил, что инфляция —

это самый жестокий налог, потому что сильнее всего она бьет по бедным и пожилым.

Когда я спрашиваю студентов, что такое инфляция, чаще всего я слышу ответ: «Это рост цен на товары и услуги». Но это не совсем верно. Рост цен — это не сама инфляция, а ее следствие. Инфляция по сути гораздо проще: это увеличение объема денежной массы в обращении. Когда в экономике появляется больше денег, это оказывает влияние и на цены, и на людей. В этой главе мы рассмотрим упрощенный пример, чтобы лучше понять, в чем именно заключается это влияние.

Представьте себе выдуманный городок, где вся экономика основана на 100 долларах, находящихся в обращении. Все цены в городе выстроены относительно этой суммы. Допустим, я живу в этом городе и у меня проблема: я занял в банке 10 долларов, но не могу их вернуть. Тогда я придумываю план: я очень аккуратно подделываю десятку и расплачиваюсь ею с банком. Банк не замечает подделку — и теперь в экономике стало не 100, а 110 долларов.

Подделав купюру, я увеличил денежную массу со 100 до 110 долларов, или на 10%. Что произошло с ценностью уже существующих в обороте денег?

Она упала на 10%. Больше денег означает меньшую ценность каждой денежной единицы. А значит, у денег становится меньше покупательной способности.

Кто выигрывает в этой ситуации? Во-первых, тот, кто подделал деньги — он расплатился по долгу. Во-вторых, банк, потому что он получил свои деньги и продолжил работать. Также выигрывают все, кто должен деньги по фиксированной ставке. Например, если кто-то занял доллар, а вернул его, когда доллар стоит уже 90 центов, он оказался в выигрыше.

Именно поэтому в 1960-х одним из лучших вложений была покупка дома. Инфляция росла такими темпами, что люди погашали ипотеку деньгами, которые стоили меньше, чем те, что они брали в долг. Это происходит и сейчас — хотя и не так быстро. Если инфляция держится на уровне 4% в год, то через 25 лет человек возвращает долг деньгами, которые вдвое обесценились. И при этом инфляция в 4% не кажется большой проблемой.

Таким образом, должники выигрывают от увеличения денежной массы, а кто же от этого страдает? В первую очередь — бедные и пожилые, потому

что они живут на фиксированный доход. Их пенсии и выплаты не растут пропорционально инфляции. Если в этом году инфляция составляет 4%, то в следующем году у них останется уже 96% покупательской способности. С каждым годом жизни их материальное положение становится все хуже.

В чем опасность того, что в 1992 году только 5% американцев волновала инфляция? Это значит, что лишь немногие переживали из-за одной из ключевых проблем экономики — дефицита бюджета страны, который к концу 1980-х составлял более 200 миллиардов долларов в год. Представьте, что я открыл ларек с лимонадом и хочу сделать из него прибыльное предприятие. Я продаю лимонад по 5 центов, но, как оказалось, производство и продажа одного стакана стоит мне 10 центов. Могу ли я выйти в плюс за счет объема продаж? Нет — чем больше я продаю, тем больше теряю. Если я продаю в убыток, то в какой-то момент мне придется закрыться, если я ничего не поменяю. А теперь представьте государство, которое вечно работает с дефицитом, и этот дефицит растет экспоненциально. Это означает, что государство тратит больше, чем зарабатывает.

Есть три основных способа решения проблемы дефицита бюджета. Первый — сократить расходы, как делают компании, когда проводят оптимизацию. Но если государство захочет урезать 200 миллиардов, это приведет к массовым увольнениям и сокращению госпрограмм, к которым привыкли люди. Это — особенно сокращение госпрограмм — одно из самых непопулярных решений, которое может принять правительство. Поэтому такой способ решения проблемы крайне ненадежен.

Второй вариант — увеличить доходы. У правительства не так много способов получать доход, и основной из них — это повышение налогов. Однако налоговые ставки и без того выше, чем хотелось бы гражданам, поэтому этот путь также крайне непопулярен.

Третий способ — увеличить денежную массу, поскольку именно правительство является должником.

Государство может по своему усмотрению увеличивать объем денег в обращении, и это делает его единственной организацией, которая законодательно наделена правом делать то, что по сути приравнивается к фальшивомонетничеству. Если

## Как мне правильно относиться к деньгам?

захочет, оно может напечатать столько денег, сколько пожелает. История показывает, что в периоды глубокой задолженности правительства запускают печатные станки на полную мощность.

Как инфляция влияет на вашу семью, на вашу жизнь, на товары и услуги, которые вам необходимы: медицинская помощь, одежда, еда, жилье? Первый дом, который я приобрел, стоил мне двадцать одну тысячу долларов. Спустя годы этот же дом, уже значительно постаревший, был продан за более чем двести тысяч. Я бывал в странах, где за булку хлеба люди платят сто тысяч единиц местной валюты. Когда эта валюта только появилась, кто-то всерьез планировал, что за булку хлеба придется платить сто тысяч? Такое происходит, когда государство раз за разом обесценивает валюту, и в итоге приходится платить сто тысяч или даже миллион за то, что раньше стоило тысячу. Когда это происходит, люди теряют самые основные накопленные ресурсы, ради которых они в поте лица работали всю свою жизнь.

## Глава седьмая

# Процент

Когда мы обращаемся к библейскому призыву к христианскому распорядительству, одной из важнейших тем становится то, как мы распределяем те ресурсы, которые дал нам Бог. Под ресурсами можно понимать многое — наши способности, жилье и другую собственность, воздух, которым мы дышим, и другое. Но базовые ресурсы включают в себя время, труд, таланты и деньги. По крайней мере в одном отношении мы все в равных условиях — в вопросе распределения времени. У каждого из нас одинаковое количество часов в сутках. У самого занятого человека в мире — двадцать четыре часа в день, и у самого ленивого — те же самые двадцать четыре часа. Новый Завет обращает серьезное внимание на то, как мы используем свое

время. Апостол Павел, например, говорит, что мы должны дорожить временем, «потому что дни лукавы» (Еф. 5:16). Это значит, что мы обязаны использовать время мудро, так, чтобы оно приносило пользу людям и служило делу Божьего Царства.

Чтобы разумно распоряжаться временными ресурсами, нам требуется не только дисциплина, но и мудрость. То же самое касается и наших финансовых средств: доллар, потраченный в одном месте, уже не может быть потрачен в другом, поэтому мы должны принимать обдуманные решения о том, как и на что расходовать свои деньги.

Возможно, одна из наших самых больших проблем — это расточительное отношение к деньгам. Иисус поднимает этот вопрос в притче о талантах (Матф. 25:14–30). Некоторые думают, что речь идет о дарах или способностях, но на самом деле Он говорит о деньгах, потому что *талант* был единицей денежной меры. В этой притче один человек потратил деньги впустую, а другой — удвоил. То, как мы распоряжаемся своими ресурсами — в данном случае деньгами — имеет значение для Бога, потому что мы призваны быть верными управителями того, что Он нам доверил.

Писание дает нам несколько основных принципов управления — и один из них, пожалуй, самый очевидный: мы призваны, как ответственные управители Божьего царства и всего изобильного блага, которым Он по Своей благодати наделил нас, жить по средствам. Уровень дохода у всех разный, но все мы обязаны жить в соответствии с тем, что нам дано. К сожалению, в нашей культуре укоренилась привычка жить в долг. Это проблема есть у нашего правительства, но, возможно, она еще более опасна на уровне домохозяйств. Согласно опросам, более половины американцев живут не по средствам, то есть тратят больше, чем зарабатывают. Чаще всего это происходит за счет кредитов, займов и долгов.

Однажды я был у парикмахера, и она спросила меня, выигрывал ли я когда-нибудь в лотерею. Я ответил, что нет. Она спросила, как часто я играю. Я сказал: «Никогда. Я ни разу не покупал лотерейный билет». На вопрос «почему?» я ответил: «Потому что не могу себе этого позволить». Она рассмеялась, подумав, что я шучу, и рассказала, сколько денег в неделю тратит на лотерейные билеты. Я знал, что ее профессия не приносит большого дохода, поэтому, пока она меня стригла, я достал

карманный калькулятор. Потом я спросил: «Если бы я прямо сейчас подарил вам 60 000 долларов, вы бы обрадовались?» «Конечно!» — ответила она. «А если бы я предложил вам потратить все эти 60 000 на лотерейные билеты — вы бы согласились?» «Конечно же, нет», — рассмеялась она. «Но именно так вы и поступаете».

Я показал ей расчет на калькуляторе: сколько она тратит на лотерею за год и что было бы, если она инвестировала эти деньги под 10% годовых в течение 20 лет. За это время она могла бы накопить 60 000 долларов. Но она просто не могла представить, как из такой небольшой суммы вырастает такая большая. Тогда я начал объяснять ей принцип сложных процентов — именно о нем Иисус, пусть косвенно, говорит в притче о талантах.

Как я уже упоминал, однажды я преподавал основы экономики и библейского управления группе учеников седьмого и восьмого классов. В какой-то момент я задал им вопрос: «Представьте, что после окончания колледжа и получения вашей первой настоящей работы вы будете откладывать по 1000 долларов в год в течение двадцати лет и будете получать 10% годовых дохода на свои

инвестиции. Как вы думаете, сколько денег у вас будет через 20 лет?» Сначала они попытались посчитать: «1000 долларов в год на протяжении 20 лет — это 20 000; 10 процентов от 20 000 — это 2000. Значит, получится около 22 000 долларов». Я сказал: «Вы не учли, как в этом процессе работает сложный процент». Тогда я показал им, сколько у них будет после первого года с приростом в 10%, затем после второго, третьего и так далее. И в итоге они увидели, что через 20 лет у них будет не 22 000, а примерно 63 000 долларов. Они были поражены.

Представим, что вы начали инвестировать. В первый год вы вкладываете 1000 долларов, а во второй год добавляете к ежегодной сумме инвестиций еще 500 долларов — то есть во второй год вы вкладываете уже 1500. И так далее: каждый последующий год в течение 20 лет вы увеличиваете сумму сбережений или инвестиций на 500 долларов. Таким образом, в третий год вы вложите 2000, в четвертый — 2500 и так далее, пока на двадцатый год сумма ваших ежегодных инвестиций не достигнет 10 500 долларов. Теперь представьте, что вы получаете доход на уровне 10% годовых. В таком случае

спустя 20 лет у вас будет почти четверть миллиона долларов.

Кто-то может спросить: «Как я могу позволить себе каждый год увеличивать сумму вложений? У меня даже 1000 долларов в год нет на инвестиции». Но допустим, человек в возрасте двадцати с небольшим лет только начинает свою карьеру. Предположим, он зарабатывает 50 000 долларов в год, из которых жертвует в церковь 5000, а затем платит налоги. После этого ему остается выделить менее 5% дохода на инвестиции. Обычно со временем доходы растут, и, если быть мудрым и осторожным в распоряжении ресурсами, за 20 лет трудовой жизни появится возможность инвестировать больше.

Другой распространенный вопрос звучит так: «А где вообще можно получить 10% годовых?» Очевидно, не в сберегательном счете в банке. Но существуют надежные инвестиционные компании, которые помогают даже мелким инвесторам грамотно распределять свои ресурсы. Я сам много лет этим занимаюсь — и у меня еще ни разу не было года, в котором доходность моих вложений оказалась бы ниже 10%.

Почему же большинство из нас не инвестируют таким образом? Главная причина — в соблазне мгновенного удовлетворения. Нам хочется наслаждаться плодами своего труда здесь и сейчас, тогда как для такого рода инвестиций необходима способность откладывать удовольствие. Нам нужно уметь отложить покупку желаемого на потом — ради того, чтобы быть ответственными распорядителями.

Но у этого закона есть и обратная сторона. Он работает в нашу пользу, когда мы инвестируем и умеем ждать. Но он же оборачивается против нас, когда мы тратим больше, чем зарабатываем, и начинаем брать в долг. Тогда мы возвращаем эти долги с процентами — и уже не мы зарабатываем на процентах, а кто-то зарабатывает на нас. Если больше половины американцев живут не по средствам, значит, закон сложного процента работает против них.

У меня почти никогда не бывает с собой наличных. Но признаюсь: в моем кошельке лежит множество кредитных карт. Я люблю кредитные карты — потому что с ними не нужно носить наличные. Я могу зайти в магазин, достать карту,

## Как мне правильно относиться к деньгам?

купить все, что хочу, а в конце месяца получаю счет и оплачиваю его. Это очень удобно. Но вот что я скажу о своих кредитках: мы с женой ни разу в жизни не заплатили ни одного доллара процентов по кредитным картам.

Эмитенты кредитных карт обычно взимают 18% годовых, а иногда и 26% или даже больше — если вы полностью не гасите задолженность каждый месяц. Именно поэтому многие из нас оказываются в долгах. Очень легко и заманчиво расплачиваться кредиткой: наслаждайся покупкой сейчас, а плати потом. Но если вы не можете покрыть всю сумму к концу месяца, вам придется носить на себе этот долг — и платить по нему проценты. Лично я не могу себе этого позволить. Думаю, большинство из нас тоже не могут. Если вы испытываете трудности в финансах, возможно, лучшее, что вы могли бы сделать прямо сегодня — это взять свои кредитные карты и выбросить их. Так вы перестанете закапывать себя в долговую яму.

## Глава восьмая

# Участие во владении

В моем детстве наша семья жила недалеко от города с металлургическим заводом в западной Пенсильвании. Я часто проезжал мимо завода по пятницам днем, когда мужчины выходили после смены и направлялись к окошку кассы получать свою недельную зарплату. Эти люди были заняты по-настоящему тяжелой работой. Я замечал, как от кассы начиналось настоящее шествие — прямиком в сторону местных баров. В этом городе было так много баров, что их и сосчитать было сложно, и большинство мужчин, отработав тяжелую смену, выходили с завода, шли в бар и зачастую там же и пропивали свою зарплату.

Небольшая часть этих мужчин поступала иначе: получив деньги, они направлялись либо в банк, чтобы положить зарплату на счет, либо домой — отдать ее жене. Эти люди были решительно настроены

жить по средствам, хотя их доход был далеко не высок. Они копили деньги, потому что приняли для себя такое решение. Они сказали: «Я ненавижу эту работу — она слишком тяжела и ужасно изматывает. Я не хочу, чтобы мои дети прошли через то же самое. Я хочу, чтобы они получили высшее образование». Поэтому они отказывались от своих желаний ради будущего своих детей.

Эти мужчины — независимо от того, были ли они верующими или нет — серьезно относились к библейскому повелению заботиться о своей семье. В противоположность этому я видел наклейки на дорогих машинах пожилых пар с надписью: «Мы тратим наследство своих детей». Лично мне такая «шутка» не кажется смешной. Как отец и муж, я имею моральное обязательство стремиться жить по средствам, тратить меньше, чем зарабатываю, чтобы оставить своим детям и жене хотя бы что-то — то, чем они смогут воспользоваться для своих нужд в течение жизни. Апостол Павел сказал: «Если же кто о своих и особенно о домашних не печется, тот отрекся от веры и хуже неверного» (1 Тим. 5:8). Наш христианский долг — обеспечивать свои семьи, и это включает в себя разумное использование всех доступных нам ресурсов.

Я часто видел подобных мужчин на сталелитейных заводах Питтсбурга, потому что в то время этот город был трудовой столицей Америки. Я вырос в этом городе. Мой прадед по отцовской линии прибыл в США из Ирландии. Он эмигрировал и поселился в Питтсбурге в XIX веке. Когда он ступил на американский берег, на нем не было даже обуви. За спиной у него осталась жизнь в нищете во времена картофельного голода в Северной Ирландии, где он жил в хижине с соломенной крышей и земляным полом. Он прибыл сюда буквально без гроша. А вот мой прадед по материнской линии принадлежал к поместной аристократии Югославии и тоже приехал в США в XIX веке. С одной стороны моей семьи — финансовое благополучие в старом мире, с другой — прадед, начавший здесь жизнь как бедняк.

А теперь я расскажу вам о своих дедушках. Мой дед по отцовской линии стал известным предпринимателем в Питтсбурге. К моменту своей смерти он был владельцем и президентом крупнейшей в городе компании, занимавшейся корпоративными банкротствами. А дед по материнской линии — сын того самого представителя поместного дворянства,

эмигрировавшего в США, — умер в тридцать с лишним лет, не имея ни гроша. Единственная работа, на которой он работал за всю свою жизнь, была тяжелой и неквалифицированной. Почему так? Семейное положение кардинально изменилось всего за одно поколение по простой причине: язык. В Питтсбурге XIX века главной отраслью была сталелитейная промышленность. Ее возглавлял известный промышленник и филантроп Эндрю Карнеги. Он искал людей, говорящих на английском языке, чтобы назначить их на руководящие должности. Поэтому те, кто прибыл из англоязычных стран, быстро продвигались по карьерной лестнице. А выходцы из Восточной Европы и других регионов, где не говорили по-английски, оказывались в числе простых рабочих. Один только языковой барьер сыграл решающую роль — и изменил направление целой семейной истории. Не все находится под нашим контролем, но то, как мы используем данные нам ресурсы, имеет значение.

Основной принцип капитализма заключается в том, чтобы деньги работали на нас, а не против нас. Карл Маркс хорошо это понимал, хотя построил систему, во многом противоположную капитализму. Он осознавал важнейший

экономический принцип: для увеличения производства необходимы инструменты. Маркс, по сути, говорил: «Тот, кто владеет средствами производства, владеет миром. Остальные вынуждены работать на тех, кто владеет средствами». Он пришел к выводу, что между наемным рабочим и рабом нет принципиальной разницы, ведь наемный сотрудник всегда зависит от владельца предприятия или владельца орудий труда. Поэтому, утверждал он, единственное справедливое общество — это общество, в котором средства производства принадлежат государству. В марксистской системе инструменты и средства производства изымаются у частных владельцев и передаются «народу» — в лице государства. Проблема, как показывает история, в том, что, когда все принадлежит всем, по сути, ничто не принадлежит никому. Все получают равную долю, но сам «пирог» становится все меньше и меньше.

Маркс также понимал, что экономическая свобода зиждется на праве собственности. Именно владельцы крупных предприятий, как правило, и создают финансовые состояния — не рядовые сотрудники. Именно поэтому американская мечта

так часто сводится к мечте о собственности. И вот тут есть и хорошая новость, и плохая.

Вы когда-нибудь мечтали о том, чтобы открыть собственное дело? Замечательно не работать на кого-то другого, а быть самому себе начальником, самому устанавливать правила, самому распоряжаться временем и самому получать прибыль от своего труда, не правда ли? Вы сможете гордиться тем, что создали, и будете чувствовать, что воплощаете «американскую мечту». И действительно, обладание собственным бизнесом может стать отличным способом достигнуть жизненных целей и обрести экономическую свободу.

Вот плохая новость: управлять своим бизнесом чрезвычайно сложно. Однажды я прочитал статистику: ежегодно в США открывается около 500 000 новых предприятий. Через год продолжают существовать 400 000 из них. То есть 20 % — 100 000 — закрываются в первый же год. А через пять лет еще 300 000 из этих 400 000 прекращают свое существование. Через десять лет остается лишь 20 000 предприятий — всего 4 %. Это значит, что 96 % всех новых компаний в Америке закрываются в течение первых десяти лет.

Две главные причины неудач — это, во-первых, нехватка стартового капитала, и, во-вторых,

неэффективное управление: ресурсы распределяются неверно. Например, сапожник работает в обувной мастерской, но не владеет ею. Он отлично справляется со своей работой и мечтает о том дне, когда откроет собственную мастерскую. Он копит деньги, покупает небольшое помещение и открывает бизнес — не подозревая, что для успешного управления нужны знания в сфере финансов, знания в сфере маркетинга и многое другое, чего он раньше не учитывал. Очень скоро он может столкнуться с большими трудностями. И все же мечта о собственном деле не исчезает, потому что Маркс был прав: обладание собственностью действительно может привести к материальному достатку.

Но существует и другой путь к финансовому благополучию — не только открытие собственного дела. Именно этим путем шли рабочие сталелитейных заводов в Питтсбурге. Получив в пятницу у кассира свою зарплату, некоторые из них вместо того чтобы потратить ее в баре, откладывали небольшую сумму и покупали акции той самой сталелитейной компании, в которой трудились. Это были скромные вложения, но они становились совладельцами предприятия. И каждый раз, получая зарплату, они

вновь инвестировали в стабильный и надежный бизнес. Так, возвращаясь домой и ложась спать после трудового дня, они знали, что сталелитейный завод продолжает работу, а значит, их труд не просто оплачивается — их капитал работает на них.

Именно поэтому один из основных принципов доброго домостроительства, который, как я убежден, имеет библейские основания и зиждется на мудрости и благоразумии, звучит так: насколько это возможно, пусть каждая трата станет инвестицией. Как этого достичь? Вспомните наш разговор о бартере: когда один человек обменивал обувь на мясо, а другой — мясо на обувь, оба получали выгоду. Их материальное положение улучшалось. Другими словами, так прирастало их благосостояние.

Когда человек покупает продукты в магазине, он тратит деньги в обмен на необходимые ему товары и пищу. Он покупает помидоры и апельсины не чтобы потом перепродать их с наценкой на углу — он покупает их, чтобы съесть. Он инвестирует в свою жизнь, в свое физическое будущее. Можно, конечно, потратить деньги впустую, покупая вредную еду, — но пользы от этого не будет. Когда речь идет о таких вещах, как машины, одежда или мебель,

разумно покупать подержанные вещи, покупать качественные вещи, которые прослужат дольше, или выбирать то, что не потеряет свою стоимость слишком быстро. Есть множество способов приобретать товары и услуги так, чтобы они не обесценивались, а наоборот, сохраняли или даже увеличивали свою ценность. Дело не только в том, чтобы копить деньги в банке или инвестировать, — важно проявлять благоразумие и в том, как мы тратим.

В этой книге мы рассмотрели несколько основных принципов распорядительства и экономики. Мы говорили об инвестициях, об умении откладывать удовольствие, о том, как участвовать в ответственности — пусть даже в самом малом. Но самая важная инвестиция, которую мы можем сделать, — это вложение в Царство Божье. Пожертвования — это не убыток. Я никогда не жалел ни о едином центе, который пожертвовал на дело Божье. С годами я стал давать больше, чем десятину, потому что все яснее понимаю, насколько это важно: инвестировать в то, что имеет вечное значение и вечную ценность. Я не говорю: «Жертвуй, и тогда Бог откроет окна небесные и изольет благословения». Я говорю: «Вкладывайтесь в то, что имеет вечную ценность».



«Лигоньер» — это международное служение, посвященное христианскому ученичеству, которое было основано Робертом Спролом в 1971 году. Миссия «Лигоньер» — возвещать, разъяснять и защищать учение о Божьей святости во всей его полноте среди всех народов. Логотип «Библиотека Лигоньер» стал знаком доверия во всем мире и на многих языках.

Руководствуясь Великим Поручением, «Лигоньер» издает ресурсы для ученичества по всему миру в печатном и цифровом форматах. Вы можете найти наши проверенные книги, статьи и видео уроки, которые были переведены на более чем 50 языков. Мы желаем служить Церкви Иисуса Христа, помогая христианам лучше понять, во что они верят и на чем основывается их вера, а также как им жить согласно своей вере и как делиться ей с другими.

[RU.LIGONIER.ORG](http://RU.LIGONIER.ORG)



## Есть ли Богу дело до моих денег?

Иисус Христос говорил о деньгах больше, чем о любви, рае и аде вместе взятых. Почему? Потому что именно деньги чаще всего становятся главным конкурентом Бога в привязанностях наших сердец. Он ясно сказал: «Никто не может служить двум господам — Богу и маммоне». Как же тогда нам правильно относиться к финансам? Как понимать экономику и участвовать в ней?

В этой небольшой книге доктор Р. Ч. Спрол дает актуальные библейские ответы на эти вопросы. Он показывает, как через мудрое управление деньгами мы прославляем Бога.

Серия брошюр доктора Спрولا «Ключевые вопросы» предлагает краткие ответы на важные вопросы, которые часто задают христиане и вдумчивые ищущие люди.

---

**Доктор Роберт Спрол** был основателем служения Лигоньер, пастором-основателем церкви Святого Андрея в Санфорде, штате Флорида, и первым президентом Библейского колледжа Реформации. Написал более ста книг, в том числе известный труд «Святость Бога».

