

Заходит ЭКОНОМИСТ в публичный Д★М

Необычные примеры
управления риском
для повседневной
жизни

Эллисон
Шрагер

18+

Эллисон Шрагер
Заходит экономист в
публичный дом. Необычные
примеры управления риском
для повседневной жизни
Серия «МИФ Научпоп»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57102725

*Эллисон Шрагер. Заходит экономист в публичный дом. Необычные
примеры управления риском для повседневной жизни: Манн, Иванов и
Фербер; Москва; 2021
ISBN 9785001690016*

Аннотация

Эта книга научит вас оценивать риски, а значит, принимать лучшие решения во всех областях жизни. На примерах необычных профессий Эллисон Шрагер подробно и доходчиво разбирает пять правил управления рисками. Они помогут повысить вероятность удачного исхода и не полагаться на волю неопределенности.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

Глава 1. Знакомьтесь – риск: «что такое» и «где водится»	6
Что такое риск?	9
«Борделеномика»	13
Финансы: наука о риске	25
Правила риска	28
Мир становится рискованнее, но с этим можно справиться	33
Правило 1. Нет риска – нет награды	36
Глава 2. Награда: знайте, что хотите получить	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

**Эллисон Шрагер
Заходит экономист
в публичный дом.
Необычные примеры
управления риском для
повседневной жизни**

Издано с разрешения Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC и Anna Jarota Agency

Научные редакторы Арина Смирнова, Александр Исаенков

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© 2019 by Allison Schrager

© All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition published by

arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2021



Глава 1. Знакомьтесь – риск: «что такое» и «где водится»

Революционная идея, которая провела границу между настоящим и прошлым, – господство над риском: представление, что будущее не просто прихоть богов, что люди не бессильны перед природой.

*Питер Бернстайн, историк финансов и экономист.
«Против богов. Укрощение риска»*

Несмотря на палящее невадское солнце, в помещении темно и душно. По телевизору с помехами и без звука идет сериал «Я люблю Люси». Раздается звонок, и входит полноватый невзрачный мужчина. Тут же из лабиринта длинных коридоров начинают выбегать женщины – примерно дюжина. Они проносятся мимо меня и выстраиваются в фойе. Складывают руки за спиной, а потом по очереди делают шаг вперед и называют свое имя. Мужчина показывает на вторую слева – аппетитную платиновую блондинку в красных трусиках и кружевном лифчике. Она берет клиента за руку и ведет к себе в комнату.

Добро пожаловать в легальный публичный дом Moonlite Bunny Ranch. Не самое подходящее место для экономиста и специалиста по пенсионному страхованию. Но дело в том, что я люблю риск, пусть и в непривычном смысле. Я не ад-

реналиновая наркоманка: с тарзанки не прыгала, на лыжах не катаюсь и, должно быть, единственная во всем Нью-Йорке боюсь перебежать дорогу в неположенном месте. Я не заигрываю с судьбой и не охочусь за острыми ощущениями. Скорее, я охочусь за риском, чтобы больше узнать о нем и о том, как им управлять.

Меня готовили к тому, чтобы формировать политику, консультировать отраслевых лидеров и писать научные статьи в университете. А теперь я здесь – сижу на красном бархатном диване в доме с пластиковым фасадом, в глубине Невады. Все потому, что секс-услуги, как и другие необычные отрасли, процветают благодаря риску. Всегда найдется лучший способ его оценить и снизить. И я стремлюсь туда, где люди готовы бросить вызов судьбе. В конце концов, обеспечить пенсию – значит управлять риском: неизвестно, сколько мы проживем и что будет с рынком ценных бумаг.

Секс-бизнес – опасное дело. Чтобы понять, как в этой сфере определяют и оценивают риски, я и приехала в Неваду. Большинству работниц и их клиентов грозит арест или насилие. Уличных проституток убивают в 13 раз чаще, чем обычных граждан, и 35 % этих преступлений¹ совершают серийные убийцы. Продажа и покупка секса считается предосудительной: и работницы, и клиенты могут столк-

¹ D. D. Brewer et al. Extent, trends, and perpetrators of prostitution-related homicide in the united states. *Journal of Forensic Sciences* 51, no. 5 (сентябрь 2006 г.): 1101–1108. Прим. авт.

нутся с социальными, профессиональными и юридическими последствиями, если будут пойманы. Чтобы разобраться, сколько стоит устранение этих рисков, я отправилась в публичный дом.

Что такое риск?

При слове «риск» люди сразу представляют себе что-то ужасное, худший сценарий из возможных – например, потерю работы, сбережений или спутника жизни.

Но чтобы жить лучше и добиваться целей, приходится рисковать, даже несмотря на вероятную утрату. Пока вы ищете прекрасных отношений, можете разбить себе сердце. Пока делаете карьеру – можете провалить некоторые проекты. Без риска жизнь останавливается. Формально он подразумевает любые исходы – и плохие, и хорошие, а также вероятность каждого из них.

Одна из версий происхождения слова «риск» показывает, как непросто люди относились к этому явлению. В древнегреческом *ρίζικόν* («ризикон») – это опасность, которая подстерегает моряков. Впоследствии значение менялось, но оттенок непредсказуемой угрозы в нем всегда сохранялся. И только в XVI веке, когда люди осваивали Новый Свет, они стали воспринимать риск как нечто управляемое, а не волю рока. В средневерхненемецком языке *rysigo* уже означало «отважиться, предпринимать», а также инициативу, надежду на экономический успех².

² Rolf Skjong. Etymology of risk: Classical Greek Origin – nautical expression – metaphor for ‘difficulty to avoid in the sea’ (25 февраля 2005 г.); <http://research.dnv.com/skj/Papers/ETYMOLOGY-OF-RISK.pdf>. Прим. авт.

Сознательно или нет, вы идете на маленькие и большие риски каждый день и во всех областях жизни. Хорошая новость: не стоит просто полагаться на случай и надеяться на лучшее. Эта книга покажет, как рисковать обдуманно и *одновременно* минимизировать вероятность неудачи.

Мы привыкли рассуждать по схеме «сделаешь X – получишь Y». Однако в реальности любое решение может вести к целому спектру «игреков», от превосходного варианта до кошмарного. Зная это, можно изменить диапазон результатов. Выигрыш не гарантирован, но, если воспринимать риск стратегически, шансы на удачу можно повысить. Иногда это называют расчетливым, обдуманным риском. Научный подход позволяет разобраться, когда рисковать и как максимизировать вероятность успеха.

Я говорю о науке, выросшей из финансовой экономики. Возможно, при слове «финансы» вы сразу представили мужчин с прилизанными волосами и в модных костюмах, которые делают деньги (или пытаются отобрать их у вас). Однако эта деятельность сводится к покупке и продаже риска. В финансах он показывает, что может произойти с активом: поднимутся акции на 2 %, на 20 % или упадут на 60 %. А раз риск измерим, его можно купить и продать, повысить или снизить – как вам угодно. Финансовая экономика изучает риск на финансовых рынках, однако ее достижения применимы к любым отраслям экономики и жизненным ситуациям.

Например, я – как и любой специалист по рискам – никогда не поеду на автобусе через весь Манхэттен, потому что время в пути непредсказуемо. Добраться из конца в конец можно в среднем за полчаса. Но в зависимости от дня недели и времени суток поездка можно растянуться на час или сократиться до 15 минут. А вот пешком вы в любом случае дойдете за 35 минут – без пробок и остановок, где кто-то входит и выходит. Такая прогулка – почти идеально предсказуемый вариант. Времени она занимает примерно столько же, сколько и поездка на автобусе. В терминах финансовой экономики эта ситуация выглядит так: из двух портфелей с одинаковой доходностью следует выбирать наименее рискованный.

Этот принцип подходит для любого рискованного решения, но большинству людей он неизвестен. У меня ученая степень по экономике, но до окончания колледжа я мало что знала о финансах. Мне казалось, финансы – это наука о том, как обыграть всех на рынке и разбогатеть. Отчасти так и есть: риск и правда помогает заработать больше. Однако финансовая экономика не ограничивается деньгами. Она исследует риски.

Эта дисциплина изучает рынки и потом делает выводы. Но я заметила, что благодаря им можно взглянуть на мир иначе и понять его. Если умело пользоваться этими инструментами, можно уверенно принимать удачные решения в сложных жизненных ситуациях: вернуться к учебе, пойти

работать в стартап, выделить время на проект или вычислить, сколько вложить в дом своей мечты.

Экономика риска вездесуща. Работая над этой книгой, я действовала нестандартно для экономиста: я не изучала данные за рабочим столом, а провела много часов среди людей, далеких от экономики и Уолл-стрит. Меня интересовало, как они управляют риском в жизни и карьере.

Все мои собеседники изобрели свои хитрые способы определять риск и управлять им в быстро меняющейся экономике. Их истории иллюстрируют важнейшие финансовые принципы лучше, чем любой рассказ о рынке ценных бумаг.

«Борделеномика»

Когда я оказалась в Moonlite BunnyRanch, заведение принадлежало Деннису Хофу. Тогда этому человеку – крупному, сутуловатому, лысому, очень представительному – было за 70. Он носил рубашки для боулинга, штаны цвета хаки и прохаживался по залам борделя в компании пары блондинок, которые соперничали за его внимание и одобрение. Хоф скончался в октябре 2018 года в возрасте 72 лет: его тело нашли в роскошных апартаментах одного из публичных домов порноактер Рон Джереми.

Хоф вырос в Аризоне и был любимым и единственным сыном в семье. В старших классах он подрабатывал на автозаправке, сделал ребенка своей девушке и женился на ней. Вскоре после этого Хоф начал покупать заправки. Во время энергетического кризиса 1970-х он нелегально продавал бензин и сколотил небольшое состояние. После нескольких романов на стороне брак распался, и Хоф переехал в Сан-Диего. Там он занялся продажей таймшеров³, а заодно сошелся с людьми из порноиндустрии и стал завсегдатаем легальных борделей Невады.

Несколько округов этого штата – единственное во всех Соединенных Штатах место, где по закону можно занимать-

³ Таймшер – покупка жилья во временную собственность, например на пару недель или месяц, распространена в курортных городах. *Прим. ред.*

ся сексом за деньги. Эту отрасль жестко регулируют: секс-работницы официально трудоустроены в официальном публичном доме, регулярно проходят медицинское обследование на предмет заболеваний, передающихся половым путем, биографии женщин тщательно проверяют.

В 1980-х годах невадские публичные дома, где бывал Хоф с друзьями, выглядели сомнительно и печально. Часто это были просто фургоны в пустыне, где женщины выполняли все прихоти клиентов, а расценки устанавливали владельцы. Покидать рабочее место не разрешалось много дней подряд.

В 1993 году Хоф приобрел заведение Moonlite в небольшом городке неподалеку от Карсон-Сити. Он решил подойти к этому бизнесу так же, как к продаже таймшеров. Установленные цены были отменены, а девушки получили право решать, кому и какие услуги предоставлять. По новой модели, секс-работницы стали независимыми подрядчицами. Они могли приходить и уходить по своему желанию⁴ и сами согласовывали условия сделок. Независимость стимулировала их к активности и повышению тарифов.

До своей смерти Хоф успел приобрести в Неваде еще шесть публичных домов. Я посетила четыре из них.

Во многом публичный дом похож на обычное рабочее место. Еженедельно проводятся собрания сотрудников – правда, многие из них носят затейливые шляпы и пьют на совещании чай. Там есть финансовые консультанты, бонусы за

⁴ Во время согласованной смены девушка должна быть в борделе. *Прим. авт.*

результативность и даже корпоративное жилье. Например, Хофу принадлежал жилой дом, где проживали многие его сотрудники.

Moonlite BunnyRanch – самый известный бордель сети. Его даже показывали по телевидению в колоритном реалити-шоу Cathouse.

Но главную ценность Хоф создал так: он снизил риск и для покупателей, и для продавцов секса.

Предложение

Во время визита в Неваду я познакомилась с дюжиной секс-работниц. Все они оказались здесь по разным причинам. Одни в своей жизни прошли через ад, другим просто нравилась работа и хороший доход. Я встретила женщин со степенями MBA и PhD. Но за все годы изучения экономики и финансов не видела более оборотистого в бизнесе человека, чем Шелби Старр.

По доходам она в числе первых во всех семи борделях Хофа⁵. Это фигуристая блондинка с волнистыми волосами и теплым, скрипучим тexasским говором. Ей около 45 лет. Она замужем, у нее трое детей. Если не считать профессии, жизнь у нее вполне обычная: днем работает, вечером возвращается домой к семье. В спальне Старр мы поговорили о ее

⁵ Сейчас Старр работает в Mustang Ranch, легальном публичном доме, не входящем в эту сеть. *Прим. авт.*

бизнесе.

Прежде чем устроиться в публичный дом, Шелби вела двойную жизнь: днем – директор по маркетингу, вечером – стриптизерша. Точнее, она была высокооплачиваемой танцовщицей во время выездных конференций и попутно занимала корпоративную должность. «Разве стриптизерш привлекают к таким мероприятиям?» – спросила я. «Официально – нет», – пояснила Старр.

По ее словам, танцы приносили больше денег, когда в городе проходили конференции. Она изучила график различных конференций – технические приносили больший доход – и наладила связи со стриптиз-клубами по всей стране. Так она выезжала в разные города и танцевала там в дни самых выгодных мероприятий.

Неудивительно, что для Старр стриптиз стал основным источником дохода. По ее словам, обычную работу она сохраняла, чтобы ее не осуждали окружающие. Повлияло и то, что Шелби выросла в религиозной семье. С традиционной работой в небольшом городке спокойнее жить и воспитывать детей.

Больше 15 лет женщина потихоньку развивала обе карьеры. При этом Старр признает, что по ее внешности – точно из фильма «Танец-вспышка» – о ее занятиях легко можно было догадаться. «Кого бы я обманула – с такими платиновыми волосами, искусственным заггаром и буферами», – вспоминает она.

Ближе к 40 годам Старр поняла: из-за возраста с танцами пора заканчивать. Корпоративную рутину женщина ненавидела. К тому же в компании настаивали, чтобы она переехала. Потом муж потерял работу. Пришло время попробовать что-то новое. Старр слышала, что за легальные сексуальные услуги хорошо платят. О BunnyRanch она узнала из реалити-шоу. Женщина связалась с мадам Сюзетт – управляющей публичного дома, – и ее пригласили приехать в Неваду за свой счет на двухнедельный испытательный срок.

Первая поездка – большой риск, решиться на него непросто. Надо оплатить дорогу, приобрести подходящую одежду и косметику, получить лицензию, пройти медосмотр. Суммарные расходы – порядка 1500 долларов. Большинство кандидаток – молодые девушки, которые работают за скромную зарплату там, где их охотнее уволят, чем дадут двухнедельный отпуск. Для них пробный шаг выливается почти в состояние. А если они получают лицензию, работа в сфере секс-услуг, даже очень недолгая, в будущем всплывет при любых проверках биографии. Добавьте к этим затруднениям вероятность, что девушку не примут (значит, вложения не окупятся) или что работа в публичном доме ей просто не подойдет.

Старр тревожилась из-за динамики процесса: женщин много, и все они конкурируют за одних тех же клиентов. При этом выигрыш мог оказаться колоссальным: таких зарплат у нее никогда не было.

Первые две недели прошли прекрасно, поэтому Старр быстро собрала вещи и переехала с семьей в Неваду. Она единственная в семье зарабатывает, и теперь ее годовой доход – более 600 тыс. долларов. Своего образа жизни она не стесняется и даже детям говорит о нем открыто.

Но за все приходится платить. Какую долю доходов Старр готова отдавать публичному дому за возможность легально торговать сексом – 10 %? Или, может, 25?

Я чуть не упала, когда выяснилось, что Старр оставляет заведению *половину* заработка. Зачем? Прежде всего ради того, чтобы снизить риски, связанные с секс-услугами. И этим расходы не ограничиваются. Работницы тратятся на поездки в Неваду⁶, пользование спальнями, врачебные осмотры, одежду, макияж, презервативы, секс-игрушки. Как независимые подрядчицы, со всех своих доходов они обязаны платить налоги, которые съедают 30–40 % оставшихся денег. Неудивительно, что некоторые с гордостью говорили мне, что за секс-атрибуты и порноматериалы им положены налоговые вычеты.

Я опросила 23 девушки в четырех борделях Хофа о пяти последних клиентах – или обо всех последних клиентах, которых они могут вспомнить. Всего я проанализировала 110 операций⁷. В среднем час стоил 1400 долларов, хотя

⁶ Некоторые живут в других регионах страны. *Прим. авт.*

⁷ По словам некоторых моих собеседниц, расценки в борделях за пределами сети Хофа аналогичные. *Прим. авт.*

цена существенно варьировалась – это зависит от работницы и спектра услуг. Минимум составил всего 360 долларов (столько берут за час те, кто недавно устроился в бордель), максимум – целых 12 тыс. долларов.

Не выгоднее ли работать нелегально и забирать себе все? Так поступает большинство. Интернет в корне изменил нелегальный секс-бизнес. Теперь не обязательно делиться с агентством или сутенером. Можно рекламировать себя онлайн и предлагать услуги множеству клиентов напрямую. Однако ставка за час незаконного секса сейчас намного ниже 1400 долларов.

Чтобы выяснить цены, я проанализировала данные за четыре года (с 2013-го по 2017-й)⁸ с сайта Erotic Review, где публикуются подробные обзоры на эту тему⁹. В крупных городах США и в Северной Неваде средняя ставка за высококлассные эскорт-услуги – 350 долларов в час. В мегаполисах, например в Нью-Йорке и Лас-Вегасе, цены немногим выше – около 400 долларов в час.

Надбавка за легальность услуг в 300 % меня удивила¹⁰.

⁸ Данные были собраны по всему интернету исследователем, пожелавшим остаться неизвестным. Он любезно поделился ими со мной. *Прим. авт.*

⁹ Данные охватывают 300 тыс. различных операций в сфере сексуальных услуг (с указанием числа совершенных половых актов, их продолжительности и стоимости). *Прим. авт.*

¹⁰ Выгодно ли работать с сутенером? В 2003 году экономист Стивен Левитт и социолог Судхир Венкатеш выяснили, что проститутки, работающие с сутенерами, зарабатывают примерно на 50 % больше индивидуалок (Steven Levitt

Однако 1400 долларов, которые получает за час легальная секс-работница, – вовсе не денежный дождь. Сложите все затраты: 50 % заведению, 30–40 % налоговикам, не говоря уже о постоянных расходах на одежду, медицинские услуги и профессиональный инструментарий. В итоге на руках остается такая же сумма, как у нелегальной индивидуалки, а то и меньше. И это без учета поездок или переселения в Неваду, а также необходимости мириться с политикой и иерархией публичного дома. С чисто экономической точки зрения уход из борделя представляется правильным.

Я спрашивала девушек, не хотелось ли им работать независимо. Некоторые признавались: периодически соблазн возникает и те, кто говорит иначе, просто врут. При этом все собеседницы уверяли, что ни в коем случае не пойдут на такой шаг, и приводили одну и ту же причину. Старр выразила ее так: «Это просто слишком большой риск. Я знаю, что здесь я в безопасности».

В борделях проститутка может не волноваться, что клиент окажется маньяком-убийцей или полицейским под прикрытием. А все бывшие индивидуалки, с которыми я общалась,

and Sudhir Venkatesh. An empirical analysis of street-level prostitution, неопубликованная рукопись, 2007 г.; <http://international.ucla.edu/institute/article/85677>). Они предположили: наценка возникает потому, что сутенер способен найти больше клиентов, чем независимая уличная проститутка. Однако это исследование проводилось еще до распространения онлайн-объявлений. В эпоху интернета и социальных сетей умение сутенера находить клиентов уже не так ценно. По данным Erotic Review, заработки высококлассных эскортниц, которые рекламируются в Сети, не зависят от сотрудничества с агентством. *Прим. авт.*

вспомнили хотя бы об одном неприятном случае из практики.

Публичный дом охраняется, в каждой комнате есть тревожная кнопка. Женщины рассказывали, что с индивидуалами некоторые клиенты переходят черту: назойливо спрашивают о личной жизни, выясняют настоящие имена и адреса женщин. В заведениях Хофа это невозможно: человеку просто запретят посещать заведение, а работницу охранники будут провожать до дома.

Легальные публичные дома предлагают женщинам за деньги то, что нельзя обеспечить самостоятельно, – безопасность. Работа в борделе сродни хеджированию в финансах: это отказ от части потенциальных доходов в обмен на снижение риска. Внушительная цена хеджа в данном случае говорит о том, насколько важно спокойствие для невадских секс-работниц. Цена полового акта также указывает, за какую сумму женщина готова пойти на больший риск. По оценкам экономистов¹¹, в Мексике с клиентов, которые не пользуются презервативом, берут на 23 % больше. Эта наценка – компенсация за дополнительный риск.

¹¹ Paul Gertler, Manisha Shah, and Stefano M. Bertozzi. Risky business: The market for unprotected commercial sex. *Journal of Political Economy* 113, no. 3 (июнь 2005 г.): 518–550. Прим. авт.

Спрос

Еще интереснее, что клиенты публичных домов тоже готовы платить за легальный секс втрое больше, чем за незаконный.

На любом черном рынке – экзотических животных, оружия, секса, краденых документов – разница в цене между нелегальным товаром и законной альтернативой определяется тем, у кого на рынке больше власти: у продавца или у покупателя. Обычно все сводится к доступности. Возьмем сигареты. Этот товар можно купить в магазине или на автозаправке. На черный рынок человек отправится, только если ему предложат действительно большую скидку. Негативные последствия нелегальной сделки, например арест или штраф, будут оправданы только очень серьезной экономией. Однако в большинстве случаев на нелегальных рынках все наоборот: продавец требует надбавку, поскольку торгует чем-то труднодоступным (экзотическими животными или криптовалютой) либо запретным (оружием, сексом, наркотиками).

Я предполагала, что легальные секс-услуги относятся к первому сценарию. Их сложно получить, так как они доступны лишь в отдаленных уголках Невады. Большинство американцев будут часами добираться туда на самолете или на машине. К тому же нелегальный секс относительно легко по-

лучить почти в любом городе с помощью интернета. Можно подумать, что за это удобство нелегальные проститутки должны брать больше. Но нет: нелегальный секс – покупка с высоким риском. А клиенты готовы платить за снижение рисков.

Есть еще хороший пример того, как риск стимулируется спросом. Это самая популярная и дорогая услуга публичных домов – Girlfriend Experience, или GFE (подружка по вызову). Клиент в данном случае получает радости обычных отношений: поцелуи, объятия, разговоры, совместные ужины и походы в кино. То же предложение есть и на нелегальном рынке, где оно также считается премиальным по сравнению со стандартным сексом.

Мужчины больше платят за такие услуги, потому что получают высшую степень безопасности. Это иллюзия близости – но без риска получить отказ и без обязательств, связанных с постоянными отношениями. Понятно, почему лучше всего в публичных домах зарабатывают не девятнадцатилетние красотки, которые словно сошли с обложки порножурнала, а женщины средних лет вроде Старр: они могут обеспечить комфорт и интимность. Умение общаться и жизненный опыт дают преимущество, когда нужно поухаживать за клиентом, учесть его потребности, создать ощущение тепла и безопасности. «Большинству парней просто одиноко, – заметила одна работница. – Многим и секс не нужен».

Завсегдатаи BunnyRanch знают, что здесь нет рисков, свя-

занных с покупкой секса и даже регулярными свиданиями. Публичный дом заботится об этом на каждом шагу. Например, если клиент платит кредитной картой, в банковской выписке у услуги будет безобидное название. Покупатели ценят безопасность настолько, что готовы далеко ехать и дороже платить. А легальные бордели, в свою очередь, закрепляются на рынке и получают большую наценку.

Хоф рассказывал мне, о каком впечатлении клиента он заботится. «Не надо волноваться, что тебя арестуют, жена обо всем узнает, а девушка начнет тебя шантажировать. Не надо бояться, что ты подхватишь болезнь, потому что всех дам каждую неделю проверяют».

В отличие от традиционных сутенеров Хоф разбогател не на том, что заставлял девушек рисковать. Наоборот: он сколотил состояние, сделав безопасным взаимодействие между секс-работницей и клиентом. За это готовы платить обе стороны, а Хоф берет свою долю.

Финансы: наука о риске

В невадском публичном доме цена спокойствия для работницы – 50 % дохода. Клиенты переплачивают за это втрое. Много это или мало? Решать вам. Секс-бизнес – довольно экзотический пример. Большинство из нас никогда с ним не столкнется. Надбавка за безопасность отражает рыночную цену рискованной услуги.

Необычные рынки, в том числе коммерческого секса, зачастую дают самое четкое представление об оценке, покупке и продаже риска. Там все на виду, поэтому и нюансы, присущие любым отраслям, становятся заметнее. Бизнес на окраинах экономики дает очень много информации, которую затем можно применить к обыденным ситуациям.

Задумайтесь, как часто нам предлагают заплатить за снижение риска: купить расширенную гарантию на новый бытовой прибор, повысить класс авиаперелета и заодно получить место для багажа, выбрать плавающую или фиксированную процентную ставку по кредиту. В каждом из случаев можно отказаться от чего-то, чтобы рисковать меньше. Или можно и рискнуть, чтобы получить больше с низкими затратами. В публичном доме цена риска выходит на передний план: и работницы, и их клиенты точно знают, за что платят. В других случаях цена риска иногда скрыта в мелком шрифте или идет в пакете с другими услугами.

Финансовая наука стремится выделить ту часть цены, которая связана с риском. Если это удалось, определить вероятную опасность намного легче. А значит, можно найти наилучший способ ее уменьшить или использовать. В этой книге различные рынки показаны сквозь призму финансовой экономики. Вы глубже познакомитесь с оценкой, увеличением и снижением риска. Мы вместе разберемся, какую роль риск играет в необычных и непохожих отраслях.

В большинстве областей экономики цена зависит от дефицита. В финансах это не совсем так: критически важным элементом ценности также считается риск. Товары, которые его снижают, – обычно дороже остальных. Эта важнейшая информация перевернет вашу оценку повседневных решений и поможет сделать более правильный, обоснованный выбор.

Посмотрим, как действуют эти принципы в формировании цен на авиаперелеты. Покупая самый дешевый вариант, вы рискуете оказаться в начале списка пассажиров, которых не пустят на борт, если на рейс продадут больше билетов. Почитайте, что написано мелким шрифтом. Дешевизна – плата за вероятность пропустить полет. Более дорогой билет снижает этот риск.

Чтобы правильно принимать рискованные решения, нужна прозрачность и умение замечать, сколько вы платите за риск. На плохо функционирующих рынках это сделать сложно. Скажем, подпольные и криминальные сферы (вспомните о нелегальных сексуальных услугах до распространения

интернета) не позволяют оценивать риски из-за непрозрачности цен. И риски распределяются неравномерно: сутенеры присваивают себе большую часть доходов, а опасности для них – почти никакой.

Преступность – экстремальная область. Но непрозрачность в любой сфере повышает вероятность, что вы переплатите или рискнете зря. Чем дешевле авиабилет, тем больше шансов, что из-за этой скидки вас не посадят в самолет.

На некоторых рынках риск не вознаграждается – обычно из-за недостатка информации, сложности оценки, ограничения конкуренции между покупателями или продавцами риска. Я расскажу, почему из-за таких проблем в Голливуде снимают столько плохих фильмов ([глава 4](#)), а скаковые лошади бегают медленнее ([глава 8](#)).

Если выделить долю риска в операции и понять, как его оценивать, можно принять более выгодное решение. В сфере финансов много специализированных инструментов для выявления, оценки и продажи риска. Идеи, на которых они основаны, доступны и применимы к любому рынку и любой проблеме. Освоив их, вы уже не будете колебаться при выборе ресторана, страхового плана или расширенной страховки.

Правила риска

Политики, журналисты и ученые часто сетуют: люди не понимают, что такое риск. Мы и правда склонны искаженно представлять себе последствия и из-за этого делаем выбор, который не в наших интересах. Но это не значит, что мы неспособны понять риск и сформулировать правильную стратегию, чтобы им управлять. Наверняка у вас уже есть несколько таких стратегий – к примеру, верный способ вовремя приехать в аэропорт или выбрать ресторан, который понравится всей семье. Большинство людей принимают продуманные, сложные, рискованные решения в одной области жизни, но не применяют те же подходы в другой, например при планировании пенсии.

Каждый может стать прекрасным стратегом в сфере риска – но анализировать риск во время принятия решений учат лишь немногих. Ключевые принципы финансовой экономики помогают понять, почему одно рискованное решение предпочтительнее других. Благодаря им вы сможете применять свои лучшие стратегии в любой области жизни.

Эта книга проведет вас через пять правил оценки и применения риска. Каждое из них описывает отдельную концепцию риска в финансовой экономике. Правила проиллюстрированы историями людей и ситуациями, где границы проверяются на прочность. А еще вы узнаете, как применить эти

концепции в повседневной жизни.

1. Нет риска – нет награды

Риск убытков – это цена, которую приходится платить за возможность получить больше. Но шансы на успех можно максимизировать. В этой книге рассказано о различных тонких стратегиях из области финансовой экономики. Однако эффективнее всего повысить шансы на успех можно так: определите, что для вас значит риск и вознаграждение. Самая опасная ошибка – рисковать без четкой цели. Звучит просто, однако мы часто бросаем вызов судьбе, не задумавшись, чего хотим. Просто хочется «встряхнуться» и что-то изменить. Если награда неясна, риск вряд ли доведет до добра.

Разобраться в своих желаниях бывает трудно – но я покажу вам стратегию, которая позволяет определить вознаграждение и измерить цену риска, принимая решение. Как ни странно, лучший способ понять последствия риска – найти вариант, при котором рисковать вообще не нужно.

Мы обсудим, как оценивать риск. В этой области люди часто ориентируются на предыдущие события. Но всегда ли будущее определяется по прошлому? А если да, какой случай больше подходит для прогноза? Если полезно руководствоваться опытом, какие события повторятся с наибольшей вероятностью? Я объясню, как осмыслить прошлое, чтобы оце-

нить риск в настоящем.

Наконец, мы поговорим о разных видах риска в повседневной жизни. А еще – о разнице между единичными случаями, с которыми обычно легко справиться, и системными явлениями, с которыми все сложнее.

2. Я иррационален и знаю об этом

Когда приходится принимать сложные решения, люди не всегда руководствуются экономическими и финансовыми моделями. Потери нас пугают, поэтому иногда мы рискуем больше, чем стоит, – даже больше, чем можем себе представить. Здесь, прежде всего, нужно лучше осознавать риск, и я покажу вам, как мыслить трезво даже при высоких ставках.

Восприятие риска зачастую основано не на объективной оценке вероятности события, а скорее на том, как нам описывают ситуацию. Иногда сомнительное кажется надежным, а маловероятное – возможным. Я покажу, как правильно воспринимать риск независимо от того, как вам его описали. Это позволит вам держать все под контролем.

3. Если рисковать – то с максимальной выгодой

Чем выше потенциальная награда, тем больше приходится рисковать, чтобы ее получить. Но при этом высокий риск

сам по себе не гарантирует большую выгоду. Иногда к одинаковому результату могут привести два варианта, из которых один – более рискованный, чем второй. Первый в таком случае будет неэффективен. Вы узнаете, как диверсификация снижает избыточный риск – и при этом сохраняет для вас вознаграждение.

4. Будьте хозяином положения

Мы погрузимся в искусство управления риском: как повысить шансы на большую выгоду и снизить – на малую. Как только вы устраните нежелательные риски, вы сможете уменьшить оставшиеся.

Одна из стратегий в этой области – хеджирование. Оно защищает вас от потерь путем создания противовеса и приводит к балансу риска и безопасности. Так поступают, например, секс-работницы в публичном доме. Хеджирование заключается и в том, чтобы делать две ставки одновременно. Не сработает одна – окупится другая. Вы потеряете некоторую часть возможного выигрыша, однако снизите вероятность убытков.

Другая стратегия – страхование: вы платите тому, кто берет на себя ваши риски. В отличие от хеджирования покупка страховки позволяет вам сохранить всю потенциальную выгоду.

Управление рисками снижает вероятность наихудшего ис-

хода, но имеет и недостатки. Любой инструмент, который снижает риск, может его и повысить. Страховочная сетка уберегает человека от падения, но может и подбросить его в воздух. То же верно для хеджирования и страхования. Более того, снижение риска поощряет действовать смелее и задействовать рычаги, которые снова его повышают.

5. Неопределенность неизбежна

Даже лучшая оценка риска не учитывает все варианты. Она показывает то, что, по нашему мнению, может произойти. Но некоторые вещи мы просто не способны представить. В этом разница между риском и неопределенностью¹². Первый можно спрогнозировать, вторая – белое пятно для нашего зрения.

Неожиданности случаются всегда, но к ним можно подготовиться. Мы обсудим, как защититься от неопределенности.

¹² Frank Knight. Risk, uncertainty, and profit (Boston: Houghton Mifflin Co., 1921).
Прим. авт.

Мир становится рискованнее, но с ЭТИМ можно справиться

Что касается риска, то более безопасного времени, чем сейчас, в истории не было. В прошлом человечество постоянно сталкивалось с катастрофическими рисками, такими как голод и эпидемии. Сегодня любой из нас спокойно отправится в гости в другой город. А когда-то в поездке вы и ваша семья могли подвергнуться ужасной опасности – заразиться смертельной болезнью. В наши дни для жителя богатой стабильной страны такая вероятность крайне низка.

Однако в наши дни спокойной жизни угрожают новые, более серьезные риски. Экономика меняется кардинально, и работа уже не кажется надежной и безопасной, как раньше. До недавних пор риски значительно смягчал работодатель: он обеспечивал выплату пенсии, стабильную занятость, регулярную зарплату и четкий график. В XXI веке эти блага встречаются всё реже.

К счастью, теперь благодаря данным и алгоритмам у нас много новых инструментов. Они позволяют точнее измерить риск. Специальные алгоритмы интерпретируют эти данные за считанные секунды, чтобы помочь быстро принять решение. Порой для этого хватит и смартфона: навигационное приложение Waze покажет пробки, стриминговый видеосервис Netflix подберет фильмы по вашему вкусу, а туристи-

ческие сайты прогнозируют, подорожает или подешевеет авиабилет. Данные и технологии поднимают ставки в нашей экономике. Но они же предоставляют нам методы оценки риска, о которых мы прежде и мечтать не могли.

Как показали серьезные потрясения в финансовой отрасли, инструменты финансовой экономики бесполезны, а то и вредны, если неправильно ими пользоваться. Это верно для больших и малых повседневных рисков. Пусть Google Maps показывает, что до работы вам ехать 15 минут. Но вы-то знаете: это приблизительная оценка. Намного точнее – «15 плюс-минус 5 минут в зависимости от трафика». Итак, 5 минут – это оценка риска¹³. Если ее не учитывать, можно опоздать.

Если пользоваться инструментарием финансовой экономики корректно, вы оцените вероятные риски и компромиссы и сделаете хороший, более выгодный выбор. Финансовые модели – дорожная карта для принятия жизненных решений. Если у вас есть план с маршрутом до места назначения и ориентирами, шансы добраться до цели растут, а с ними – и желание отправиться в путь.

Однако карта еще не гарантирует безопасного путешествия. На ней не отмечено дерево, в которое можно врезаться, если за рулем писать сообщения. На ней нет и грузовика, который может на вас налететь, даже если вы водите осторожно.

¹³ У Google эти данные есть, но пользователям их не показывают. *Прим. авт.*

Но это и не значит, что карту нужно выкинуть. С ней выше шансы на благополучное путешествие, особенно если вас научили ей пользоваться. В следующих главах я поделюсь историями людей, которые рискуют в разных отраслях экономики, — от секс-работниц и солдат до серфингистов и коннозаводчиков. Их объединяет риск. Никто из них никогда не работал на Уолл-стрит, но они применяют стратегии финансистов. Их истории покажут, почему финансовые уроки в современной экономике могут пригодиться каждому.

Правило 1. Нет риска – нет награды

Чтобы разобраться в этом правиле, мы покинем Неваду – хотя название этой главы у многих наверняка вызывает мысли о Лас-Вегасе и высоких ставках. Большинство людей просчитываются уже на этом этапе, поскольку неверно понимают это сильное правило. Принимая решение, они сосредотачиваются на рисках и начинают думать обо всем, с чем могут столкнуться. А на самом деле главное здесь – вознаграждение, или премия за риск. Если стремиться к тому, чего действительно хочешь, риск, скорее всего, будет не напрасным. Звучит банально, однако зачастую мы рискуем просто потому, что нам хочется перемен. А из-за этого проигрываем при любом результате.

Прежде чем перестроиться на опасную скоростную полосу, надо подумать, куда вы едете. Вот чему учит это правило. В [главе 2](#) мы обсудим, почему риск, скорее всего, окупится, если четко сформулировать цель.

Зачастую награда определяется тем, что не является риском и с ним не связано. Безрисковость – одна из важнейших концепций в области финансов. В [главе 3](#) объясняется, как на ее основе принимать финансовые решения.

[Глава 4](#) – о том, как оценивать риск и из-за каких рисков

надо насторожиться. В [главе 5](#) мы рассмотрим различные виды жизненных рисков. С одними из них справиться легче, чем с другими, и разницу стоит понимать.

Глава 2. Награда: знайте, что хотите получить

*Если не знать, куда идешь, можно оказаться в
другом месте.*

*Йоги Берра, бейсболист, тренер и спортивный
менеджер*

Идти на риск без цели – все равно что сесть в машину и разъезжать туда-сюда в надежде попасть в отличное место. Можно и правда обнаружить что-то чудесное. А можно оказаться там, где вам совсем не понравится.

У всех бывают дни, когда хочется уволиться с работы, разорвать отношения и начать жизнь с чистого листа. Большинство из нас знают людей, которые так и поступили. И чаще всего резкие шаги ни к чему не приводят: проблемы в работе и личной жизни сохраняются. Чтобы получить хорошее место, нужно понимать, какой вы видите свою карьеру. Чтобы обрести счастье в любви, надо четко сформулировать, какого партнера вы ищете.

Если держать в уме точку назначения, выше вероятность до нее добраться. Тем не менее люди часто рискуют без четкого представления о том, ради чего это делают.

Риск ради риска бывает вполне жизнеспособной политической стратегией. Иногда пассивность и грызня политиков

настолько раздражают граждан, что на этом играют кандидаты, которые обещают «перемены» и «встряску». Такие лозунги звучат свежо и привлекательно, потому что вокруг все далеко не радужно. Они могут привести к победе, даже если толком непонятно, за что кандидат выступает и что хочет изменить. Неудивительно, что в итоге многие избиратели разочаруются. Шагать в неизвестность ради риска как такового — это плохая стратегия. Она лишь множит неопределенность, ведь результат толком неизвестен.

Разобраться в своих желаниях просто только на словах. Для многих это самое сложное в управлении рисками. Люди платят психологам и коучам тысячи долларов, чтобы прояснить свои жизненные цели. Финансовая экономика не заменяет хорошую психотерапию, но она предлагает метод определения цели. А это больше, чем что бы то ни было, повышает шансы на успех. Метод состоит из трех этапов; он помогает четко оценить, на какой риск вы готовы пойти, чтобы добиться желаемого.

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.