

Алексей Марков

ХУЛИНОМИКА: ХУЛИГАНСКАЯ ЭКОНОМИКА.

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ ДЛЯ ТЕХ,
КТО ИХ В ГРОБУ ВИДАЛ

Издательство АСТ
Москва

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

УДК 61
ББК 5
М 26

Марков, Алексей.

М 26 Хулиномика: Хулиганская экономика. Финансовые рынки для тех, кто их в гробу видал / Алексей Марков. – Москва : Издательство АСТ, 2017. – 448 с. – (Звезда Рунета. Бизнес).

ISBN 978-5-17-104695-8.

Экономика – это очень скучно. Куча непонятны заумных слов и формул? Кто вам такое сказал? Экономика это интересно и просто!

УДК 61
ББК 5

Издание для досуга

18+

Звезда Рунета. Бизнес

Алексей Марков

Хулиномика

Финансовые рынки для тех, кто их в гробу видал

Менеджер проекта *В. Кольцова*

Ведущий редактор *К. Секачева*

Корректор *И. Мокина*

Технический редактор *Т. Тимошина*

Дизайн обложки *Я. Паламарчук*

Верстка *А. Грених*

Подписано в печать 26.07.2017.

Формат 84x108/32. Усл. печ. л. 23,52.

Тираж 3000 экз. Заказ №

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2;
953000 - книги, брошюры

ООО «Издательство АСТ»

129085, РФ, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, строение 1, комната 39

«Баспа Аста» деген ООО

129085 г. Мәскеу, жұлдызды гүлзар, д. 21, 1 күрүлым, 39 бөлме

Біздін электрондық мекенжаймызы: www.ast.ru

E - mail: astpub@aha.ru

Қазақстан Республикасында дистрибуютор және өнім бойынша арыз-талаптарды, кабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы к., Домбровский көш., 3 «а», литер Б, оғис 1.

Тел.: 8(727) 2 51 59 89,90,91,92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107;

E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.»

Әндіріген мемлекет: Ресей

Сертификация карастырылмаған

ISBN 978-5-17-104695-8

© Марков А., текст

© ООО «Издательство АСТ»

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

ОБ ЭТОЙ КНИГЕ

Люди без экономического образования зачастую не понимают базовых вещей, потому что в их представлении финансы — это что-то из области бухгалтерии. Пыльные папки с подписями «счета-фактуры», мрачные тётки с гнездом аиста на голове, у них ещё вечно ломается виндоуз, а «принтер печатает крякозябры, Юра-компьютерщик, помоги, у нас ничего не работает, я говорю, ничего не работает, ты что, идиот?», чудовищная программа «1С-Бухгалтерия», от одного вида которой нормальному человеку делается плохо, проверки налоговой инспекции с выносом коробок из-под ксерокса, «брат жены работает в «Газпроме» и говорит, что скоро дефолт, что делать?». Я объясню жертвам этой парадигмы, что финансовые рынки — это в первую очередь интересно.

Как работает мировая закулиса? Когда будет дефолт (и почему его не будет)? Зачем человеку облигации? Как устроена компания Уоррена Баффета и почему именно так? Это всё интересные вопросы, но суровые тётки с си-

ними волосами наложили на них печать таинственности и присыпали полезные знания нафталином. Я хочу рассказать, как всё обстоит на самом деле. У меня есть чит-коды.

КТО ЗДЕСЬ?

Сперва я должен сказать, что не вся информация в книге собрана лично мной: примерно 2/3 книги основаны на моих лекциях курса «Международные фондовые рынки» в магистратуре престижного вуза, а 2/3 этих лекций, в свою очередь, основаны на курсе нобелевского лауреата Роберта Шиллера «Финансовые рынки» из Йельского Университета им. Навального. Таким образом, добрая половина всех историй и объяснений — не моего авторства, а товарища Шиллера. Однако вторая половина — моя. Это мне плюс.

Ещё один важный момент: хотя это и учебник по финансовым рынкам, «Хулиномика» — не вполне научная книга, потому что, во-первых, при сборе материалов я не записывал источники и далеко не всегда их указываю; во-вторых, привожу размышления в безапелляционной манере — в науке это не *comme il faut*, — так что для читателей это всего лишь моё личное мнение; и, в-третьих, я не раз пользовался Википедией — что, очевидно, не есть научная рецензируемая литература.

Личное же мое мнение основано на неплохом опыте создания, продажи и банкротства разных бизнесов, успешной торговли на мировых биржах, пятилетнем опыте преподавания и научного руководства студентами, наличии диплома кандидата экономических наук и живого любознательного ума. Я работал вебмастером во французском стартапе (стартап разорился), трейдером на бирже (довольно успешно, пять лет в плюс от 2% до 35% годовых),



портфельным управляющим в банке (было интересно, но банк обанкротился; к сожалению, не из-за меня), создавал ИТ-бизнес (удачно, компания продана большой австралийской корпорации), открывал магазины одежды для сноуборда (крайне неудачно, 5 лет отдавал долги), поработал даже директором швейной фабрики (уволился из этого ада через 2 месяца), вкладывался в сайты и ставил на них рекламу (с переменным успехом). В данный момент инвестирую в различные виды активов и в ус не дую.

Если вы заметили фактические ошибки или неточности в логике — напишите мне на book@alexeymarkov.ru. Если книга на вас как-то повлияла или помогла — напишите, как именно, мне интересно.

Редакторской правки у книги не было (и не будет). В этом вся её, сука, прелесть. Впрочем, это уже четвёртое издание книги, и, конечно, она много раз перепрочитана и исправлена. Версия 2.0 была дополнена четырьмя новыми главами: «Недвига», «Долги», «Опционы» и «Фьючерсы», плюс я расширил несколько глав новым материалом и опять исправил несколько опечаток.

ЧТО ВНУТРИ?

Книга поделена на три части по уровню читателя. Первый уровень — для лохов; но, постигнув его, можно узнать об акциях и корпорациях всё необходимое — и продвинуться на уровень выше. Вторая часть — более глубокая, она о базовых принципах управления деньгами и о распределении рисков, без пол-литра не разберёшься. А третья — для тех, кто «ты что, самый умный?». Там о мировой закулисе, о том, как всё на самом деле, и главное — почему. Всё расставлено по возрастанию сложности: как в учебнике, только интересно.

В первой главе я задаю тон всей книге: это в первую очередь развлечение для скучающих гопников-интеллектуалов. Мы с моими маленькими читателями попробуем представить себе мир как инженерную схему, такой мысленный каркас. Я пишу о том, что бывает, когда схема несовершенна, и почему банки, а не негры потеряли дома во время ипотечного кризиса. Рассказываю о появлении страхования и о многих других неожиданных финансовых — и не только — изобретениях. Что такое информационные технологии 19 века? Как Гитлер выплачивал пенсии? Кто сделал чемодан на колёсиках? Казалось бы, ерунда. Но, скажу вам по секрету, всё это важно.

Во второй главе я подробно рассказываю о том, откуда взялись акции и корпорации, чтобы вы поняли базовую идею организации современной большой компании — типа *Apple* или *Google*. Как было у римлян, у генуэзских купцов и у английской королевы, кто кормил гусей, кто устраивал туры в Тай и кто кого облапошил.

Третья глава — про современное устройство международных корпораций, советы директоров и проблемы управления такими штуковинами, особенно если внутри сплошные говнюки и кретины. Как они проникают в кресла председателей правления? Почему Карл Айкан их ловит и анально карает? Чем Америка похожа на тазик с бухлом? Без сомнения, откровений тут будет много.

В четвёртой главе я рассказываю об акциях, голосованием и каким образом оно всё оказывается на бирже. Сотона ли вы, если у вас ровно 666 акций? Как избирают Чубайса? Почему Уоррен Баффет не делает сплиты? Что андеррайтеры называют красной селёдкой и чем они похожи на организаторов концерта Стаса Михайлова? Все эти тайны будут раскрыты.

В пятой главе — о том, в чём смысл корпорации, куда девается весь профит, почему нельзя рекламировать день отсечки, с каким *P/E* трейдеры выпрыгивают из окон, как можно выплатить акционерам 160% прибыли, и главный вопрос: может ли Павел Дуров купить Гугл целиком.

Шестая глава посвящена профессиональным участникам рынка: брокерам, дилерам и процессу торговли на бирже. Тут всё о стакане заявок, стоп-лоссах и коротких продажах. Кто кого заборет: антиквар или риелтор? Как работает горлодёрик? Зачем ЦРУ запретило шорты? Целый ряд откровений.

Седьмая глава раскроет все тайны недвижимости. Чем финансировалась торговля по Великому Шелковому Пути? Кто такие Фэнни Мэй и Фредди Мэк и чем они виноваты перед американским народом? Как неграм впаривали непосильную ипотеку? Как вложиться в здание с магазином «Пятёрочка»?

Обо всём этом вы узнаете, прочитав первую часть «Хулиномики». Она всегда будет доступна бесплатно.

БЛАГОДАРНОСТИ

За подсказки в написании этой книги я благодарю Александра Кургузкина, знаменитого кипriotского писателя и к тому же преуспевающего трейдера.

За исправление пары фактических ошибок я говорю спасибо Павлу Журавлёву и Валентине Кобяковой.

За создание сайта хулиномика.рф я говорю спасибо Роману Паншину, он же автор нашумевшего тренинга «Успешный Успех».

Больше я никого не благодарю. Все только мешали.

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕЧАТНОМУ ИЗДАНИЮ

Я очень рад, что книгу заметили в издательстве «АСТ». Я вёл переговоры и с другими (плохими, негодными) издательствами, но кого-то испугало название, а кого-то, видимо, содержание. Или, может быть, я не умел представить книгу правильно. Но в итоге всё вышло наилучшим образом: после множества ревизий книга стала гораздо точнее, подробнее и интересней. А я, как Джоан Роулинг, после 33 отказов скоро стану миллиардером. «Хулиномику» экранизирует Спилберг или хотя бы Михалков; хотя во втором случае я, конечно, вряд ли смогу претендовать на главную роль.

С момента появления первой онлайн-версии книги прошло около 9 месяцев. Её увидели больше 20 тысяч человек. На самиздатовском варианте я уже заработал минимум в 10 раз больше, чем полагается начинающему автору. Несмотря на пиратство, торренты и форумы, люди

продолжают покупать книгу каждый день, хотя и ВКонтакт, и Фейсбук, и Яндекс, и Гугл не разрешают её рекламировать. Но, как говорится, свинья везде грязь найдёт; так и слава нашла героя.

После большого опроса (я собрал больше 1000 ответов) выяснилось, что цензурная версия книги нужна лишь четырём процентам читателей. Остальных вполне устраивает используемая лексика. Хотя с каждой новой версией матерщины становилось всё меньше. Некоторые даже жалуются, мол, где же тот пионерский угар, который был в первой версии книги, и верните, пожалуйста, хуи. Но со временем я осознал, что можно писать весёлый и сильный текст, практически не используя бранных слов. Единственное слово, которое заменить никак не получается — это «пиздец», очень уж оно удобное. Оно встретится вам ещё 8 раз. Крепитесь.

В версии, которую вы держите в руках, матерщины, на самом деле, совсем немного. Куда больше должен пугать читателей авторский юмор с налётом расизма, шовинизма и мизогинии. Спешу сообщить, что это всего лишь шутки, и зачастую я потешаюсь над тупостью тех, кого они забавляют (в том числе и над собой). Судя по реакции, этот подход люди прекрасно понимают. Пока всё складывается хорошо: по крайней мере, ещё никто не подал в суд и меня не уволили из института.

Чувствую, что предисловие начинает превращаться в сеанс гештальт-терапии. Вполне достаточно отметить самое важное: теперь «Хулиномика» — книга издатая.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

ФИНАНСЫ ДЛЯ ГОПНИКОВ-ИН- ТЕЛЛЕКТУАЛОВ

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

ГЛАВА 1

ФИНАНСЫ КАК ТЕХНОЛОГИЯ

Инженеры представляют мир как конструкцию, и я, гуманитарий¹, примерно так же. В этом и заключается секрет осознания экономики как науки. Всё становится гораздо яснее, если представить, что финансы в глобальном смысле — это в первую очередь технология. Так думать удобно и просто. Ведь технология — всего лишь метод действия или способ производства чего-либо.

Конечно, тут много деталей, но для базового понимания финансовый инструмент удобно представлять как инженерный инструмент или объект. Это не сложнее, чем представить, зачем нужен циркуль, ящик или, например, железнодорожный мост.

Существуют теории — математические, — которые помогают создавать финансовые структуры, и они достаточно сложны — как, например, сложны паровой двига-

¹ Знаю, звучит вяло.

тель или электростанция. У них много компонентов, которые должны чётко работать без сбоев, а если сбой и случается, в работающей на практике схеме будет много уровней защиты. Поэтому, прежде чем открывать счёт у форекс-брокера, подумайте, доверили бы вы дворнику поиграть с отбойным молотком у себя в квартире, если вам нужно всего лишь повесить на стену фотку любимой жены или другой женщины.

**КОГДА ЛЮДИ ПРИДУ-
МЫВАЮТ ЧТО-ТО НОВОЕ,
ОБЫЧНО СРАЗУ (ИЛИ НЕ
СРАЗУ) ВСПЛЫВАЮТ КА-
КИЕ-ТО ПРОБЛЕМЫ И НЕ-
ДОДЕЛКИ.**

Через некоторое время технология отрабатывается и начинает верно служить цивилизации. Никого не удивляет, что паровые двигатели поначалу взрывались, а электростанции портили (и продолжают портить) окружающую среду. Цивилизация шла дальше, а инженеры извлекали уроки и строили новые двигатели и электростанции — более эффективные и более безопасные.

Так и финансовые открытия несли и несут в себе некоторую опасность, как, например, мы видели несколько лет назад во время ипотечного коллапса в Соединённых Штатах, а наше правительство собственные фейлы по зорно называло «мировым экономическим кризисом». Но, как и в случае с неполадками в паровом двигателе, это не повод отказываться от удачных конструкций и принципиальных решений. Это лишь повод доработать схему и поставить, где требуется, очередной предохранитель.

1.1.

СМЕРТЬ КОЩЕЯ

Далеко-далеко в Калифорнии безработные негры думали, что дома могут только дорожать, и банки почему-то думали точно так же — и выдавали им ничем не обеспеченные кредиты. Безработный «покупал» дом за 150 тысяч долларов без первого взноса, платил по 700 долларов в месяц, а через полгода оказывалось, что его дом стоит уже 180 тысяч, он его продавал и покупал дом за 200 тысяч, вложив виртуальное подорожание как первый взнос. Банк доволен, негр доволен, агент по недвижимости ещё сильнее доволен. Только когда каждый второй негр через год перестал платить по кредиту, а банки попытались продать заложенные дома, выяснилось, что все дома на этой улице уже выставлены на продажу и никто не хочет их покупать ни за 180, ни за 150, ни даже за 100 тысяч.

А всё потому, что за пару лет до этого в банках скопилось настолько много денег, что они вообще перестали проверять надёжность заёмщиков — а зачем? Недвижимость всегда дорожает! Не заплатит — быстренько загоним по круглой цене.

Но ипотечным банкам мало было получить себе клиентов. Они хотели зарабатывать больше, а главное — быстрее. Поэтому они стали собирать ипотечников в пучки и продавать их инвестиционным банкам. Это те банки, которые работают не на классической дельте «собрать депозиты — выдать кредиты», а пытаются заработать более хитрежопыми способами. Продаёт ипотечный банк сразу тысячи кредитов инвестбанку и сразу получает за них сотни нефти или какие-то новомодные, но мало кому понятные обязательства.

Но американским инвестиционным банкам и этого было мало. Казалось бы: клиентов не собирая, а сразу купил всё скопом (на заёмные под 1% годовых пассивы), денежки от ежемесячных платежей ипотечников льются, всё хорошо. Но они придумали новую, ещё более лучшую схему заработка. Они решили: а давайте мы перепродадим эти ипотечные пулы норвежским пенсионерам! Чтобы их заинтересовать, сделаем новую конструкцию: *Collateralized Debt Obligations*, CDO. Обеспеченные долговые обязательства! Выпустим облигации, обеспечим их нашим пулом ипотек. При этом, чтобы предоставить инвесторам выбор, мы разделим ипотеки на более и менее рискованные и соберём из них пирамиду, чтобы каждый норвежский пенсионный фонд мог приобрести как доходные и рисковые активы, так и низкодоходные, но солидные ежемесячные платежи.

Для этого инвестбанк делает корзину, например, из тысячи ипотек, из которых 500 — первоклассные (офисные служащие и менеджеры), обозначим их класс «A», 300 — второклассные, класс «B» (работающие люди без высшего образования, обслуживающий персонал), а оставшиеся 200 — высокорискованные, класс «C», то есть безработные и неблагополучные семьи, которым дали ипотеку в надежде лишь на то, что они как-нибудь её потянут. А если и не потянут — можно всегда их выгнать на мороз и продать дом.

Из этой пирамиды те норвежские пенсионеры, которые купили бумаги класса «A», получают свой доход первыми, но и процент у них самый низкий (например, 5% годовых). Те, кто купил бумаги класса «B», претендуют на 8% годовых, но доход получают только после того, как из этой тысячи ипотек накопились пятипроцентные выплаты всем держателям бумаг класса «A». Ну и есть ещё рисковые бабульки: они хотят заработать 15% годовых и покупают бумаги класса «C» — то есть те, по которым риск максимален.