

ТА САМАЯ

18+

ХУЛИ

ГАНСКАЯ

ЭКОНО

МИ

АЛЕКСЕЙ  
МАРКОВ

КА

ЕЩЕ ЗАБОРИСТЕЕ



Звезда нонфикшн

Алексей Марков

**Та самая хулиномика: Еще  
забористее. Издатая версия**

«Издательство АСТ»

2023

УДК 336  
ББК 65.264

**Марков А. В.**

Та самая хулиномика: Еще забористее. Изданая версия /  
А. В. Марков — «Издательство АСТ», 2023 — (Звезда  
нонфикшн)

ISBN 978-5-17-160186-7

Экономика — это очень скучно. Куча непонятных заумных слов и формул?  
Кто вам такое сказал? Экономика — это интересно и просто! В формате PDF  
А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 336  
ББК 65.264

ISBN 978-5-17-160186-7

© Марков А. В., 2023  
© Издательство АСТ, 2023

# Содержание

Об этой книге	6
Кто здесь?	7
Что внутри?	8
Благодарности	9
Предисловие к печатному изданию	10
Левел 1:	11
Глава 1	11
1.1. Смерть Кощея	11
1.2. Копипаста рулит	13
1.3. Как придумать страхование	14
1.4. Очевидное – не всегда очевидно	15
1.5. Айти девятнадцатого века	16
1.6. Социальное страхование как технология	17
Глава 2	19
2.1. ООО «Римводоканал»	19
2.2. Первая тру-корпорация	20
2.3. Кооператив «Озеро»	20
2.4. Менеджерский произвол	21
2.5. МММ по-королевски	22
2.6. Регистрация фирмы под ключ срочно	24
2.7. Всем, кому должен, прощаю	24
Глава 3	26
3.1. Кресло со встроенным парашютом	26
3.2. Рейдерство, основанное на принципах	27
3.3. Коричневые директора	27
Конец ознакомительного фрагмента.	29

**Алексей Викторович Марков**  
**Та самая хулиномика: Еще**  
**забористее. Издательская версия**

© Марков А., текст

© ООО «Издательство АСТ»

## 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 тетки с гнездом аиста на голове, у них еще вечно ломается виндоуз, а «*принтер печатает крякозябры, Юра-компьютерицик, 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 финансы к этим явлениям не имеют никакого отношения. 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 все интересные вопросы, но суровые тетки с синими волосами наложили на них печать таинственности и присыпали полезные знания нафталином. Я хочу рассказать, как все 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 половина книги основана 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 треть всех историй и объяснений – не моего авторства, а товарища Шиллера. Но значительная часть кейсов совершенно новая, ведь за два года после появления книга выросла в полтора раза.

Еще 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 мое 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, семилетнем 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 IT-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, преподаю, веду телеграм-канал ([t.me/hoolinomics](https://t.me/hoolinomics)), пишу книги и занимаюсь музыкой.

Если вы заметили фактические ошибки или неточности в логике – напишите мне на [book@alexeymarkov.ru](mailto: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 ее, сука, прелесть. Впрочем, это уже одиннадцатая версия книги, и, конечно, она много раз перепрочитана и исправлена – часто благодаря читателям. Всю историю изменений можно посмотреть по ссылке.



## Что внутри?

Книга поделена на три части по уровню читателя. Первый уровень – для лохов; но, постигнув его, можно узнать об акциях и корпорациях все необходимое – и продвинуться на уровень выше. Вторая часть – более глубокая, она о базовых принципах управления деньгами и о распределении рисков, без пол-литра не разберешься.

А третья – для тех, кто «*ты чо, самый умный?*». Там о мировой закулисе, о том, как все на самом деле, и главное – почему. Все 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, этакий 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 колесиках? Казалось бы, ерунда. Но, скажу вам по секрету, все 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 четвертой главе я рассказываю об акциях, голосованиях и каким образом оно все 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 селедкой и чем они похожи на организаторов концерта Стаса Михайлова? Все эти тайны будут раскрыты.

В пятой главе – о том, в чем 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 все о стакане заявок, стоп-лоссах и коротких продажах. Кто кого заборет: антиквар или риелтор? Как работает горлодерик? 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 «Пятерочка»?

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

## **Благодарности**

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

Множество читателей помогли найти в книге фактические ошибки и опечатки. Я почти всех записал в историю версий книги, и если вас там не оказалось, простите меня, я вас обязательно внесу, просто напишите.

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 вел 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 все 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 больше 2 лет. Бесплатную версию скачали больше 100 тысяч человек. На самиздатовском варианте я заработал в 50 раз больше, чем полагается начинающему автору. Несмотря на пиратство, торренты и форумы, люди продолжают покупать книгу каждый день, хотя и Вконтакте, и Фейсбук, и Яндекс, и Гугл не разрешают ее рекламировать. Но, как говорится, свинья везде грязь найдет; так и слава нашла героя.

После большого опроса (я собрал больше 1000 ответов) выяснилось, что цензурная версия книги нужна лишь четырем процентам читателей. Остальных вполне устраивает используемая лексика. Хотя с каждой новой версией матерщины становилось все 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 веселый и сильный текст, практически не используя бранных слов. Единственное слово, которое заменить никак не получается – это «пиздец», очень уж оно удобное. Оно встретится вам еще 8 раз. Крепитесь.

В версии, которую вы держите в руках, матерщины совсем немного. Куда больше должен пугать читателей авторский юмор с налетом 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 самим собой). Судя по реакции, этот подход люди прекрасно понимают. Пока все складывается хорошо: по крайней мере, еще никто не подал в суд и меня не уволили из института.

Чувствую, что предисловие начинает превращаться в сеанс гештальт-терапии. Достаточно отметить самое важное: теперь «Хулиномика» – книга изданная.

# Левел 1: Финансы для гопников-интеллектуалов

## Глава 1 Финансы как технология

Инженеры представляют мир как конструкцию, и я, гуманитарий<sup>1</sup>, примерно так же. В этом и заключается секрет осознания экономики как науки. Все 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 двигатель или электростанция. У них много компонентов, которые должны четко работать без сбоев, а если сбой и случается, в работающей на практике схеме будет много уровней защиты. Поэтому, прежде чем открывать счет 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 ПРИДУМЫВАЮТ ЧТО-ТО НОВОЕ, ОБЫЧНО СРАЗУ (ИЛИ НЕСРАЗУ) ВСПЛЫВАЮТ КАКИЕ-ТО ПРОБЛЕМЫ И НЕДОДЕЛКИ.**

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 Соединенных Штатах, а наше правительство собственные фейлы позорно 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,

---

<sup>1</sup> Знаю, звучит вяло.

негр доволен, агент по недвижимости еще 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 все потому, что за пару лет до этого в банках скопилось настолько много денег, что они вообще перестали проверять надежность заемщиков – а зачем? Недвижка-то все время 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 пулы и продавать их инвестиционным банкам. Это те банки, которые работают не на классической дельте «собрать депозиты – выдать кредиты», а пытаются заработать более хитрожопыми способами. Продает 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 собирал, а сразу купил все скопом (на заемные под 1 % годовых пассивы), денежки от ежемесячных платежей ипотечников льются, все хорошо. Но они придумали новую, еще 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 соберем из них пирамиду, чтобы каждый норвежский пенсионный фонд мог приобрести как доходные и рискованные 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 «А», 300 – второклассные, класс «В» (работающие люди без высшего образования, обслуживающий персонал), а оставшиеся 200 – высокорискованные, класс «С», то есть безработные и неблагополучные семьи, которым дали ипотеку в надежде лишь на то, что они *как-нибудь* ее потянут. А если и не потянут – можно всегда их выгнать на мороз, а дом продать.

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

Некоторые инвестбанки шли еще дальше (хотя куда уж дальше?). Они покупали бумаги класса «С», делили их еще раз: представляем вам облигации класса «парковщик», «официант» и «безногая старушка»! Затем паковали это в новую пирамиду, для совсем уж безбашенных бабуль из Осло, обещая им не 15 %, а все 25 % годовых, что для Норвегии – как для нас МММ. У них, если человек приносит деньги в банк, ему не дают проценты, а снимают их за хранение. А тут двадцать пять годовых! Хотя риск при этом огромен – как можно купить такой клубок финансовых хитросплетений? А вот как: достаточно было продавцу заявить, что бумаги обеспечены ипотечными кредитами. Формально так оно и было, но после переукладывания яйца из утки в зайца, непонятно, где оказалась кощеева игла. Точнее, понятно где – у негра в яйце. При этом надо понимать, что на каждом этапе банк-эмитент всегда слизывает с общей корзины немного пенки, делая соотношение риск/доходность еще хуже.

Стоит только нескольким безработным забросить на пару месяцев «Макдоналдс» и усесться играть в GTA, как пирамида начинает рушиться. Не собирается транш для класса «официант», из-за этого и класс «С» вышестоящей пирамиды оказывается без выплат. Потом

выясняется, что банк братьев Леманов взял под облигации класса «С» огромный кредит у банка Голдмана, а Голдман считал этот кредит невероятно надежным – во-первых, Леманы всегда платили вовремя, а во-вторых, он же обеспечен ипотекой! И когда Леманы внезапно не смогли расплатиться по этому кредиту, все расчеты Голдмана пошли прахом, потянув за собой всю остальную финансовую братию.

Поэтому надо понять, что злиться на финансы непродуктивно – это всего лишь технология, и не она виновата. Технологию надо отработать и научиться применять, тогда она сослужит хорошую службу.

Казалось бы, при чем тут Голдманы и Леманы?

## 1.2. Копипаста рулит

После окончания холодной войны (а точнее, после поражения СССР) стало очевидно, что развитые страны развиты в первую очередь экономически. А развивающиеся страны – это те, которые применяют уже разработанные технологии и адаптируют их к своей ситуации. Часто готовые технологии просто копируются. Тут ничего плохого нет, все это делают. Когда изобрели автомобиль, он очень скоро оказался во всех странах мира; с самолетами то же самое. Сейчас технологии скрывать все труднее, но для финансов это и не плохо, а даже и хорошо.

Приведу пример из отечественной истории. В советской России биржи закрыли в 1917–1918 гг. До революции 1917 г. в Российской империи действовало семь товарно-фондовых бирж: в Петербурге, Москве, Одессе, Киеве, Харькове, Варшаве и Риге<sup>2</sup>. Основной из них была, конечно, Петербургская – с более чем 200-летней историей – это в 1917 году! Потом пришли кровавые большевики и торговать стало нечем.

Биржи были открыты вновь только после распада СССР в 1990-х годах, и что произошло? При воссоздании были применены самые передовые мировые технологии на тот момент. Тогда были ММВБ и РТС, сейчас они объединились и называются «Московской Биржей»<sup>3</sup>. Так вот, вашу заявку на покупку или продажу бумаг брокер выставляет непосредственно в биржевой стакан. Более того, вы ее видите в терминале среди других заявок и в реальном времени понимаете, сколько от нее откусили другие участники торгов. В то же самое время огромные биржи с вековой историей (например, американская) не предоставляли брокерам такие возможности – клиентам приходилось торговать между собой и они даже не видели заявок от клиентов другого брокера. А наша биржа пропустила этот этап как устаревший – и оказалось, что организация торгов у нас одна из самых передовых в мире, безо всякой иронии. И данные о ценах в реальном времени наши брокеры предоставляют бесплатно, хотя на мировых биржах это обычно стоит от 20 до 70 долларов в месяц.

Финансовые технологии развиваются точно так же, как инженерные, биохимические или любые другие. С каждым годом они все лучше, и через 15 лет, вероятно, многие финансовые услуги значительно изменятся – придет блок-чейн, мгновенные переводы с авторизацией сделок. Десять лет назад мало кто пользовался онлайн-банком, а сейчас он у многих всегда с собой в телефоне. Карточек с PayPass тоже еще не было, а в местах без интернета продавцы использовали «слипы», прокатывая вашу карту через механическую машинку, которая отпечатывала выпуклый номер на бумажке. Компьютеры, интернет, средства связи – неотъемлемая часть финансов, они позволяют нам делать вещи, которые раньше были невозможны.

Новшества не всегда получается сразу воплотить в жизнь, так как поначалу они очень дороги. Но исследования в других областях могут изменить относительную цену продукта, и

---

<sup>2</sup> У-у-у, сколько всего было нашего!

<sup>3</sup> Кстати, я держу ее акции у себя в портфеле, норм контора.

внезапно технология, которая была совершенно гипотетической, становится реальной и начинает работать.

**ФИНАНСОВЫЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ И  
ЭКСПЕРИМЕНТЫ ТОЖЕ. КАК И В ДРУГИХ ОТРАСЛЯХ,  
НИКТО НЕ ЗНАЕТ, СРАБОТАЕТ ЛИ ИДЕЯИ КУДА ЗАВЕДЕТ  
АБСТРАКТНАЯ ТЕОРИЯ.**

Как только становится понятно, что идея сработала, ее тут же все копируют. Таких прорывов было несколько, и традиционно их нельзя было запатентовать, но сейчас в США и в некоторых других странах – в Японии, в Корее – это возможно.

Фьючерсные контракты, например, были изобретены в Японии в начале 18-го века в Осаке – их придумали для рынка риса – триста лет назад! Они были исключительно японской технологией до 19-го века, а потом их скопировали по всему миру, и сейчас фьючерсный рынок – он циклопического масштаба. Фьючи сейчас настолько важны, что заслуживают отдельной главы – она в конце книги.

### **1.3. Как придумать страхование**

Возьмем, к примеру, страховой полис. Концепция довольно простая, вспомним страховку от пожара или от смерти.

**СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ПРИДУМАНО С ИДЕЕЙ ЗАЩИТИТЬ  
СЕМЬЮ С МАЛЕНЬКИМИ ДЕТЬМИ – ЭТО САМОЕ ВАЖНОЕ  
ПРИМЕНЕНИЕ.**

Если кто-то из родителей умирает, семье приходится туго, потому что второму надо и работать, и воспитывать детей. Это очень тяжело, поэтому вот можно на такой случай купить страховку. Муж умер – жена рада. Одна из первых больших страховых компаний Scottish Widows (шотландские вдовы) как раз этим и занималась с 1815 года: она страховала солдат в наполеоновские войны в пользу их жен и сестер, прославилась тем, что у нее застраховал жизнь сэр Вальтер Скотт, а первые две выплаты она сделала глубокоководным дайверам с «Титаника». Ну, то есть не им самим, а их счастливым родственникам.

Концепция очень простая, но создать такую штуку нелегко. Сначала нужно заключить страховой контракт между страховщиком и застрахованным. Там должны быть указаны причины смерти или инвалидности. Казалось бы, зачем? Умер и умер – плати. Разве можно как-то *неправильно* умереть? Оказывается, можно. Надо учесть случай самоубийства или теракта – как у Артура Хейли в книге «Аэропорт» или у евроиммигрантов, которые ломают сами себе конечности или «нечаянно» отрезают пальцы, чтобы получить страховку.

Такие случаи надо непременно упомянуть в контракте, иначе вся система рухнет. Когда придумали страховку от пожара в начале 1600-х годов, было очень много скептицизма, потому что любой лох может поджечь собственный дом. Говорили, что это не сработает, потому что надо очень точно знать, сколько стоит каждое конкретное здание – ведь если застраховать его на чуть большую сумму, какой-нибудь говнюк непременно подожжет его и получит деньги.

А как страховая компания может оценить недвижимость? Пришлось им поработать над этим – создать индустрию оценки, чтобы стало хотя бы примерно понятно, сколько реально стоит тот или иной Биг Бен. И для снижения этой нравственной опасности – поджога – страховать дома на меньшую сумму, чем они стоили.

Пришлось завести статистику потерь, чтобы знать, как часто дома сгорают. Для страхования жизни придумали актуарные таблицы, тут требуется серьезный сбор статистики. Подсчитали, сколько может прожить человек определенного возраста: понятно, что восьмидесятилетнему старцу осталось жить меньше, чем тинейджеру. В среднем, конечно.

Появились проблемы с доверием: чем страховая будет платить по предъявленному полису? Нужна какая-то структура, которая гарантирует наличие резервов, чтобы оплатить возникшие страховые случаи. На это существуют регуляторы, которые предписывают страховым компаниям какие-то показатели и проверяют их соблюдение.

Для сохранения резервов нужна теория капитала и инвестиций. Надо четко представлять, как деньги будут вести себя с течением времени. Кто-то начал об этом думать – так появились первые теории управления капиталом.

Еще одна проблема: как понять, что страховая контора достаточно надежна? Надо же как-то рассчитать и продемонстрировать эту надежность всем клиентам. Появились рейтинговые агентства.

Поэтому индустрия эта достаточно сложна. И хотя стартовала она в начале 17-го века, но развивалась очень медленно, так как многого еще не придумали. Сейчас то, что я рассказал, кажется банальным, но то, что очевидно постфактум, совершенно не очевидно до появления изобретения.

## 1.4. Очевидное – не всегда очевидно

В истории цивилизации было множество потрясающих изобретений. Например, атомная энергетика. Бомбардировка радиоактивных атомов нейтронами, чтобы начать цепную реакцию, – это ли не чудо?

Но множество изобретений чрезвычайно просты. Смотришь – и все сразу понятно. При этом иногда люди удивительно долго не могут заметить очевидного. Взять, к примеру, колесо. По-русски говорят «*давайте не будем заново изобретать велосипед*», а по-английски про колесо так говорят – «*let's not reinvent the wheel*». Казалось бы, что может быть более очевидно, чем колесо? Выясняется, что это не так уж очевидно.

В доколумбовой Америке не было колесных средств передвижения. Там были высоко-развитые цивилизации: ацтеки, майя, инки, джигурда – но телег, колесниц и повозок у них не было. Но что удивляет – можно поехать в Мексику и сходить там в музей, посмотреть на индейские игрушки. Так вот, у игрушек есть колеса! Типа деревянных животных, которых можно катать по полу. Представьте индейца, который смотрит, как его ребенок катает что-то по вигваму. Зачем этот индеец вместо того, чтобы возить тяжелые камни в телеге, волочит их по земле или передвигает, подкладывая бревна? Почему не сделать повозку?! Загадка. Выходит, это не так уж очевидно.

Некоторые не могут в это поверить. Ходят и вслух заявляют: «*Не верю я, что в Америке не было колес*». Для них у меня есть еще один пример. Для молодых читателей он будет особенно поразителен. Сейчас почти у всех чемоданов есть колеса, и нам кажется, что они были всегда. Но до 1972 года колес у чемоданов не было. Вашим родителям приходилось таскать чемоданы за ручку, которая имела свойство отрываться.

А в 1972 году некто Бернар Сэдоу изобрел – только подумайте! – *изобрел* чемодан на колесах и получил на него патент. У его чемодана были четыре колеса и ляжка, чтобы его катить. Это было совсем недавно. То есть он вдруг подумал: «*Почему бы не приделать колеса к чемодану?*». Ну и приделал. Потом он ходил по магазинам и никто не хотел выставлять его товар. Он писал, что встретил стену непонимания; магазины сурово отказывали ему. Казалось бы – хорошая идея, да? Но продавцы говорили: «*Никто не купит ваши дурацкие чемоданы. На станциях и в аэропортах полно носильщиков, и никакие колеса не нужны*». Кроме того, многие люди, особенно мужчины, стеснялись катить чемодан вместо того, чтобы его мужественно нести. Потому что в 1972 году мужчина, который катит что-то за ремешок, считался неудачником. То ли дело сейчас! Надел носки под шлепанцы – сразу уважение вызываешь и почет.

У того чемодана была проблема: когда тянешь эту лямку, чемодан яростно виляет и постоянно норовит завалиться в канаву. Но какие-то 25 лет назад пилот Роберт Плат придумал новый дизайн, который и запатентовал в 1991 году. Вместо четырех нижних колес он приделал два, но сбоку. Такой чемодан тащат не вдоль, а поперек, у него более стабильная основа. Вместо лямки он придумал жесткую рамку, которая ловко засовывается внутрь. Плюс его чемодан достаточно узок для того, чтобы его можно было катить по проходу самолета. Роберт назвал его Rollaboard – ну, типа он катится на борту, *бортокат*. А сейчас мы на него говорим просто «чемодан», потому что других-то почти не осталось.

Так вот, это произошло лишь в 1991 году. Теперь это очевидно – у всех эти чемоданы. Но почему их раньше-то не придумали? По-видимому, это не так уж очевидно, как кажется на первый взгляд.

Возможно, тут дело в психологии, а точнее, в таком явлении, как фрейминг. Мы знаем о конкретном применении какой-либо вещи, и мы подсознательно уверены, что это умно и правильно. На эту тему есть известная задачка про свечку и коробку с канцелярскими кнопками, придумал ее некто Карл Данкер. Задачу, Карл! Придумал. В комнате стоит стол, и вам нужно закрепить свечу на стене, чтобы воск не капал на стол. Если думать шаблонно, то решить ее очень трудно. Но как только вы узнаете решение, оно кажется элементарным. Погуглите эту задачу, только попытайтесь ее сначала решить, а не искать ответ сразу.

Сделаем паузу на этой мысли: вещи, которые кажутся очевидными, не так уж очевидны.

## 1.5. Айти девятнадцатого века

Теперь поговорим об информационных технологиях как об основном драйвере финансов. Мы ведь живем в мире ускоряющегося прогресса, ждем сингулярности и торжества Скайнета.

### **ЧТО ДЕЛАЕТ НАС ЛЮДЬМИ? ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕРАБАТЫВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ.**

От животных мы отличаемся размером мозга, который способен запоминать и анализировать колоссальное количество данных. Но сейчас время, когда компьютеры некоторые вещи уже делают лучше нас. Совсем недавно вот оказалось, что фотку кошки от фотки собаки программа отличает лучше человека – делает меньше ошибок. Как такое может быть? Нейронная сеть научилась. Человек видит там шерсть, хвост – вроде и кошка, а оказывается, это собака такая дурацкая. А программа определяет, что собаковатость у фотографии выше кошковатости, и лучше человека угадывает.

Множество продвижений в финансах сильно увязаны с информационными технологиями. Внешне простые идеи риск-менеджмента требуют качественно организованных данных, и за последние несколько столетий человечество многому научилось.

Возьмем пример из 19-го века, который оказался волшебным временем для тогдашних айтишников. Несмотря на то что компьютеры были построены лишь в 50-х годах 20-го века, механическую обработку данных предложил Чарльз Бэббидж еще в начале 19-го. Машину свою он так и не доделал, но дизайн предложил и нарисовал. В 19-м веке еще много чего интересного произошло, и финансы получили мощнейшее развитие.

Во-первых, бумага. Кажется, тут все просто. Но в 1800 году бумагу все еще делали из ткани: собирали тряпки по помойкам, сортировали, варили в известке и прессовали. Поэтому бумага была очень дорогой. Если вы покупали газету, она состояла из одного разворота и стоила бы по нынешним меркам баксов десять или даже двадцать. А уж «*Экструзи-М*» вообще только олигарх мог себе позволить.

Придумали процесс производства бумаги из целлюлозы, цены снизились. Появилась возможность для записей не только самого важного, а вообще всего. Для финансов многое нужно

записывать, причем желательно иметь записи в нескольких экземплярах. Придумали копировальную бумагу. Сейчас она почти не используется, но не так давно она была распространена весьма широко. Для юных хипстеров объясню – это полупрозрачная бумага с красящим слоем на одной из сторон. Прокладываешь ее между двумя листами, пишешь на верхнем, на нижнем отпечатывается копия. Можно положить так 3 или 4 слоя – каждый следующий читается хуже предыдущего, зато получается много копий. Это информационная технология, потому что одной копии для хранения данных недостаточно – нужен бэкап, чтобы держать его отдельно и не просрать в случае внезапной надобности.

Потом придумали печатную машинку. Вроде бы ничего особенного, но печатать можно в 4 или 5 раз быстрее, чем писать от руки, и исчезает проблема расшифровки чужого почерка. Многие врачи в тот день померли от досады.

Еще что произошло: начали делать стандартизированные бланки, вроде бы в Голландии они появились. На листке печатали «имя», «фамилия», «любимый сорт» и оставляли место для заполнения. Это уже организация данных. Особенно если их впечатывать на машинке через копирку. Целая база данных получается.

Развивалась и бюрократия – не в нашем смысле слова, а во вражеском. Чиновники начали изучать свою работу, потому что они уже не всегда наследовали посты, а порою нанимались обществом исходя из своих способностей. Компетентный человек с печатной машинкой – в 18-м веке, например, такого не было, а тут – хоп! – появился. И назвали его Владимир Владимирович Путин.

В 1890 году придумали ящики для бумаг. Ерунда? Но до этого бумагу складывали в пачки, перевязывали лентами и засовывали в шкаф огромными кипами – хер что разыщешь. А тут можно выдвинуть нужный ящик и найти в нем нужную папку. Это уже индексация данных. Куча новых возможностей для финансистов.

## 1.6. Социальное страхование как технология

Теперь расскажу о системе социального страхования. Это прежде всего технология риск-менеджмента. Разработана она была в Германии во вполне конкретный момент – и, естественно, как продолжение развития информационных технологий. Произошло это в 1889 году при правительстве Отто фон Бисмарка – хотя он к этому отношения не имел.

Ах да! Я не рассказал о еще одном изобретении в сфере айти, которое появилось в 19-м веке. Это почта. Почта, конечно, существовала и до этого. Но в 19-м веке она стала работать по-человечески (а не как у нас). За сто лет до этого отправить письмо стоило долларов 20 – и мало того что идти оно могло месяцами, но запросто могло и не найти адресата. Но после массового появления железных дорог почта сказочно преобразилась. Придумали почтовые вагоны, и более того – сортировать письма стали прямо в пути. Это колоссально ускорило доставку, потому что не надо было тратить время на предварительную сортировку – почта сразу же отправлялась в другой город. Наиболее отличились, конечно, немцы – у них возникла целая сеть почтовых отделений – даже в маленьких городках. Ну и понятно, что немца хлебом не корми, а только дай что-нибудь отсортировать. Вот такой у них был в 19-м веке поездный интернет. И он изменил все.

В 1889 году немецкое правительство придумало использовать почту как сеть передачи данных и запустило социальное страхование. Они приняли такой закон, что каждый работник в Германии отчисляет долю от своего заработка в эту систему. В дополнение к этому, чтобы никому не было обидно, работодатель отправляет в фонд такую же сумму.

Как это реализовать? В Германии было 11 миллионов рабочих, и остальные страны ей завидовали. Естественно, никто не верил, что такое мероприятие реально организовать в масштабе целой страны. Но им удалось – через почту. Работник нес деньги на почту и получал там

специальные марки. У него была карточка соцстрахования, и он туда клеил эти марки, чтобы к пенсии у него осталось доказательство уплаты этих взносов. Такая вот немецкая зарплата в конвертах. На почте оставалась копия этих взносов, которая по достижении пенсионного возраста отправлялась в пенсионный фонд, поэтому Гитлер всегда знал, кто из немцев сколько не доплатил, и очень злился.

С наступлением пенсионного возраста работник получал выплаты от правительства на основе тех платежей, что он сделал. Настоящая система социального страхования. Газета «*Ландан Таймс*» в 1889 году напророчила немцам эпический фейл мероприятия, что, мол, система говно, немцы не смогут ничего сосчитать, будут жалобы и все деньги проебут. Но англичане не учли три фактора: во-первых, немцы могут сосчитать все, что угодно; во-вторых, немцы не жалуются; в-третьих, у них ничего никогда не пропадает. И что бы вы думали? Через несколько лет Великобритания вводит у себя точно такую же систему!

Соединенные Штаты оказались чуть ли не последней в мире страной, которая ввела социальное страхование. Потому что до 1930-х годов это было как-то не по-американски. Но во время Великой депрессии и американцы ее ввели, потому что надо было как-то спасти обедневших реднеков, а настроение в обществе сменилось на более социалистическое.

Это всего лишь пример.

**ВАЖНО ПОНЯТЬ, ЧТО ИНФОРМАЦИОННЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ, БЛАГОДАРЯ КОТОРЫМ ВОЗНИКЛО  
СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ, – ВАЖНЕЙШАЯ ЧАСТЬ  
ФИНАНСОВ.**

Но самое удивительное, что мы используем эту систему и сейчас, только не пользуемся почтой для учета. По-прежнему считаются трудовой стаж и отчисления на пенсию, и даже бредовый пережиток совдепского бюрократизма – трудовая книжка – еще в ходу. Знаете, где она еще была? В Третьем рейхе.

В течение нашей жизни появятся и новые изобретения. В США уже сейчас можно отслеживать свой пенсионный портфель в онлайн. Глядишь, лет через 20 и мы до этого дорастем, если будет что отслеживать. А может быть, предложим пенсионерам свои, особые марки. Лизнул – и месяц путешествуешь бесплатно.

Именно поэтому финансы – интересная тема для изучения.

## Глава 2

### Римские бани и королевские пузыри

Чтобы говорить о фондовом рынке, надо сначала усвоить некоторые базовые концепции. Что такое акция? Идея акционирования бизнеса появлялась много раз у разных народов и в разное время. Видимо, это встроенное свойство человека – пытаться раздобыть денег. Акция – слово нерусское, но по-английски (*share*) оно означает очень понятную вещь – долю.

Если вы начинаете с кем-то новое дело – хоть в Балашихе, хоть в древнем Вавилоне, – вы с партнером договариваетесь: давай как-то делить прибыль. И сразу всем все ясно даже без учебника по корпоративным финансам. Надо определить у основателей доли в прибыли. Как? Это тоже интуитивно понятно: вот ты делаешь больше работы, или ты принес больше котят на шаурму, ну у тебя и доля в прибыли больше.

#### 2.1. ООО «Римводоканал»

Рассмотрим бизнес как будто человека, ну типа раба. Или что это я обо всем в мужском роде говорю – подумают, что женоненавистник. Давайте лучше представим рабыню. Рабыней владеют другие люди. И у нее есть лицо. Ну вот, и лицо это не простое, физическое, а особенное – юридическое у нее лицо.

Совершенно точно это лицо уже существовало в Древнем Риме. Слово «корпорация» происходит от латинского *corpus*, что означает (к сожалению) не «лицо», а «тело». У этого тела есть права и обязанности, совсем как у живого человека. В Древнем Риме корпорации назывались *publicani* – это были компании, очень похожие на те, что есть у нас сейчас. Я так и представляю, как ООО «РимВодоКанал» проводит IPO, выходит на биржу и превращается в ПАО «Итальянские Акведуки».

А биржа у них действительно была! Кто-то из археологов даже нашел где. На какой-то улице собирались трейдеры и дико котировали друг другу древнеримские акции. Вот прямо вижу наяву: пыль, жара, бряцают мечи центурионов, а Гай Юлий Чубайс впаривает карфагенянам римские бани втридорога – и республика получает циклопические барыши.

Контракты на некоторые работы тоже доставались вот этим организациям-публиканам. Строительство акведуков, производство оружия и доспехов, строительство храмов, и сбор налогов, и даже кормежка гусей в столице – это все делали корпорации. Со временем они выросли, у них стало много владельцев, и только некоторые из акционеров были управляющими. Самые большие компании нанимали тысячи людей и действовали на огромной территории Римской империи.

**ПУБЛИКАНИ, ЕСТЕСТВЕННО, БЫЛИ  
ВЕСЬМАВЛИЯТЕЛЬНЫ И ЧАСТОПЕРЕПЛЕТЕНЫ С  
ПРАВИТЕЛЬСТВОМ. ОТКАТЫ, КУМОВСТВО, ЧАЙКА-ЯКУНИН,  
ВСЕ КАКУ ЛЮДЕЙ.**

Одними из первых корпораций были города. Дальше, со временем, концепция стала шире и уже включала в себя организации типа профсоюзов художников, религиозные разные секты и похоронные клубы, которые для членов организовывали похороны по высшему разряду у себя там на ихнем Ваганьковском.

Самое интересное – сбор налогов. В Риме были налоги на пастбища, на зерно, на освобождение рабов (и рабынь, конечно). В некоторых провинциях налоги как раз собирали публиканы. Они покупали (либо каким-то образом «получали» – как известный патриций Ротен-

бергус Золотой Стульчак) у государства будущие поступления и собирали сколько смогут. Понятно, что в дело шел рэкет и центурионский беспредел.

Но когда республика превратилась в империю, публика-ни стали уже не так актуальны и императоры их начали давить, а потом империя распалась и вообще произошел полный закат Европы на добрую тысячу лет.

## 2.2. Первая тру-корпорация

Очень круто и доходчиво о первых корпорациях написала Елена Чиркова в статье «*Преобразование человека в акционера*»<sup>4</sup>. Далее в этом и паре следующих параграфов я перескажу ее слова.

Есть знаменитая книжка «*Моби Дик*», написал ее Герман Мелвилл в 1851 году. Кстати, компания «*Старбакс*» получила и название, и логотип как раз из «*Моби Дика*», а электронный панк Мобу – потомок автора, потому и взял себе такое вот творческое погоняло.

Главный герой книги нанимается на китобойное судно «*Пекод*». Корабль принадлежит не халявщикам, а партнерам: одноному капитану, его приятелю Лене Голубкову и другим нормальным пацанам. «*Остальные акции принадлежали, как нередко бывает в портах, всевозможным мелким держателям – вдовам, сиротам и ночным сторожам, и собственность каждого из них не превышала стоимости одного бревна, или доски, или двух-трех заклепок в корабельном корпусе*» – это из «*Моби Дика*» цитата.

Однако первой тру-корпорацией считается все-таки банк *Casa di San Georgio*. Корпорацией он быть не хотел, но пришлось. Моднейшие тогда итальянские города-государства финансировали свои войны путем публичных займов. Когда город по какой-то причине не мог выплатить нужную сумму, он взамен передавал кредиторам право на кормление со всей поляны. Совсем как в Куцевке, ну, понимаете.

В 1400-с-хером году весь долг Генуи собрали в один выпуск со ставкой 7 % годовых. Для того времени – весьма значительный процент, тогда время текло ме-е-дленно, да и инфляции почти не было. Соответственно, были собраны в кучу и все гранты на сбор дани, а для работы с ними создали банк *San Georgio*. Поначалу Генуя исправно платила проценты – и банк был просто тусовкой кредиторов. Но однажды город денег не наскреб и нагло всех прокатил, заявив, что станет платить по плавающей ставке в зависимости от своих барышей.

**В ОДИН МИГ ОБЛИГАЦИИ ПРЕВРАТИЛИСЬ В АКЦИИ, ПРОЦЕНТЫ – В ДИВИДЕНДЫ, БАНК – В КОРПОРАЦИЮ, А ДЕРЖАТЕЛИ ОБЛИГАЦИЙ, САМИ ТОГО НЕЗНАЯ, – В АКЦИОНЕРОВ.**

## 2.3. Кооператив «Озеро»

В 14–15-м веках гильдии существовали в основном для того, чтобы защищать монополию в некоторых областях промышленности или регионах. За монопольные привилегии гильдия отстегивала устройтею регулярный бакшиш. Члены гильдии могли конкурировать между собой, но никаких понаехавших не было – они жестко изгонялись из бизнеса кровавым сапогом.

Торговцы тоже создавали гильдии. В Англии они назывались «регулируемые компании». И зачастую называли их по далеким диким регионам, в которых они имели монопольное право вести торговлю, – «*Индийская Компания*», «*Африканская Компания*», «*Русская Компания*» –

---

<sup>4</sup> <http://www.kommersant.ru/doc/2331434>

она, кстати, самой первой считается, зарегистрировали ее в 1554 году. То есть мы для них, в общем-то, как 500 лет назад были дикарями, так и остались.

Члены гильдий создавали кратковременные партнерства при организации отдельных экспедиций. Компания спонсировала такой тур, и ее члены могли выгодно вложиться. Потом уже можно было вписаться в конкретную экспедицию (или зажать денежки и забить на это дело) – сперва вкладывались акционеры, а если денег не хватало, обращались ко всяким лохам и впаривали им тему. То есть участвовать могли и люди извне, но они должны были заплатить членский взнос вдобавок к своему вложению. А члены гильдии потом снаряжали корабли и на них сами же плыли.

Первые известные акционерные корпорации – это Голландская и Английская Ост-Индийские Компании, которые были созданы для конкуренции с испанской и португальской доминацией на островах Юго-Восточной Азии. В Испании у них была госпрограмма поддержки: конкистадоры оголтело качали у инков серебро и снаряжали чартеры на Пхукет; в Англии же король ни черта не помогал своим купцам, потому что побаивался, что испанцы ему устроят адскую порку. Хотя в 1588 году Фрэнсис Дрейк (*капитан* Фрэнсис Дрейк!) дико вломил испанской Непобедимой Армаде, и англичанам немного полегчало в плане отпуска на островах.

В те времена тур в Таиланд длился примерно 3 года – а на такой срок и под стремную тему путешествия в гости к туземцам займы никто не давал. Поэтому пацанам приходилось втюхивать всяким пассажирам доли в будущей прибыли. Для основания Ост-Индийской Компании собралось около двухсот рискованных парней, они и проплатили первый чартер.

Сначала каждая экспедиция снаряжалась и финансировалась отдельно, а прибыль (и все вложения) делились после возвращения. Но в дальнейшем капитал из одного вояжа стал перетекать в финансирование следующего. Так они потихоньку стали похожи на современные компании. Тогда же начали появляться отличия директоров от инвесторов, а члены гильдии постепенно вышли из моды и превратились в офис-менеджеров на зарплате.

Корпорации эти имели влияние самого высокого пошиба. У королевы и аристократии имелись солидные вложения в Английскую Ост-Индийскую Компанию, и, естественно, контора получала всяческие ништяки в коридорах Биг Бена. Ну и они выплачивали что-то вроде дивидендов государству. С нашей точки зрения, это похоже на налоги, но тогда это было больше похоже на взятки, хотя и считалось в порядке вещей.

## 2.4. Менеджерский произвол

Из-за адских рисков даже самому крутому купцу было разумнее участвовать в нескольких экспедициях понемногу, чем полностью вкладывать все яйца в один собственный челночный тур. Мало ли, не доплывет корабль – и все деньги на дно. Прошаренный челночник на такое пойти не мог. Поэтому он должен был довериться стильному топ-менеджеру, который вел дело к успеху.

В Голландии, например, инвесторов было много, сами они экспедиций не собирали, а доверчиво отдавали свои денежки в управление аферистам. В Англии было построже.

Потом менеджеры отделились от инвесторов, а их поведение изменилось сами понимаете в какую сторону. Например, когда Английская Ост-Индийская Компания договаривалась с королем Суматры, султан намекнул, что хорошо бы ему занять парочку европейских жен в коллекцию.

**МЕНЕДЖЕРАМ БЫЛОКАК-ТО И НЕЛОВКООТДАВАТЬ СВОИХ СООТЕЧЕСТВЕННИЦ В ГАРЕМ,НО ОНИ ВОТ ПРИДУМАЛИОТДАТЬ ЕМУ ОДНУ, НУТИПА ОДНУ-ТО МОЖНО,ЧЕГО ТУТ ТАКОГО?**

Кто-то из управляющих даже свою дочь решил султану подогнать – вот какой был коммерсант, прямо-таки какой-то английский Полонский. Но король Яков такого буйства коммерции не допустил, и султан остался без красотки.

В Голландии акционеры несколько раз наживались на пассивных фраерах: выплачивали дивиденды товаром (мускатный орех, перец, вот это вот все), а не золотом. Выплаты специями были выгодны активным инвесторам, потому что они были четкие ребята, знали рынок и могли товар этот нормально загнать. А пассажиры, естественно, вынуждены были как-то крутиться самостоятельно и продавать его скупщикам, в точности как на советских фабриках людям зарплату валенками платили, ну или хрусталем, или мылом хозяйственным. Ну, орехи хотя бы сожрать можно: деликатес. Отчетность конторы тоже была не открытая и не для всех – короче, на лоха и зверь бежит.

Голландская Ост-Индская компания в 1637 году на пике тюльпанной лихорадки достигла размера аж в 8 триллионов нынешних долларов<sup>5</sup>. Это как 20 крупнейших компаний мира сегодня. Это было государство в государстве. Два океана под контролем: Тихий и Индийский. Пятьдесят тысяч сотрудников. Больше сотни торговых судов. Собственная армия в 10 тысяч человек. Сам Петр Первый приезжал к ним на стажировку!

Банкротство ее тоже было эпическим – трясло весь мир. Но оно было скорее связано с англо-голландской войной конца 1790-х, чем с бизнесом компании. Самое интересное, вот вы сейчас думаете – как же так, я ничего о такой громаде не слышал? А знаете, как когда-то назывался Нью-Йорк?

Новый Амстердам.

## 2.5. МММ по-королевски

Несколько лет назад был на Бумстартере какой-то интересный краудфандинговый проект морской экспедиции, который всех потом ловко обманул. Они там гвозди из своего «корабля» продавали, а потом выяснилось, что и корабля-то никакого нет, все деньги они потратили на запуск еще одного «краудфандинга», но уже на английском языке – на буржуазном Кикстартере, – а спонсорам прислали чудные фотографии медуз – то есть как следует всех обвели вокруг члена. Вообще в истории корпораций пузырей и обманов хватало, о них сейчас расскажу.

Самые известные надувательства – это «Компания Миссисипи» и пузырь «Южных Морей». Эти мошеннические схемы были созданы и организованы не кем-то, а правительствами Франции и Англии (Великобритания тогда только-только появилась). В начале 1700-х годов у обеих стран были огромные военные долги, от которых надо было срочно избавиться. Обе страны решили покончить с долгами одним и тем же способом: облапошить кого-нибудь.

Государственные облигации были конвертированы в акции какой-то квазикорпорации, которая держала весь этот долг, а государство предоставляло ей монопольное право на торговлю. Это в теории. На практике французское правительство создало «Фирму Миссисипи», которой достались монополия на поставки табака и право дико продвигать эмиграцию в Америку. Эх, славное было время!

Англичане же в 1711 году создали циклопическую «Компанию Южных Морей», у которой была монополия на торговлю с Южной Америкой. Но все морские пути тогда контролировала Испания, и эта монополия особого смысла не имела. Ну, они там немного поторговали рабами и другими предметами первой необходимости. Кстати, за негра старше шестнадцати тогда давали всего 10 фунтов.

---

<sup>5</sup> <http://www.visualcapitalist.com/most-valuable-companies-all-time/>

Единственные *реальные* активы этих компаний – это платежи государств по своим долгам, которые распределялись между акционерами. Чтобы заманить инвесторов и поменять государственные облигации на акции этих пирамид, нанимались специальные промоутеры, которые их рекламировали и даже покупали на государственные деньги, чтобы задрать цены. Часто делались заявления, что какой-то чиновник мощно закупились акциями, хотя ему просто давали получить разницу в цене при продаже их обратно, типа виртуальный опцион такой вручали.

Инвесторы дружно понеслись менять свои госбонды на акции этих шарашек, даже покупали акции в кредит. Дошло до того, что компания давала инвесторам в долг деньги на покупку ее же собственных акций. Как барон Сулейман Керимович Мюнхгаузен, она тянула себя ввысь.

Юные читатели часто спрашивают, при чем тут уважаемый дагестанский россиянин. Поэтому на минутку отвлечемся от прекрасного средневековья и перенесемся в 2004 год. В то замечательное время Сбербанк выдал Керимову хуеву тучу денег на крайне занятную покупку: на акции Сбербанка! Это очень удобно: взял кредит, купил на него Сбербанка, отдал акции в залог. Бумаги подросли, можно увеличить кредит, купить акций Сбербанка, отдать их в залог... Таким образом под контролем Керимова оказалось чуть ли не 6 % самого крупного банка страны.

Как же ему удалось получить столь масштабные кредиты в одно рыло? Может, помог кто? Может быть, обладая солидным пакетом акций, можно провести своего человека в Наблюдательный Совет? А тот уже выдаст кредит кому надо<sup>6</sup>. Всем хорошо: котировки растут, состояние растет, Сбер получает проценты по кредиту. Один только вопрос: почему нам с вами такое не позволено? Да мы просто не знали, что так можно. Надо просто прийти в ближайшую сберкассу и попросить там 2 миллиарда долларов.

Похоже, такая же схема была у Усманова, когда он на деньги Газпрома покупал 2 % Фейсбука. Деньги-то он вернул, да вот прибыль почему-то досталась не Газпрому, а Усманову. Но об этом лучше написал тот-кого-нельзя-называть<sup>7</sup>. Хотя Сбербанк-то крутит наши с вами денежки, а английские лорды, чай, у пастухов не занимали.

Но вернемся к нашим пузырям. Хотя конвертация британского госдолга в акции была добровольной, на нее согласились почти все. Конечно, там были и какие-то значимые преимущества тоже – например, государственные бумаги было очень муторно продавать (требовалось разрешение), а проценты шли первоначальному владельцу – и надо было у него их как-то выцыганить. В новых конторах с этим стало проще.

Совместно Компании Миссисипи и Южных Морей тянули аж на 11 триллионов сегодняшних долларов (6,5 и 4,5 трлн) на пике в 1720 году – это в 11 раз больше, чем Apple, или в 200 раз больше, чем Газпром.

В конце 1720-го лопнул пузырь «Компании Миссисипи». Она рекламировала как бы процветающую экономику Луизианы, печатала банкноты без обеспечения и дивиденды платила своими же мавродиками. Причем реально все было очень похоже на МММ – курс бумаг постоянно рос, их количество постоянно увеличивалось, реклама была сумасшедшая. Но в один прекрасный момент кто-то вдруг захотел получить звонкую монету взамен бумажек, а кто-то подумал, что не хочет давать столько денег за это добро. Компания покатила в ад. Особенную красоту этой афере добавило то, что гендир «Миссисипи» одновременно был министром финансов Франции, и когда акции начали падать, правительство начало скупать эти акции, потом деньги кончились, их начали печатать, ну а потом все как всегда. Были потеряны огромные состояния, и французская экономика серьезно суксилась, в том числе и из-за огромной инфляции. Через некоторое время двинула кони и «Компания Южных Морей».

---

<sup>6</sup> Под залог акций Сбербанка, бгг.

<sup>7</sup> <https://navalny.com/p/5620/>

## НА САМОЙ ВЕРШИНЕ ПУЗЫРЯ АНГЛИЙСКИЙ ПАРЛАМЕНТ ПРИНЯЛ ЗАКОН ЗАПРЕТЕ НОВЫХ КОРПОРАЦИЙ, ЕГО И НАЗВАЛИ – СЮРПРИЗ! – «ЗАКОМПУЗЫРЯ».

Что характерно, закон приняли не *после* краха, а *до* и с одной лишь целью – чтобы новые мошенники не соревновались с государством за денежки доверчивых инвесторов. Что как бы намекает.

### 2.6. Регистрация фирмы под ключ срочно

Почти всегда корпорации создавались с какой-то благородной целью или с идеей пользы обществу, и за это у них были какие-то бонусы. Разрешения выдавались королем, причем платно и только если создателям удавалось доказать, что дело задумано полезное. Потом их стал подписывать парламент. Поначалу самая крутая привилегия – это была монополия. Например, эксклюзивное право торговать с какой-либо страной или право прорыть какой-нибудь канал. Чтобы не возникало сильной конкуренции, разрешение на создание новой компании могли и не выдать. Если же его выдавали, то там указывался размер капитала, ограничивались виды деятельности и срок: корпорации все еще были временные.

Со временем смена собственников и ограничение их ответственности стали неотъемлемыми атрибутами корпорации. Это позволило создателям привлекать горы денег. Небольшие инвесторы, которые рисковали незначительной частью своего капитала, совершенно спокойно относились к тому, что фирмой управляет какой-то директор, и в итоге вышло так, что разделение собственника и управляющего превратилось в преимущество – ну и, с другой стороны, в недостаток.

Начиналась английская индустриальная революция, а правительства все еще принимали долгие и порою странные решения насчет того, кому позволить регистрацию, а кому нет. Что-то надо было делать. Выходом стала новая концепция: *электрический стул*. Шучу, просто всем желающим разрешили регистрировать публичные компании, всего лишь отправив заявку. Прелести корпорации стали доступны всем.

### 2.7. Всем, кому должен, прощаю

В начале 19-го века в Нью-Йорке приняли закон о ценных бумагах, который провозгласил два важных принципа.

Первый – что любой чел мог зарегистрировать корпорацию и ее акции могли торговаться на бирже. Ну, не совсем любой, там надо было выполнить определенные требования регулятора (размер капитала, например), но никакого разрешения не требовалось – все автоматически там сразу было разрешено. Такая вот у них была американская демократия. Без королей, парламентов и прочей шелухи мускатного ореха.

Второй важный принцип – ограничение ответственности. Оно стало стандартом. Это означает, что инвестора никогда не могли засудить по долгам или грязным делишкам корпорации, в которую он вложился. Хотя в долг тогда давали неохотно (и на очень короткие сроки – на полгода, например), все равно пассажирам было стремно. Поэтому это офигеть какой фундаментальный шаг, даже целый прыжок в будущее. Идея-то была и раньше, какие-то конторы так прямо и заявляли, что «наших инвесторов обломать не получится при любом раскладе», но в 1811 году в С.а. С.Ш. это стало законом. Теперь не надо было опасаться, что ты там прикупил себе акциев, и какие-то мутные дяденьки с погонами к тебе приходят и устраивают маски-шоу, потому что хитрожопый директор слинял со всем баблом в коробке из-под гильотины.

С тех пор американская биржа мощно расцвела, ведь никто уже не боялся такого шляпного поворота событий.

### **КУПИЛ АКЦИЮ – НЕ ВОЛНУЙСЯ, В КРАЙНЕМ СЛУЧАЕ ПРОВАФЛИШЬ ВЛОЖЕННОЕ, НО НЕ БОЛЕЕ ТОГО.**

Европа же эту идею признала попозже, к середине 19-го века. Поэтому Нью-Йорк такой крутой по финансам получился. В Англии там базарили еще, мол, падлы-банкиры могут не вернуть депозиты, если вот так им внезапно личную ответственность простить. Но простые навалынные акционеры победили.

В целом, выяснилось, что это была колоссальная инновация, и хотя сейчас она очевидна, я вам в предыдущей главе рассказал, что не все так очевидно, как кажется на первый взгляд.

В Америке же и возник человеческий фондовый рынок в нашем понимании – в основном после появления железных дорог и связанной с этим биржевой лихорадкой. И если раньше в корпорации вкладывались только богачи, с середины 19-го века тему прознал простой люд и начал ломиться на биржу.

До появления бирж британские дельцы просто собирались в местной «Шоколаднице» и там покупали друг у друга акции, а о сделках и долговых расписках сообщали объявами на дверях. Хотя к началу 20-го века суть акции начала от людей ускользать – их уже начали считать просто вложением средств, причем второсортным (в отличие от облигаций – то есть долговых бумаг). Про доли в предприятиях люди начали понемногу забывать, а сами акции стали больше ассоциироваться с рискованной игрой на скачках. Повезло – выиграл, нет – ну, что делать.

Но в двадцатые годы, пока у нас заправляли обезумевшие большевики, американские домохозяйки наконец поняли, что инвестиции в фондовый рынок – это стильно, модно и молодежно. Акции красиво и четко росли и несли владельцам звонкий шекель.

А в 1929-м подкрался белый зверек и наступила совершенно адская Великая депрессия, в которую никто не верил, и каждый думал, что она вот-вот закончится, так было туго. А она все не заканчивалась, и всем становилось все хуже и хуже. Тогда американский расовый президент Рузвельт придумал тему: циклопические работы на государство, называлась это TERA<sup>8</sup> – люди могли трудиться тупо за еду, но у них была хоть какая-то работа – и еда! Укрепляли набережные, строили лестницы, мостили дороги, благоустраивали парки, вырубали и высаживали леса, короче, трудились на благо родины. А родина им за это платила сущие гроши, но и то хорошо – хоть с голоду не дошли.

И только через пару десятков лет акции вернули себе былую славу, которая, впрочем, была изрядно подпорчена несколькими черными днями недели. Об этих событиях, которые с легкой руки ливано-американского писателя Нассима Талеба были названы «черными лебедями», я расскажу попозже, а пока будем разбираться, как обстоят дела в корпорациях сегодня.

---

<sup>8</sup> Temporary Emergency Relief Administration – временное административное облегчение.

## Глава 3

### Директор? Да пошел ты в жопу, директор!

Проблема доверия существовала примерно всегда. В корпорации один из главных затыков – взаимоотношения между акционерами и менеджерами. Это причина того, почему сам Адам Смит корпорации недолюбливал. Он плакался: *«Будучи управляющими не своими, а чужими деньгами, менеджеры вряд ли будут относиться к ним так же ревностно, как к деньгам предприятия, в котором все партнеры работают и приглядывают друг за другом»*.

Через 150 лет после этих слов произошла фундаментальная перемена. Акции американских предприятий стали очень широко распылены. Частные собственники практически потеряли возможность влиять на управление компаниями. В таких условиях контроль стал перетекать к директорам или менеджерам, которые путем подлых махинаций создавали схемы вечной непотопляемости своих постов, даже если у них была лишь малая доля акций. В той или иной мере проблема существует и сейчас.

Это начало феномена под названием «управленческий капитализм». При Адаме Смите такого не было! Акционеры тогда владели предприятиями, и проблема доверия находилась в русле ответственности директоров. Но во второй половине 20-го века она переросла в возможность личного обогащения менеджеров при полном, сука, соблюдении закона. Для этого применялись всевозможные ухищрения; но самое очевидное, конечно, это выплата друг другу ебанистических бонусов.

### 3.1. Кресло со встроенным парашютом

Совращенные менеджеры-капиталисты расплодились и окрепли. Множество гендиров провозгласили себя и председателями совета директоров, а места в советах распределили между своими поделщиками и шестерками. Стучилось страшное: в советы директоров проникли фиолетовоголовые главбухи и сраные менеджеры по продажам. Вместо того чтобы задавать компании стратегические цели и контролировать ушлых менеджеров, советы превратились в жалкое подобие изначально чинных и благородных тусовок.

Менеджеры просто-напросто перестали работать на акционеров, а стали работать исключительно на себя. Увеличение акционерной стоимости компании? Зачем, когда можно выписать себе премию? Если рынок упал на 10 %, а компания – лишь на пять, можно это отпраздновать и рассказать всей отрасли, какой в компании гениальный директор. В книге «Фрикономика» был отличный пример из кинобизнеса: издатель нанимает нового директора, и компания начинает выпускать один блокбастер за другим. Никому не приходит в голову, что все эти фильмы делались при предыдущем руководителе, которого с позором уволили за фейлы, заложенные его предшественником.

**ДА И ВООБЩЕ БОЛЬШОЙВОПРОС, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ ВЛИЯЕТ НА ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ ИЛИ ЭТО У БУРЖУЕВТАК ЗАВЕДЕНО – ВЕРИТЬВО ВСЯКУЮ, ИЗВИНИТЕ ЗАВЫРАЖЕНИЕ, ХУЕТУС ГАЛСТУКОМ.**

Ну вот, управленческий кризис-таки разразился, и некоторые владельцы начали беспокоиться, что менеджеры вконец обнаглели. Советы директоров General Motors и IBM стали планомерно увольнять охуевших руководителей, а внезапно проснувшийся американский регулятор прояснил обязанности советов. Крупные институциональные инвесторы начали давить на советы, и возникло целое движение за чистоту корпоративного управления.

Идеи съезда партии были такие:

- большинство директоров должны быть независимы;
- председатель совета директоров и управляющий (по-нашему, генеральный) директор – это должны быть разные люди;
- ключевые комитеты (например, наблюдательный) должны состоять исключительно из независимых директоров – т. е. не сотрудников компании;
- надо избавляться от золотых парашютов;
- надо более четко прописать возможности покупки акций компании и исполнения менеджерами своих опционов.

### 3.2. Рейдерство, основанное на принципах

Тем не менее, акционеры и сейчас бывают так распылены, что у них нет никакого контроля над компанией, а советы директоров много где превратились в самовоспроизводящиеся механизмы: одни и те же люди назначают друг друга директорами, получают циклопические зарплаты за «наблюдение», «консультирование», «представление интересов акционеров» и нихера при этом не делают.

В Америке есть такой чел, Карл Айкан, он считается крутым корпоративным рейдером, но не совсем в том смысле, как у нас. То есть, он не фээсбэшный ублюдок, а просто угарный чел с принципами. И он сделал карьеру на разрушении таких вот пидорских самовоспроизводящихся советов директоров.

На бычьем (растущем) рынке много денег зарабатывается на кредитном плече. Понятно, что в кризис это все отзывается очень больно. И в 1962 году Айкан просрал абсолютно все, даже выигрыши в покер. Очередная модная телка ушла в тот день, когда банк забрал его тачку. Потом он восстанавливал капитал, торговал на бирже, занимался безрисковым арбитражем – тогда это было куда проще, без компьютеров и хедж-фондов: конкурентов было мало.

Сейчас он примерно тем же и занимается. Покупает акции компаний, которые стоят дешевле, чем активы этих компаний. Смотрит, почему фирма оценивается так дешево; чаще всего это из-за дебилов в управлении. Выкупает долю в этой конторе и ломится туда все менять.

Он пишет, что крайне мало людей понимают, насколько плачевно обстоят дела в этих советах. Там просто пиздец какой-то творится. Надеяться не на кого, ответственность никто на себя не берет, никакой демократии и представительства акционеров, вокруг одни гомосеки и педофилы. И Карл об этом постоянно твердит, за что его все эти менеджеры дико ненавидят.

Как раз по этой причине и он заработал свои миллиарды – он просто ставил хорошего управленца вместо имеющихся придурков. Сразу меняется структура, урезаются расходы на всяких пидарасов, увольняются все лентяи и мудаки, и компания как по волшебству начинает приносить прибыль. Остается только научиться находить такие конторы, где есть активы, персонал, бренд, технологии, – и ужасное управление.

### 3.3. Коричневые директора

Америка, по его мнению, управляется из рук вон плохо. Полный антидарвинизм и холокост. Самые умные, самые лучшие люди никогда не попадают в советы директоров.

А кто попадает?

Сперва будущий директор поступает в приличный институт и становится председателем студсовета или какой-нибудь похожей шняги. Он неплохой парень, даже нормальный иногда, всегда готов поддержать, всегда сидит в столовке или в клубе. Если у тебя плохое настроение, чот приуныл, телка ушла, завалил экзамен, курсовая стерлась – ну, в общем, херня произошла какая-нибудь, там тебя ждет этот чел. Вы с ним берете пива, играете в пул, перекидываетесь

парой слов – ну да, телка ушла, еще и ноут спиздили, денег нет, все как всегда – короче, тупая беседа ни о чем. Понятно, что он всем нравится – потому он и председатель студсовета. Но работает-то он когда? Он никогда никому не мешает, никогда никого не обижает, никогда не блещет интеллектом. Он такой *хороший парень*. Он начинает делать карьеру, четко лавируя и подлизывая задницы. Он умеет общаться с людьми, не раскачивает лодку.

**НИКОГДА НЕ ПРЕДЛАГАЕТСЯ СПИВАТЕЛЬНЫМИ ИДЕЯМИ  
(ЧТОБЫ НЕ СПИВАНУТЬ НИКОГО С НОГ, ХА!), НЕ ПОДСИЖИВАЕТ  
НАЧАЛЬНИКА, ПОЭТОМУ И ДВИГАЕТСЯ ПО КАРЬЕРНОЙ  
ЛЕСТНИЦЕ – ЕГО НЕ БОЯТСЯ СТАВИТЬ ПОД СЕБЯ.**

Никто на него особенно не рассчитывает, но он и никому не мешает. Он удобный. Если у него возникает гениальная идея, он держит ее при себе, ведь иначе его могут уволить.

Поэтому у него вырабатываются вполне конкретные качества – он приятный, политически ловкий, выживальщик, и он не представляет угрозы. И годам к 50 он добирается до самого верха. Это и есть черты современного американского директора, за редким исключением. Он не ерошит перья, не расстраивает совет директоров. Он растет-растет и дорастает до зама генерального. Ну а генеральный – он точно такой же мудила. Ему не нужна угроза подсиживания, и он выживальщик. Он никогда не сделает вторым номером человека умнее себя. Поэтому зам оказывается всегда тупее руководителя. И наш приятель становится замом. Он всем нравится, а потом гендир уходит на пенсию и наш бывший председатель студсовета делается генеральным. И – загадка! – кого же он назначит своим замом? Да такого же мудака, только еще тупее. Потому что ему тоже не нужен соперник.

Так несколько раз, и глядишь – огромной компанией управляет полный кретин. Большинство из нынешних менеджеров должны быть отправлены в печь сейчас же. Ну ладно, если уж совсем честно, некоторые из них еще более-менее, но заняты они вполне конкретным делом – они накачивают свою репутацию, свои связи. Строят себе королевское окружение и создают эффект непотопляемости. Они прилагают все усилия, чтобы остаться в кругу топ-менеджеров, первым делом после найма спрашивают себе золотые парашюты, и поэтому положиться на них нельзя. Они не думают о компании, они думают о себе. Это как если бы ты ходил в школу, а контрольных там не было. И пока не наступит конец года, никто не понимает, выучил ты что-то или яйца чесал всю дорогу.

И настоящих выборов топа тоже нет. Поэтому и убрать их очень трудно, даже если у вас есть какие-то голоса в совете директоров – они все друг за друга цепляются, потому что знают – рука руку моет. Одного ты поддержишь в совете, он тебя поддержит в другом совете. Поэтому они создают такие уставы, что их хер уволишь. А талантливые ребята туда пролезть никак не могут. В итоге нынешние гендиры получают свои космические зарплаты и не думают о компании – долгосрочный рост прибыли для акционеров их не особо интересует.

## **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.