

Алексей Марков

# **ТА САМАЯ ХУЛИНОМИКА**

ЕЩЕ ЗАБОРИСТЕЕ:  
ИЗДАТАЯ ВЕРСИЯ



Издательство АСТ  
Москва

УДК 336  
ББК 65.264  
М26

**Марков, Алексей Викторович.**  
М26 Та самая хулиномика: Еще забористее. Издательство АСТ, 2023. — 480 с. — (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!

УДК 336  
ББК 65.264



*Издание для досуга  
Дамыту біліміне арналған баспа*  
Серия «Звезда нонфикшн»

**Алексей Викторович Марков  
ТА САМАЯ ХУЛИНОМИКА:  
Еще забористее. Издательство АСТ**

Ответственный редактор *А. Ходякова*  
Корректор *И. Розанова*  
Технический редактор *Н. Чернышова*  
Дизайн обложки *А. Шмулий*  
Верстка *А. Грених*

Подписано в печать 27.09.2023. Формат 84x108/32. Усл. печ. л. 25,2.  
Печать офсетная. Гарнитура OfficinaSerifITC. Бумага офсетная  
Тираж 5000 экз. Заказ №

Произведено в Российской Федерации  
Изготовлено в 2023 г.

Оригинал-макет подготовлен редакцией «Времена • Альфа»  
Изготовитель: ООО «Издательство АСТ»  
129085, Российская Федерация, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1,  
комн. 705, пом. I, этаж 7  
Наш электронный адрес: WWW.AST.RU

Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!  
[https://vk.com/ast\\_nonfiction](https://vk.com/ast_nonfiction)

Общероссийский классификатор продукции ОК-034-2014 (КПЕС 2008);  
58.11.1 — книги, брошюры ТР ТС 007/2011

«Баспа Аста» деген ООО  
129085, г. Мәскеу, Жұлдызды гулзар, д. 21, 1 кұрылым, 705 бөлме, пом. 1, 7-қабат  
Біздің электрондық мекенжаймыз : [www.ast.ru](http://www.ast.ru)  
E-mail: [astpub@aha.ru](mailto:astpub@aha.ru)

Интернет-магазин: [www.book24.kz](http://www.book24.kz) Интернет-дүкен: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)  
Импортер в Республику Казахстан и Представитель по приему претензий  
в Республике Казахстан — ТОО РДЦ Алматы, г. Алматы.  
Қазақстан Республикасына импорттаушы және Қазақстан Республикасында наразылықтарды  
қабылдау бойынша өкіл - «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы  
қ., Домбровский көш., 3«а», Б литері офис 1. Тел.: 8(727) 2 51 59 90,91,  
факс: 8 (727) 251 59 92 ішкі 107; E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz), [www.book24.kz](http://www.book24.kz) Тауар белгісі:  
«АСТ» Өндірілген жылы: 2018  
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

# ОБ ЭТОЙ КНИГЕ

**Л**юди 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 крыкозябры, Юра-компьютерщик, помощи, 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 такой 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 Баффетта и почему именно так? Это всё интересные вопросы, но суровые тётки с синими волосами наложили на них печать таинст-

венности 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 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 6 лет после появления книга выросла в 3 раза.

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, восьмилетнем 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 (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). Потом крайне неудачно вложилась в сеть винных магазинов (компания обанкротилась).

Сейчас инвестирую на фондовом рынке, читаю лекции, веду [телеграм-канал](#), пишу книги, записываю [видео](#) 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 её, сука, прелесть. Впрочем, это уже двадцатая 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 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 раз-

берёшься. А третья — для тех, кто «ты чо, самый умный?». Там о мировой закулисе, о том, как всё на самом деле, и главное — почему. Всё расставлено по возрастной сложности: как в учебнике, только интересно.

После многих отзывов я решил разделить «Хулиномику» на два варианта: базовый (*home edition*) и полный (*pro*). Некоторые понятия мне, видимо, так и не удалось описать доступно, и кто-то даже жаловался, мол, он так ничего и не понял. Другие читатели, наоборот, всегда рады любому утолщению. Поэтому в базовой версии нет математики, фьючерсов и опционов. Также в про-версии появилась абсолютно новая глава о принципах инвестирования самых влиятельных финансистов мира, которая владельцам домашней версии книги, сами понимаете, не пригодится. В остальной версии практически не отличаются.

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 XIX века? Как Гитлер выплачивал пенсии? Кто сделал чемодан на колёсиках? Казалось бы, хуйня на постном масле. 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 будет много.

В четвёртой главе я рассказываю об акциях, голосованиях и каким образом оно всё оказывается на бирже. Сотона ли вы, если у вас ровно 666 акций? Как избирают Чубайса? Почему Уоррен Баффетт 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 горлодёрник? 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**

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.

Больше я никого не благодарю. Все только мешали.

# ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕЧАТНОМУ ИЗДАНИЮ

**Я** 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 сумел 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 бесплатную книгу скачали больше 200 тыс. человек. На самиздатовском варианте я заработал в 100 раз больше, чем полагается начинающему автору. Несмотря на пиратство, торренты и форумы, люди продолжают покупать книгу каждый день, хотя и ВКонтакте, и Фейсбук, и Ян-

декс, 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 была нужна лишь 4% читателей. Остальных вполне устраивала используемая лексика. Хотя с каждой новой версией матерщины становилось всё меньше. Некоторые даже жаловались, мол, где же тот пионерский угар, который был в первой версии книги! И пусть со временем я осознал, что можно писать весёлый и сильный текст, практически не используя бранных слов, но после нескольких цензурных изданий читатели взмолились о пощаде. Они просили меня вернуть мат! Так и писали: «Уважаемый Алексей, нижайше просим вас: верните хуи, а то пиздец». И я вернул!

Но не обольщайтесь: мата в этой книге не так уж много (но и немало; я постарался представить себя у гигантского забора и это оказалось очень приятно, я бы даже сказал, охуенно). 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 самим собой. Судя по реакции, этот подход люди прекрасно понимают. Пока всё складывается хорошо.

Чувствую, что предисловие начинает превращаться в сеанс гештальт-терапии. Достаточно отметить самое важное: «Хулиномика» — книга изданная. А эта версия — вообще охуенная!

Заебись, блядь!

# ДЕВЕЛ 1:

ФИНАНСЫ  
ДЛЯ  
ГОПНИКОВ-  
ИНТЕЛЛЕК-  
ТУАЛОВ

# ГЛАВА 1

## ФИНАНСЫ КАК ТЕХНОЛОГИЯ

**И**нженеры представляют мир как конструкцию, и я, гуманитарий<sup>1</sup>, 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.

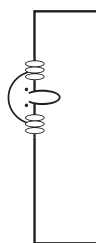
Конечно, тут много деталей, но для базового понимания финансовый инструмент удобно представлять как инженерный инструмент или объект. Это не сложнее, чем представить, зачем нужен циркуль, ящик или, например, железнодорожный мост.

Существуют теории — математические, — которые помогают создавать финансовые структуры, и они до-

---

<sup>1</sup> Знаю, звучит вяло.

статочны сложны — как, например, сложны паровой двигатель или электростанция. У них много компонентов, которые должны работать без сбоев, а если хуйня 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 ПРИДУМЫВАЮТ  
ЧТО-ТО НОВОЕ, ОБЫЧНО СРАЗУ  
(ИЛИ НЕ СРАЗУ) ВСПЛЫВАЮТ  
КАКИЕ-ТО ПРОБЛЕМЫ  
И НЕДОДЕЛКИ.**

Через некоторое время технология отработывается 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 во время ипотечного коллапса в Соединённых 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 тыс. долларов. без первого взноса, платил по 700 долларов в месяц, а через полгода оказывалось, что его дом стоит уже 180 тыс., он его продавал и покупал дом за 200 тыс., 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 тыс.

А всё потому, что за пару лет до этого в банках скопилось настолько много денег, что они вообще перестали проверять надёжность заёмщиков — а зачем? Недвигато всё 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 хитровыебанными способами. Продаёт ипотечный банк сразу тысячи кредитов инвестбанку и 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 всё скопом (на заёмные под 1% годовых пассивы), денежки от ежемесячных платежей ипотечников льются, всё заебись. 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 ипотeki на более и менее рискованные и соберём 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 её потянут. А если и не потянут, можно всегда их выпиздить 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 ещё рискованные бабульки: они хотят заработать 15% годовых и покупают бумаги класса «С» — то есть те, по которым риск максимален.