

ЗВЕЗДА РУНЕТА. БИЗНЕС

Алексей Марков

# **ХУЛИНОМИКА 3.0**

**ХУЛИГАНСКАЯ ЭКОНОМИКА**

ЕЩЕ ТОЛЩЕ. ЕЩЕ ДЛИННЕЕ



Издательство АСТ  
Москва

УДК 336  
ББК 65.264  
М 26

**Марков, Алексей Викторович.**  
М 26 Хулиномика 3.0: хулиганская экономика. Еще толще. Еще длиннее /  
Алексей Викторович Марков. — Москва : Издательство АСТ, 2020. —  
480 с. — (Звезда Рунета. Бизнес).

ISBN 978-5-17-113704-5.

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

ISBN 978-5-17-113704-5.

УДК 336  
ББК 65.264

© Марков А., текст  
© 000 «Издательство АСТ»



*Издание для досуга*  
*Дамыту біліміне арналған баспа*

*Серия «Звезда Рунета. Бизнес»*

**Алексей Викторович Марков**  
**Хулиномика 3.0: хулиганская экономика**  
Еще толще. Еще длиннее

Ответственный редактор *К. Секачева*  
Корректор *И. Розанова*  
Технический редактор *Т. Тимошина*  
Дизайн обложки *Я. Паламарчук*  
Верстка *А. Грених*

Подписано в печать 13.03.2020. Формат 84x108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Усл. печ. л. 25,2.  
Печать офсетная. Гарнитура OfficinaSerifITC. Бумага офсетная  
Доп. тираж 5000 экз. Заказ №

Произведено в Российской Федерации  
Изготовлено в 2020 г.

Оригинал-макет подготовлен редакцией «Времена, импринт Альфа»  
Изготовитель: 000 «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

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

«Баспа Аста» деген 000  
129085, г. Мәскеу, Жұлдызды гулзар, д. 21, 1 құрылым, 705 бөлме, пом. 1, 7-қабат  
Біздің электрондық мекенжайымыз : [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-ақ, 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: 2020

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.  
Сертификация қарастырылмаған

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



# 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 тетки с гнездом аиста на голове, у них еще 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 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 во-

лосами 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. Вся 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 заберет: 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 про-



должают 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 изданая.



# ДЕНЕЖІ:

ФИНАН-  
СЫ ДЛЯ  
ГОПНИ-  
КОВ-ИН-  
ТЕЛЛЕК-  
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. 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

---

<sup>1</sup> Знаю, звучит вяло.

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 НЕ СРАЗУ) 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, 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? Недвига-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.