

**Игорь Баскин**

*Как не только уцелеть  
во время глобального кризиса,  
но и заработать больше,  
чем когда-либо?*



**Часть 1: КРИЗИС**

!

—

!

!

!

## Содержание

Преамбула.....	4
Часть 1. От каждого по возможностям, каждому по кредитному рейтингу!.....	8
Часть 2. Где бы перезанять, чтобы переотдать?.....	14
Часть 3. Воспоминания о будущем.....	20
Часть 4. «Ссудный айсберг».....	26
Часть 5. Вилы экономии.....	34
Часть 6. Глобальное домино.....	39
Часть 7. <i>Sleeping Country: Crisis? What Crisis?</i> .....	44
Часть 8. Всё будет хорошо, готовьтесь .....	55
Часть 9. Всё плохое - хорошо для нас!.....	61
Заключение.....	65

## Преамбула

*Всякий слышит лишь то, что понимает.*

*ПЛАВТ (III в. до н.э.)*

**Разрешите представиться. Меня зовут Игорь Баскин.** Вам не кажется, что вы уже где-то слышали мою фамилию? Я в этом не сомневался, ведь она широко известна... в узких кругах русскоязычной общины Торонто или Торонтовки, как несколько презрительно называют этот город уроженцы Мухосранска и Хацепетовки.

Но не только читающим кириллицу, известна моя фамилия. Вы могли видеть её, причём написанную большими красивыми латинскими буквами на крупных молах и в престижных торговых центрах по всей Северной Америке: «*Baskin31Robbins*». Так вот, я и есть Баскин, но правда не совсем тот...

Буду с вами предельно откровенен: я не владею сетью точек по продаже мороженого с 31 наполнителем разного вкуса. «Ведь у меня другие интересы», - как пел неунывающий Буба Касторский из фильма моего детства «Неуловимые мстители».

Мой конёк – это умение аналитически мыслить, предвидеть события и действовать быстро и решительно. Вот почему я всегда успеваю попасть в нужное время в нужное место. Или в нужное место в нужное время. Как правильно, не знаете? Ну, это не суть важно. Важно только то, что когда в это место приходит стадо баранов, меня там уже давно нет. Кстати, не знаете почему идущие на бойню бараны всегда так высокомерно презирают пасущихся поодаль бизонов? Для меня это тоже загадка.

**Так вот, есть хорошая русская поговорка: хороший нос за неделю кулак чувствует. Скажу без ложной скромности, у меня хороший нос. Он очень хорошо чувствует ветер перемен.**

Хотите доказательств?

Пожалуйста.

В начале 1991, на следующий день после окончания войны в Кувейте, я уже был в Москве и стоял в первых рядах тогда еще немногочисленной очереди в Израильское посольство.

Осенью того же года, когда среди новых репатриантов укреплялось мнение, что квартиры покупать нельзя, потому как цены в связи с невиданной волной репатриацией подскочили, а ссуда на 28 лет – это кабала на всю жизнь, мы купили свою первую недвижимость – квартиру на последнем этаже "амидаровского" дома в Кфар-Сабе.

Шесть лет спустя, в 1997, когда все вокруг уверяли, что цены на квартиры никогда не упадут, а только будут расти, я эту квартиру благополучно продал, заработав чистыми \$30000 US. Сразу, после того как я продал квартиру, на израильском рынке недвижимости начался застой и вскоре цены стремительно пошли вниз.

В 1998 году, когда многие ещё чесали в раздумье репу, пытаюсь угадать экономическое и политическое будущее Израиля, я и моя семья благополучно приземлились в аэропорту Пирсон.

В 2001 я купил "семидетач" на Fishervill, который продал в 2006 с чистой прибылью в \$60000. Продал в тот момент, когда все в один голос предсказывали дальнейший рост цен. С тех пор цены на эти дома не поднялись ни на цент, а скоро начнут стремительно падать.

И в этом нет ни малейшего сомнения. Откуда такая уверенность?

Я не профессор экономики, не биржевой аналитик и не брокер по продаже недвижимости. По образованию я врач, но, очутившись почти 20 лет назад на Западе, окунулся с головой в «*financial field*». Признаюсь честно: путь мой был тернист и нелёгок, но, как неоднократно доказывала жизнь, нет ничего плохого, что не пошло бы в прок.

Об этом же прямым текстом говорил и японский философ Даймо: «*Если ты в молодости не испытал трудности, их стоит купить за большие деньги, ибо та трудность, которую ты преодолел, всегда будет вспоминаться тебе и помогать в борьбе за жизнь*».

Как известно, у людей старше сорока есть две самые популярные темы для обсуждения: здоровье и деньги.

Но что интересно, подавляющее количество людей абсолютно не разбирается ни в том, ни в другом и поэтому стремится переложить ответственность за принятие важных решений, связанных со своим личным здоровьем и персональными финансами, на третьих лиц.

**Надо признать, что и медицина, и финансы - вещи довольно сложные для понимания, но достаточная ли это причина для того, чтобы полностью уклониться от принятия важных, может быть даже важнейших в жизни решений и полностью довериться «специалистам»?**

Не думаю. Приводит такая практика, как правило, к печальным и даже трагичным последствиям. Правда, такая повальная безграмотность и попытки переложить заботу на чужие плечи даёт возможность неплохо зарабатывать дельцам от медицины, не говоря уже о мире финансов. Вот уж действительно, чем хуже, тем лучше. То есть чем хуже вы разбираетесь в теме, тем лучше вас можно обвести вас вокруг пальца.

Вот почему всю свою сознательную жизнь я пытался внушить людям одну, на мой взгляд, очевидную мысль: «Спасение утопающих – дело рук самих утопающих!» А самая лучшая инвестиция – инвестиция в себя.

**Именно с этой целью я, в своё время, начал в газете «Карусель» рубрику «Финансовый клуб Игоря Баскина», где часто высказывал мнения прямо противоположные общепринятым, стараясь тем самым побудить читателей мыслить самостоятельно.**

Именно с этой целью был создан воскресный клуб «*Cashflow*», где я обучал людей основам финансовой грамотности. А для тех, в ком горел огонь предпринимательства, организовал «*Школу Бизнеса*», где раскрывал тайны маркетинга и помогал начать с нуля собственный бизнес и сделать его успешным.

Некоторые были благодарны. И даже присылали отзывы. Вот такие:

Thinking correction

ANATOLY LEVIN <a...n@m...n.com>

Tuesday, June 5, 2007 7:55:07 PM

To:baskinigor@yahoo.ca

Dear Igor!

*We are a permanent readers of Your articles in Russian Carousel and I'd like to emphasize that Your argumentation and consideration of the real life changed our (mine and my wife) goals and understanding of our duties regarding ourselves. It is not just words! We are really interested to begin to be Your students. Of course, we realize what way we have to afford but as I can see this way is a best one for us in modern Canada...*

И такие тоже:

statia

Liudmila Str <L...r@m...l.ru>

Wednesday, August 9, 2006 7:04:00 PM

To: Igor Baskin <baskinigor@yahoo.ca>

Среди множества рекламируемых финансовых курсов и семинаров я наконец-то нашла то, что искала. Финансовый клуб Игоря Баскина стал для меня настоящим открытием!

Особенный интерес вызывают семинары по искусству продаж. Система продаж, предлагаемая Игорем Баскиным, принципиально отличается от традиционных методов...

.....  
...Этот механизм убирает психологическое отторжение покупателем предлагаемого ему товара и делает продажи более успешными и эмоционально комфортными для обеих сторон. Эта система меня заинтересовала потому, что из «назойливого прилипалы» продавец превращается в человека, помогающего людям решать их собственные проблемы, и строит более дружественные отношения между продавцом и покупателем.

Семинары и встречи в финансовом клубе Игоря Баскина помогают мне в решении сегодняшних проблем и в планировании дальнейшего построения бизнеса. Желаю удачи нашему клубу и его организатору и руководителю Игорю Баскину.

*Людмила Страркова*

**Но всё это в прошлом. Сегодня я, сделав редкий кульбит, вернулся в медицину. И на это, уж поверьте мне, тоже были веские основания.**

Решение же сесть и написать этот экономический репорт пришло в связи с надвигающимся небывалым мировым экономическим кризисом, грозящим многим рядовым жителям США, а также Канады полным банкротством. Причём, складывается такое ощущение, что люди, в своём большинстве, находятся в полном неведении о приближающихся экономических катаклизмах. Так что их в будущем ожидает большой сюрприз. Что-то вроде этого:



Для тех же из вас, кому такие сюрпризы не очень по душе, я и предлагаю к вниманию настоящий экономический репорт.

И, уж поверьте, это лучшее, что я мог для вас сделать. Ведь хотя кризис всегда переживается тяжело, очевидно, что люди, которые его ожидают, легче проходят кризис. Первая причина – для

них он не является неожиданностью. Вторая причина – они готовятся к нему, поэтому несут меньшие потери и испытывают меньше неудобств.

Как я уже сказал, я не профессор экономики. И я не претендую на авторство данной работы, которую скорее можно считать дайджестом. Я только собрал, обобщил и логически выстроил информацию из различных источников. Но, как говорится, правильно сделанная подборка - уже пол дела.

**Из этого репорта вы узнаете ответ не только на вопрос, почему я продал в 2006 году свой дом, но и ответы на массу других, прямо скажем, животрепещущих экономических вопросов:**

- почему работающие по найму вскоре окажутся под усиливающимся риском оказаться на улице, лишившись не только зарплаты, но и всех своих страховок, «бенефитов» и пенсионных планов;
- большинство мелких и средних бизнесов разорится;
- недвижимость, купленная в последние пять лет, упадет в цене как минимум на 30%, и даже за эту цену её трудно будет продать;
- рынок ценных бумаг рухнет, все деньги, вложенные в акции и *mutual funds*, пропадут;
- многие люди, в одночасье, потеряв работу и все свои накопления, останутся вообще без источников существования.

Нужна ли вам эта информация? Не знаю, с одной стороны принимаясь за чтение, на положительные эмоции не рассчитывайте. Ведь положительные эмоции - это эмоции, которые возникают, если на всё положить.

С другой стороны, говорят, что тот, кто владеет информацией, владеет миром.

Эту же мысль выразил в своём знаменитом афоризме «Знание – сила» Френсис Бэкон. Хотя, сегодня, наверное, правильней всё же будет сказать так: «Применённое знание – сила». А вот что на 100% верно, так это древнеримское: «Промедление смерти подобно».

**Так что, не медлите. Или, как сейчас выражаются, «не тормозите»... время в данном случае работает против вас. Ведь к началу нового Всемирного Потопа неплохо бы иметь наготове свой Ноев ковчег.**

Правда, хочу сразу предупредить - несмотря на все мои старания, чтение всё же требует некоторого напряжения мозговых извилин.

Но если вы не хотите лишний раз напрягаться, предлагаю сразу расслабиться, отключив, в целях самозащиты, мыслительную деятельность. Ведь когда грянет глобальный экономический кризис, кто - то же должен бегать и кричать в истерике: «Лёлик, всё пропало!»

## Часть 1

### От каждого по возможностям, каждому по кредитному рейтингу!



*Спокойно, Казладоев, сядем усе!*

*«Бриллиантовая рука»*

**В воскресенье 20 июля 2008 г., на первой полосе «New York Times» была опубликована статья бизнес репортёра Гретхен Моргенсон (*Gretchen Morgenson*), в которой она рассказала историю Дайан Маклеод (*Diane McLeod*) скатившуюся в долговую пропасть - долги этой женщины превысили \$280,000.**

Эта история вызвала споры о том, кого следует за это винить. Некоторые возлагают ответственность на кредитные компании, соблазнявших бедную женщину неправдоподобно льготными кредитными линиями и малопонятными предложениями залогов.

Они буквально завалили заманчивыми предложениями «легких денег» работающую на двух работах и находящуюся в состоянии постоянного стресса, мать-одиночку. Ипотечные компании убеждали Маклеод взять кредит исходя из того, что стоимость ее дома якобы будет только повышаться. Их мало волновало, способна ли их клиентка расплатиться по долгам. Получив свою прибыль за счет стартовых комиссионных, они продали задолженность Маклеод третьим лицам. Одним словом, эти фирмы-хищницы набросились на беззащитную женщину, содрали с нее все, что могли, а затем бросили на произвол судьбы на грани банкротства.

Другие считают, что во всем виновата сама Маклеод. Она по доброй воле воспользовалась предложениями о кредитных картах, отлично зная, что по долгам придется расплачиваться. Свободное общество основано на индивидуальном выборе и ответственности. Люди должны расплачиваться за потворство своим слабостям - иначе, о какой справедливости может идти речь?

Среди комментаторов этой статьи в онлайн-развернулась целая дискуссия между сторонниками этих двух точек зрения: одни говорят, что нравственность требует социальной защиты, другие - что нравственности нет без личной ответственности.

На самом же деле, вся эта дискуссия - «разговоры в пользу бедных» просто потому, что Дайан Маклеод, как и миллионы других американцев относящихся к среднему классу, фактически просто была вынуждена «жить займы». Более того, каждый поход Дайан в магазин можно считать поступком исключительно патриотичным. Ведь продолжая делать покупки, несмотря на растущий долг, она не давала заглохнуть мотору американской экономики.

**А попала эта история на первую полосу New York Times только потому, что сегодня она символизирует собой приближающееся банкротство всей американской финансовой системы и стремительно наступающий глобальный экономический кризис страшной силы, который затронет всех, причём независимо от места проживания.**

**О каком кризисе я говорю? О том самом, о котором говорят все известные экономисты и аналитики:**



28 июня 2008 г. (EIRNS) — Сегодня известный экономист Линдон Ларуш (**Lyndon LaRouche**) предложил Федеральному резервному банку США предпринять чрезвычайные меры для предотвращения социального хаоса перед лицом надвигающегося краха нескольких ведущих американских коммерческих банков и других финансовых учреждений. «Сегодня мы на всех парах несемся к новому великому мировому финансовому кризису, подобно тому, что разразился в период 1918-1933 гг., после окончания Первой мировой войны. Мировая валютная система, построенная вокруг доллара, подошла к опасной черте. Без изменения политического курса США и Европы мир подойдет к точке крушения нынешней валютно-финансовой системы».



Немецкая «Die Welt» опубликовала статью Олафа Герсеманна «Кризис будет серьезнее, чем в 2001»: «Стивен Роуч (**Stephen Roach**) – один из самых больших пессимистов. На всемирном экономическом форуме в Давосе экономист банка Morgan Stanley подводит итоги: «Американская политика оказалась несостоятельной, а снижение процентных ставок лишь обостряет кризис». По прогнозам Роуча, от нового экономического кризиса мир содрогнется еще больше, чем в 2001 году. ...На этот раз в зале для конгрессов в Давосе аудитория с особым вниманием слушала выступление Роуча. Суть его речи сводилась к следующему: надвигается тяжелый экономический кризис, и не только в США, но и во всей Европе. Роуч предупреждает о серьезных последствиях. В 1990-е годы Роуч был одним из немногих экспертов, которые предсказали скорое окончание - по тем временам рекордного - бума американской экономики. Вначале казалось, что он не прав. Но затем лопнул "мыльный пузырь" Dotcom и о Роуче заговорили как о ясновидящем.



Британская «Financial Times» опубликовала статью Джорджа Сороса (**George Soros**) «Худший кризис финансового рынка за 60 лет»: «Нынешний финансовый кризис был ускорен возникновением «пузыря» на рынке жилья в США. В определенном плане он похож на другие кризисы, которые случались со времен окончания Второй мировой войны с интервалами в 4-10 лет. Однако есть и глубокое отличие: нынешний кризис знаменует окончание эры кредитной экспансии, опорой которой был доллар в качестве международной резервной валюты. Периодические кризисы были элементами более широкого процесса бумов и спадов. Нынешний кризис – кульминация супербума, который затянулся более чем на 60 лет. Это напоминает греческую трагедию. Вы видите приближающуюся опасность, но не можете ее избежать».



Нуриэль Рубини (**Nouriel Roubini**), бывший сотрудник администрации Клинтона, а ныне профессор рейтинговой Stern School of Business при университете Нью-Йорка и издатель информационного бюллетеня RGE monitor, предупреждает о надвигающемся кризисе: «...Замкнутый круг, в котором глубокая рецессия увеличивает и углубляет финансовые потери, а те, в свою очередь, делают рецессию ещё более суровой. Речь больше не идет о том, мягкая или жесткая посадка ожидает экономику США», - говорит Рубини, - «речь идет о том, насколько жесткой будет эта посадка». ...По мнению Рубини, Европе не удастся избежать последствий кризиса. Это же касается и развивающихся стран, поскольку вместе со снижением мирового спроса на сырьевые ресурсы снизятся и цены на них. Рубини предсказал грядущую рецессию в США ещё в июле 2006 года. В то время его мнение было встречено с большой долей сарказма. Теперь его уже не считают чудаком.

**Для того чтобы понять природу надвигающегося финансового апокалипсиса, надо вернуться намного лет назад, ещё в 80-е годы прошлого столетия. За период с 1979 года до**

конца 1985 года доллар вырос до своего исторического максимума по отношению к валютам Германии, Японии, Канады и других стран. Переоцененный доллар США привел к тому, что промышленные товары из США стали на мировых рынках слишком дорогими, и это привело к резкому сокращению американского промышленного экспорта.

И тогда для того, чтобы спастись, корпорации предприняли несколько шагов. Были максимально урезаны расходы с целью понизить всю структуру затрат до того уровня, который называется по-английски *break-even point*. То есть точка безубыточности опускается достаточно низко. Теперь зададимся простым вопросом: какая же статья в структуре затрат любой американской компании является главной?

Конечно же это зарплата работников и связанные с ней другие затраты: медицинские страховки, пенсионные отчисления, прочие бенефиты и т.д., Таким образом, по логике вещей, если сокращать затраты, то в первую очередь надо смотреть именно на эту статью расходов. Что и было сделано.

Каким образом?

Был сделан ход конём: корпорации стали переводить в возрастающих масштабах своё производство в Китай.

Кризис послужил толчком для того, чтобы этот процесс принял массовый характер. Сегодня товары, которые производились раньше в Америке, производятся в Китае, откуда затем поставляются и продаются в Америке. Поскольку товары эти произведены в Китае, где цена рабочей силы намного меньше, их можно было бы продавать по гораздо более низкой цене. Но на самом деле корпорации старались сильно свою ценовую политику не менять, а вот разница в зарплате американского и китайского рабочего была просто гигантской!

В то время как средняя зарплата промышленного рабочего в США была 15,5 долларов в час, китайцам за ту же работу платили в час 57 центов. То есть разница, ни много, ни мало в 30 раз. Представьте себе, как это отражается на себестоимости?

А если вы только немного снижаете цену готовой продукции, то, значит, прибыль у вас вырастает до немыслимых размеров. Причём ситуация сложилась такая, что если один конкурент это сделал, то второй конкурент просто вынужден последовать его примеру. В противном случае он просто становится не способным выдержать конкуренцию. Это привело к тому, что рабочие места в производственной сфере уходят в Китай, а целый ряд других - уезжают в Индию, и это не только инженеры и программисты, как было раньше.

В последнее время просто в массовом порядке в Индию эмигрируют рабочие места по обслуживанию клиентов. Вы берёте телефон и звоните, допустим, в Джэнерал электрик, по номеру 1-800, а отвечает Бангалор - всё уже там. Так за год в Индию из США уехало около 100 тыс. рабочих мест. То есть, всё, что связано с английским языком, - в Индию, а все, что без языка, - в Китай. Так что для того чтобы стать королями мира, китайцам осталось только научиться подделывать нефть.

**Так политика технологического переоснащения производства со ставкой на высококвалифицированных работников сменилась ориентацией на дешёвую рабочую силу в странах «третьего мира».** Успеху такой политики в первую очередь способствовало быстрое внедрение в жизнь компьютеров, Интернета и спутниковой связи. Благодаря этому, резко возросла скорость перемещения капиталов, возникли электронные деньги. Национальные монополии из «первого мира» превратились в транснациональные корпорации.

**Новая хозяйственная эпоха получила название финансовой глобализации.**

В результате глобализации 1975-2008 годов, целые регионы планеты превратились из стран преимущественно сельскохозяйственных в промышленные. Идеальным местом для переноса промышленности оказался Китай, обеспечивший 20-процентную «скидку» на цену своей рабочей силы для транснациональных корпораций.

Поскольку рост производства в «новых промышленных странах», таких как Китай и других «тихоокеанских тигров» должен был, прежде всего, поддерживаться потреблением населения в богатых США и ЕС, то вот тут-то и наметился жуткий перекося между производством и потреблением...



Проблема оказалась в том, что в связи с переносом многих производств из Америки и стран Европы, у населения экономически развитых стран неуклонно снижалась реальная заработная плата, а так же усиливалась тенденция к неполной и нестабильной занятости. Ведь «хорошие рабочие места» в «первом мире» заменялись низкооплачиваемыми в странах периферии, где к тому же не имелось таких глупостей как профсоюзы, социальное и трудовое законодательства.

Если в 1949-1973 годы, проводимая правительствами политика занятости, в сочетании с высокими пособиями по безработице обеспечивала устойчивый спрос при стабильном жизненном уровне, то в современной западной экономике даже для работающих семей стала характерна тенденция к нестабильности доходов. Так, к примеру, если средний американец тратил в начале 1990-х годов на жилье 25% своих доходов, то в 2005 году эта доля возросла до 50-60%.

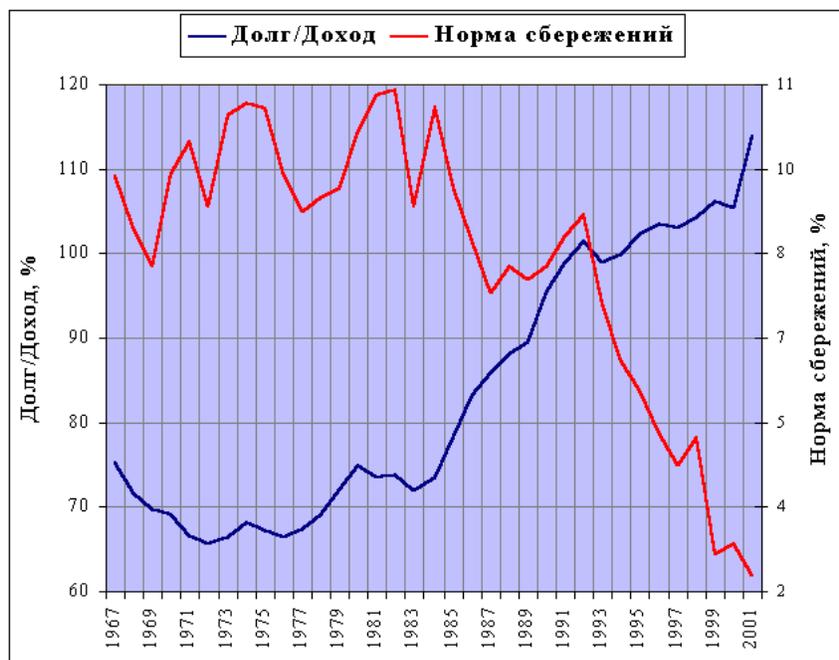
По этой же причине в период с 1982 до 2008 год в «старых индустриальных странах» возросло число работающих женщин. Сегодня, в отличие от 1950-1960-х годов, это уже давно стало семейной нормой. Чтобы сохранить свой материальный достаток люди оказались вынуждены чаще перерабатывать или сочетать несколько работ. Таким благодаря этому, при снижении средней заработной платы в расчете на одного человека, средний доход семьи в США и многих других западных странах продолжал расти. Однако уже в конце 1990-х годов процент людей, относимых к «среднему классу», начал понемногу сокращаться.

Но американцы оказались из породы людей, которые стараются сделать всё, чтобы не ухудшить привычные стандарты своей жизни. Поэтому они используют все возможности жить, как прежде, даже если доходы им этого не позволяют.

Какие же были найдены возможности?

Впервые в послевоенной истории, население США занялось потрошением своих копилочек. Если до середины 80-х люди сберегали порядка 7-9% своих текущих доходов, то, начиная с этого времени, норма текущих сбережений начала неуклонно сокращаться, упав в 2001 ниже 0%.

Позже сбережения немного восстановились, но в 2005-2006 люди снова перестали откладывать и начали тратить уже накопленное в предыдущие годы. Таким образом, **первым источником финансирования избыточных потребительских расходов оказалась стратегия сокращения сбережений.**



*Соотношение частных долгов американцев к их реальным доходам и норма сбережений.*

Но главным всё же было не это. Что же?

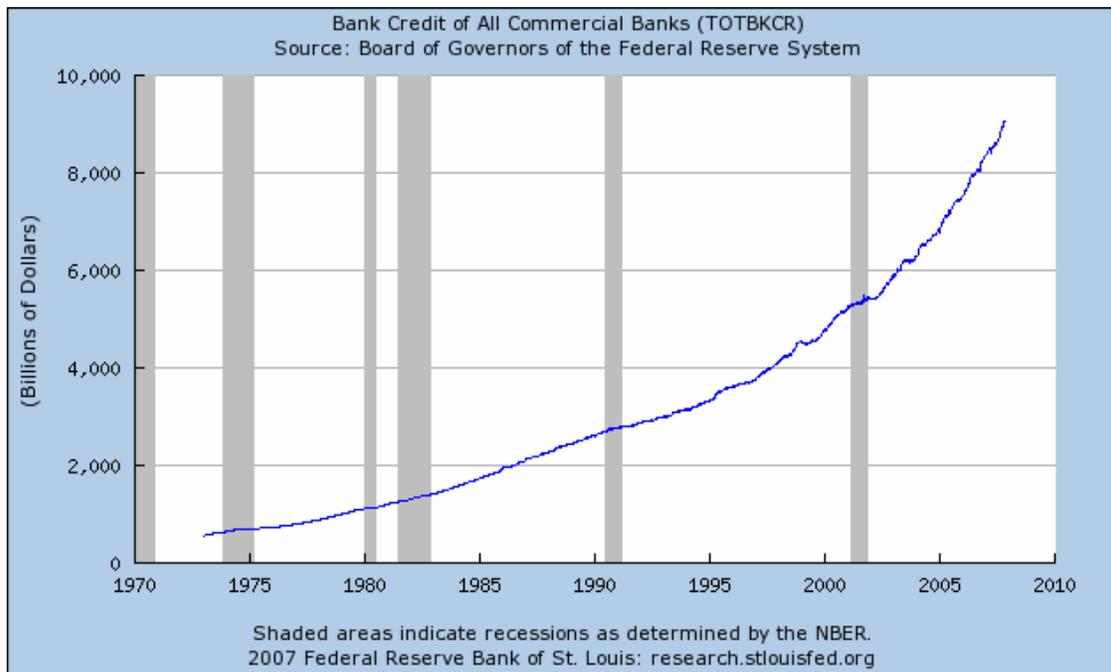
**Главным источником финансирования избыточных расходов на протяжении последних 30 лет являлось кредитование.** В 90-е годы к кредитным карточкам были допущены категории населения, которые до этого никогда не могли бы и мечтать о том, чтобы получить эту возможность, и потребительский спрос был подкреплён очень мощно.

Расцвет кредитной истерии пришёлся на время возникновения «хайтек» пузыря в 1998 году. С этого времени долговые обязательства основной массы населения начали расти не просто с ускорением, а вообще экспоненциально по отношению к росту доходов. Так с помощью кредитов искусственно стимулировалось потребление, которое превратилось в потреблячество!

Таким образом, на протяжении двух десятилетий не только потребление в США, но и рост мировой экономики поддерживались за счёт кредитования населения (прежде всего западного «среднего класса»).

Всё больше возникало противоречие между производственными и потребительскими рынками. Вынос производства из «первого мира», объективно понижал его потребительские возможности, но полученные в «третьем мире» прибыли позволяли кредитовать средние слои западного общества (прежде всего в США и Великобритании).

Благодаря этому механизму, на протяжении 2000-х годов падение доходов населения «первого мира» прикрывалось ростом потребительского кредита, но к концу десятилетия задолженность семей в США и Британии достигла критической отметки.



**Объем кредитов, выданных банковской системой США в 1976-2007 гг.**

Что оставалось делать?

Поскольку допустить снижения потребления никак нельзя (ведь именно под будущие продажи, в конечном итоге, берутся все корпоративные кредиты и обязательства), остаётся его стимулировать за счёт роста долга, т.е. был найден выход: финансировать одну пирамиду за счёт другой. **И построена эта новая пирамида была на недвижимости.**

## Часть 2

### Где бы перезанять, чтобы переотдать?



- Ваш банк дает кредиты под честное слово?
- Без проблем...
- А если я не верну?
- Вам будет стыдно перед Всевышним когда предстанете.
- Когда это еще будет...
- Вот, если пятого не вернете, шестого предстанете.

«В один прекрасный январский день сего года я по обыкновению зашла поностальгировать на "одноклассники.ру". В окошке "входящие сообщения" обилием вопросительных и восклицательных знаков замигало примерно следующее: "Привет!!! Как дела??? Какие новости из США??? Как у вас там кризис ощущается?"

Так я впервые услышала о том, что у нас "там" кризис. Я, как человек по здешним меркам совершенно ординарный (т.е. сконцентрированный на семье, работе и оплате счетов), новостями свою скромную жизнь стараюсь не отягощать. В лучшем случае краем глаза посмотрю по общественному каналу, как три бригады спасателей корову из бассейна вытаскивают - впрочем, в местном масштабе это большое событие.

Впрочем, про то, что с рынком недвижимости что-то приключилось, я все-таки в курсе дела. В прошлом году имела счастье (счастье ли?) купить дом.

Два года назад для покупки дома нужно было предъявить достойную кредитную историю (у меня не было - даже недостойной), определенное количество процентов от стоимости дома в виде безналичных денег (которых у меня тоже не было в необходимом количестве), а также справку о расходах и доходах.

В общем, не светила мне недвижимость тогда, два года назад. Хотя домов на рынке было пруд пруди. И не покупал их никто, а банки плакали горючими слезами и искали выход, улучшая условия ипотеки. Благодаря чему и на нашей улице настал праздник - сумма первого взноса, необходимого для покупки, упала, справку о доходах и расходах разрешили писать со слов покупателя (то есть моих), и кредитная история у меня к тому времени нарисовалась приличная. В общем, дом мы купили. Теперь я надеюсь, что в скором времени рынок недвижимости переживет какой-нибудь очередной кризис и цены поднимутся во много раз.

Впрочем, помимо недвижимости я обладаю еще и ценными бумагами. Как и многие американцы, работавшие в открытых акционерных компаниях, я в "докризисное" время по собственному желанию стала акционером и приобрела за собственные деньги бумаги, имеющие некую ценность. Ценность эта, к большому моему сожалению, с наступлением кризиса стала стремительно падать и упала почти в четыре раза. Я достаточно долго винила в этом собственную компанию, пока не поняла, что у нас в стране кризис и падает все, и даже немного обрадовалась. Раз все падает - это не так страшно. Подниматься тоже будут все вместе. Американцы, они оптимисты по натуре - а это заразительно. И кризис им - как нет его. И зарплата у них в долларах, и цены в долларах, так что чего бояться-то?  
**Арпинэ Бабляян из Бостона»**

А действительно, чего бояться-то? «До 20 лет с конфискацией имущества» - не пункт статьи в Уголовном Кодексе, а краткое содержание договора ипотеки.

Когда разговор заходит о грядущем вековом кризисе в США, обычно в центр дискуссии попадает финансовая система Америки, как источник этого кризиса. На самом деле, ни с долларом, ни с долговыми обязательствами США, ни с их финансовой системой в широком смысле ничего страшного не случится, пока экономика Америки развивается или как минимум не обрушивается.

А экономика США держится и развивается преимущественно благодаря потребителям, поскольку потребительские расходы формируют порядка 2/3 ВВП. **Поэтому, состояние финансовой машины США является прямой производной от состояния финансов населения. Пока люди находятся в хорошей финансовой форме и расположены тратить всё больше денег, о масштабном экономическом кризисе говорить преждевременно, насколько бы плачевно ни выглядели государственные финансы.**

Собственно, именно потребительским оптимизмом и объясняется, например, то, что рецессия, начавшаяся было после краха Интернет пузыря в 2000-2001, вроде бы закончилась к 2004, не успев развиться. Несмотря на панику на фондовых биржах и осязаемое сокращение рабочих мест, люди не только не умили потребление, но, напротив, еще агрессивнее стали тратить деньги. Однако сегодня можно уверенно утверждать, что многолетняя эпоха экстенсивного роста потребительских расходов практически закончилась.

Как уже было очевидно показано ранее, главным источником финансирования избыточных расходов на протяжении последних 30 лет являлось кредитование. Особенно бурно эта практика расцвела с приходом в ФРС Алана Гринспена в 1987. С этого момента реакцию государства на любой экономический спад можно охарактеризовать как "семь бед - один ответ" - каждая намечающаяся стагнация или рецессия подавлялась стимулированием потребительского кредитования. В результате такой практики долги американцев к концу II квартала 2007 года составляли почти 13,3 трлн. долларов, то есть в среднем примерно по 100 тыс. долларов на семью. Возникает законный вопрос - зачем люди набирали все эти триллионы кредитов, и куда они их дели?

**Во-первых, как уже было сказано выше, люди на 100% финансировали новыми кредитами стоимость обслуживания уже существующих финансовых обязательств. Во-вторых, кредиты шли на компенсацию реального снижения уровня доходов населения.** Правительство сколько угодно может рассказывать о низкой инфляции, однако реальная потребительская инфляция заметно опережает официальные цифры. Деньги шли в рост цен.

**Наконец, существенная часть заемных денег была направлена в низкопродуктивные инвестиции.** Под низкопродуктивными инвестициями я имею в виду такое вложение денег, которое либо не дает никакой отдачи, а то и вовсе приводит к убыткам, либо дает отдачу виртуальную, т.е. выражается только в повышении номинальной стоимости уже существующих активов. Это, например, вложение денег в акции незадолго до фондовых кризисов, после которых большая часть инвестиций населения оказывается у профессиональных биржевиков. Это и попытки завести собственный бизнес, которые в 90% случаев заканчиваются потерей сбережений и долгами. Сюда же относятся и инвестиции в недвижимость, дорожавшую намного быстрее темпов роста строительной отрасли. И даже пенсионные накопления, которые на сегодняшний день не обеспечены хотя бы честным словом.

Именно последний фактор, то есть вовлечение все более широких слоев населения в инвестирование заемных средств, является основной причиной кредитной истерии последнего десятилетия. Соблазненные возможностью быстрого обогащения, люди берут и инвестируют кредиты, уверенные, что они их легко отдадут из тех десятков процентов прибыли, которые сулят им фантастические ралли на рынках.

**Но одним из основных хребтов экономики последних лет, который очень сильно поддержал потребительский спрос, был процесс рефинансирования недвижимости.**

Какую цель преследовал Федеральный резерв, 13 раз понижая процентную ставку? Прежде всего - рефинансирование корпоративных и персональных долгов. А среди персональных долгов это, прежде всего, относится к недвижимости. В итоге ФРС снизил процентную ставку до небывалого уровня в 1%, которого не видели до этого 46 лет. И это вызвало волну рефинансирования и роста стоимости недвижимости.

С мая 2000-го по июнь 2003 года ключевая процентная ставка в США опустилась с 6,5 до 1%. Дешевые деньги должны были работать, и банки нашли им применение. Ненадежным, с плохой кредитной историей и просто малоимущим американцам впервые посчастливилось взять кредит для покупки дома.



**Approved!!! По дороге из инвестиционного банка...**

Как работала эта схема объясняет американский экономист Леонид Вальдман: «Допустим, люди купили дом за 200 тыс. долларов. Предположим, они заплатили своих денег изначально 20 тыс. долларов и на 180 тыс. долларов взяли кредит под залог прав собственности на этот дом. В течение какого-то времени они из этих 180 тыс. выплатили, допустим, 80 тыс. Остался у них долг 100 тыс. С понижением процентной ставки они могут рефинансировать этот долг. Скажем, у них был заем под 7,5%, они могут его рефинансировать под 6,5%, затем под 5,75%, 5,5%. Я перечисляю это ступенчато, потому что сама процентная ставка понижается градуированно и люди тоже рефинансированием занимаются шаг за шагом: упала ставка еще - они опять рефинансируют, упало еще - они еще раз рефинансируют.

С каждым понижением, с каждым рефинансированием они выигрывают в том, что сокращается ежемесячный платеж, который они вносят в погашение долга, это деньги, которые реально могут быть использованы на потребление. При растущей безработице это довольно заметные деньги, которые восполняют прорехи в потребительском бюджете... Был и другой вариант, который постепенно стал приобретать все большую привлекательность для населения. Можно взять не 100 тыс. долларов за дом, а, скажем, 120 тыс. долларов. Кредитору, которому вы должны 100 тыс. долларов, ваш новый кредитор, отдаст 100 тыс. долларов, а вам запишет долг на 120 тыс. долларов и 20 тыс. долларов дадут вам на руки. Называется такая операция кэш-аут. С этими деньгами можно уже очень хорошо ходить в магазин. И эта схема пользовалась большой популярностью в 2002-2003 годах».



**ВАШИНГТОН, 6 марта 2008 - РИА Новости.** Около миллиона человек, взявших ипотечные кредиты в США, оказались неплатежеспособными и теперь лишены права выкупа закладной, - это рекорд с 1953 года, говорится в исследовании Ассоциации ипотечных банков.

В действительности тех, кто более не в состоянии расплачиваться по кредиту, может оказаться больше, поскольку ассоциация учитывала лишь 80% всех просроченных кредитов, что составляет 46 миллионов займов. "Уровень кредитов, по которым заемщики уже

лишены права выкупа закладной или находятся в процессе лишения, - самый высокий за всю историю", - говорится в докладе. По данным ассоциации, количество кредитов, по которым только начинается процесс лишения права выкупа закладной, составляет почти 382 тысячи.

Дешевыми кредитами пользовались не только те, кому негде было жить. Так же как и перед Великой Депрессией, кредиты брали и спекулянты, надеясь перепродать жилье. По подсчетам специалистов, в США, 25% домов, купленных в последние несколько лет, являлись чистой спекуляцией - и сейчас дома изымаются у них в больших количествах. Даже Национальная Ассоциация Строителей признаёт, что *"увеличение цен на недвижимость вследствие вкладывания денег спекулянтами - является определяющей силой на некоторых рынках недвижимости"*.

В целом на сегодняшний день в США выдано ипотеки на сумму в \$3 трлн., в то время как 1,5 млн. американцев объявили о своем банкротстве либо готовятся это сделать в ближайшее время.



### *Просрочки по кредитам в США росли в первом квартале рекордными темпами*

Просрочки по оплате потребительских кредитов, гарантированных недвижимостью, в США в первом квартале 2008 г., показали максимальный рост за последние 20 лет, сообщает Bloomberg со ссылкой на отчет Американской ассоциации банкиров. Просроченные на более чем 30 дней кредиты под залог недвижимости выросли на 0,14 процентных пункта, достигнув 1,1 процента от общего объема. В то же время, доля неоплаченных счетов по кредитным картам увеличилась с 4,38 до 4,51 процента.

На самом деле, ситуация будет еще усугубляться потому, что приближается огромная волна рефинансирования недвижимости. Вы, может быть, слышали, что самый сильный удар пришелся на ту категорию закладных, которые называются *sub prime*, т.е. это кредиты самым ненадежным заемщикам. И поскольку у этих людей были совсем маленькие доходы, а выросшую в среднем на 80% недвижимость нормально продать невозможно, соответственно, началась финансовая инженерия для того, чтобы все это как-то натянуть, чтобы продажа состоялась.

В частности, одним из инструментов был тип кредита, который называется *adjustable rate mortgage*, т.е. кредит с закладной недвижимости с регулируемой процентной ставкой. Это работает так. Первоначальная ставка очень низкая, поэтому по этой ставке небогатые люди еще могут платить. Но это условие держится только первые, скажем, два года. Потом эта низкая ставка перестает использоваться, а платить надо уже по той ставке, которая превалирует на рынке. И вот это то, что сейчас происходит. Кредиты, которые были выданы в 2005-2006 г., сейчас выходят на рефинансирование, потому что, либо они должны переходить на платежи по нынешним процентным ставкам, которые намного выше, либо эти кредиты надо закрывать и искать другие.

В условиях того, что произошло в прошлом и этом году, трудно на рынке найти желающих дать новый кредит владельцам этих домов, которых очень много. На самом деле, до середины 2009 г. должны быть перефинансированы 1,7 млн. таких домов или таких закладных, что одно и то же. Если посчитать примерный состав семьи в этом секторе, получается, что затронуто будет примерно четыре с лишним миллиона человек. Они могут не получить рефинансирование, дом у них могут забрать за долги, а их самих выставить на улицу. Таким образом, к уже имеющемуся на рынке запасу непроданных жилых домов добавятся и те, которые будут выставлены на продажу за неуплату долгов. Это называется *foreclosure*: банк кредитует под залог дома, если ему не платят, забирает этот дом и продает, чтобы вернуть свой кредит. Поэтому то, что сейчас происходит вполне можно рассматривать, как классический кризис перепроизводства на рынке жилищной недвижимости. То, что было настоящим платежеспособным спросом, обслуживалось до середины 2005 г. Все, что строили потом, удовлетворяло, как сейчас ясно видно, необеспеченный спрос.

На сегодняшний день объем финансовых обязательств основной массы людей перевалил уже за 140% их годового дохода. Только выплаты по процентам превысили 10% дохода населения, не говоря уже о возврате основных сумм. **Ведь рост цен на недвижимость происходил не за счёт улучшения благосостояния американского народа, он был чисто спекулятивным и обеспечивался только за счёт роста долгов населения.**



*Динамика основных финансовых показателей экономики США в 1959-2006 гг.*

Не нужно было быть гением, чтобы понять, что конец этой игры должен был когда-то наступить. И этот конец наступил. **Жизнь в займы закончилась. Ресурс поддержки потребления за счет банковского кредитования в 2007 году был практически исчерпан – население стало неспособно оплачивать даже минимальные проценты. Вот почему в 2007 году в Соединенных Штатах разразился кризис неплатежей – «народный дефолт».**

То что цены на дома упадут, уже ни у кого не вызывает сомнения. Вопрос только в том, как низко они упадут. Есть средне-историческая норма соотношения между доходами граждан и стоимостью недвижимости. В соответствии со здравым смыслом так и должно быть. Стоимость недвижимости должна соответствовать зарплате. Такое средне-историческое соотношение, выведенное чисто

эмпирическим путём, равно 3,2. То есть если средний годовой доход семьи умножить на 3,2, то полученная сумма будет соответствовать средней стоимости дома на одну семью.

В Америке за период 2000-2006 гг. цены на жилье выросли на 80%. Надо сказать, что уже в 2000 г. они никак не считались низкими, поскольку до этого в течение ряда лет был довольно длинный период роста цен на недвижимость. Но поскольку доходы населения в 2000-2006 годы росли куда медленнее, соотношение, о котором говорилось выше, составило за этот период не 3,2, а 4,5. **Поэтому, чтобы рынок недвижимости вернулся к средне-историческим значениям, он должен упасть примерно на 30%.**



### *Сколько стоит дом?*

*Из Интернетовского форума: «Как известно, в Америке нет понятия стоимости любой вещи - есть только цена. И эта цена - чисто виртуальное понятие. Например, три раза я покупал на гараж сэйлах золотые (с пробой) украшения... за 25 центов. Правда, качество американского золота – это отдельный разговор.*

*Я сейчас живу в своем доме, который купил 8 лет назад за \$9000. Дом был после пожара, и я потратил полтора года на его ремонт. Кредита не брал! Виртуальная цена дома, по оценке ZILLOW, - \$201,000. То есть банки, риэлторы, кредиторы и т.п. будут отталкиваться в своих расчетах от этой приблизительно суммы. Считается, что это "реальная" цена дома. За год она опустилась с \$238,000.*

*Но самое главное - это же виртуальные деньги! Если я захочу его продать за эту сумму или немного дешевле - ничего не получится! И не потому, что не будет заинтересованных покупателей, (район очень хороший и дом в стиле "Викториан") - просто 99% "покупателей" не смогут взять кредит в банке. А своих денег у них нет. Да и домов на продажу вокруг море - есть и лучше и хуже. Так сколько же реально стоит дом, который почти невозможно продать? По-моему вообще ничего не стоит...»*

Вот в Америке и растет число городов-призраков, где ряды новостроек стоят абсолютно пустыми. Обнаружил такие города финансовый аналитик компании *Sandler O'Neill & Partners* Аарон Дир, ездивший по стройкам Короны и Онтарио (штат Калифорния). По его словам, в обоих городах законченные дома стоят пустыми, вокруг же продолжается строительство. В офисах продаж нет даже намека на покупателей. Средняя цена на дома за последний год сильно упала.

Самым интересным, по мнению Диры, последствием жилищного бума последних лет стало то, что в исключительно непривлекательных с точки зрения расположения местах теперь можно найти очень дорогие, оборудованные по последнему слову техники и никому не нужные дома. Онтарио (штат Калифорния) - небольшой, чистенький городишко в двух часах езды от Лос-Анжелеса. Есть университет и аэропорт. Университет всегда подразумевает зелень и приятный вид. Проблема таких городков - отсутствие работы. Выглядит там всё прилично, да и недавнее прошлое - славное (поскольку это было привлекательное место для жизни более-менее состоятельных людей), но вот когда "музыка перестала играть", дома стали пустовать. Цены уже снизились на 30%.

А снижение цен на недвижимость на 30%, разрушит очень много чего в экономике США, и, прежде всего, разрушит банковскую систему, которая прокредитовала этот рост в секторе жилой недвижимости.

В то же время, непрерывный рост долговых выплат требует притока денег из других источников. **Уменьшать сбережения невозможно, их норма опустилась в США до нуля и регулярно зашкаливает в отрицательную область. Рассчитывать на рост заработной платы тоже не приходится – безработица в США растёт, финансовое положение корпораций тоже оставляет желать лучшего. Рефинансировать ипотечные кредиты стало невозможно. Такая ситуация в американской истории была только один раз, в 1929 году и закончилась она Великой Депрессией.**

## Часть 3 Воспоминания о будущем



*Если понос застал врасплох, это ещё пол беды, но вот если нечем потереться, это уже катастрофа!*

Итак, что же случилось в 1929 году в США?

**После окончания Первой мировой войны американская экономика находилась на подъеме.** Одной из причин расцвета было то, что во время Мировой войны в страну широким потоком лилось иностранное золото. И эта тенденция сохранилась и позже. В начале XX-го века американская экономика стала доминировать в мировом масштабе. В 20-е годы в США началось широкое развертывание массового производства, основанного на конвейерных технологиях. Такое крупное производство товаров длительного пользования давало невиданный рост производительности труда.

Отмечалась высокая экономическая конъюнктура. Наблюдался бум на рынке недвижимости и эйфория фондового рынка. Индекс промышленной активности Dow Jones утроился за 7 лет. Поскольку стало выгодно спекулировать акциями и недвижимостью, то начался стремительный рост акций промышленных и других предприятий. Возник настоящий бум на рынке ценных бумаг. Одновременно, стали быстро расти цены на землю и недвижимость.

В эти годы в США была введена минимальная заработная плата и установлена максимальная продолжительность рабочего дня... Однако в то время как прибыли корпораций выросли в три раза, зарплата работников выросла гораздо меньше. Тем не менее, «жить стало лучше, жить стало веселей». Поскольку промышленность переживала бум, все товары активно покупались. Предметы роскоши (телефон, граммофон, электрический приемник, машина) стали широко распространенными. В 1929 году автомобильная промышленность выпустила около 5,4 млн. автомобилей, общее число машин в эксплуатации составляло около 26,5 млн.

Хотя американская статистика того времени не определяла показатели сбережений граждан, но косвенные методы оценки показали, что норма сбережений в этот период была отрицательной – так же, как и в 2005-2007 годы. Иными словами, **граждане США в этот период тратили больше, чем зарабатывали, увеличивая свое потребление за счет увеличения долгов.** Как следствие, активно раздувались на американских рынках финансовые пузыри.

**Деньги вкладывались в самые разные отрасли промышленности, покупались акции, по которым ошибочно ожидалась высокая прибыль; на покупку акций в банках брались большие займы. Особенно активно велась торговля недвижимостью. Представления людей о недвижимости, как способе выгодного вложения денег вызвали резкий рост цен.** Особенно быстро росла стоимость земли во Флориде. Продавались даже такие бумаги как право на покупку земли.

Все эти операции требовали для своей реализации выпуска добавочных денег. Доллар США был привязан к золоту, поэтому его стоимость оставалась равна одному и тому же количеству золота. Вместе с тем, Великой Депрессии предшествовала скрытая инфляция. Но поскольку бум в экономике продолжался, то, чтобы обойти нехватку живых денег в экономику хлынули денежные суррогаты: расписки, векселя...

**Возникли две противоречивые тенденции. Рост производительности труда в промышленности уменьшился, а количество псевдоденег росло.** Это очень важный момент. Итак, повторю ещё раз, хотя количество циркулирующих денег было ограничено золотой привязкой, но чтобы ее обойти использовались денежные суррогаты, акции, долговые расписки, векселя... Общая стоимость выпущенных ценных бумаг на 1.10.1929 составляла около 87 млрд. долларов.

Одновременно Федеральная резервная система (ФРС) постепенно снижала учетную ставку с 6,5% в 1921 г. до 4%. В августе 1927 г. ФРС снизила учетную ставку до 3,5 %. Эти денежно-кредитные манипуляции ФРС, открыли дорогу дешёвому кредиту, что спровоцировало достаточно заметный рост потребительского спроса. **Итак, как мы видим, уровень потребления населения поддерживался за счёт заёмных денег.** Знакомая картина, не так ли?

Львиная доля взятых кредитов ушла на рынок ценных бумаг, который с конца лета 1928 года полетел вверх со страшной силой. На бирже играли огромные массы народа: к осени 1929 года акциями владели около четверти американских семей (сейчас – более половины), а полтора миллиона человек непрерывно спекулировали акциями через брокерские компании (население США тогда составляло 120 миллионов человек). Росли цены на все акции без разбору - на реальные финансовые результаты и показатели платежеспособности компаний никто не обращал внимания. Особенно популярны были крупные инвестиционные фонды (mutual funds), которые привлекали деньги населения и скупали на них акции самых разных компаний. В целом в США происходил колоссальный рост задолженности - все, кто мог, брали кредиты для игры на бирже. Несмотря на это, американские экономисты глубоко верили в возможности ФРС, считая, что она сможет стабилизировать экономику, если возникнет кризис.

Первый звонок о том, что ситуация на рынке акций и недвижимости далека от нормальной, прозвенел в марте 1929 года, когда цена акций падала в течение нескольких недель. Однако правительство отказывалось увеличить процентную ставку. Тогда, в марте, экономика вышла из кризиса сама. Падение курса акций было значительным, но рынок выстоял. Возможно, в это время все уже начали догадываться, что финансовый бум построен на спекуляциях, на завышенных ожиданиях прибыльности, но никто не хотел остановиться, потому что надеялся, купив дорогие акции и недвижимость, чуть позже продать их ещё дороже.

В августе 1929 года ФРС поднимая учётную ставку начала тем самым политику ограничения безумно раздутой денежной массы. Осенью, однако, стало ясно, что «сжатие» кредита случилось на фоне не улучшения, а скрытого ухудшения финансового состояния многих должников. Американские банки оказались в крайне сложной ситуации: в 1926-1929 годах они с трудом справлялись с резким увеличением вала невозвратных кредитов, а тут еще и процентные ставки подпрыгнули. Раньше те должники, которые не могли немедленно вернуть взятые кредиты, могли их рефинансировать - то есть брать новый кредит и из него расплачиваться по старому.

Теперь же из-за подскочивших процентных ставок они не смогли сделать это, вследствие чего немалая их часть просто прекратила выплаты по ранее взятым займам. Особенно много таких должников было среди компаний финансового сектора, которые до этого бездумно залезали в долги, уповая на бешеный рост цен на акции.

Крупнейшие банкиры США отреагировали соответственно: они вывели все свои деньги с фондового рынка, переложив их в золото, после чего 24 октября 1929 года вообще перестали выдавать финансовым компаниям какие-либо кредиты со сроком погашения более одного дня. **Наступил мгновенный паралич финансово-кредитной системы, ответом на который стал катастрофический обвал фондовый биржи Нью-Йорка, произошедший 28 и 29 октября 1929 года.**

29 октября наступил настоящий крах - началось обвальное падение акций, прежде всего на Нью-Йоркской бирже. За несколько часов акции потеряли в цене всё, что набрали за предыдущий год.

День 29 октября 1929 г. назван черным вторником. В этот день было продано 16,4 млн. акций, За один день акции упали в общей сумме на 10 млрд. долларов, что было равносильно потере кредитных денег в размере 10 млрд. долларов.

### **Чёрный вторник 1929 года**



Такое развитие событий положило конец иллюзиям насчет окончания кризиса - увы, слишком дорогой ценой. Впрочем, как это и следовало ожидать, крупнейшие банкиры того времени (Ротшильды, Рокфеллеры, Морганы, Кеннеди, и т. д.) существенно увеличили свои капиталы - например, состояние Джозефа Кеннеди с 1929 по 1935 год выросло в 25 раз. Однако и они полагали, что отчасти спровоцированный ими обвал фондового рынка останется лишь приятным для них эпизодом, за которым все вернется на круги своя. Но не тут-то было.

Падение цен на акции продолжалось целую неделю. И только 5 ноября падение распространилось и на рынок товаров, особенно сезонного производства. Произошёл обвал цен на пшеницу - в этот день цены на пшеницу упали почти до нуля. 13 ноября рынок достиг исторического минимума. Резко упали также цены на хлопок. За три недели кошмара убытки США превысили все затраты за годы Первой мировой войны и составили примерно 30 млрд. долларов того времени, то есть треть

национального дохода.

Банки отреагировали позднее акционерных обществ. Исчезновение кредитных денег вызвало падение доверия ко всем кредитным деньгам и банки перестали давать кредиты. **В силу трудностей сбыта и невозможности получить где-либо кредиты по всей стране прокатилась волна банкротств.** В начале 20-х годов в США насчитывалось около 30 тыс. банков. В их активах значительную часть составляли ценные бумаги, ссуды под залог ценных бумаг, городской недвижимости и сельских земель. После биржевого краха большая часть ценных бумаг и недвижимости резко обесценилась, а значительная часть ссуд стала невозвратной, при этом произошло резкое сокращение ресурсной базы банков в результате массового изъятия вкладов населения, снижение остатков предприятий. Это привело к тому, что **банкротства банков приняли массовый характер.**

Начиная с 1932 г. значительная часть банков пыталась ограничить выдачу наличных своим вкладчикам. Первый прецедент создал штат Невада, закрывший в октябре 1932 г. все банки штата. Напряжение стало нарастать с начала 1933 г. Примерно за 1 месяц из крупнейших банков США было изъято около 2.3 млрд. долл. (около 15% всех депозитов). Считается, что полномасштабный банковский кризис США начал свое шествие с февраля 1933 г., когда в Детройте рухнул крупнейший банк, проводивший большой объем операций с недвижимостью. В штате Мичиган началась банковская паника, и 14 февраля губернатор закрыл все банки, чтобы защитить их от банкротства. Волна закрытий банков прокатилась по многим штатам. Катастрофа понижения курса акций уже затронула интересы 20-25 млн. человек, а при банковском кризисе пострадало еще больше людей.

**Начавшись в промышленности и кредитной системе, кризис охватил все другие отрасли хозяйства - строительство, транспорт, торговлю.** Согласно официальной статистике, за годы кризиса потерпели крах более 110 тыс. торговых и промышленных фирм, 19 крупных железнодорожных компаний, разорилось свыше 5760 банков, а вместе с ними и миллионы вкладчиков. Германия отказалась платить репарации, Великобритания и Франция перестали возвращать долги.

**Падение производства в США оказалось большим, чем в других странах.** Общий уровень промышленного производства в 1933 г. упал по сравнению с 1929 г. на 46%, а производственные мощности оказались загружены всего на одну треть. Промышленность страны была отброшена белее, чем на 20 лет назад, к уровню 1911 г. Ввиду того, что кризис был мировым и охватил все страны без исключения, резко нарушились сложившиеся внешнеэкономические связи. Обороты внешней торговли США снизились в 3,1 раза. После Великой депрессии сильно пострадала международная торговля. В 1930 г. был принят высокий таможенный тариф, способствовавший резкому сокращению ввоза в США товаров из-за границы. Все эти мероприятия, однако, не могли остановить продолжавшего стихийно развивающегося экономического кризиса.



***Год 1933: время затягивать пояса и закручивать гайки***

Разорилось около 135 000 компаний, доходы корпораций упали на 60%. Объем загрузки металлургической промышленности в 1932 г. составлял всего лишь 12 % от мощностей. Спад в производстве автомобилей - составлял 74,4%, железнодорожного состава - локомотивов и вагонов - около 100% . За годы кризиса реальная заработная плата рабочих - уменьшилась на 60%.

Около 25% трудоспособного населения были безработными, а ведь было еще несколько миллионов «почти безработных». **Если учитывать членов их семей, то к 1933 году безработные составляли около половины населения США.** Люди готовы были делать все, что угодно, и за любые деньги, лишь бы хватило на пропитание и кров.

Впрочем, с кровом было плохо: многих людей выселили из только что купленных домов из-за того, что они не смогли выплатить кредит - кроме всего прочего, дефляция (снижение цен) наносит страшный удар по должникам, поскольку номинально они платят столько же, но в реальности каждый доллар стоит со временем все дороже и дороже.

Положение безработных было отчаянным. Не получая никакой помощи от государства, при отсутствии какого-либо социального страхования, безработные вынуждены были нищенствовать и голодать. Около 2.5 млн. человек остались без жилья. Выселенные за неплатежи из своих квартир, они селились на окраинах городов, где возникали выстроенные из ящиков и строительных отходов так называемые "бидонвили" ("поселки президента Гувера").



***Великая Депрессия. Бездомные***

Катастрофическое снижение частных доходов привело к массовому голоду, от которого только в одном Нью-Йорке умерло от 5 до 10 тыс. человек. Акции протеста нарастали быстро и агрессивно: в 1933 году в забастовках участвовало более 1 млн. человек, обычным делом стали массовые «голодные марши на Вашингтон».

Не лучше было и положение фермеров. Валовой доход фермеров сократился более чем вдвое. Фермерская недвижимость упала в цене более чем 10 раз. **Началось массовое разорение фермеров, не способных погасить ссуды.**

Под влиянием резкого сокращения спроса на сельскохозяйственную продукцию начался сильнейший аграрный кризис. К 1934 году сбор пшеницы упал на 36%, кукурузы - на 45%. Резко упали цены: на пшеницу и кукурузу - в 2,7 раза, на хлопок - более чем в 3 раза. Вследствие невозможности выплатить возникшие долги разорилось свыше 1 млн. фермеров (считая членов семей), лишившихся собственности на землю. Десятки тысяч обездоленных фермеров бежали в города в поисках средств к существованию, пополняя ряды армии безработных

В годы Великой депрессии правительство президента Гувера принимало меры по устранению кризиса, которые основывались на экономическом либерализме и были традиционными: помощь от государства банкам и фермерам и т.д., но это не предотвратило углубления кризиса. В результате президентских выборов 1932 года хозяином Белого Дома стал Франклин Делано Рузвельт. Президент Гувер призывал набраться терпения и постоянно обещал, что оживление экономики должно вот-вот начаться. Министр финансов Эндрю Меллон, принадлежащий одной из богатейших семей США, также утверждал, что кризис изживет себя сам.

**Выход из депрессии потребовал колоссальных расходов - и это несмотря на изрядное сжатие масштабов экономики.** В течение первых двух лет антидепрессивных мероприятий только сверхнормативные государственные затраты на специальные программы составляли около 8% ВВП. Были созданы особые молодежные трудовые лагеря, через которые всего за 2 года

прошло около 3 млн. человек в возрасте от 18 до 25 лет - они получали спецодежду и 1 доллар в день на руки (по покупательной способности эквивалентен 8-10 долларам нынешним).

Занимались отчасти дорожным строительством, но в большей степени освоением земель. А по программе общественных работ уже в начале 1934 года было занято около 5 млн. человек. Напомню, что к началу кризиса население США составляло примерно 120 млн. человек. Наконец, в результате великой депрессии власть крупных корпораций была несколько урезана: стали активно организовываться профсоюзы, появлялись социальные льготы и т. д.



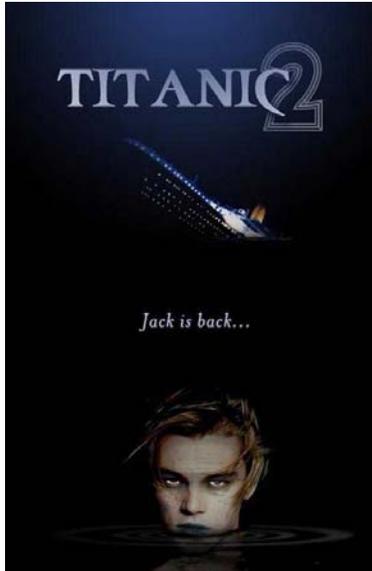
*Переселенцы. Март 1936 г. Калифорния. Фото Доротеи Ланге (Dorothea Lange)*

#### **Подведём итоги.**

- Бурный взлет потребительских затрат в 1924-1926 годах позволил всем, у кого были деньги, купить себе и дом, и автомобиль - в результате весь спрос на эти ценности был удовлетворен.
- Когда наметился разрыв между производством и потреблением денежно-кредитные манипуляции ФРС открыли дорогу дешёвому кредиту.
- Однако так как отложенный спрос был уничтожен гипертрофированным экономическим ростом середины 1920-х годов, львиная доля взятых взаём денег была направлена населением на спекуляцию недвижимостью и акциями. В результате цены на них были неимоверно раздуты.
- Чтобы обойти нехватку живых денег в экономику хлынули денежные суррогаты: расписки, векселя, которые, как оказалось впоследствии не имели никакого обеспечения, так как один долг перекрывался другим и так без конца.
- Как только последние в этой цепочке должники в массовом порядке объявили себя неплатежеспособными, финансовая система США, будучи в избытке накачана виртуальными деньгами, рухнула.

Так было в злопамятном 1929, а как же обстоят дела сегодня?

## Часть 4 «Ссудный айсберг»



*Ледяной горю айсберг из тумана вырастает,  
И несет его течение по бескрайним по морям.  
Хорошо тому, кто знает, как опасен в океане,  
Как опасен в океане айсберг встречным кораблям.*

*Л. Козлова И. Николаев «Айсберг»*

- Мама, это фантастика?

- Нет, сынок – это реальность!

Сегодня американская, а вместе с ней и мировая экономика одним "Титаником", как "ёжик в тумане", движется на встречу со своим "ссудным айсбергом".

21 июля в прямом эфире показывали разборку между сенаторами и тремя красавцами – главой Федеральной резервной системы (ФРС) США Бенеи Бернарке, министром финансов Генри Полсоном и шефом фондового рынка Коксом. Красавцы пообещали говорить только правду и ничего кроме правды – только их правда оказалась какая-то... для их собственной пользы.

Казалось бы, начинать нужно было так: "Мы, трое засранцев, глубоко раскаиваемся в том, что три года назад отлавливали всех подряд бомжей и правдами и неправдами всучивали им миллионные кредиты на покупку дома. С целью искусственного повышения цен на дома - чтобы путем печатания ничем не обеспеченных денег для обеспечения войны в Ираке сначала "отмыть" их путем раздачи завышенных кредитов".

Но оказывается, их "правда" на прошлые грехи не распространяется... Бенея Бернарке, с трудом изобразив на своем лице выражение сочувствия, честно заявил о том, что владельцам домов в течение следующих двух лет придёт кирдык. Потому как новых кредитов выдаваться не будет.

Но больше всех отличился Полсон. Он сказал, что ничего особенного не происходит - все идет, как положено на свободном рынке: «...был взлет, теперь падение, все в порядке вещей». Вот только возникла одна неожиданная проблема у нашей финансовой системы: бомжи деньги-то взяли, а отдавать их почему-то не торопятся... Но вы, дорогие сенаторы, не волнуйтесь. Мы уже ввели новый закон, который позволяет нашим уважаемым кредиторам брать через дисконтное окно любое количество денег, так что наша финансовая система спасена! Сенаторы немного поворчали для видимости, а с тем и разошлись...

Как вы помните, Великая депрессия началась с обвала фондового рынка, затем началось повальное банкротство банков в результате массового невозвращения кредитов и возникших по этой причине проблем с ликвидностью, то есть с наличностью.

**Наступающий сегодня кризис впервые показал зубы 15 января 2008 года**, когда сведения о резком сокращении прибыли *Citigroup* - одной из крупнейших финансовых корпораций в мире привели к падению на Нью-йоркской фондовой бирже. В тот день индекс промышленной активности *Dow Jones* снизился на 2,2%.

21-22 января последовало продолжение биржевого кризиса сделавшегося глобальным. Обвал произошёл уже на всех биржах. Фондовые рынки планеты оказались дестабилизированы. Ряд американских и европейских банков заявили о колоссальных убытках, понесенных по итогам 2007

года. Цены на акции рухнули, причём пострадали также и бумаги «здоровых компаний» - по которым не было сведений об убытках или понижении доходности. Усилилась инфляция, начали резко расти цены на продовольствие.

Экономисты немедленно принялись успокаивать общество, объясняя, что произошла только «корректировка курса акций». Однако 28 января на мировых рынках вновь наблюдалось падение. Затем мощный обвал произошел на американских и европейских биржах 5 февраля. На Лондонской фондовой бирже 5 февраля совокупная стоимость котирующихся акций сократилась на 2,63%. На Франкфуртской бирже падение составило 3,36%, на Брюссельской – 3,17%, на Миланской – 3,07%, на Амстердамской – 3,34%. В Париже бумаги подешевели на 3,96%. На Мадридской бирже падение оказалось еще больше. Оно составило 5,19%.

17 марта информация о плачевном состоянии американской банковской сферы вызвала общемировую панику. Необоснованность высокого курса ценных бумаг компаний, терпящих бедствие, привела к массовой распродаже трейдерами их акций. На всех крупных фондовых площадках мира произошло падение. Ни один фондовый рынок от Азии до США не устоял.

Что же случилось? А случилось, крайне неприятные вещи. Ведь на самом деле, кризис на ипотечном рынке - не только кризис недвижимости. Это также кризис строительной отрасли, отраслей строительных материалов, а также товаров длительного пользования, которые покупаются в дом: плиты, посудомоечные машины, холодильники, микроволновые печи и прочее домашнее барахло.

Но, прежде всего, это кризис финансового сектора, потому что все эти сделки, все покупки домов проходят через финансирование в банковском секторе. Поэтому мощь кризиса в жилищной недвижимости имеет адекватное, а может быть даже большее отражение в виде финансового кризиса. Ведь кто-то же все это профинансировал, кто-то предоставил возможность людям под низкие ставки получить кредиты.

**Надо также отметить, что наступающий кризис носит системный характер, что вообще редко встречается в Америке, и затрагивает весь финансовый сектор, все его виды институтов: банки, страховые компании, рейтинговые агентства, компании по страхованию новых выпусков облигаций, обеспеченных залогом и т.д. Словом, затронуты этим кризисом все виды финансовой инфраструктуры.**

Если помните, падение на бирже 15 января 2008 года было вызвано сведениями о резком сокращении прибыли *Citigroup*. Так вот, с начала ипотечного кризиса летом 2007 года до февраля 2008-го мировые финансовые компании списали в общей сложности 145 миллиардов долларов. Общая сумма потерь может вырасти до 400 миллиардов. В начале года агентство Reuters сообщало: *«Крупнейший американский банк Citigroup ожидает списаний активов инвестиционными банками США на сумму в 9 миллиардов долларов в первом квартале 2008 года»*. К сегодняшнему дню Citigroup потерял уже более 22 миллиарда долларов.

Между тем, кредитный кризис захватывает в свою орбиту все большее количество участников рынка. Фонд ипотечных облигаций *Carlyle* сообщил о возможной потере 16 миллиардов долларов. Фонд уже столкнулся с невозможностью выплатить дополнительный залог по кредитам на сумму 400 миллионов долларов, и теперь его бумаги находятся на грани краха.

Чистые убытки американского банка *Wachovia Corp.* за II квартал 2008 г. составили 8,9 млрд. долл., тогда как за аналогичный период годом ранее компания получила чистую прибыль в размере 2,34 млрд. долл. В эту сумму включены убытки в размере 6,1 млрд. долл. от обесценивания ценных бумаг в связи с ипотечным кризисом. Кроме того, сегодня банк объявил о прекращении предоставления ипотечных кредитов через брокеров. Решение было принято в рамках плана по сохранению капитала и минимизации расходов компании. *Wachovia* является четвертой по величине банковской компанией в США по объему активов и предоставляет

различные банковские услуги на территории 21 американского штата. Число сотрудников компании составляет 110 тыс. человек.

Вскоре рухнули бумаги ещё двух игроков ипотеки. Вашингтон Мьючел потерял - 35%, а Нэшнл Сити - 15%. В последнем была зарегистрирована самая высокая активность вкладчиков. Американцам проще забрать деньги сейчас, чем потом заполнять дополнительные бумаги и стоять в очередях.



### *Merrill Lynch объявил о 4,6 миллиарда долларов квартальных убытков*

Американский инвестиционный банк Merrill Lynch в четверг объявил, что по итогам второго квартала 2008 года его убытки составили 4,6 миллиарда долларов, передает агентство *France Presse*. Merrill Lynch был вынужден списать инвестиции на сумму более 9 миллиардов долларов, в основном из-за кризиса на ипотечном рынке США.

Напомним, в апреле 2008 года сообщалось, что Merrill Lynch намерен уволить около четырех тысяч своих сотрудников, то есть сокращению подвергнется каждый десятый работник. На конец первого квартала 2008 года с учетом всех предыдущих списаний общая сумма потерь банка составила более 30 миллиардов долларов.

Американцы в массовом порядке забирают деньги с депозитов коммерческих банков. Так сейчас происходит с клиентами банка Инди Мак, который после фактического банкротства был взят под внешнее управление федеральных властей. Вкладчики боятся дальнейшего банкротства кредитных организаций, а инвесторы опасаются, что из-за кризиса ликвидности банки не смогут расплатиться с населением. Ведь кризис ликвидности – это, говоря простым языком, нехватка наличных денег. То есть вы приходите в банк за деньгами, а вам отвечают, что денег – то и нет.



### *Гигант IndyMac потерпел крах*

13 июля 2008. Один из 3-х крупнейших американских ипотечных банков – IndyMac – потерпел крах, не выдержав углубляющегося кредитного кризиса. Органы федерального контроля наложили арест на активы банка, опасаясь, что он не справится с массовым изъятием денег клиентами, сообщает ВВС.

В последнее время IndyMac с большим трудом изыскивал средства, чтобы продолжать работу. Он базируется в Калифорнии - в одном из штатов, которые больше всех пострадали от падения цен на рынке недвижимости. Представители органа финансового контроля сообщили, что за последние 11 дней инвесторы банка изъяли более 1,3 млрд. долларов. *"Банк рухнул из-за кризиса с ликвидностью"*, – констатировал представитель регулятора Джон Рич. IndyMac стал вторым по величине финансовым учреждением в истории США, работу которого пришлось приостановить директивным образом. Также банк стал пятой крупной компанией Америки, прекратившей существование с начала текущего года.

Но это всё были только первые цветочки, а вот и ягоды: **бывший президент Федерального резервного банка (ФРБ) Сент-Луиса Уильям Пул считает, что крупнейшие американские ипотечные кредиторы Fannie Mae и Freddie Mac "неплатежеспособны" и для выживания им может понадобиться финансовая помощь властей США**, сообщает агентство Bloomberg. *"Конгрессу стоит признать, что эти компании неплатежеспособны и продолжение их существования возможно только за счет налогоплательщиков"*, заявил Пул в интервью агентству. По словам Пула, задолженность Freddie Mac на \$5,2 млрд. превышает ликвидационную

стоимость его активов по состоянию на I квартал 2008 года, что делает его "неплатежеспособным". Стоимость активов *Fannie Mae* снизилась на 66% до \$12,2 млрд. и в следующем квартале может также опуститься ниже уровня задолженности.

Как такое могло случиться и почему?

Для того чтобы ответить на этот вопрос нужно понимать, **как в Америке работает система ипотечного кредитования**. В этом нам поможет разобраться американский экономист Леонид Вальдман. Приведу отрывок из его лекции от 28 февраля 2007 года: *«Есть в США две очень крупные организации. Одна называется на жаргоне Фанни Мэ (Fanny Mae), другая - Фредди Мак (Freddie Mac). Обе они специализируются на том, что кредитуют вот такие ипотечные кредиты. На самом деле их деятельность значительно сложнее. Изначально это была одна Фанни Мэ - Федерэл Нэйшнл Моргэдж Ассоциэйшн (Federal National Mortgage Association), которая была создана еще во времена Рузвельта в 1938 году, в рамках «Нового курса». Ее задача была предоставить возможность простым американцам покупать недвижимость, сделать для них доступной эту недвижимость.*

*Начиная с 1970 года, появилась ее сестринская организация - Фредди Мак, примерно с такими же функциями и несущественными отличиями. Но вот, начиная с середины 90-х годов, обе эти организации резко увеличили объемы собственных операций, просто в несколько раз... Деликатность положения состоит в том, что у них уникальный юридический статус. Они не являются федеральными агентствами, т.е. частью Правительства США. Но с другой стороны, они не являются обычными коммерческими финансовыми учреждениями, хотя и действуют в форме акционерных обществ. Они относятся к очень небольшой группе официально поддерживаемых государством учреждений (Government-Sponsored Enterprises). Они уже вроде бы совсем коммерческие и, выпуская свои собственные облигации, всегда указывают, что правительство США не несет ответственности по их обязательствам. Однако рынок при этом все время предусматривает имплицитную ответственность правительства США, и цены на облигации устанавливаются почти, как на облигации правительства США.*



*Как устроена механика финансирования и рефинансирования недвижимости в США? Вот, скажем, я покупаю дом. Я иду в банк, где мне нравится процентная ставка, и прошу выдать мне кредит. После проверки моей кредитоспособности, банк выдает мне кредит под залог моего дома. Если я хочу получить кредит на достаточно льготных условиях, я должен сделать так, чтобы этот кредит был стандартным...*

*Что происходит дальше? Представим, что нет Фанни Мэ и Фредди Мак и кого-то, кто вместо них выполняет ту же функцию. Тогда ситуация выглядит так. Пришел за кредитом я, другой человек, третий, десятый, сотый, и в зависимости от величины банка, допустим, на тысячном деньги кончились, и дальше банк сидит с нашими залпадными и принимает ежемесячные платежи.*

*Поскольку есть Фанни Мэ и Фредди Мак, то ситуация выглядит по-другому. Они покупают эти стандартные залпадные у банков, банки соответственно получают обратно свои деньги, которые готовы для работы в новом обороте. Кроме того, банк, который выдал мне кредит, работает как агент Фанни Мэ, потому что получает с меня ежемесячные платежи, разбирается со мной, если я почему-то эти платежи пропускаю, выставляет на торги мой дом, если я совсем прекратил платить. Кроме того, за то, что он оформлял мой заем, он тоже получит разовую комиссию.*

Теперь о Фанни Мэ. Она приобрела мою закладную и держит ее у себя на балансе. Первоначально так не было. Когда эта система создавалась, Фанни Мэ не держала у себя на балансе закладные, а предоставляла банкам гарантию, что они получат возмещение этих денег. И это было очень важно, потому что, как я говорил, эта система появилась во времена Рузвельта, когда экономика выходила из «руин» депрессии и доверие банков к способности потребителей выплачивать долги было исключительно низкое, гарантии были для них действительно важны. Это то, что действительно позволило укрепить этот тренд и дать возможность людям покупать недвижимость, а банкам кредитовать эти покупки. Первоначально именно эта деятельность была основной. Покупка закладных так, чтобы держать их у себя на балансе - это значительно более поздняя деятельность.

Но есть еще и третий вид деятельности. Фанни Мэ и Фредди Мак не только покупают эти закладные, но и могут их продать. Они могут их «нарезать». Что это означает? Допустим, у меня кредит по ставке 6,5%. Есть страховая компания, которая хотела бы вложить свои деньги в какие-то консервативные активы, чтобы получать на них некоторый устойчивый доход. Она покупает у Фанни Мэ или Фредди Мак не саму закладную, а их собственную облигацию, обеспеченную моими процентными платежами. Принципал от интереса отрезан. Такой инструмент называется стрип. Фанни Мэ делает самые разнообразные «нарезки» из того пула активов, которыми она располагает. Как работает экономика Фанни Мэ и Фредди Мак?

Поскольку они котируются на рынке почти как правительство США, деньги на рынке им достаются дешево. Поэтому они выпускают в большом количестве и очень часто, практически каждую неделю, новые транши своих облигаций и на эти деньги покупают закладные, которые имеют более высокую доходность, чем их собственные облигации. Именно эта разница и позволяет им наращивать такой лэверидж, чтобы никто при этом не падал в обморок, когда он достигает 1:5, 1:10, 1:20. Но чем дальше, тем число полубморочных возрастает. И вот сейчас, я боюсь, что мы находимся как раз в той самой точке, которая представляет наибольшую опасность.

Помимо всего прочего, не просто сами абсолютные уровни стоимости недвижимости огромны, но главное, что падает доступность этого жилья, т.е. способность среднего американца приобретать средний американский дом. Фанни Мэ и Фредди Мак - это суммарно 2,4 триллиона долларов объема операций. Если в этой области происходит какой-то кризис... Даже рынок, предполагающий имплицитную ответственность правительства США, уже должен изменить свои предположения, потому что понятно, что, несмотря на крайнюю заинтересованность правительства США в том, чтобы в этой области было все хорошо и спокойно, в случае несчастья правительство будет не в состоянии реально помочь. Количественные требования уже таковы, что реально помочь нельзя. Трудно даже представить себе весь комплекс тяжелых последствий, которые может породить кризис только этих двух организаций».

Итак, теперь должно быть понятно, что **как только население в массовом порядке окажется неспособно возвращать взятые долги на покупку дома первыми пострадают инвестиционные банки, затем Фанни Мэ и Фредди Мак а уж потом, как домино, рухнет вся финансовая система.**

Чтобы стало понятно, почему это произойдет надо сказать ещё несколько слов о лэверидже или кредитном плече. Даже частный инвестор, приобретая на рынке какие-то акции или облигации, может одолжить деньги на эту покупку у брокеров. Так, к примеру, если я решил купить акции частной компании, я могу взять деньги на такую покупку взаймы у брокера из расчёта доллар за доллар. Если же я покупаю правительственные облигации, брокер на один мой доллар может дать мне девять долларов в долг. Теперь я могу купить правительственных облигаций уже на десять долларов. Почему так возрастает готовность брокера к риску?

Потому, что правительственные облигации практически не подлежат дефолту, т.е. никто не предполагает дефолт правительства США. Поэтому, если даже цены на облигации и упадут, то

они, скорее всего, упадут не так сильно. Стало быть, всегда останется какая-то величина, которая достаточна брокеру для того, чтобы вернуть свои деньги. То есть если деньги и пропадут, то это будут мои деньги, а его останутся. Вот почему брокер готов предоставить мне такой кредит. Так вот, Фанни Мэ имеет соотношение 1:50, то есть если вы захотите купить облигации Фанни Мэ, то на 1 ваш доллар брокер готов одолжить вам 50 своих. Но вот здесь и таится опасность. Ведь при таком уровне лэвереджа, когда собственный капитал меньше 2%, уже не остается никакой возможности совершать какие бы то ни было ошибки. А что из себя представляют облигации Фанни Мэ? Чем они фактически обеспечены? Вот тут мы и подбираемся к самому интересному. А обеспечены они ипотечными ссудами домовладельцев, которые должны выплачиваться с процентом. Но сегодня эти самые домовладельцы вместо того, чтобы исправно делать свои платежи объявляют себя банкротами.

Представляете, вы купили облигацию некоей полугосударственной компании в полной уверенности, что она имеет гарантированное обеспечение, а всё ее обеспечение – это долги находящихся на грани банкротства людей. Причём людей, имущество которых стремительно падает в цене и найти покупателей на которое совершенно не представляется возможным. Вы можете возразить, что если должники по ипотечной ссуде не в состоянии платить, то банк вправе забрать дом, а это всё-таки, как ни крути ценная вещь. Но и тут, оказывается, не всё так просто.



### Болезненный урок «Дойче Банка»

Несколько дней назад *Deutsche Bank* испытал серьезное потрясение, когда судья в штате Огайо, США, вынес вердикт, что банк не имеет юридического права забрать за долги 14 домов, чьи владельцы не смогли придерживаться своих текущих ежемесячных платежей по ипотеке. Американский федеральный судья С.А. Бойко в Федеральном окружном суде в Кливленде, Огайо, постановил отклонить иск «Дойче Банк Нэшенл Траст Компании». Американская

дочка «Дойче Банка» стремилась отсудить 14 домов в Кливленде, чтобы объявить своим имуществом. А вот и волос в супе. Судья потребовал у «Дойче банка» показать документы, доказывающие право собственности на 14 домов. «Дойче банк» не смог этого сделать. Все, что адвокаты «Дойче банка» смогли предъявить, это документ, показывающий лишь «намерение передать права в залог». Они не смогли предъявить фактическую закладную, сердце западных прав собственности со времен Великой хартии вольностей.

Опять же, почему «Дойче Банк» не может показать 14 закладных на 14 домов? Потому что они живут в новом экзотическом мире «глобальной секьюритизации» (замена нерыночных займов и/или потоков наличности на ценные бумаги, свободно обращающиеся на рынках капиталов), в котором банки, подобные «Дойче банку» или *Citigroup* скупают десятки тысяч закладных у мелких местных кредитных банков и «упаковывают» их в большие пулы новых ценных бумаг. Эти бумаги затем рейтинуются *Moody's*, *Standard & Poor's* или *Fitch* и продаются в качестве бондов пенсионным фондам, другим банкам или частным инвесторам, которые наивно полагают, что скупают облигации высшей категории AAA, и никогда не догадываются, что их «упаковка» из тысячи разнообразных закладных, возможно, содержит 20% или 200 закладных с рынка *Sub-Prime*, то есть сомнительного кредитного качества.

Действительно, полученные в последние семь лет крупнейшими в мире финансовыми игроками от *Goldman Sachs* до *Morgan Stanley*, *HSBC*, *Chase* и того же «Дойче банка» прибыли были так впечатляющи, что почти ничего не делалось, чтобы вскрыть рискованные модели, используемые специалистами по «упаковке» закладных. И уж конечно, этим не занималась Большая Тройка рейтинговых компаний, которые имели преступный конфликт интересов в предоставлении высших рейтингов по долговым обязательствам. Кое-что резко изменилось в августе прошлого года, и с тех пор крупные банки один за другим выпускают доклады о катастрофических «*sub-prime*» убытках.

О каких «рискованных моделях» идёт речь в этой заметке об американской головной боли *Deutsche Bank*?



Как уже было сказано, американские банки закладные на балансе не держат, продают дальше ипотечным фондам, которые выпускают под залог этих закладных облигации с фиксированной ставкой. Это работало вполне прилично 30 лет, а потом изобрели *subprime mortgage* - и поскольку облигации, обеспеченные этим г...ном, никто покупать не хотел, то изобрели CDO (*collateralized debt obligations*) - в которые состоят из трёх частей - "хорошие" закладные, "средние", и *subprime*. Причём по *subprime* части доходность выше всего, в полном соответствии с правилом - где выше риск, там и выше плата за риск.

А далее хитроумные инвестиционные фонды начали покупать CDO и перепродавать хорошую и среднюю часть, оставляя себе высокодоходное г...но. А все эти фонды работают с очень большим кредитным плечом, которое берут у кого??? У тех же банков. То есть, в результате риски по закладным вернулись обратно к банкам. Плюс банки сами очень хорошо игрались на этих рынках через SIV (*structured investment vehicles*). У них для оценки риска были рейтинговые агентства, а для страхования - специальные страховые фирмы. Только рейтинги оказались дутые, а страховые фирмы оказались без денег и страховки не платят. В результате, помимо других неприятностей, накрылась значительная часть американских пенсий (только американскому народу об этом пока не говорят - чтобы не нервировать лишний раз).

Вот что пишет в своей статье опубликованной в *Wall Street Journal* лауреат Нобелевской премии по экономике 2006 года Эдмонд Фелпс (*Edmund Phelps*): «*Финансовая инженерия*» и денежная политика, «основанная на правилах», где неопределённые знания принято считать определёнными знаниями, ведёт нас в опасном направлении. Рискованное кредитование и превращение долгов в ценные бумаги были инновацией, которая, как полагали, давала перспективу увеличения числа собственников жилья. Однако «управление рисками» в данном случае было темным лесом: оно не принимало во внимание вероятную макроэкономическую динамику и неадекватно рассчитывало действие системы с неизвестным количеством участников нового бизнеса, как почти не зависящее от этого числа».

Сегодня объём этих рисков настолько велик, что это в любом случае должно разорваться по всей финансовой системе, причём не только в США. К слову говоря, в России на случай всяких непредвиденных ситуаций был создан так называемый Стабилизационный фонд. И знаете где находятся деньги этого фонда? Вы будете смеяться, но достаточно большая часть денег вложена в облигации Фанни Мэ.



### *Резервы России сгорают в США*

В минувшую пятницу Алексей Улюкаев денонсировал собственное заявление о прямых потерях, понесенных Россией в результате американского ипотечного кризиса. Ранее он признал, что часть средств Банк России разместил в обязательства ипотечных агентств США – *Federal National Mortgage Corporation* (*Fannie Mae*) и *Federal Home Loan Mortgage Corporation* (*Freddie Mac*), которые пострадали от ипотечного кризиса. «У ЦБ свой инвестиционный портфель, и в нем есть бумаги *Fannie Mae*, *Freddie Mac*. На нас ложится падение котировок, а значит, и убытки», – констатировал Улюкаев.

На следующий день оценки кардинально изменились. По словам первого зампреда ЦБ, облигации Fannie Mae и Freddie Mac являются высоконадежными и безрисковыми. Убытков от вложений в данные облигации у нас нет, подчеркнул Улюкаев. При этом он отказывается сказать, насколько велика доля этих ценных бумаг в инвестпортфеле Центробанка, ограничившись заверением, что речь идет «всего о нескольких процентах». В то же время, по оценкам экспертов, речь может идти примерно о 40 млрд. долларов.

Крайне негативную оценку деятельности руководства ЦБ дал директор Института проблем глобализации Михаил Делягин. Ипотечный кризис в США впервые проявился осенью 2006 года. Если в нашем Центробанке не заметили очевидных тревожных симптомов, то это свидетельствует о *«некомпетенции и профнепригодности руководства»*. *«Уровень профессионализма в ЦБ производит шоковое впечатление»*, – констатировал Делягин. США охвачены ипотечным кризисом. Ипотечные бумаги потеряли в цене до 80%, и отрицать наличие убытков по меньшей мере некорректно. *«Убытки, безусловно, есть. Банк России, возможно, не хочет их фиксировать. Облигации Fannie Mae и Freddie Mac надежнее собственно ипотечных бумаг, но это не значит, что они надежные. Если они до сих пор не потеряли в цене, то потеряют неизбежно»*, – отметил эксперт, напомнив, что Fannie Mae и Freddie Mac всего лишь субсидируются американским государством, а это не в чистом виде госгарантии, которые действительно страхуют инвесторов от всяческих рисков.

Источник: [http://www.ng.ru/economics/2008-03-03/5\\_usa.html](http://www.ng.ru/economics/2008-03-03/5_usa.html)

А тем временем должники в нарастающем количестве вместо того, чтобы исправно платить деньги по взятым ипотечным ссудам объявляют банкротство.

В то же время стиль управления в США порой напоминает лучшие фокусы товарища Сталина - как в начале 30-х палкой, с массой эксцессов загнали крестьян в колхозы, а потом товарищ Сталин отписал статью "Головокружение от успехов" и осудил отдельные перегибы отдельных товарищей. Так же сейчас и в Штатах с помпой устроили кампанию по посадке отдельных финансистов, допустивших, понимаешь, перегибы в ипотечном кредитовании населения и крах пузыря, который выдували всей страной при участии государственных органов.

### *ФБР задержала сотни виновных в ипотечном кризисе*

Ипотечный кризис в США, аукнувшийся всему миру немалыми трудностями, получил свое логическое продолжение по части расследования причин и нахождения виновных. В стране начались массовые аресты "нечестных" игроков на рынке недвижимости. Первые громкие результаты расследований не заставили себя долго ждать. Вчера стали поступать сообщения о первых арестах участников рынка ипотеки США. Так, Федеральное бюро расследований (ФБР) США, арестовало двух бывших менеджеров хедж-фонда *Bear Stearns* Ральфа Кьюффи и Мэтью Тэннина, видимо по достоинству оценив их роль в крахе фонда, спровоцировавшего углубление ипотечного кризиса в стране, сообщает агентство *Bloomberg*.

Обвинение основывается на том, что менеджеры вводили в заблуждение инвесторов, не сообщая о проблемах фонда. Но это только вершина айсберга. Громкие сообщения поступили чуть позже. ФБР США официально сообщило, что арестовано более 400 игроков на рынке недвижимости. Но, это еще не все. Спецы из ФБР пригрозили, что расследование будет продолжаться, и все виновные понесут наказание.

Всё как в родном СССР образца 1937: сначала кампания в печати, броский лозунг «Злонамеренной Ипотеки», сотни задержанных. Публичный процесс с покаянием и раскаянием оппортунистов тоже, надеюсь, увидим.

## Часть 5 Вилы экономии



*Дорогой товарищ кризис, мы скучаем по тебе!  
Долбани по этой слизи на долларовой трубе!  
По Америке - Европе наконец-то долбани,  
Оказались, чтобы в жопе эти гадкие они,  
Ну а мы чтоб оказались ну совсем наоборот!  
Русский народный фольклор*

*-Даже очень глупые люди в США должны уже понимать, к чему все это идет. Казалась бы, сейчас же последняя домохозяйка должна понимать, что происходит.*

*-Ничего подобного. Лично знаю очень умных людей, русских, работающих в Штатах, переживших на своей шкуре 98-й год будучи в*

*России, которые искренне не понимают "к чему всё это идёт". Люди уверены, что текущее положение обоснованно исключительно тупой политикой нынешнего руководства США и "бессмысленной" войной в Ираке. Представьте теперь, что думают обо всём этом (кстати, а о чём?) обычные американцы, даже самые продвинутые, в жизни своей не видевшие ничего, подобного нашему 98-му (да и вообще развалу)... (Из Интернетовского форума)*

Набирающее обороты сокращение занятости вполне недвусмысленно говорит о том, что рецессия в Штатах – это уже даже не настоящее, а прошлое. **Американская экономика входит в следующую фазу – потребительский кризис.**

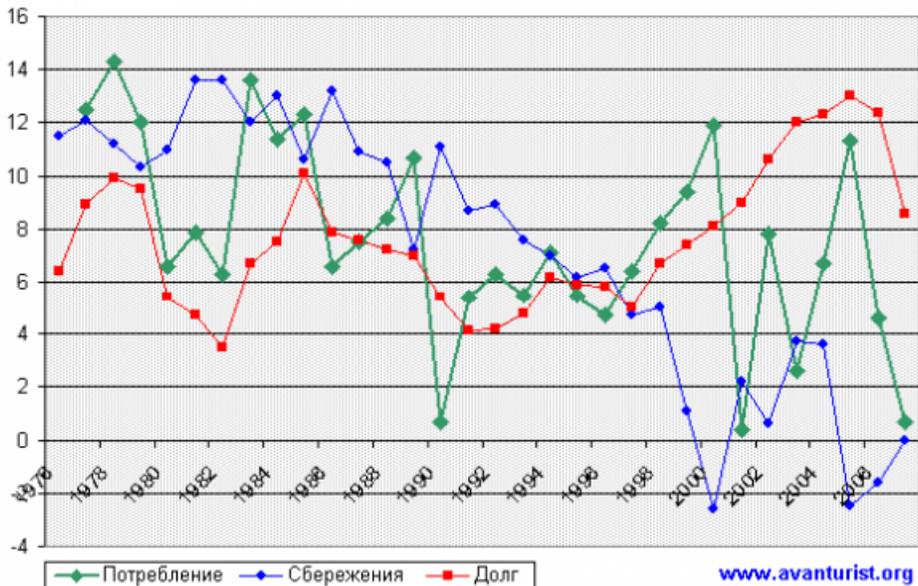
Потребительский кризис – это свертывание потребительского рынка, т.е. сокращение совокупного потребления. Не секрет, что с конца 40-х мотором экономики США являлись именно потребительские расходы, причем с 70-х – практически единственным мотором. В конечном итоге, именно неуклонное увеличение потребительских расходов обеспечивает приток иностранных капиталов в финансовые инструменты США. Стабильный же приток капиталов позволяет, с помощью кредитного и инвестиционного субсидирования по сути убыточных американских предприятий, удерживать в латентном состоянии постоянный кризис перепроизводства, идущий уже почти 40 лет.

В современном обществе человек стал орудием производства и материалом для извлечения выгоды. Любой. Задача в том, как опустить человека таким образом, чтобы с ним можно было сделать всё что угодно. Для этого разрабатываются соответствующие технологии создания искусственной пустоты и давления на психику, основанные на уничтожении индивидуальных возможностей и обесмысливании труда, а также на основе идеологии потребителя и потребления-производства мусора. Мусор производим, мусор продаём, мусор покупаем, главное - красивый имидж, упаковка процесса.

В результате, обеспечивается непрерывный виртуальный экономический рост, который, в свою очередь, снова стимулирует экспансию потребления. А вот, снижение потребительских расходов, да еще одновременно с масштабным инвестиционным застоём – это точка провала в явный кризис перепроизводства, т.е. в дефляционно-депрессивную спираль.

Почему же начало потребительского кризиса и кризиса перепроизводства ожидается именно сегодня? Это станет ясно, если внимательно посмотреть на приведенный ниже график. На нём хорошо видно, что происходило с ростом и финансированием потребительских расходов в последние годы.

## Рост потребительских расходов населения США



В 1997-2000 во время истерии связанной с надуванием Интернет-компаний, население резко увеличило свои расходы, причем в основном за счёт отказа от сбережений. А если выразиться ещё точнее, то впервые в послевоенной истории, население США занялось потрошением копилки. Последующий коллапс Интернет пузыря чуть не сбросил страну в потребительский кризис – рост расходов в 2001 упал почти до нуля. В первую очередь это было обусловлено резким замедлением увеличения доходов, вызванного как масштабным сжатием рынка труда, так и убыточностью инвестиций.

Однако когда перепугавшаяся депрессии ФРС стремительно снизила ставку до 1%, население не смогло устоять перед соблазном набрать кучу практически бесплатных ипотечных кредитов. Да и откладывать деньги в банк, при почти нулевой ставке по депозитам, казалось глупым. В результате, рост потребительских расходов людей стабилизировался. А начавший к концу 2002 взлет цен на жилье, вызвал новый приступ жадности у населения США, и в помраченном сознании вообразив себя инвесторами, люди снова дружно полезли за копилками.

Как видно из графика, экспансия потребительских расходов достигла своего пика в 2005, составив 11.3% годового роста. Но стоило только перегретому рынку жилья в 2006 забуксовать, как этот показатель немедленно рухнул до 4.6%. И вот теперь возникает очень интересный вопрос – что происходит с потребительскими расходами сегодня, и что с ними будет происходить завтра?

У населения имеются следующие источники средств, расходуемых на потребление:

- зарплата,
- доходы от бизнеса,
- доходы от инвестиций,
- социальные выплаты,
- кредит и накопленные сбережения.

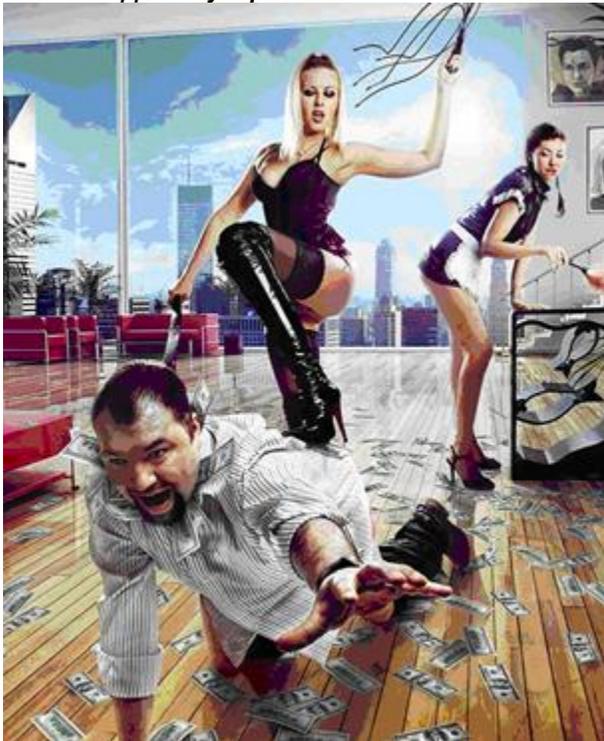
Поэтому сумму расходов населения можно посчитать очень просто – к доходу за год, который складывается из оплаты труда, инвестиционных доходов и социальных выплат, прибавить увеличение персонального долга по кредитам и вычесть сумму годовых сбережений. Посмотрим, что происходило со всеми этими источниками доходов в последнее время и прикинем, что с ними случится в дальнейшем.

**Во-первых, официально с января 2008, а неофициально может быть уже с ноября, идет и ускоряется сжатие рынка труда.** Согласно данным Министерства Труда США (*The Labour Department*), опубликованным 1 августа 2008 года, в июле было потеряно 51 000 рабочих мест, а безработица поднялась до рекордного за последние четыре года уровня в 5.7%. Всего же с начала года было уволено 463 000 человек, и сегодня общее количество безработных составляет 8.8 млн. по сравнению с 7.1 млн. на июль 2007 года.

Понятно, что доходы этого миллиона безработных вряд ли вырастут по сравнению с 2007. Более того, лишний миллион свободных работников на рынке труда и экономический спад, отнюдь не сулящий больших прибылей, вряд ли стимулируют работодателей к масштабным увеличениям зарплат персонала. Поэтому ждать особого роста совокупных заработков в США в обозримой перспективе не приходится.

**Во-вторых, ускоряющееся падение мирового фондового рынка и рынка недвижимости, не оставляет никаких надежд на рост спекулятивных доходов в 2008г по сравнению с 2007.** Причем это касается как персональных инвестиций, так и средств, вложенных через различные инвестиционные фонды (*mutual funds*).

*Доспекулировался...*



**Развивающийся кризис также неизбежно сократит бизнес доходы собственников компаний и дивиденды акционеров.** Более того, резкое снижение целевой ставки ФРС, уменьшит даже процентные выплаты по банковским вкладам. Наконец, уже недалёк тот час, когда финансовый кризис доберётся до страховых компаний и пенсионных фондов, которые начнут один за другим квакаться так, что **совокупный объем пенсионных и страховых выплат также начнет снижаться.**

Точно посчитать сумму доходов, которой не досчитается население в 2008, довольно затруднительно. Тут нужно исходить из того, что в пузырь недвижимости и новый фондовый пузырь было вовлечено примерно вчетверо больше личных сбережений и заемных средств, чем в Интернет пузырь 1997-2000, и что даже краткосрочные последствия развивающегося кризиса для экономики и рынка труда будут более серьезными, чем крах Интернет индустрии. **Однако можно предположить, что номинальный рост совокупных доходов населения в 2008 снизится, по меньшей мере,**

**на 40% по сравнению с 2007 годом.**

В то же время, развивающийся обвал на жилищном и фондовом рынках, в сочетании с сокращением рынка труда, наконец-то отрезвил население и оно, похоже, в основной массе возвращается к практике сбережений на черный день. Растрата сбережений в 2007, скорее всего, прекратилась. И если считать, что в 2008 люди действительно крепко испугаются и будут хотя бы так же осторожны, как и в 2001 – после Интернет кризиса, то годовой рост сбережений может подскочить настолько, что превысит 2% от поступающего дохода.

Суммируя, все сказанное, получается, что **совокупный объем средств, который будет направлен на потребление в 2008, может привести к серьезному сокращению объема потребительских расходов.** И это будет первое крупное сокращение за все время после Великой

Депрессии. И тут не помогут даже \$150 млрд. подарков от Деда Мороза, в смысле от Дж. Буша, которые он обещает разослать осенью с целью стимулировать потребление, поскольку больше 2/3 населения собирается либо пустить их на выплату кредитов, либо отложить на черный день.

### *Американцы полны пессимизма в отношении будущего экономики*

Тем временем американские семьи затягивают пояса, избавляясь от лишних и прожорливых автомобилей, а также избегая денежных трат без явной необходимости. На долю потребительских расходов населения сегодня приходится примерно 70% ВВП США. «Диверсифицированная и гибкая» экономика, как о ней говорит министр финансов Генри Полсон, несмотря ни на что, продолжает замедляться, и в роли главного тормоза сейчас выступает снижение потребления.

По данным за июнь 2008 года, индекс потребительской уверенности снизился с 58,1 до 50,4 пункта, причем всевозможные прогнозы утверждали, что этот показатель не упадет ниже 56 пунктов. Тем не менее, сегодняшние потребительские настроения в США стали наихудшими с 1967 года, когда началось их измерение. Более трети респондентов заявили, что за последние полгода снизили собственные расходы.

Чтобы люди снова начали набирать и тратить на всякую дурь кредиты, им, во-первых, требуется этот кредит где-то взять, а ведь большая часть их имущества – это дома, которые и так уже под залогом, да еще и дешевают как из ведра.

А, во-вторых, им нужно подсунуть новый чрезвычайно простой и очень заманчивый лохотрон, вместо сдохших пузырей недвижимости и фондового рынка. А это, между прочим, не так-то просто сделать. Таким образом, США сегодня на всех парах влетают в полномасштабный потребительский кризис, которого ни разу еще не видели со времён Второй Мировой.

Кто же пострадает в первую очередь?

**В первую очередь пострадают циклические отрасли.** Напомню, что циклическими называются такие отрасли промышленности, функционирование которых в долгосрочном плане характеризуется периодическими подъемами и спадами, возникающими в результате внешних экономических циклов - обычно цикла национальной деловой активности. Циклические отрасли, как правило, процветают в период подъемов и тяжело переживают спады. Типичными циклическими отраслями являются производство автомобилей, жилищное строительство, воздушные перевозки и станкостроение.



То есть масштабное сокращение потребительских расходов, естественно, в первую очередь коснется не китайских трусов и техасских бифштексов, а товаров долговременного пользования – мебели, электроники, автомобилей и разной бессмысленной фигни, которую американцы сами не знают, зачем покупают, а также сектора потребительских услуг – общепита, развлечений, образования, туризма и т.п.

По данным Министерства Труда США в июле промышленность потеряла 35,000 рабочих мест, строительство 22,000 и торговля 17,000. О массовых увольнениях объявили *GM, Wachovia Corp, Cox Enterprises, Pfizer*. Закрылась сеть ресторанов *Bennigan's*

принадлежавшая *Metroedia Restaurant Group*, а *Starbucks*, доходы которого упали на 28% по сравнению с прошлым годом, закрыл 600 убыточных кофеен во всех "главных" штатах США.

Сжатие спроса уже также ударило по порнографии и казино. Это, наверное, самые чувствительные отрасли развлечений.



### *Ипотечный кризис поставил под угрозу существование казино Лас-Вегаса*

Ипотечный кризис начал отрицательно сказываться на работе американских казино, пишет газета *The Wall Street Journal*. В условиях кризиса банки неохотно выдают казино кредиты на развитие, клиентов становится все меньше, а рейтинговые агентства понижают рейтинги. С начала 2008 года в США о банкротстве уже объявили четыре казино, а акции многих других подешевели, по меньшей мере в два раза.

До ипотечного кризиса, начавшегося в 2006 году и нанесшего наибольший урон экономике США в конце 2007 года, банки считали казино своими наилучшими клиентами - высокие доходы игровых заведений позволяли им быстро погашать кредиты, выплачивая проценты за их использование.

Сейчас доходы казино резко снизились, причем не только за счет игрового бизнеса. В условиях ипотечного кризиса клиенты перестали посещать дорогие рестораны и покупать предметы роскоши. Большая часть доходов казино получали за счет этого направления бизнеса.

Эх,... жалко Лас-Вегас. Следом пойдёт Голливуд. Естественно, что почти во всех секторах, где начнется снижение потребления, произойдет ужесточение конкуренции и компании, чтобы выжить, начнут агрессивное снижение розничных цен. А поскольку снижение потребления коснется большинства сегментов американской экономики, то, в целом, на потребительском рынке рост цен резко затормозится и даже может уйти в отрицательную зону еще до начала кризиса перепроизводства в конце лета. Я не знаю, как это будет называться на птичьем языке финансовых властей США, но вам я по секрету скажу термин, который будет точно описывать начавшийся период – **“дефляционная депрессия”**.

#### **Подведём итоги.**

- Перенос производства в страны третьего мира привёл к массовому сокращению высокооплачиваемых рабочих мест, снижению реальной заработной платы и потребительских возможностей населения.
- Когда наметился разрыв между производством и потреблением денежно-кредитные манипуляции ФРС открыли дорогу дешёвому кредиту. А банки, облегчив условия получения кредитов, вовлекли широкие слои населения в инвестирование взятых в долг денег.
- Львиная доля взятых взаём денег была направлена населением на спекуляцию и рефинансирование недвижимости. В результате цены на неё неимоверно раздулись.
- Для поддержания рынка недвижимости и своих суперприбылей, банки занялись «финансовой инженерией»: превращением долгов в ценные бумаги. В экономику хлынули денежные суррогаты, которые, как оказалось впоследствии, не имели никакого обеспечения, так как один долг перекрывался другим и так без конца.
- Как только последние в этой цепочке должники в массовом порядке объявили себя неплатежеспособными, финансовая система США, будучи в избытке накачана виртуальными деньгами зашаталась и оказалась на грани крушения.

Здравствуй, новый 1929 год!

## Часть 6 Глобальное домино



*Сдаётся мне господа, что мы находимся  
накануне грандиозного шухера.*

*Попандопало из Одессы*

Андреас Эшбах в 2001 году в своём романе «Один триллион долларов» очень точно обрисовал **уязвимость глобальной экономики во время кризисов**: «Возьмите в качестве примера компьютерные вирусы. В слабо объединенном, несовместимом компьютерном ландшафте возникновение вируса не проблема - он поразит несколько компьютеров, другие этого даже не заметят. Другое дело, если мы имеем связанные в общую сеть высокоэффективные компьютеры, все с

одинаковой операционной системой, все с одними и теми же программными продуктами. В нормальной повседневности это связь, о какой можно только мечтать, но как только появляется вирус, в мновение ока сотни, тысячи, миллионы компьютеров заражаются, и вся система выходит из строя. Именно это и грозит системе наших жизненных основ.

- Компьютерный вирус?

- Нет. Крушение. Катастрофа. Срыв.

- Что это значит?

- Мы все сильнее напрягаем комплексно связанные системы, уже одним их растущим числом. Становится неизбежным, что один из компонентов сети однажды переступит граничные значения и откажет. Отказ одного компонента окажет обратное действие на остальные системы, а поскольку общее напряжение высоко, с большой вероятностью и другие компоненты переступят свои лимиты и тоже откажут, и так пойдет дальше, как падают ряды костяшек домино, как только упадет первая костяшка. Срыв охватит систему в целом, и это произойдет непостижимо стремительно, по сравнению с обычной до сих пор скоростью изменений в системе...»

Как же будет происходить развитие кризиса? Вот сценарий от профессора Нуриэля Рубини: «Как только цены на недвижимость в США упадут на 20-30%, тем самым будет уничтожено от 4 до 6 триллионов долларов оценочной стоимости домов и квартир. Рыночная стоимость жилья станет ниже, чем долги по ипотечной ссуде. У людей появится огромный соблазн бросить свои дома и отослать ключи в банк по почте. Десятки строительных фирм станут банкротами.

Банки будут вынуждены списать убытки, размер которых может превысить 400 миллиардов долларов. Доступность всех видов кредитов значительно упадет. Затем начнутся огромные потери в кредитах без обеспечения: долги по кредитным карточкам, ссуды на покупку автомобилей, кредиты на образование.

Таяние рынка коммерческой недвижимости и банкротство крупного регионального или национального банка. Огромные потери в индустрии корпоративных выкупов с помощью кредитов (leveraged buy-outs). Сотни миллиардов долларов таких кредитов сейчас сидят на балансах банков.

Волна корпоративных банкротств. В среднем американские компании находятся в неплохой форме, но значительная их часть малоприбыльна и обременена огромными долгами. Эти банкротства повлекут за собой потери на непрозрачном рынке свопов по кредитным банкротствам (размер действующих контрактов на нем равняется на сегодня 45

ТРИЛЛИОНАМ долларов). По очень скромным оценкам потери составят 250 миллиардов долларов. Обанкротятся некоторые страховые компании.

Развал «теневой финансовой системы». Проблемы с хедж фондами, специальными инвестиционными инструментами (special investment vehicles) и другими экзотическими животными из мира финансовых... Дальнейшее обрушение фондового рынка. Замкнутый круг убытков, уменьшения капитала, ликвидации активов с помощью судебных приставов и распродажи по ценам значительно ниже рыночной стоимости. В сумме убытки превысят 1 триллион долларов, и рецессия станет еще более серьезной.

Если рецессия продлится более полутора лет, то все попытки остального мира «оторваться» от американского кризиса будут бесполезны». («12 шагов к финансовому апокалипсису от профессора Рубини»)

Это связано с тем, что большинство стран страдают от низкого внутреннего спроса и, как следствие, зависят от продаж американским потребителям. Наибольшему риску при этом подвержены партнеры США по северо-американскому соглашению свободной торговли - Канада и Мексика, поскольку экспорт этих стран в США составляет 25% от совокупного ВВП. Одним из первых, будет, также, затронут Китай, поскольку экспорт составляет 35% от ВВП, при этом основным внешним потребителем произведенных в Китае товаров является Америка. Так что следует ожидать, что большой процент китайской продукции - разный пластмассово-синтетический мусор - окажется невостребованным. Интересно будет наблюдать издалека, что китайцы в своём Китае будут делать дальше.

Более того, цепь поставок Китая может стать проводником негативных последствий сокращения потребления в США для азиатских торговых партнеров, в частности, Японии, Кореи и Тайваня, а также для крупнейших поставщиков ресурсов в Латинской Америке, Австралии и даже в Африке. Так что, «Танцуют все!»

Что же касается Европы, то **спад экономики в странах европейского сообщества уже начался.**



### *Британская экономика вступила в полосу рецессии*

21 июля 2008г. Экономика Великобритании входит в полосу рецессии или уже вступила в нее, считает член комитета по денежно-кредитной политике Банка Англии Дэвид Блэнчфлауэр. Один из 9 ключевых представителей Банка Англии, отвечающих за монетарную политику, заявил в интервью британским СМИ, что ожидает от экономики страны "отрицательного роста на протяжении трех или четырех кварталов".

По словам Блэнчфлауэра, экономические риски для Британии возможно, даже более значительны, чем для США, передает

*Reuters.* В апреле 2008г. британский Центробанк снизил ключевую ставку на 0,25 процентного пункта - до 5%. Однако три последующих заседания Банка Англии по монетарной политике оставляли ставку неизменной в связи с вышедшим из-под контроля ростом потребительских цен. В мае с.г. инфляция в стране составила 3,3% в годовом исчислении, а в июне с.г. подскочила до 3,8%, значительно превысив ориентир властей на уровне в 2%.

Цитата от Royal Bank Of Scotland: "Нас ждет отвратительный период - будьте готовы. Если у вас кредит, фокусируйтесь на качественных, краткосрочных и нециклических защитных инструментах. Кэш - ключевой безопасный актив. Вы потеряете в нем меньше. Все цыплята под свою крышу".



### Опасения рецессии в экономике еврозоны растут

Лондон. 2 июля, 2008. ИНТЕРФАКС-АФИ - Опасения наступления рецессии в еврозоне значительно увеличились после появления информации о технической рецессии в Дании, а также слабых статданных, свидетельствующих о том, что и другие страны региона близки к этому, пишет *The Wall Street Journal*.

По мнению экономистов, наиболее значительные риски сползания в рецессию вслед за Данией грозят Италии, Испании, Португалии и Ирландии. Великобритания и Франция, в лучшем случае, близки к стагнации.

Разрастаются также кризисные явления на международном рынке недвижимости - банки ужесточают условия ипотечных кредитов, строительные фирмы страдают от отсутствия заемных капиталов на развитие новых проектов. На сегодняшний момент можно сказать, что кризис, начавшись в США и Великобритании, полномасштабно поразил именно страны с самыми высокими показателями роста рынка недвижимости. Наиболее динамично развивающимися рынками Европы были рынки Испании и Ирландии – теперь же им приходится, в буквальном смысле слова, расплачиваться за свой триумф.



**В Испании кризис привёл к снижению активности на рынке недвижимости на 70-80%.** Это крайне неблагоприятная ситуация для страны, в которой строительство было настоящим двигателем экономики, обеспечивая около 20% ВВП. Рынок отреагировал на такое положение вещей своеобразно, "по-московски" - деньги инвесторов плавным потоком потекли в сектор эксклюзивной недвижимости класса "люкс", на которую всегда находятся иностранные покупатели. Однако рынок недвижимости продолжает "остывать".

По мнению аналитиков *Euroconstruct*, строительный кризис в Испании продлится не менее трех лет. Предположительно строительство жилья в 2008 году уменьшится на 18%, а в 2009 году на 16%. Строительная активность не пойдет вверх, пока не будет продано от 750 тыс. до одного миллиона уже имеющихся жилых объектов. Пузырь на рынке недвижимости там был надут изрядный. Одинаковое жилье раза в 3 дороже, чем в Берлине и в 2 раза, чем в Париже. Сейчас Испанские риэлтеры активно привлекают партнеров из России, думают, что русские толстосумы раскупят всё нераспроданное.



**Ирландия**, в которой цены на недвижимость поднялись в 4 раза за 10 лет, **переживает первый в этом столетии спад на рынке недвижимости.** В течение ближайшего года цены будут падать, и объем падения составит около 10%. Кризис обернулся для Ирландии ужесточением правил предоставления ипотечных займов, что вызвало падение потребительского спроса. В результате по всей стране количество рабочих, занятых в строительстве, сокращается, количество безработных растет, а амбициозные проекты застроек замораживаются до лучших времен.

**По всей Европе идёт волна увольнений и сокращений.** Так немецкий концерн Siemens планирует к 2010 году сократить количество рабочих мест в своих подразделениях по всему миру на 17,2 тысячи, пишет газета *The Financial Times*. Несколько ранее подразделение Siemens *Enterprise Communications GmbH & Co. KG* уже объявляло о сокращениях у себя примерно такого же количества человек. Аналогичная ситуация в Германии у *BMW, Continental u Henkel*.

## На грани кризиса оказалась и Восточная Европа.



### *Чешская экономика оказалась на грани кризиса*

ПРАГА, 19 июля 2008. В чешской экономике складывается катастрофическая ситуация. Виной тому – необычно высокий курс кроны, который может негативно отразиться на конкурентоспособности чешской экономики. По информации «Радио Прага», такое мнение выразил представитель консалтингового агентства *Next Finance* Владимир Пикора...Ситуация не просто серьезная, а катастрофическая. Курс кроны на 17,3% выше, чем два года назад. В результате этого чешская экономика теряет свою конкурентоспособность.

По прогнозам Международного валютного фонда (МВФ) **широкомасштабный экономический кризис грозит Украине**. Исполнительный директор (МВФ) Доминик Стросс-Кан предупредил Украину о том, что слабая борьба с инфляцией грозит Украине глобальным и продолжительным кризисом. *«С тем уровнем инфляции, который сейчас наблюдается в Украине, и Восточной Европе, можно прожить короткий период, но продолжительный – нет»* - сообщил экономист. Он предупредил, что *«если Украина будет медлить с борьбой с инфляцией, это приведет к длительным и негативным последствиям»*. Как пример глобального кризиса из-за запущенной инфляции Стросс-Кан привел инфляцию в Европе 70-80-х годов.

Как же ведёт себя в такой ситуации рядовой потребитель? Ответ на этот вопрос можно найти в украинском общенациональном еженедельнике «Деловая столица» №26 от 2 июля 2008 года:

*«Украинцы отказываются от крупных трат, вгоняя в застой отрасли, ориентированные на потребление. Чем туже затягивает пояса население, тем хуже чувствуют себя производители, ориентированные на массовый рынок. Сокращение и пересмотр статей расходов самой многочисленной группы потребителей уже стали причиной замедления роста в ряде отраслей. Что в конечном итоге скажется и на общем экономическом развитии страны, которое в последние два года держалось именно на увеличении внутреннего потребительского рынка. Согласно отчетам исследовательских компаний, украинцы начали пересматривать структуру своих расходов. Все большую долю в них занимают траты на продукты питания.*

*В первую очередь это касается граждан с низкими и средними доходами. Граждане с доходом ниже среднего стали экономнее и переходят на более дешевые товары, хотя несколько лет подряд тут прослеживалась противоположная тенденция - увеличение продаж более дорогих марок. Что касается продуктов питания, то здесь сохраняется стабильность, хотя раньше тоже наблюдался переход населения из своей ценовой категории в более высокую»,* - говорит руководитель отдела Consumer Scan компании GFK Ukraine Марина Забарило.

*«В сегменте товаров длительного пользования исследователи вообще фиксируют застой... Это значит, что для производителей товаров длительного пользования наступают тяжелые времена, которые переживут не все»,* - считает эксперт Института экономических исследований и политических консультаций Виталий Кравчук.

*«Упала реализация стиральных машин, пылесосов, мелкой бытовой техники. Потребители, которые не успели сделать крупные покупки раньше, сейчас снова их откладывают, поскольку высокая инфляция съедает их доходы»,* - сообщает руководитель отдела *Retail and Technology* GFK Ukraine Андрей Свирский.

Вовсю экономят украинцы и на ремонтах, вгоняя в застой производителей и продавцов соответствующих товаров. *«Уже в течение полугода оконный рынок переживает кризис. Если в 2007 г. прирост продаж ПВХ-продукции у нашей компании составлял 34%, то в этом году мы*

фиксируем спад. При этом стоимость товаров по рынку в среднем выросла из-за повышения цен на материалы и зарплату”, — рассказывает директор по продажам компании “Евровикнобуд” Елена Рыбинская.

“За последние два месяца продажи на рынке бытовой керамики (сантехники и плитки) упали примерно на 20%. Граждане откладывают покупки либо вовсе отказываются от них из-за сокращения доходов и трудностей с кредитованием. В основном нашу продукцию сейчас приобретают люди, которым нужно выполнить программу-минимум - закончить начатый ремонт или строительство”, - сообщает коммерческий директор компании “Агромат” Владимир Рева. Аналогично обстоят дела и в сфере услуг: стараясь максимально сократить расходы, большинство рядовых украинцев начинают активно экономить даже на отдыхе. По наблюдениям туроператоров, если еще в прошлом году граждане стремились расширить географию поездок и, соответственно, могли позволить себе путешествия подороже, то теперь они руководствуются только ценой — чем дешевле, тем лучше.



#### Бюджетные авиалинии

Инфляция, а вернее, последствия борьбы с ней Нацбанка сделали для многих украинцев недостижимой и мечтой о собственном автомобиле, что не замедлило сказаться на самочувствии автодилеров. По данным информационно-аналитической группы Auto-Consulting, в мае продажи машин сократились на 18,5% по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. Эксперты сходятся во мнении, что дело в банальной нехватке денег у покупателей. “Основная причина падения спроса — ужесточение кредитных условий, что отсекает значительную часть клиентов. Продажи в кредит сократились примерно на треть”, - говорит генеральный директор корпорации “АИС” Дмитрий Федотов.

Дальше будет хуже. Производителям, ориентированным на конечное потребление, следует готовиться к худшему — в ближайшем будущем ситуация будет усугубляться. Об этом свидетельствуют и обобщенные данные о настроениях украинцев, представленные в последнем отчете Международного центра перспективных исследований и компании *GFK Ukraine*. За март—апрель этого года индекс потребительских настроений (склонность населения к тратам) упал сразу на 9,9 пункта — до 88. В последний раз такой низкий уровень фиксировался два года назад. (Екатерина Прищепя, Яна Медведь «Грядёт великая депрессия?»)

Я привел в виде цитаты такой большой отрывок только потому, что он очень показателен. Уверен, что потребительское поведение населения других стран будет точно таким же. А это даёт богатую пищу для размышления. Тем, кто умеет размышлять.

## Часть 7

### *Sleeping Country: Crisis? What Crisis?*



*Над Канадой, над Канадой*

*Солнце низкое садится.*

*Мне уснуть давно бы надо,*

*Только что-то мне не спится.*

*А. Городницкий «Над Канадой небо синее»*

- Ну, и как там, за бугром?

- Скучно, смертельно скучно.

- Зато у нас весело, правда, тоже смертельно.

Шекспир в «Гамлете» спрашивал: «Что он Гекубе? Что ему Гекуба?» Действительно, **насколько нас, живущих в Канаде, могут волновать события в США или в Европе? Или в каком-то там далеком**

**Китае?**

А насколько вообще люди осведомлены о происходящих в мире экономических катаклизмах? Поговорив с окружающими и полистав «русские» газеты я пришел к неутешительным выводам, что для русскоязычных жителей Канады – никакой информации на эту тему нет. Вообще, ни-че-го... По крайней мере, для тех инвалидов умственного труда, которым пока нужны не крылья, а костыли. Так что начнём плясать от печки. **Начавшийся в США экономический кризис привёл, как известно, к укреплению канадского доллара.** Проблема эта началась ещё в 2002 году, но сегодня положение ещё больше осложнилось. А насколько имевшие место в прошлом экономические проблемы в США находили своё отражение на жителях Канады?

*«Несмотря на то, что экономика и население США почти в 10 раз больше канадских, две страны имеют много общего. В обеих странах относительно высокий уровень доходов и соответственно уровень жизни. Так как Канада географически ближе к США и имеет более слабую экономику, она пострадает больше, чем другие страны от изменений в американской экономике и её коммерческих и финансовых структурах - тем более, когда эти структуры имеют свои филиалы в Канаде. Так как Канада является важнейшим торговым партнёром (сравним 81% экспорта в 2005 с 64% в 1980, и соответственно 67% и 64% импорта), рецессия в США ранних 80-х и 90-х, так же как и бум во второй половине 90-х стремительно распространились и на Канаду».*

*(Источник: <http://www.statcan.ca/english/freepub/75-001-XIE/comm/fact-11.htm>)*

Канада избежала рецессии в 2001г. потому, что ее торгово-ориентированная экономика больше взяла от мирового экономического роста и была меньше зависима от технологических инвестиций, чем экономика США. Торговля составляет 65% ВВП Канады, в то время как в США это показатель не превышает 20%. *«Небольшие открытые экономики, такие как Канада, смогли продержаться на плаву за счет остального мира».* Таково мнение экономиста *Goldman Sach Group Inc.* Эндрю Тилтона.

Но сегодня дело обстоит гораздо серьезней. 45% валового национального дохода Канады составляет экспорт. Самый крупный торговый импортер Канады – США. Рецессия в Штатах приведёт к снижению закупок канадских товаров и услуг. И в первую очередь от плохой экономической ситуации в США пострадает провинция Онтарио.

Сравнивая экономическое положение в США и Канаде, следует также отметить, что в США производственный кризис и перенос промышленности в третьи страны начался задолго до того, как эта тенденция получила распространение в Канаде, но в конечном итоге сегодня Канада имеет те же проблемы, включая огромный торговый дефицит.

Хорошо ещё то, что, в отличие от США, Канада импортирует в страны Азии свои природные ресурсы, на которые сегодня имеется устойчивый спрос. Однако этого совершенно недостаточно для того, чтобы спастись от надвигающегося экономического кризиса. Уже сегодня экспорт канадских товаров быстро теряет свои позиции на рынке США, особенно это касается автомобилей и древесины.

До самого последнего времени экономика Канады выглядела достаточно здоровой, показав 3% экономического роста в 2006 году и немного меньше в 2007. Уровень безработицы был самым низким начиная с 70-х годов и держался на уровне 6%, а уровень занятости составлял рекордные 63,5% в 2007 г.

Однако, уже в 2007г. отмечался очень низкий рост оплачиваемых рабочих мест в частном секторе. 31% новых «рабочих мест» относились в категорию *self-employment* и только меньше 10% (34,000) были работники на зарплате. Оставшиеся 60% относились к общественному сектору.



### *Has Canada slipped into recession without anyone noticing?*

OTTAWA - Canada is within a hair's breadth of slipping into a technical recession, economists said: "Our forecast is there's a recession now," Dungan said. "There may be a slight revision to the first quarter, but the second (which ended June 30) is almost certainly negative. Canada is not an island", - Finance Minister Jim Flaherty said earlier in a speech to a Calgary Chamber of Commerce luncheon, - "We are going through turbulent times..."

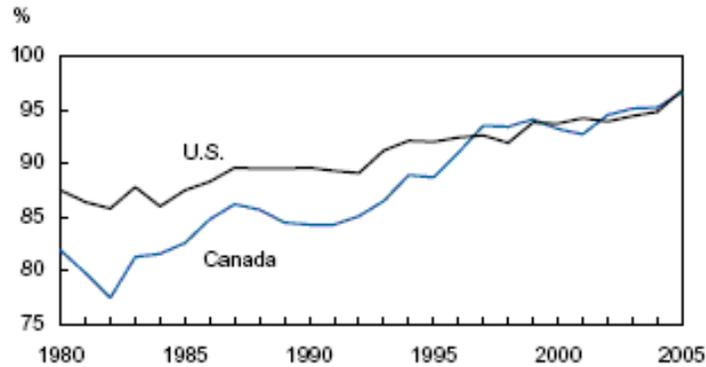
In the last week, Canadians have been hit by a series of bad news announcements. Employment fell in June for the first time this year and full-time employment tumbled for the second straight month. Average home sale prices edged down during the month, the first year-over year price decline in nearly a decade. And General Motors Corp. (NYSE:GM) announced plans to lay off 20 per cent of its white collar staff in North America, a further cut of thousands of jobs.

До последнего времени перевод промышленных предприятий в Китай и связанная с этим потеря рабочих мест в промышленности не оказывала значительного внимания на уровень безработицы. Уволенные работники находили новые места работы или переезжали в западные провинции. Некоторые находили работу на стройке (сейчас это уже будет невозможно в связи с сокращением строительства), некоторые находили работу в частном секторе правда, как правило, хуже оплачиваемую. Сегодня, по мере нарастания экономических проблем уровень безработицы в Онтарио, Квебеке и Атлантических провинциях нарастает.

Важно понимать, что потерю рабочих мест в промышленности не так-то просто восполнить другими сравнимыми по качеству рабочими местами. Если зарплата в промышленном секторе составляла в среднем \$21 в час, то новые вакансии, образовавшиеся в частном секторе, предлагали не более \$15 в час. Не говоря уже о том, что работа на промышленном предприятии подразумевает занятость на полную рабочую неделю, пенсионный план и «бенефиты».

Таким образом, в связи с сокращениями, происходящими в промышленном секторе, люди, проработавшие на предприятиях в течение долгого времени, а теперь уволенные, получили весьма болезненный удар ниже пояса. Я имею в виду по карману. Их доходы в среднем сократились на 25%. Надо также сказать, что реальная зарплата, (то есть с поправкой на

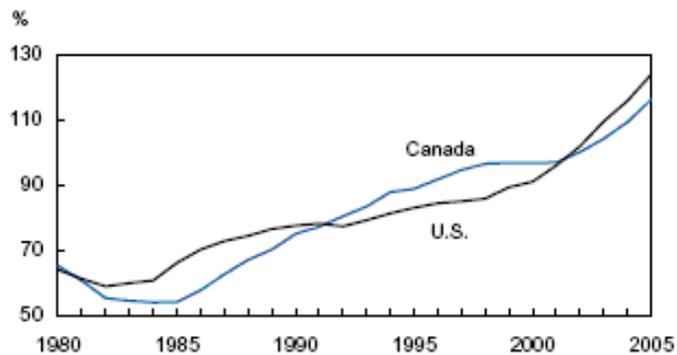
инфляцию) с 1997 по 2006 годы в Канаде не выросла, может быть только за исключением высокопрофессиональных работников. А для многих так называемых «*low skilled workers*» даже упала. Канадцы столкнулись с необходимостью искать вторую работу или подработки. Также, чтобы как-то свести концы с концами, население намного активней стало пользоваться кредитами и потихоньку погружаться в долги. Если до середины 90-х и американцы, и канадцы тратили меньше, чем зарабатывали, но, начиная с 1996 года и далее, они уже тратили практически всё что зарабатывали.



Sources: Statistics Canada, National Income and Expenditure Accounts; U.S. Department of Commerce

***Canadians and Americans spend a similar proportion of their income***

В полный рост пошли в ход кредитные карточки. Отношение общего семейного долга к чистому доходу (после уплаты налогов) было примерно одинаковым у населения обеих стран до начала 80-х, затем в период с 1983 по 1991 население США имело больше долгов, а с 1992 по 2000 пальма первенства перешла к канадцам. Начиная с 2001 года, долги населения в обеих странах росли ноздря в ноздю. А вот начиная с 2002 года, долги уже превысили доходы. Так в 2005 году на каждый заработанный доллар (после уплаты налогов) канадцы имели \$1.16, а американцы \$1.24 долга.

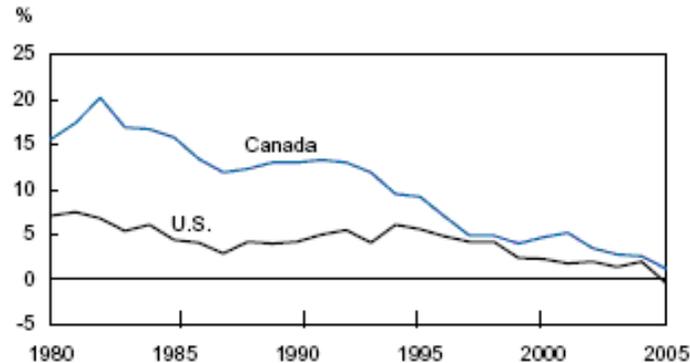


Sources: Bank of Canada, Public Information Service; U.S. Federal Reserve, Financial and Business Statistics

***Both Canadians and Americans have increased their debt-to-income ratios***

Накопления опустились практически до нулевой отметки. Если в 1982 году канадцы откладывали 20.2% от зарабатываемых денег (против американских 7.5%), то в 2005 году на сбережение шли уже только жалкие 1.2% в Канаде и -0.4% в США. Причины такого положения вещей в обеих странах одни и те же: больше денег стало уходить на ежедневные нужды, налоги и другие

социальные выплаты. Так если в 1982 году канадцы тратили с каждого заработанного доллара 63.4 цента на потребление и 20 центов на выплаты (американцы соответственно 73.7 и 20.7), то в 2005 году канадцы были вынуждены тратить уже 74.0 цента на повседневные нужды и 25.1 цент на налоги (а американцы соответственно 78.6 и 21.7).



Sources: Statistics Canada, National Income and Expenditure Accounts; U.S. Department of Commerce

*The personal savings rate has been falling*

И это не удивительно, ведь зарплата, в лучшем случае растёт всего на 4% в год, а wage settlements в 2007 составил в среднем 3.3%. Стагнация в зарплате связана с большой конкуренцией в торговле и уже давно не секрет, что хорошую работу найти не так-то просто.



Новое исследование, проведенное Statistics Canada, показало, что в период с 1992 по 2004 год доходы (до налогов) 1% самых богатых людей страны увеличились с 8.6% до 12.2%, в то время как доходы 80% канадцев, если принять во внимание инфляцию, увеличились совершенно незначительно. В среднем, принимая в расчёт инфляцию, за эти годы (1992-2004) годовой доход 1% самых богатых выросли с 268,000 до 429,000. Если в 1992 году это было в 601 раз больше чем у среднего канадского налогоплательщика (именно находящегося посередине), то в 2004 это было уже в 737 раз больше. А вот у тех, кто находится на самом верху и составляет 0.01%, от всего населения, а таких в 2004 году насчитывалось в Канаде 15,000 человек, средний доход составил 5,9 млн., что уже в 11,522 раза больше чем у среднего налогоплательщика.

Начавшаяся в начале 90-х тенденция к увеличению работ на неполный рабочий день (*part time jobs*) и самозанятости (*self employment*) привела к росту такого рода занятости по сравнению с 80-ми, но дальнейшего распространения не получила.

Суммируя всё вышесказанное можно прийти к выводу, что **большинство канадцев ничего не выиграли от экономического роста, который продолжался с начала 90-х до недавних дней. Иными словами, деньги прошли стороной и осели в чужих карманах. Как говорится, богатые богатеют, а бедные получают ещё одну кредитную карточку.**

Сложившаяся экономическая ситуация очень напоминает США, где экономический подъём был в первую очередь обеспечен возрастающими потребительскими долгами населения и спекулятивно

раздуваемым рынком недвижимости, а не повышающимся жизненным уровнем широких масс населения. Сегодня никто не может быть застрахован от потери работы, ведь многие хорошие рабочие места были потеряны вместе со свёртыванием и переносом индустриального производства в третьи страны. В течение 2002 – 2007 годов в промышленном секторе было потеряно более 300,000 рабочих мест и этот процесс продолжается. Только в 2007 Канада потеряла в этом секторе экономики 130,000 рабочих мест и продолжает терять их в 2008 г.



### *Air Canada attendants rally across the country to fight for jobs*

WINNIPEG - Air Canada (TSX:AC.A) flight attendants took to the streets in several cities Monday to protest job cuts and warn of more delays in the skies. "I say to (Air Canada CEO) Robert Milton, how dare you send letters to these employees telling them they're surplus to your requirements?" Paul Moist, president of the Canadian Union of Public Employees, told more than 300 cheering attendants and supporters outside an Air Canada call centre in downtown Winnipeg. "There's only one thing that's in surplus at Air Canada and that's the ... arrogance of Air Canada management."

В последние годы канадская экономика развивалась в основном благодаря высокому спросу и высокой цене на нефть, газ и другие природные ресурсы. Это увеличило доходы и инвестиции в природодобывающую промышленность, в основном в Альберте. То есть, как и в прошлом, сегодня канадский капитализм развивается благодаря высокому мировому спросу на канадские полезные ископаемые.

Однако высокие цены на нефть и газ вкупе с огромным внешним долгом США, подняли канадский доллар на небывалую высоту. Ещё в 2002 года, за 1 доллар давали 62 американских цента, а сегодня обе валюты сравнялись в цене, причём почти половина роста канадского доллара пришлась на 2007 год. Высокий курс канадца к доллару США и валютам азиатских стран (Китая, Японии и Кореи) мог бы вызывать патриотическую гордость, если бы сразу не сделал канадские товары неконкурентоспособными, что означает потерю для канадских производителей-экспортёров важных рынков США и Азии.

Сегодня деревообрабатывающая и другие, не связанные с добычей полезных ископаемых, отрасли канадской промышленности переживают тяжёлые времена в связи с сокращением экспорта продукции в США и Азию. Это, в первую очередь, касается экспорта таких продуктов как бумага, пиломатериалы, автомобили и автозапчасти. В целом же все экспортируемые в США канадские товары из-за высокого доллара теряют свои позиции. Если взять все ввозимые в США товары за 100%, то доля китайских товаров поднялась с 10.7% в 2002 году до 16,3% в 2007, а канадских - снизилась с 18.2% до 16.3%.

В то же время товары китайского производства импортируются в Канаду в гораздо большем объеме. Так начиная с 2002 года, доля американского импорта уменьшилась с 72% до 64% в пользу китайского. Всё это привело к тому, что торговый дефицит Канады вырос с 22.4 млрд. в 2002 году до 59.9 млрд. в 2007. Я бы не стал забивать вам голову этими скучными цифрами, если бы за ними не стояло объяснение, почему сегодня в Канаде, а главным образом в Онтарио сворачиваются промышленные производства и народ оказывается на улице.

Особенно сильно пострадали деревообрабатывающая, автомобильная и легкая промышленность, а также производства выпускающие оборудование для компьютеров и средств связи, которые так и не восстановилось после спада произошедшего в 2000 году.

Доля автомобильной промышленности в общем промышленном производстве, в Канаде гораздо больше, чем в США. Сегодня её будущее неясно, производство сокращается, люди теряют работу.

*Government needs plan to help victims of Ontario manufacturing crisis: NDP*

July 28, 2008 TORONTO - The NDP's economic development critic says he's disgusted that Ford Motor Co. gave 350 new hires just a few days notice that they wouldn't have jobs after all. Paul Miller wants the province to help workers who were hired and then notified last week that Ford was delaying the start of a third shift at a plant in Oakville, Ont. The move puts some 350 people, including many who left other jobs to take positions at Ford, out of work. Miller says there needs to be a contingency plan to help people affected by Ontario's waning manufacturing sector.

Акции General Motors и Ford съехали на 30% и 20% соответственно. Причём GM перекрыл исторический минимум и стоит ныне дешевле, чем в 60-е, а Ford достиг уровней 85-го года. И это в номинальных долларах! Рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) объявило о намерении переместить кредитные рейтинги крупнейших американских автоконцернов – Ford Motor, Chrysler и General Motors в отрицательную зону. А попадание в нее – прямая рекомендация не давать кредитов этим компаниям ввиду неясности их дальнейших перспектив. Такое решение будет принято по причине снижения продаж этими автогигантами внедорожников и пикапов, вызванного перманентным повышением цен на бензин в США.

Эксперты, говоря о неизбежности перехода мирового автопрома на выпуск небольших экономичных машин, не обещают потребителям ничего хорошего. По их оценкам, автомобили нового поколения существенно подорожают. Эксперты S&P поместили рейтинги автоконцернов Ford Motor, Chrysler и General Motors в списки на пересмотр рейтингов (Credit Watch). Свое решение S&P пояснило необходимостью оценить возможный финансовый ущерб, который может нанести компаниям подорожание бензина. Другими словами, старые символы промышленной мощи США оказались в полной заднице. Ford Motor, Chrysler и General Motors осталось, только ради экономии производства, на Гаити перенести... Не удивительно, если оба автомобильных гиганта обанкротятся в течение пары лет и будут куплены каким-нибудь китайским велосипедным заводом в качестве второстепенного непрофильного актива.

**Согласно опубликованным 1 августа Statistics Canada данным, налицо все признаки замедления экономики.** В июне рынок труда потерял 5000 рабочих мест, а в июле ещё 8000 и уровень безработицы зафиксирован на уровне 6.2%. Но это ещё только половина истории. Чтобы получить более полное представление о ситуации на рынке труда, к 5000 потерявшим работу в июне, надо добавить ещё потерю 34200 рабочих мест обеспечивающих занятость на неполный рабочий день. Итого рынок труда в июне недосчитался 39200 рабочих мест, что уже является ясным индикатором растущей безработицы.



*Bell Canada to cut 2,500 jobs to lower operating costs ahead of takeover*

July 28, 2008 MONTREAL - Bell Canada's (TSX:BCE) new chief executive showed he means business Monday as he cut 2,500 non-union jobs, or six per cent of the workforce, as the telecom giant streamlines management to lower operating costs just ahead of its impending takeover by a private equity consortium.

The changes include a 30 per cent reduction in executive jobs revealed earlier this month. Together, the cuts will help save about \$300 million in annual costs, Bell Canada parent BCE Inc. said in a release. "It is always difficult to see colleagues

*depart, but these changes are absolutely necessary,"* president and CEO George Cope said in a statement.

Июнь был вторым подряд месяцем, когда рынок труда показывает сильную потерю постоянных рабочих мест (в мае было потеряно 32000 рабочих мест), что является признаком того, что экономика теряет свою главную опору в борьбе с предотвращением рецессии. Причём хуже всего дела обстоят именно в Онтарио, где в основном сосредоточена вся канадская промышленность и

где проживает больше всего людей. В такой ситуации также нечего особенно надеяться на повышение зарплаты. Не удивительно, что в такой ситуации, канадцы начинают терять уверенность в завтрашнем дне.

### *Canada consumer confidence near 13-yr low: survey*

TORONTO (Reuters) - Canadian consumer confidence slumped to its lowest level in nearly 13 years in June due to the surge in gasoline prices and concern about future economic conditions, the Conference Board of Canada said on Monday. The board's index of consumer confidence dropped 6.2 points in June to 79.6, its lowest level since the fourth quarter of 1995. The results are based on 2,000 telephone interviews conducted in early June. The survey said Canadians have become increasingly wary about making major purchases such as a car or house. The number of respondents who said now is not a good time to make a major purchase rose 6.1 percentage points to 54.9 percent.

**Особый интерес в этой ситуации вызывает рынок недвижимости.** Мы уже знаем с вами, что в США цена на недвижимость за последние несколько лет повысилась на рекордные 80%. А в Канаде? В среднем по стране с 2000 по 2008 год цены поднялись на 87%, в Онтарио на 61,4%! Так в Онтарио *average resale price* за последние 8 лет поднялся со \$184 000 до \$297 000.

В отличие от Штатов недвижимость у нас на 30% не упала (пока), но торможение на рынке уже заметно. Ещё в прошлом году были явные признаки перегрева рынка, и многие дома покупались спекулянтами с инвестиционными целями. Сегодня срок нахождения домов на рынке по отношению к прошлому году вырос как минимум в 2 раза, а может и больше. Агенты по продаже недвижимости объясняют это тем, что канадцы кинулись покупать подешевевшую недвижимость во Флориде. Верьте им больше! На самом деле, если цены ещё держатся, то объемы продаж домов падают довольно значительно. Это очень важное сочетание, потому что свидетельствует о достаточно ранней фазе развития процесса. То есть продавцы не могут уже получить ту цену, за которую они хотели бы продать дом, покупатели уже не готовы платить ту цену, которую с них запрашивают. Стороны никак не могут договориться, и каждый считает, что он лучше подождет. Поэтому объемы продаж падают, а цены – пока еще не очень.

Но на чьей стороне преимущество, если смотреть в будущее? Очевидно, что оно на стороне покупателей. У них больше оснований подождать, больше оснований думать, что цены всё-таки, в конечном счете, упадут, причём значительно. Ведь в последнее время цены держались благодаря разным ухищрениям, таким, к примеру, как срок удлинения ипотечной ссуды до 40 лет. Но теперь банки, напуганные бушующим в США ипотечным кризисом, срочно ужесточают правила игры:

### *Bank of Montreal changes mortgages after new rules*

Jul 11, 2008 TORONTO (Reuters) - Bank of Montreal said on Friday that it will stop offering 40-year mortgages, making it one of the first of Canada's big banks to act on planned changes to federal mortgage-insurance rules. BMO, Canada's fourth largest bank, said that effective immediately it will cut the maximum amortization period to 35 years, and said borrowers must have at least 5 percent of the home purchase price as a down payment.

And June housing starts fell 4.3 percent to an annualized rate of 217,800, data showed earlier this week. Economists expect that rate to decline even further. Canada's Finance Department announced plans to tighten conditions on some government-backed mortgages on Wednesday, saying it wanted to avoid the sort of housing meltdown that has damaged the U.S. economy

Но найти желающих купить дом будет всё труднее. Хотя идиотов, в Канаде, конечно, хватает. Чего не хватает, так это инструкций - как перестать ими (идиотами) быть. Как утверждал герой

любимого многими фильма: «Шампанское по утрам пьют только аристократы и дегенераты». То же самое можно сказать и о тех, кто покупает дом перед обвалом рынка...

Те же, кого уже угораздило купить дом в последние несколько лет, вынуждены будут выплачивать взятые на покупку переоцененного жилья огромные ссуды, что приведёт многих должников на грань банкротства. И процесс этот уже начался.

### *CIBC World Markets sees softening in Canadian household credit*

August 18, 2008. By The Canadian Press

TORONTO - CIBC World Market says "we are at the early stages of a softening trend" in the pace of growth in overall household credit in Canada - although the investment firm notes there has been double-digit growth in both mortgage and non-mortgage credit.

The Canadian mortgage market is still up by an "impressive" 13.4 per cent compared with last year but adds "this pace of growth is unsustainable," CIBC World Markets (TSX:CM)says in new analysis of household credit.

"There are also early signs that the pace of growth in non-mortgage consumer credit is slowing. Overall consumer credit is now expanding by just over 10 per cent on a year-over-year basis. Look for this figure to trend lower in the coming six months."

Among other points raised in the report, CIBC World Markets says the cumulative number of consumer bankruptcies rose by 3.8 per cent during the year ending June 2008, with Ontario and Quebec leading the pack.

CIBC economist Benjamin Tal warns in the report that we can expect consumer bankruptcies to rise even further.

Изъятие же банками жилья неплательщиков не позволит им полностью вернуть средства, затраченные на его покупку, так как спрос на недвижимость резко упадет. Кроме того, такие меры, если они примут массовый размах, приведут к ещё более резкому снижению цен на жилищном рынке. В результате в самый сложный период глобального кризиса люди окажутся вынужденными выплачивать большую задолженность банкам, в то время как жилье будет обесценено из-за неминуемого падения спроса.

В первую очередь пострадают все районы новостроек. В подтверждение хочу привести достаточно красноречивый пример. Речь идёт о Штатах, но параллели с Канадой, по-моему, прослеживаются довольно очевидно:

*«... в Америке вообще невозможно не ездить для 95% населения. Я жил в двух часах езды от Сан-Франциско (180 километров). И была масса людей, которые ездили КАЖДЫЙ ДЕНЬ 180 км туда, 180 км обратно. Поездка в магазин, ресторан или торговый центр зачастую означает 50 км туда, 50 км обратно.*

*И вот этому всему наступает "большой писец" (смотрите документалку The End Of Suburbia). Я периодически читаю пикойлеров (хотя я не знаю достаточно, чтобы соглашаться или не соглашаться с ними, не говоря о спорах биотическая жидкость нефть или абиотическая). Блог Кюнстлера у меня в списке регулярных. Поэтому позвольте, коротко ознакомить вас, что происходит и добавить немного отсебятины.*

*Итак, Америке пиздец. Последнее время в США все более популярными становились не только пригороды, но и отгороды (exurbs) - пригороды, расположенные далеко. Было целое движение - drive 'til you qualify - то есть езжай так далеко, пока цены на жилье не станут по карману.*

*В результате образовалась целая сеть отдаленных городов, которая зависит не от местной экономики, а от работы за 200 км от него. Возле Лоса (как русские ласково называют Лос Анжелес), есть такие отгорода, где семье приходится платить по тысячи баксов в месяц чисто за бензин. Эти отгорода особенно пострадали от падения рынка жилья, так как никто не может купить эти дома даже по упавшим на 40-70% ценам - ибо в городе работы нет, а если ездить за 200 км, то это становится экономически невыгодным.*

*Америку ждет большой градостроительный пиздец. Кюнстлер утверждает, что строительство американских пригородов является самым большим разбазариванием средств в истории человечества - американские пригороды (не путать с Европой, там все очень близко и есть общественный транспорт), поэтому тут их может ждать мегапиздец - люди, запертые в пригородах и отгородах, где ничего нет, кроме бесконечных одинаковых домов».*

**Чтобы хоть как-то смягчить кризис необходимо одновременно активной стимулировать спрос и производство.** Требуется увеличить пенсии, поднять зарплаты, сократить рабочий день, чтобы у людей было время воспользоваться деньгами. А как это сделать? Поднимать налоги? На это правительство не пойдёт.

Налицо не простое перепроизводство товаров «заполнивших рынок», но сужение ряда важнейших рынков. Вскоре обнаружится – будет объявлено – о массовых проблемах в сбыте товаров. Ведь финансовое благополучие населения будет разрушаться прямо на глазах. С одной стороны начнёт обесцениваться вся имеющаяся собственность: дома, ценные бумаги, автомобиль, пенсионные накопления. С другой стороны станет всё сложнее взять кредит, и, хуже того, всё больше людей начнёт понимать, что они не могут себе больше позволить кредит.

В результате, те расходы, которые раньше покрывались наращиванием кредита, сейчас придется оплачивать из заработанного, а самое неприятное - из заработанного отдавать уже взятые кредиты. А ведь это просто колоссальные расходы для каждой семьи. Наконец, все больше людей осознает, насколько шатко положение на рынке труда, и что их личные трудовые перспективы и зарплаты под большим вопросом. Конечно, в условиях роста цен на продукты питания и бензин люди могут немного запастись самым необходимым. Но только полностью безголовые побегут сейчас покупать дома, автомобили, а, тем более, говорящие унитаза, турбореактивную газокосилку и атомную барбекюшницу.

**В складывающихся условиях, любой более или менее вменяемый человек, постарается подстраховаться за счет увеличения накоплений, поэтому начнётся рост сбережений и сокращение потребительских расходов.**

Так начнётся потребительский кризис, который по цепочке перебросится в сферу производства. Кризис настолько очевидно он ударит по карману основную массу населения, что не признавать его станет невозможным Канадская экономика, по сути, является сырьевой, то есть очень уязвимой. Поэтому для Канады кризис окажется особенно тяжелым. Одновременно он окажется и затяжным: вслед за падением производства последует продолжительная депрессия.

**Итак, как уже должно быть ясно и понятно, мировая экономика вступает в период завершения большого цикла своего развития.** Надвигающийся кризис – не просто кризис перепроизводства. Это кризис эффективности самой экономической системы, складывавшейся после предыдущего системного кризиса 1968 -1973 годов. Прежняя система эксплуатации мировой периферии исчерпала свои возможности. Рабочая сила используется крайне не рационально: массы эмигрантов с высшим образованием не могут найти работу по специальности. Промышленность нуждается в полном техническом перевооружении. Ставка, которая была сделана на дешевую неквалифицированную рабочую силу, больше не способна давать прежний экономический выигрыш. Требуется очень многое изменить в мировом хозяйстве. Абсолютно недостаточно снизить налоги или просубсидировать биржу.

## Когда следует ожидать развитие кризиса в Канаде?

Еще до осени 2008 года логично ожидать в США переход кризиса от финансовой стадии, затрагивающей банковский и биржевой сегменты экономики, к торговой стадии. Уже в августе могут быть получены первые серьезные подтверждения провала в США политики возврата 168 млрд. долларов налогоплательщикам. Спрос не будет восстановлен, торговые сети и небольшие предприятия начнут признавать понесенные убытки. Распродажи, очевидно, будут продлены, а закупка новых товаров приостановлена. Одновременно в ЕС и других странах относительно высокого потребления проявятся аналогичные тенденции. Вслед за информацией о сбое в американской сфере торговли кризис неминуемо начнет поражать мировой индустриальный сектор.



### *У.Баффет: Американская экономика будет слабеть*

26 июня 2008г. Экономика США будет слабеть на фоне продолжающейся рецессии. Такое мнение высказал в интервью американский мультимиллиардер Уоррен Баффет. Комментируя свое заявление, Баффет отметил, что в самом сложном положении окажутся компании, работающие в сфере строительства и связанные с потребительскими расходами населения. Растущая инфляция только усугубит ситуацию.

Уоррен Баффет, глава компании Berkshire Hathaway Inc., уже несколько десятилетий входит в список богатейших людей планеты. В мае 2008г. он занял в почетном рейтинге первую позицию благодаря своему грандиозному состоянию в 62 млрд. долл.

Раз уж я упомянул все имя Уоррена Баффета, то не могу отказать себе в удовольствии рассказать о том, что у этого величайшего инвестора всех времён и народов существует своя собственная **теория бизнес-циклов**. Назвал он её "циклом трех И": инноватор, имитатор, идиот. По Баффету, всё начинается с того, что инноватор придумывает что-то новое. Если идея инноватора начинает приносить деньги, то следующий шаг - это наплыв имитаторов, которые, не имеют таланта, чтобы придумать и воплотить в жизнь что-то новое, но умеют быстро копировать успешные модели. И финальная стадия цикла - это идиоты. Эти вообще ничего не умеют, даже мыслить, а действуют по принципу: «Раз это работает у инноваторов и имитаторов, то чем я хуже? Это будет работать и у меня».

Какая разница между инноваторами, имитаторами и идиотами? Ведь очень часто, они владеют одной и той же информацией и действуют по одной схеме. Инноватор, придумал новый метод, который начал приносить деньги. Имитаторы украли идею, и тоже начали ее эксплуатировать. И идиоты начали пользоваться той же самой методой. Метод - идентичный, но вот результаты разные! Всё дело в том, что помимо метода, который абсолютно идентичен для всех трех групп, важно ещё обладать знаниями и навыками, которые подсказывают инноватору, что "пора сваливать", в то время как у идиотов реакция совершенно другая – «смотри, сколько здесь бабла можно нарубить, пора присоединяться». Сегодня, если говорить о зарработке, так или иначе связанном с рынком недвижимости, то, как вы сами понимаете, мы находимся в стадии "идиотизма".

*«Ранее я написал колонку, в которой предостерегал читателей, что бум на рынке недвижимости закончился. Как я увидел окончание бума? Мне открыл глаза обычный кассир в супермаркете. Пробив чек на яблоки, брокколи и стейки, она протянула мне карточку своего нового агента недвижимости и предложила ей позвонить, если я надумаю вложить деньги в недвижимость. Не успев приехать, домой, я сел писать эту колонку. Как говорил мой богатый папа: «Когда дилетанты лезут в профессионалы, дело погублено». (Роберт Кийосаки «На смену дилетантам придут профессионалы»)*



**Как будут развиваться события дальше? К концу года падение производства обнаружится не только в США, но и в ряде «новых индустриальных стран».** Прежде всего, заморозка заказов скажется на Китае и других «тихоокеанских тиграх». Вся промышленность третьего мира окажется без главного и самого богатого рынка сбыта, а сотни тысяч пролетариев без работы. Ведь заменить сломавшийся «мотор» американского рынка сегодня нечем. Напомню, что на США приходится до 40% мирового потребления. Значит, Китай сразу после Олимпиады ждёт угроза массовой безработицы, затем обнищания населения и массовых социальных взрывов. Нечто похожее ожидает и другие страны с экспортно-ориентированной экономикой (Индию, Тайвань, Таиланд, Вьетнам, Турцию). Следом повалится набок большая экономика Японии. Ведь её банки в долгах, а крупный бизнес инвестировал средства в азиатские страны гнавшие ширпотреб для янки.

Сильно пострадает и экономика Евросоюза. Особенно туго придётся Германии, ведь её годовой экспорт в США - свыше 60 млрд. долларов. Европа также лишится довольно значительных доходов от американского туризма. Под угрозой банкротства окажутся европейские банки, страховые компании и пенсионные фонды, поскольку они потеряют инвестиции, сделанные в американские акции и другие ценные бумаги в 90-е годы. Понятное дело, что Евросоюзу уже будет не до субсидий экономикам бывших социалистических стран – Польши, Венгрии, Румынии, Чехии, Словакии, Болгарии, Хорватии. Будет закрыто финансирование программ научно-технического, образовательного и гуманитарного развития. Восточную Европу также охватит глобальный кризис.



Свёртывание в мировом масштабе производства приведёт к обвалу цен на энергоносители и в полной мере ощутит на себе дыхание мирового кризиса экономика России. Произойдёт обвал на российском фондовом рынке, который при сохранении высоких цен на нефть может ещё некоторое время (скорее всего, до 2009 года) притягивать капиталы. Корпорации не смогут платить по своим долгам, набранным в расчёте на устойчивость мировых цен на топливо. Из страны произойдёт бегство капиталов. Начнутся массовые увольнения, вырастет безработица. Вместе с инфляцией это окончательно подорвёт платежеспособность населения. Резко упадут продажи на внутреннем рынке, начнётся ипотечный кризис, начнут закрываться предприятия в сфере услуг. В России наступит глобальный спад.

Экономика Канады и других стран, входящих в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА), тесно связанные с США, также могут пострадать уже в этом году. В результате цепи будущих биржевых обвалов капитализация многих компаний упадет. Произойдет новое ускорение инфляции. Возрастет бегство капиталов в золото, стоимость ценного металла поднимется. До конца года также вероятно первое падение цены на нефть. При этом оно, возможно, окажется незначительным. Главный нефтяной обвал произойдет, скорее всего, уже в 2009 году. 2009 год станет, вероятно, периодом общемирового вступления в кризис. На 2009-2010 годы придется период наибольшего экономического падения (стагфляции). После завершения падения начнется депрессия, способная продлиться до 2013 года. В результате предельного спада в микроэкономике можно ожидать общемировое сокращение числа производимых промышленных товаров и сельскохозяйственной продукции на 25-45% и более.

Понятно, что в такой ситуации непрерывно звучит вопрос: «куды бечь»? А так же как сохранить нажитое «непосильным трудом»?

## Часть 8

### Всё будет хорошо, готовьтесь...



- Так что же делать? – забеспокоился Балаганов,  
- Как снискать хлеб насущный?  
- Надо мыслить, - сурово сказал Остап.  
- Меня, например, кормят идеи.  
И. Ильф, Е. Петров «Золотой телёнок»

- Что делать русским?  
- Русским надо посмотреть, что сделали,  
делают и собираются делать евреи...  
Из Интернетовского форума

Итак, «куда бечь» а так же как сохранить нажитое «непосильным трудом»? Начнём со второго вопроса, который является вполне законным и очень своевременным. Посмотрев по сторонам, замечаем, что вариантов не так и много. Всем так называемым «финансовым советникам», особенно «специалистам» по *mutual funds* можно будет теперь долго молчать в тряпочку, пока не побили. А тем инвесторам, которые на свой страх и риск попытаются играть на рушащемся рынке, однозначно не советую этого делать. Состояние заработает один из 10000 спекулянтов. Забрав его у остальных 9999. Те счастливые времена, когда достаточно было разместить свободные деньги почти в любой *mutual funds* или просто купить на бирже бумаги приглянувшейся компании, чтобы на относительно длительном промежутке времени получить доход, с лихвой перекрывающий инфляцию, закончились.

**Куда же девать деньги?** Под матрац, в чулок? А может в рубли и в российский банк? Вот что, пишет российская пресса: «Целый ряд крупнейших мировых инвестиционных банков, включая Goldman Sachs, Merrill Lynch и Deutsche Bank, называют рубль одной из самых привлекательных валют для инвестиций».

Так и хочется спросить: «А вам бабушка в детстве не давала играть бумажными рублями предыдущего выпуска?» Теми, которые отменили в 1961г. А кому-то ещё доводилось находить на чердаке сундук с керенками, царскими медяками, дореволюционными акциями и сталинскими облигациями. Целое состояние! Единственная вещь из этого хлама, которая реально сохранила свою цену - золотые и серебряные монеты.

Что касается золота, то в отличие от советских и первых постсоветских лет, когда граждане, сметали с полок ювелирных магазинов все, отдавая предпочтение обручальным кольцам (по цене максимально приближавшимся к стоимости золота, шедшего на их изготовление), сегодня можно просто покупать мерные слитки из драгоценных металлов наивысшей пробы.

Можно также покупать золотые и серебряные монеты, которые близки к мерным слиткам. Такие монеты делятся на две категории: коллекционные, выпускающиеся ограниченными тиражами к тем или иным памятным датам, и инвестиционные. Но тут есть один нюанс. Инвестируя в те или иные активы, следует помнить, что любой, даже самый глубокий и затяжной кризис рано или поздно заканчивается. И тогда потребность в «защитных» активах отпадает. И цена на них может довольно серьезно упасть. Так, вслед за кризисом 1980 года, когда стоимость унции золота поднялась до \$850, последовал затяжной, почти 20-летний период падения, в течение которого

цена золота снизилась почти на 70%... Вывод: денежные знаки ненадёжны, любые и во всех видах.

Остаётся недвижимость. Когда рынок недвижимости рухнет, ушлые люди с деньгами начнут скупать её по дешёвке. В недвижимость надо входить на «низах», когда и цены упали и процент на кредит низкий. Не стоит только рассчитывать на то, что можно будет её быстренько продать после резкого роста её номинальной стоимости. Поначалу покупать будет, скорее всего, некому. Так что это инвестиция хоть и беспроигрышная, но долговременная. Никто ведь не знает, как и когда закончится период депрессии. Вероятнее всего, не раньше 2015 года, после чего восстановление реальных цен на дома до сегодняшнего уровня может занять ещё 10-15 лет. Так что окупать себя такая инвестиция может начать лет через 20 и то, при правильном выборе месторасположения.

И помните, что главное *Location, location, location!!!* В процессе кризиса и наступившей затем депрессии многие районы могут оказаться совершенно заброшенными. Купив в таком месте недвижимость, спустя какое-то время может выясниться, что максимальная продажная цена такого дома – две оплеухи.



**Ещё один важный вопрос, требующий обсуждения - инфляция и дефляция. Инфляция – это когда деньги дешевеют.** Стоимость денег – это сколько булок хлеба, литров бензина, услуг массажиста или парикмахера вы можете купить за единицу национальной валюты. Если денег для этого требуется всё больше и больше, значит, деньги дешевеют. То есть на дворе инфляция, а скорость роста товаров и услуг равна скорости падения стоимости денег.

Пока в качестве денег использовались монеты из драгоценных металлов, цены на товары, как правило, оставались достаточно стабильными. Главной причиной обесценения денег были тогда действия правительств, стремящихся решать свои финансовые проблемы путем тайного уменьшения содержания золота или серебра в монетах. Единственный пример сильного и общего обесценения денег в эпоху обращения золотых и серебряных монет – это «революция цен» в Западной Европе XVI–XVII вв., вызванная огромным притоком драгоценных металлов из Нового Света.

Когда в XVIII – XIX вв. на смену полноценным деньгам пришли бумажные деньги, не имеющие собственной стоимости, инфляция стала наблюдаться гораздо чаще. В периоды политических и экономических катаклизмов правительства искали выход из финансовых трудностей, вбрасывая в оборот новые бумажные деньги, не обеспеченные товарами.

Если цены растут со скоростью примерно 3–5% в год, такую инфляцию называют *ползучей*, это нормальное для современной экономики явление. Опасным считается, когда инфляция становится *галопирующей* (до 100% годового прироста) или даже перерастает в *гиперинфляцию* (свыше 100%). Примером наиболее катастрофической инфляции называют послевоенную Германию 1920-х. В 1922 уровень цен в Германии за год составил 5470%, в 1923 положение еще более ухудшилось – цены увеличились в 1300 000 000 000 (1300 млрд) раз. Цены росли так быстро, что официанты меняли их в меню несколько раз за время обеда посетителя.

Так что, если инфляция, уже начавшаяся, по-настоящему загалопирует, то вам всё же легче будет выплачивать ваш "мортгидж", если вы успели зафиксировать свой рейтинг и даже у adjustable кредита есть «потолок». Подумайте, в какой благоприятной ситуации вы окажетесь, если вокруг все проценты вырастут неимоверно высоко, а ваш «старый» кредит упрётся в «потолок» и остановится.

С другой стороны, потребительский кризис может привести к снижению объема денег и их удорожанию, то есть к дефляции.

**Дефляция** (от лат. *deflation* – сдувание) – 1) спад или замедленный рост цен на денежно-кредитном рынке, сопровождаемый снижением выпуска продукции и ростом безработицы; 2) искусственное изъятие из обращения избыточной денежной массы, проводимое правительством страны с целью снижения темпов инфляции посредством увеличения налогов, повышения учетной ставки, предотвращения роста заработной платы или её замораживаний, снижение расходов государственного бюджета путём сокращения объемов кредитов за счёт увеличения продажи государственных ценных бумаг и т. д.

Дефляция вызывает спад экономики, так как в результате постепенного падения цен люди предпочитают не вкладывать деньги, то есть не инвестировать их и не тратить на покупки, а накапливать, чтобы через несколько лет потратить их более выгодно в результате снижения цен. В результате сильно падает спрос, что ещё более стимулирует падение цен на товары и сокращение объёмов производства из-за того, что спрос очень низок. Итог – падение экономики.

Дефляция в эпоху классического капитализма, в XIX – первой половине XX вв., обычно наблюдалась в периоды экономических кризисов: когда товары не находили спроса из-за перепроизводства, продавцы снижали цены. Например, во время Великой Депрессии в США 1929–1933 цены упали почти на 30%.

Дефляция приводит к нехватке оборотных средств, разрывает налаженные хозяйственные связи. Хронический дефицит инвестиций исключает создание новых предприятий и модернизацию существующих. Отсутствие платёжеспособного спроса вообще лишает производство смысла.

Сценарий дефляции может выглядеть следующим образом: мировые банки, страдающие от списания активов связанных, главным образом, с ипотечным рынком, продолжают ужесточать условия кредитования, сдерживая экономический рост. Это приведет к снижению цен на дома, что повлечет за собой новые потери и еще больше сократит желание банков кредитовать. На фоне углубления кредитного кризиса, компании не смогут повышать цены на свою продукцию.

В такой ситуации все обладатели непогашенных кредитов могут сразу начинать расстреливать обойму себе в голову.

*«...я опасаюсь, что мы вступаем в период дефляции, а не инфляции, как полагают многие экономисты. А с дефляцией бороться гораздо сложнее, чем с инфляцией. Чтобы остановить инфляцию, Федеральной резервной системе достаточно повысить процентные ставки по краткосрочным займам. Это приводит к снижению денежной массы в экономике. В дефляционной экономике, напротив, можно увеличивать денежную массу, но если у населения пропало доверие, то экономика будет продолжать оставаться дефляционной. Другими словами, люди начинают не потреблять, а экономить.*

*Если люди начнут экономить, то те, кто остро ощущает нехватку наличности, могут начать продавать все больше материальных ценностей, например, свои дома, лодки, автомобили и драгоценности, для того чтобы получить живые деньги. И если люди прекратят потреблять и начнут продавать, то волновой эффект негативно скажется на миллионах людей, даже на тех, кто платежеспособен.*

*Будут падать не только цены на жилье, но в тяжелом положении окажутся рестораны и небольшие специализированные магазины, а люди начнут терять работу. Когда люди теряют работу, ситуация становится еще хуже, потому что возрастает недоверие ко всей экономической системе. Федеральная резервная система может снова понизить процентные ставки, но потребуются много времени, чтобы вернуть раз шатнувшееся доверие.*

*Когда наступает дефицит наличности, даже если Резервная система расширяет предоставление кредита, экономика может вступить в период дефляции или стагнации. Меня беспокоят именно эти варианты развития событий. Если мы окажемся в условиях дефляции или стагнации, то финансовые проблемы будут усугубляться, невзирая на любые действия со стороны правительства». (Роберт Кийосаки «Когда наступает кризис, приходит время выгодных покупок»).*

**Обобщив всё вышесказанное, можно наметить такой план действий:**

- 1) Разложить все депозиты по разным банкам в пределах суммы покрываемой государственной страховкой.
- 2) На биржу ни ногой.
- 3) Очень чутко смотрим, куда качнется маятник - дефляция или инфляция. Если инфляция - берем кредит. В зависимости от степени "экстремизма" в характере - покупаем недвижимость или золотые слитки. Если дефляция - коллекционируем кэш.
- 4) На самый крайний случай имеем немножко соли и консервов длительного срока хранения.

**Теперь перейдём к вопросу «Что делать?».** Ведь все усилия направленные на сохранение капитала плохо помогут, если вы не сможете обеспечить себя во время кризиса постоянным источником дохода. Не надо быть великим Нострадамусом, чтобы понять, что, так же как и во времена Великой Депрессии, в первую очередь, источник дохода будут терять наёмные работники. Доход, а также связанные с ним «бенефиты» и пенсионные планы. Причём, повлиять на грядущие повальные сокращения сами работники практически никак не смогут. Помните, как писал Сорос? *«Это напоминает греческую трагедию. Вы видите приближающуюся опасность, но не можете ее избежать».*

Не намного лучшим будет положение владельцев мелких и средних бизнесов. Надо обладать весьма расплещенным мозгом, чтобы открыть сегодня видеотеку, магазин по продаже стройматериалов, мебели, одежды, бильярдных столов, книг; податься в риэлторы, туристические или страховые агенты, в мортгидж брокеры или начать продавать автомобили.

### *Ваш бизнес на тонком льду*

**Первое:** Никогда не будьте уверены во всем на 100%, не считайте ничего само собой разумеющимся. Ожидайте изменений со дня на день. Это все тонкий лед. **Второе:** Укрепите ваш фундамент. Есть всего лишь одна единственная вещь, на которую вы можете рассчитывать, и которая имеет для вас самое большое значение. Ваш фундамент – это ваши клиенты. Клиенты ваш самый главный актив. Вы должны оберегать его, вкладывать в него. **Третье:** разносторонне развивайте вашу систему продаж и систему привлечения клиентов. У вас должно быть несколько способов роста вашего бизнеса. Тогда, в случае, если один или два способа рухнут, то это причинит вам, лишь небольшие беспокойства, но не разорит ваш бизнес. То же самое с источниками дохода, несколько, не один или два. **Четвертое:** избегайте негибкости. Вы должны быть гибким и быстрым. Современный рынок не прощает тормозов.

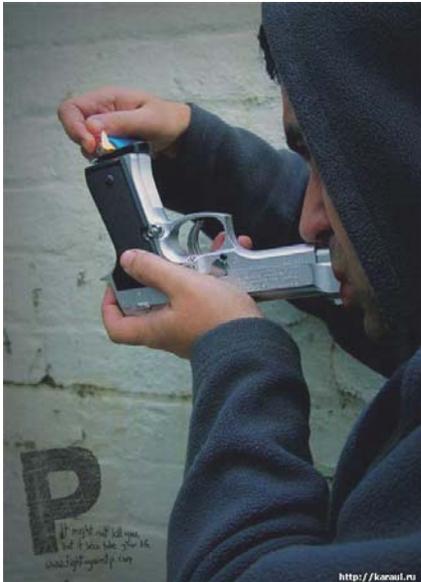
Если же вас уже угораздило заняться чем-либо из перечисленного списка, вы в опасности в скором времени положить зубы на полку. А чтобы этого не случилось, вам в срочном порядке необходимо организовать для своего бизнеса «план Б». Ведь, как известно, «кто не вооружается, тот умирает». Знаете, какая в бизнесе самая плохая цифра?

Это цифра - 1. Невыдуманная история, которую рассказал на своем блоге Сергей Жуковский, является настолько хорошей иллюстрацией этого постулата, что не могу удержаться от того, чтобы не привести ее почти полностью:

«У моего хорошего знакомого была своя фирма по разработке сайтов. Сайты они делали просто отличные. Заказчиков была тьма, и очередь к ним выстраивалась на месяцы вперёд. Знаете, в чём был их секрет? Секрет был в дизайнере! Дизайнер был у них просто отменный. Я бы сказал – один из лучших среди русскоязычного населения. Лебедев и рядом не стоял.

Работали эти ребята исключительно с Америкой и Японией. Работали они почти 4 года. Директор горя не ведал, катался на своём Туареге и раз в 2 месяца летал в Испанию или Грецию на “деловые встречи”, а также каждый месяц был в США или Японии действительно по делам. Жизнь была просто супер.

Вы представляете это? Но я бы не рассказывал эту историю, если бы не было в ней какой-нибудь задницы. А пришла к директору и всей компании задница, когда, как всегда, её никто не ждал и даже не думал, что она может прийти. Это был самый пик заказов, когда осенью компании начинают готовиться к Рождеству. Прибыли обещали побить все рекорды, и директор уже предвкушал отдых под Новый Год на одном из малообитаемых островов недалеко от Австралии.



И тут в компании случилась трагедия. Дизайнер умер от передозировки наркотиков. Он хоть и был классным и творческим человеком, но алкоголь и наркотики были для него такой же частью жизни как еда и секс. Никто не обращал на это внимания, потому что компания держалась буквально на нём и платили ему достаточно денег, чтобы вести гламурнотворческую жизнь. Короче говоря, гламурный лайфстайл этого дизайнера привёл его к гибели, а компанию к очень и очень сложной ситуации.

Было заключено 38 договоров, которые предстояло выполнить, работа шла, предоплата была, но дизайн не был закончен. Казалось бы, что тут такого, нашёл нового дизайнера и работай дальше. НО! Если Вы знаете рынок Интернет разработок, то должны понимать, что найти дизайнера – это задача не из лёгких, к тому же когда сроки по разработке жмут нещадно (это был конец октября) и через 2 недели надо было сдавать работы. А если это один из лучших дизайнеров всея Руси, то вообще можно вешаться.

К тому же была ещё одна проблема. Заказы были не прямые, а через одного партнёра, который их и поставлял. Поэтому если из 38 заказчиков кто-то да войдёт в положение, то тут был залёт на все 38 договоров!

Естественно, как только партнёры узнали, что у компании проблема сделать дизайн – они быстренько начали разрывать договора и искать других подрядчиков лишь бы сохранить репутацию. Компания пошла на дно! Убытки были огромными, и через некоторое время было объявлено банкротство. Итак, компании не стало за один миг! Почему же это произошло? Давайте проанализируем.

**Во-первых**, первой и ключевой ошибкой было то, что компания имела всего один источник доходов. Этим источником был партнёр, который присылал вагонами клиентов из США и Японии, но фактически заказчик был один! Это была ключевая ошибка. Многие подумали, что главной ошибкой было то, что работа компании держалась на том дизайнере. Но это не главное.

Дело в том, что не важно держался бизнес на одном или сотне дизайнеров. Фирма была изначально в зависимом положении. Это положение было создано потому, что заказчик был один! Смерть дизайнера – это был лишь повод разорвать отношения. С таким же успехом

партнёру можно было найти другого подрядчика и разорвать отношения под уже другим поводом. И дизайнер бы не спас положения.

Поэтому **ключевой ошибкой было то**, что был всего один, пускай и довольно крупный, ручеек заказов. Если бы были заключены 38 договоров непосредственно с фирмами заказчиками, то возможно с некоторыми можно было бы договориться и смягчить убытки.

**Во-вторых**, ошибка была в персонале. Конечно, нельзя было делать ставку на одного дизайнера. Это счастье, что он проработал 3 года. Но если бы он уволился, то ситуация была такая же. Тут не было «Плана Б». Никто не думал, что же будет, если человек уволится.

Какой можно из этой истории сделать вывод? Крайне опасно не иметь «Плана Б». Многие бизнесмены уже поняли, что в бизнесе самая плохая цифра – 1. Один продукт, один вид деятельности, один рынок, один источник дохода...»



В марте 2003 судьба столкнула меня с женщиной. Конечно же, это было не первое столкновение с женщинами в моей жизни, но, пожалуй - самое ужасное. Дело было на *Blue Mountain*. Я спускался с горы на лыжах, а женщина на сноуборде. В результате этого столкновения мы упали. Женщина отделалась легким испугом, я... переломом шейного позвонка. Люди с такой травмой обычно или умирают на месте или остаются парализованными на всю жизнь. Я, чудом избежал обеих этих участи, ведь я родился в рубашке.

Но в течение полугода я не мог полноценно работать и испытал на своей шкуре, что значит отсутствие плана «Б».

**Да, вот это самое опасное... один источник дохода... и отсутствие плана «Б».**

**Жизнь не говорит тебе ничего, она всё показывает.**

## Часть 9

### Всё плохое - хорошо для нас!



*Чем хуже – тем лучше.*

*Из цитатника Мао - Цзе - Дуна*

Ситуация когда тебе грозит увольнение или твой бизнес идёт ко дну, прямо скажем, удовольствие ниже среднего. Особо нервных индивидуумов это может даже привести к депрессии и другим психологическим проблемам. Ведь, как известно, любой экономический кризис, явление во многом психологическое. Кризис часто кардинально меняет жизненные обстоятельства. Крушится бизнес, карьера, падает уровень жизни. Все это, как правило, имеет негативное влияние, но не только.

**Кризис, это так же неплохой момент подумать и поразмышлять,** потому что у вас появляется время, которого у вас раньше не было, когда вы работали *overtime*. Так же теперь вы сможете больше времени проводить со своими детьми. А ещё меньше станет пробок на дорогах и чище воздух в крупных городах.

**Поэтому кризис – это в целом и положительное явление.** Но есть один психологический нюанс, на котором я хочу остановиться. Если обобщить, то кризис – это когда жизнь заставляет тебя делать то, что нужно, но не хочется. Как говорил Эрих Бёрн: «Нет проблем, есть только неприятные решения». Но человек может сделать одни и те же изменения вынужденно, под воздействием кризиса, а может добровольно. Так вот, если человек это делает добровольно и понимает, зачем он это делает, то он получает от своих действий большую отдачу.

**Кризис также дает возможность чему-то научиться.** Правда, надо признать, что большинство людей никогда и ничему не учатся. Для них кризис – это только когда плохо. О причинах кризиса, а главное, как изменить свою жизнь, чтобы свести к минимуму негативные последствия кризиса – они предпочитают не задумываться. Более того, впадают в депрессию, сеют панику и пессимизм, начинают делать всевозможные вредные для экономики вещи. То есть ведут себя неадекватно. Чтобы этого не случилось, желательно психологически подготовиться. Каким образом?

**Психологическая подготовка к кризису заключается в том, что вы начинаете к нему планомерно готовиться.** Вы не поддаётесь панике, так как для вас кризис - это ожидаемое событие. Поэтому вы начинаете смотреть на кризис более широким взглядом. Вы уже не принимаете роль жертвы, от которой можно услышать только то, что «*фирмы позакрывались и нас всех поувольняли*». Да, действительно, вы не можете затормозить наступление кризиса или защитить себя от увольнения. Но кое-что вы всё-таки можете сделать. **Учитесь у Роберта Кийосаки:**

*«Совсем недавно по всем финансовым телеканалам репортеры обсуждали повышение цен на золото и задавались вопросом, «пришло ли время для инвестиций в золото и золотой запас»? Какой абсурдный вопрос! Сейчас не время инвестировать в золото или золотой запас — это время прошло 10 лет назад, когда унция золота стоила меньше \$300. Должно быть, инвесторы имели значительные позиции, когда золото не было в цене. Также как сейчас репортеры говорят о золоте, они рассказывали и о буме на рынке недвижимости в 2005 году, как раз на кануне обвала.*

*Недавно я ужинал с приятелем моего друга, и он рассказал мне об инвестиционной формуле Ротшильда. По его словам, эта формула исключает инвестиции в период первого и последнего*



повышения цен на 20%. Инвестировать нужно в промежуточные 60%, когда снижаются риски и стабилизируется направление цены. Когда стоимость актива приближается к предполагаемой последней 20%-ой отметке, вы его продаете и вкладываете в новый класс активов.

Как известно, большинство дилетантов (и возможно, многие журналисты) участвуют в последнем 20%-ом росте цен.

Примером покупки актива по низкой цене для увеличения притока наличности может послужить приобретение акций, которые приносят дивиденды. Я жду спада на фондовом

рынке и затем начинаю покупать, именно этим я сейчас и занимаюсь. Из компаний, в акции которых я вкладываю деньги, особо выделяется одна судоходная компания, занимающаяся грузовыми перевозками американского зерна в Индию. Чем дешевле доллар, тем больше мы экспортируем зерна. Каждый раз, когда на фондовом рынке происходит обвал, я покупаю больше акций этой компании по низкой цене, потому что меня устраивает денежный поток, который я получаю от дивидендов.

И наконец, еще одним примером того, как при низкой цене актива получать прибыль на капитал и в то же время увеличивать приток наличности, может служить покупка многоквартирного дома за бесценок с последующим повышением арендной платы. Так я увеличиваю приток наличности и стоимость собственности, что в свою очередь превращается в прибыль на капитал.

Основной недостаток многих финансовых обзоров в печатных СМИ и в Интернете, на радио и телевиденье заключается в том, что эти обзоры готовят журналисты, которые сами не являются инвесторами. Когда я слышу, как большинство журналистов сокрушается по поводу кризиса платежеспособности заемщиков, экономического спада и нестабильности фондового рынка, мне ничего другого не остается, как сказать, что они не настоящие инвесторы. Ни одно из этих явлений не беспокоит профессиональных инвесторов, которые следуют рыночным тенденциям и знают, как будут вести себя активы, в которые они вкладывают свои средства.

Итак, когда вы в очередной раз услышите, как репортер задается вопросом, «а не пришло ли время вкладывать в ценные бумаги, бонды, недвижимость, золото, серебро или нефть», знайте, что, по всей видимости, пришло время вкладывать деньги во что-то другое. И не забывайте об инвестиционной формуле Ротшильда. Никогда не начинайте слишком рано и никогда слишком поздно не заканчивайте». (Роберт Кийосаки «Инвестиции в надежное знание»).

Как видите, когда одни беднеют, другие богатеют. Так было и во время Великой Депрессии, когда от кризиса пострадали главным образом мелкие и средние фирмы. Что же касается монополий, то они смогли выстоять и справиться с возникшими затруднениями. Более того, воспользовавшись трудным положением своих конкурентов, они сумели их поглотить и выйти к концу кризиса с еще более расширившимися возможностями. Прежде самостоятельная металлургическая компания "Янгстаун" была, например, захвачена "Бетлехэм стил", автомобильная фирма "Студебеккер"-концерном "Дженерал моторз".

Так было раньше, так происходит и сегодня:



### *Как заработать на кризисе*

Обесценившиеся ипотечные банки нашли своего покупателя. Эпидемия банкротств, скосившая в США несколько десятков ипотечных банков, влечет любителей скупать активы по дешевке. В конце прошлой недели «заслуженный деятель» private equity Уилбур Росс (*Wilbur Ross*) предложил 435 млн. долл. за обслуживающее подразделение банка American Home Mortgage. 69-летний миллиардер, получивший прозвище Король Банкротств, заявил, что намерен «*всерьез заняться всеми аспектами ипотечного бизнеса*». По неофициальным данным, он присматривается к

ипотечному бизнесу банка HSBC и другим, менее известным брендам. По мнению аналитиков, по тропинке, протоптанной г-ном Россом, в ипотеку придут и другие желающие заработать на кризисе.

Покупка банкротов для реорганизации и последующей продажи в США превратилась в настоящую индустрию с оборотом в несколько десятков миллиардов долларов в год. Уилбур Росс - ее почетный мэтр и наиболее удачливый представитель. В 1974 году, работая в англо-французском инвестбанке *Rothschild*, он занимался активами лопнувшего *Franklin National Bank*. В 2000-м Росс созрел для собственной компании (*WL&Ross Co.*), а в 2005-м вступил в клуб миллиардеров. Он скупал текстильные фабрики, разорившиеся по вине китайских конкурентов, и заводы по производству автокомплектующих, когда американский автопром забуксовал под натиском японцев. Но свой главный куш он сорвал на банкротстве сталелитейного гиганта *Bethlehem Steel* в 2001 году. После четырех лет реорганизации и лоббирования налоговых льгот г-ну Россу удалось продать компанию индийскому магнату Лакшми Митталу за 4,5 млрд. долл.

(Источник: [www.rbcdaily.ru/2007/09/](http://www.rbcdaily.ru/2007/09/))



А вот ещё одна интересная и поучительная история на ту же тему: «*Даже если вы не интересуетесь миром больших денег, вам наверняка знакомы имена Уоррена Баффета или Джорджа Сороса. Однако в 2007 году лучшим частным управляющим стал вовсе не кто-нибудь из этих "звезд" финансового мира, а 51-летний уроженец штата Нью-Йорк Квинс Джон Полсон. Именно его инвестиционный фонд Paulson&Co умудрился заработать на обваливающемся американском рынке \$3,7 миллиарда.*

*Кто же такой Джон Полсон, и на чем он сделал свои \$3,7 млрд.? Как утверждает Wall Street Journal, опасения о шаткости американской экономики начали посещать будущую звезду финансового мира еще в 2005 году. Тогда он начал продавать корпоративные облигации различных компаний (в шорт), в первую очередь автомобильных (как крупнейших производителей страны), в надежде, что бумаги упадут в цене, и он сможет откупить их обратно. Однако вместо этого рынки росли, а фонд нес убытки. Тогда Полсон собрал аналитиков своей компании и поручил им найти сектор, в котором надувается пузырь: в том, что такой пузырь есть, он был 100%-но уверен. "Where is the bubble we can short?" ("Где пузырь, который мы можем зашортить?") – спросил он сотрудников. А те в ответ и указали на subprime mortgages (некачественные ипотечные кредиты).*

*В то время подавляющему большинству экспертов идея обрушения американского ипотечного рынка казалась смешной. Крупные инвестиционные компании и банки, такие как Merrill Lynch и Citigroup, получали огромные прибыли именно на ипотечных CDO (ценные бумаги, обеспеченные пулом из ипотечных закладных разного качества). "Большинство окружающих говорили нам, что цены на жилье в США никогда не упадут на национальном уровне, и дефолта по CDO никогда не произойдет", - рассказывал Полсон в одном из интервью. Однако, когда он присмотрелся к рынку поближе, то обнаружил, что огромный сектор по сути мало чем*

обеспечен, а рейтинговые агентства сильно переоценили пулы ипотечных облигаций, присвоив им гораздо более высокие рейтинги, чем те заслуживали. Тогда аналитики Paulson&Co в буквальном смысле вручную "прошерстили" десятки тысяч ипотечных договоров, пытаясь понять их реальную ценность – а именно то, смогут ли владельцы домов платить по закладным. Результаты оказались малоутешительными для рынка, но обнадеживающими для компании.

В этот раз Полсон действовал гораздо осторожнее, чем в 2005 году с бумагами автомобильных концернов. Он не стал активно играть на понижение слишком рано, и его фонд "выстрелил" ровно в тот момент, когда рынок еле-еле держался, и для его обрушения достаточно было небольшого толчка. Тем не менее, в начале игры, т.е. примерно до начала 2007 года, Полсон все равно нес убытки. Единственное, на чем ему удалось хотя бы немного заработать – на игре на понижении индекса ABX (он отражает стоимость "корзины" ипотечных закладных subprime): к концу 2006 года фонд Paulson Credit Opportunities Fund получил на этом прибыль в 20%. Друзья Полсона даже начали уговаривать его отказаться от выбранной стратегии. Однако вместо этого он с твердостью, которую можно было бы принять за упрямство, заявил, что, наоборот, увеличит вложения. После чего сказал жене, что успех – это "всего лишь вопрос времени", и начал бороться с постоянными стрессами пятикилометровыми пробежками по нью-йоркскому Центральному парку.

Оказалось, что Полсон в своих опасениях был прав. Когда в 2007 году на американском ипотечном рынке действительно разразился кризис, и цены на жилье резко пошли вниз, именно "странная" тактика игры на понижение принесла Paulson&Co успех, а крупнейшим инвестиционным банкам (включая бывшего работодателя Полсона Bear Stearns) – миллиардные убытки. Началом большой игры стало 7 февраля 2007 года: о больших убытках объявила New Century Financial Corp., одна из крупнейших ипотечных корпораций США. Индекс ABX, который в июле 2006 года был равен 100, рухнул в район 60, а новый фонд Полсона только по итогам февраля заработал на этом более 60% прибыли. Когда же индекс упал в район 20, прибыли фонда еще выросли. Говорят, что в это время Полсон больше всего опасался того, что его тактики будет придерживаться кто-то еще, поэтому приходил в ярость, если его инвесторы делились с кем-то его стратегическими инициативами. Он даже использовал специальные программы для того, чтобы инвесторы, которые получали его электронную почту, не могли переслать ее третьим лицам. К концу года на "утапливании" переоцененных ипотечных облигаций и выискивании в ипотечном мусоре немногих стоящих активов, которые компания откупала по рекордно низкой цене, Paulson&Co удалось заработать по итогам года невероятные прибыли. Credit Opportunities II, начав год со \$130 млн, закончил его с активами в \$3,2 млрд, получив 350% прибыли, а Credit Opportunities I – все 590%. Впрочем, Полсону не привыкать извлекать прибыль от того, что кто-то оказался не в состоянии платить по ипотечным закладным: свое нынешнее жилье - и нью-йоркские апартаменты, и большой дом в Хэмптонсе на Лонг-Айленде он приобрел именно таким способом еще 15 лет назад».



Я не предлагаю скупать банкротов как Уилбур Росс, вкладывать деньги в акции судоходной компании как Роберт Кийосаки или играть на понижение как Джон Полсон. Это только примеры того, что трудные времена для одних - это всегда шанс разбогатеть для других.

Как показывает история, в кризисы всегда просыпается какая-то часть пассивного населения, которая начинает активно шевелиться и входит в 1% успешных людей. **Так что у Вас есть шанс!**

**Возможно, единственный в вашей жизни!**

**Не упустите его.**

## Заключение



*Ничто так не деморализует, как скромный, но постоянный доход.*

*Э.Уилсон, американский писатель*

Известный американский киноактёр Чак Норрис (Chuck Norris) вспоминал: «Мой отец был прекрасным примером человека, никогда не пытавшегося управлять своей жизнью. Печальная правда заключалась в том, что он просто плыл по течению, спотыкаясь о самого себя, неизменно выдумывая оправдания каждой своей неудаче и отказываясь принять на себя ответственность за собственные действия.

*Многие люди ведут себя, подобно моему отцу, словно они всего лишь проходят мимо жизни, перебираются из одного дня в другой. Не то чтобы у них не было никаких желаний или мечтаний о том, как они добиваются огромных успехов; но эти мечты сопровождаются множеством оправданий своего ничегонеделания, основанных на убедительных доводах, и они мгновенно преграждают им путь, как только такие люди начинают думать, что, возможно, — лишь возможно! — наступит день, когда они начнут исполнять эти желания. Но им всегда что-нибудь мешает — неудачное время года, срочный ремонт автомобиля или то, что они слишком устали вчера вечером. Так они говорят, но истина заключается в том, что единственным препятствием, стоящим на их пути, являются они сами».*

А вот что пишет бизнес-тренер Сергей Азимов: «В жизни есть огромное количество ситуаций, вещей, или людей, которые нас не устраивают и уже давно. Например:

- Отношения, которые давно в тягость.
- Работа, которая давно надоела.
- Бизнес, который приносит одни убытки.

*Но по неизвестным причинам мы цепляемся за борт тонущего корабля в надежде, что он, может быть, поплывет когда-нибудь, тратя на это оставшиеся нервы, время, деньги. Разумеется, если принимать во внимание установки – «терпенье и труд, все перетрут», необходимо проявлять упорство и не сдаваться. И в этом случае должен быть индикатор-показатель — точные сроки исполнения целей.*

*Но если его нет, тогда уясни древнюю индейскую поговорку:*

**Лошадь сдохла – слезь!**

*Казалось бы, все ясно, но.....*

*Мы уговариваем себя, что есть еще надежда.*

*Мы бьем лошадь сильнее.*

*Мы говорим «Мы всегда так скакали».*

*Мы организовываем мероприятие по оживлению дохлых лошадей.*

*Мы объясняем, что наша дохлая лошадь гораздо «лучше, быстрее и дешевле».*

*Мы организовываем сравнение различных дохлых лошадей.*

*Мы сидим возле лошади и уговариваем ее не быть дохлой.*

*Мы покупаем средства, которые помогают скакать быстрее на дохлых лошадях.*

*Мы изменяем критерии опознавания дохлых лошадей.*

*Мы посещаем другие места чтобы посмотреть, как там скачут на дохлых лошадях.*

*Мы собираем коллег, чтобы дохлую лошадь проанализировать.*

*Мы стаскиваем дохлых лошадей, в надежде, что вместе они будут скакать быстрее.*

*Мы нанимаем специалистов по дохлым лошадям.*

**Если лошадь сдохла – слезь».**

Если вы из того же сорта людей, к которому принадлежал отец Чака Норриса или ни при каких обстоятельствах не в состоянии слезть с дохлой лошади, то боюсь, что мне остаётся только поблагодарить вас за внимание, так как нам пришло время расстаться.

**Если же вы причисляете себя к другому сорту людей, то главное для вас впереди.** Буду откровенен. Мне очень не хотелось бы, чтобы вы, осознав неизбежность наступления кризиса и необходимости в дополнительных источниках дохода, потерпели на этом, может быть новым для вас, поприще сокрушительное поражение.

Ведь чтобы бы преуспеть в сегодняшней сложной экономической ситуации, вам абсолютно необходимо знать секреты правильного построения и автоматизации бизнеса. Только тогда вы сможете избежать тех неминуемых ошибок, которые делает подавляющее большинство владельцев бизнесов и которые, в конечном счёте, приводят их к банкротству.



**Поэтому я приготовил для вас вторую часть репорта:**

*«Как не только уцелеть во время глобального кризиса,  
но и заработать больше, чем когда-либо?  
Часть 2: ШАНС»*

Скажу без преувеличения, изложенная в этом репорте информация навсегда перевернет ваши представления о наиболее важных бизнес-процессах. Также вам будут раскрыты универсальные стратегии, которые можно с успехом применять в любом бизнесе. Но рассмотрены во второй части будут только те варианты бизнесов, которые не требуют начального капитала, что является главным неизменным условием начала с нуля успешного бизнеса в сегодняшней ситуации.

**Этот репорт был задуман для того, чтобы:**

- дать вам полное понимание модели построения эффективного бизнеса;
- показать преимущества построения бизнеса как системы и способы её автоматизации;
- вселить в вас уверенность в том, что, владея всей этой новой информацией, вы сможете построить бизнес своей мечты и сделать так, чтобы бизнес работал на вас, а не вы на него.

## **Мнения читателей о 2 части репорта:**

*Спасибо за создание потрясающего информационного продукта! Очень вовремя и модно. Супер интригующе, увлекательно и оптимистично!*

**Др. Людмила Барба**

*Трудно представить, что кто-то ещё может создать нечто подобное! Немедленно возникает желание всем рассказать о новом подходе.*

**С ГЛУБОКОЙ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬЮ. Анна Дрозд**

*Очень понравилось. Хлестко, с юмором и по делу.*

**Ляля Моделевская**

*Дорогой мистер Баскин, ваш репорт очень интересен и полезен.*

**Диана Мережко и Леонид Олексюк**  
*President & CEO Encore Productions*

*Явно, что такому революционному решению способствовали революционные предпосылки!  
"Трёх ходовка" позволяет пройти в "дамки" с минимальными затратами и потерями.*

**Доктор Александр Скориков**

*Все что узнал и прочитал - как удар молнии! Оглушительно, ослепительно и главное своевременно. Спасибо автору, что помог снять дедушкины очки шаблона и стереотипа и изменить свой образ мышления в новых условиях Интернет реальности.*

**Алекс Вакуленко**

*Браво, доктор Баскин! Такая система не может не работать! Получив такую информацию, уже не ощущаешь себя полным Васей, что, разумеется, радует и открывает новые возможности!  
Спасибо.*

*С Уважением, Люба Аначкова*

*Вы потрудились не напрасно.  
ДАЖЕ ЖЕНА МОЯ СОГЛАСНА!!!*

**Леонид Западинский**

*С удовольствием прочитала репорт. Об этом должны узнать все, кто хочет преуспеть. Спасибо за бесценный труд...*

**Таня Демченко**

*Полностью ЗА революционный Интернет-проект. Желая быть твоим партнером в Интернет бизнесе. Даже малая прибыль лучше, чем хороший заработок.*

*С уважением, Дима Мартынюк*

*Россиянин (даже уехавший) задается тремя исконными вопросами: «Что делать?», «Кто виноват?» и «Как получить максимальную прибыль с минимальными усилиями?». С первыми двумя – пожалуйста, к Чернышевскому и компании, а ответ на третий можете получить у доктора Игоря Баскина. Учтите, что такую информацию вам мало кто даст.*

***Михаил Моделевский,**  
довольно образованный человек,  
читавший и Чернышевского, и Баскина.*

*Читал и захлёбывался от наплеска информации. Во-первых, информация структурирована так, что одно вытекает из другого. Во-вторых, картинки подобраны ну, просто умереть, не встать. В-третьих, модель построения бизнеса настолько стала понятна, что просто уже не терпится наконец-то превратить всё это в жизнь. 10 баллов, всем рекомендую!!!*

***Алексей, IT consultant***

*Этот проект определяет четкую тактику ведения бизнеса. Поможет стать настоящим экспертом, сократить время на поиск нужных клиентов, привлечь только заинтересованных а главное никому и прежде всего себе не нужно доказывать, что ты не "Вася".*

***С ув. Татьяна Мартынюк***

*Всё чётко и конкретно. Причём ваш стиль и тон держал меня в постоянном интересе, оставив желание применить полученные знания в своём бизнесе. Спасибо за ваш труд.*

***С уважением, Ирина Буганишвили***

И напоследок расскажу вам одну суфийскую притчу:

«Ученики часто задавали своему Учителю один и тот же вопрос: «Как помочь бедным людям стать богаче?»

Однажды Учитель обратился к ученикам с просьбой найти самого бедного в городе человека, посмотреть, что он делает и где живет. Через некоторое время ученики докладывают, что такой человек найден, он попрошайничает на базаре, а живет в лачуге у реки, за мостом.

«Хорошо! – сказал Учитель. – Возьмите пачку денег и положите ее на мост непосредственно перед тем, как по мосту пройдет этот бедный человек. Может быть, нам удастся ему помочь!»

Ученики все выполнили, как им велел Учитель, и с нетерпением ждали результата. Вот бедняк перешел мост. Ученики окружили его и стали спрашивать: «Ну, как? Ну что на мосту?»

Бедняк был ошарашен: «А что на мосту?» - «Разве ты там ничего не увидел?!» - не унимались ученики.

«Нет! – отвечал им бедняк. – Я так часто переходил мост, что в этот раз у меня появилось желание перейти его с закрытыми глазами».

2  
«  
2: » - ?  
»

