

Виртуальная природа кризиса

Как зарабатывать миллиарды на чтении мыслей

Руслан КУРБАНОВ



Этот мир — совсем не то, что ты видишь. И разразившийся в этом мире финансовый кризис — совсем не то, что о нем говорят и пишут эксперты и аналитики. Один маленький мальчик из Венгрии четко усвоил урок еще во время фашистской оккупации: существует пропасть между ощущением и реальностью. Именно изучению этой пропасти он посвятил всю свою жизнь. И именно знание о ней, в конце концов, сделало его миллиардером.

Кризис глазами выгодополучателей

О кризисе сейчас говорят все. Причем даже, казалось бы, извечные соперники в своих подходах и оценках рынка. И причем говорят не о том кризисе, что начался с краха американского рынка ипотечного кредитования и успел обрушить фондовые рынки. А о том, который еще предстоит. И по сравнению с тем будущим кризисом уже пережитый покажется нам легкой простудой.

Говорить о кризисе можно по-разному. Можно так, как это делает известный экономист и политик Линдон Ларуш. Его почти что эсхатологические прогнозы о предстоящей «глобальной катастрофе человечества» и «новых темных веках» основаны на глубокой вере в богопротивность, а следовательно, неминуемую гибель финансовой системы современного мира.

Можно говорить о кризисе так, как это делает патриарх американской финансовой системы, бессменный глава Федеральной резервной системы США в течение долгих лет Алан Гринспен. Этот человек, который, как кажется многим, просматривает всю финансовую систему насквозь, утверждает, что нынешний кризис является самым тяжелым со времен Второй мировой войны.

Его слова воспринимаются в финансовом мире почти как окончательный приговор. «Будет ли новая катастрофа? Да. Будет ли новый кредитный кризис? Да. Можем ли мы что-то с этим сделать? Нет», — заявил Гринспен на конференции в Бостоне в конце прошлого года. Раз подобное изрек сам патриарх финансового мира, то дела действительно плохи. По прогнозам бывшего главы ФРС, от кризиса пострадают в первую очередь держатели спекулятивного капитала.

Можно говорить о кризисе и так, как это делают упомянутые игроки на спекулятивном капитале с Уолл-стрит, для которых любой кризис — лишь ожидание очередной волны финансовой активности. Кого-то эта волна может накрыть с головой так, что он уже никогда не выплывет на поверхность. А кто-то может эту волну удачно поймать и вознестись на ее гребне еще выше.

Так, простое притупление бдительности управляющих, недостаточно дальновидный просчет ситуации, неправильная оценка рисков в преддверии очередной волны привели к миллиардным убыткам и смене руководства ряда таких крупнейших компаний, как Citigroup, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Bear Stearns.

Однако есть те, кто сумел-таки «поймать волну» и заработать на кризисе. Это — немецкий Deutsche Bank, французский BNP Paribas, американский Bank of America, инвестиционный гигант Goldman Sachs. Их прибыли связаны с тем, что они смогли умело просчитать тенденции развития финансового рынка. Тот же самый Goldman Sachs сумел оседлать навис-

шую над игроками волну очередного кризиса потому, что предвидел его раньше других и активно вел на рынке игру, обратную той, которой увлеклось большинство участников.

Тем временем невероятные прибыли показали и некоторые хедж-фонды – частные инвестиционные фонды, название которых происходит от английского глагола hedge – «ограждать, страховать себя от возможных потерь, делать двойную ставку».

Хеджевый фонд американского финансиста Эндрю Лэхде заработал на кризисе фантастическую прибыль в 1000 процентов, также сыграв против рынка облигаций США, обеспеченных ипотечными кредитами, выданными заемщикам с низким рейтингом. Лэхде на основе оценки объективных параметров одним из первых смог увидеть проблемы в секторе высококоррелированного ипотечного кредитования под залог жилой недвижимости.

Еще один хедж-фонд, который смог показать огромную прибыль на фоне падения рынка ипотечного кредитования недвижимости, принадлежит однофамильцу министра финансов США Джону Полсону. Прибыль хедж-фонда Полсона составляет около 550 процентов. Полсон, также как и Лэхде, предвидел кризис и сумел заработать на нем больше 12 миллиардов долларов. Все эти имена и компании теперь войдут в историю Уолл-стрит.

«Будет ли новая катастрофа? Да. Будет ли новый кредитный кризис? Да. Можем ли мы что-то с этим сделать? Нет»

Можно говорить о кризисе так, как это делает миллиардер и мастер долгосрочных инвестиций Уоррен Баффет, принципиально избегающий краткосрочных спекулятивных операций с валютами и ценными бумагами. Если он говорит о кризисе, то только в том случае, если он твердо уверен в том, что понижательная тенденция весьма затяжная и долгосрочная.

В случае с Баффетом, каждое слово или поступок которого тотчас же подхватываются рыночными игроками и аналитиками и способны вызывать обвалы или взлеты позиций целых отраслей экономики, настораживает вот что. Он известен в финансовом мире как осторожный инвестор, всегда предпочитавший иметь дело с долгосрочными вложениями в самые надежные компании и проекты, прибыли по которым он мог ожидать 10–15 лет.

Однако он уже несколько лет изменяет своему правилу не заниматься валютными спекуляциями. Баффет сейчас активно играет на понижение доллара и утверждает, что крупным инвесторам остается сейчас только «топить» американскую валюту – иных интересных проектов на рынках уже не осталось. Причем он играл на понижение курса американской валюты весь прошлый год, и он намерен придерживаться этой тактики и в нынешнем году.

Причем эти игры с долларом, как показали итоги прошлого года, оказались очень выгодными. Состояние Уоррена Баффета увеличилось, по данным журнала Forbes, на 12 миллиардов долларов и составляет на сегодняшний день более 42 миллиардов.

Если уж говорить о надвигающемся кризисе, то нельзя обойти стороной, пожалуй, самого главного его фигуранта – скандально известного миллиардера Джорджа Сороса. Появление Сороса на горизонте и активизация его финансовой деятельности всегда обещает рынку новые повороты, потрясения и даже обвалы.

В этот раз Сорос оказался солидарным со всеми предсказателями скорого краха американского доллара и последующего затяжного кризиса. В своих оценках сегодняшнего кризиса он идет еще дальше Гринспена и утверждает, что подобного кризиса экономика США не переживала со времен Великой депрессии 1930-х годов.

Более того, Сорос, известный игрок «на понижение», заявил, что он намерен ликвидировать часть своих многомиллионных активов, номинированных в долларах. Напомним, что в 1992 году подобная же игра против английского фунта принесла хедж-фонду Сороса Quantum миллиардную прибыль.

Обратим еще внимание на тот факт, что недавно Джордж Сорос, впечатленный успехами упомянутого выше Джона Полсона, заработавшего для своего хедж-фонда 500-процентную прибыль, пригласил последнего на ланч, где подробно и заинтересованно расспрашивал его о деталях победы.

В том, что Сорос, иммигрант из Венгрии, сделавший состояние на своих финансовых спекуляциях, видит то, чего не видят целые армии биржевых аналитиков, можно быть уверенным. Сорос уже давно не воспринимает окружающий его рыночный мир таковым, каким он видится. Именно на данной своей способности он и заработал свои миллиарды.

Сорос одним из первых отверг на практике постулат традиционной, классической науки, выраженный фразой: «то, что ты видишь, это и есть реальность», и обратил свое внимание на объекты изучения неклассической и постнеклассической науки – субъективные и виртуальные реальности. Он осознал, что подход, ограниченный только изучением объективных параметров и величин, не учитывает такие субъективные характеристики, как страхи, надежды и ожидания участников финансового рынка.

Сорос обратил самое пристальное внимание на такую тонкую материю, как субъективное видение ситуации, видение других участников и игроков рынка, существующие выборы того или иного поведения, а также вероятности их предпочтения. Сорос, вне всякого сомнения, будучи невероятно проницательным экспертом, интуитивно схватил, а затем сумел использовать на практике ценнейшую догадку так называемого вульгарного (с точки зрения Маркса и его последователей) экономизма о том, что у ценных бумаг нет объективной стоимости.

Сорос пришел к выводу, что стоимость этих бумаг обеспечивается не столько объективными факторами и экономическими аспектами, сколько тем, как они воспринимаются участниками рынка с их ожиданиями, страхами и намерениями. Наконец, следуя своему методу, Сорос овладел техникой целенаправленного влияния на сознание и поведение участников рынка с целью создания той или иной ситуации на рынке вплоть до кризисной.

Сорос доказал всей своей деятельностью, что зарабатывать можно не только на владении информацией об объективных процессах и тенденциях развития рынка, но и на умелом манипулировании этой информацией, целенаправленном вбрасывании ее в сознание участников рынка и управлении их поведением. Эта техника впоследствии получила название «рефлексивного программирования».

Сорос был не единственным американским иммигрантом, кто занимался исследованиями особенностей человеческого поведения. Попытки осознать субъективные реальности в человеческом сознании и поиски возможностей эти реальности просчитывать привели американского исследователя с российскими корнями Владимира Лефевра к разработке собственной концепции рефлексивных исследований.

Еще советский философ и психолог Сергей Рубинштейн выделил определенный способ существования человека как субъекта жизни, который он назвал рефлексивным. Человек как размышляющее, рефлексивное существо способен осуществить разрыв, то есть выход из полной поглощенности непосредственным процессом жизни для выработки соответствующего отношения к ней, занятия позиции над ней, для выработки собственных суждений о ней.

Таким образом, рефлексия – это способность человека подняться над позициями других и своей собственной, смоделировать будущее, а также встать на чужую позицию и даже «влезть в чужую голову». Действительно, в реальности мы часто задумываемся о возможных вариантах своего поведения в некой ожидаемой будущей ситуации. Мы моделируем, продумываем свое поведение в зависимости от всевозможных наиболее вероятных ситуаций, определяющих наш выбор.

Вообще надо отметить, что случай с Лефевром и выдвинутой им теорией весьма уникален. Пожалуй, он, выходец из знаменитого методологического кружка Георгия Щедровицкого, создатель собственной оригинальной космогонической теории, является единственным воспитанником отечественной научной школы, прорвавшимся на столь высокие этажи западной мировой науки.

Вклад Лефевра в науку отнюдь не ограничивается простым теоретизированием. Он еще до своей иммиграции в США развивал в Советском Союзе свою теорию рефлексии как направление военной науки. Согласно Джонатану Фарлею, математику из Стэнфорда, занимающемуся прикладными исследованиями по проблеме национальной безопасности, теория рефлексии Лефевра являлась советской альтернативой теории игр, широко принятой в то время в Пентагоне.

Согласно той же рефлексивной теории, на рынке цель игрока состоит в том, чтобы определить готовность остальных участников выбрать одну из альтернатив в зависимости от их намерений, ожиданий и особенностей рассматриваемой ситуации. А понимание наиболее вероятного поведения игроков рано или поздно приводит к соблазну повлиять на их выбор в нужном для себя направлении.

Отсюда произрастает теория рефлексивного программирования, управления сознанием, субъективными восприятиями объективной реальности, а следовательно, и поведением конкретных людей. При рефлексивном программировании происходит переигрывание объекта воздействия — иногда путем навязывания ему ложного образа, ложного действия.

Схема рефлексивного программирования в общих чертах включает навязывание человеку — в нашем случае участникам и игрокам финансового рынка — заранее predetermined кем-то представлений, точек зрения, позиций, мнений с целью направить его поступки и сформировать определенную линию поведения. Еще короче: рефлексивное программирование — это воздействие на объект с целью принятия им невыгодного для себя и выгодного для инициатора воздействия решения.

Сорос доказал, что зарабатывать можно не только на владении информацией об объективных процессах и тенденциях развития рынка, но и на умелом манипулировании этой информацией

Вернемся к наблюдениям Лефевра. В отличие от большинства теорий выбора в основу его подхода был положен не принцип рациональности, в соответствии с которым человек стремится максимизировать свою выгоду, а принцип саморефлексии. Согласно этому принципу человек избирает такую линию поведения, при которой устанавливается и сохраняется равновесное, гармоничное соотношение между самим человеком и его внутренним видением самого себя.

Этот принцип саморефлексии является настолько значимым фактором человеческого поведения, что он в огромной степени определяет поведенческие модели целых народов и государств. В интервью нашему журналу Лефевр пояснил, что еще в 1980 году в своих исследованиях он выявил существование двух этических систем, в корне отличающихся друг от друга своим мировоззрением и принятыми моделями поведения.

Представители первой системы поднимаются в своих глазах и в глазах своих единомышленников, когда устанавливают отношения компромисса или сотрудничества с другими субъектами. В отличие от них представители второй системы поднимаются в своих собственных глазах и в глазах других членов этой системы, когда устанавливают отношения конфликта или конфронтации с другими субъектами.

А поскольку, по Лефевру, внутри этих этических систем выбор того или иного отношения с другим человеком диктуется не практической выгодой, а моральным значением, в рамках первой этической системы достойный человек должен стремиться к компромиссу с другим даже в случае, когда такой компромисс не приносит выгоды, а в рамках вто-

рой этической системы достойный человек должен стремиться к конфронтации, даже если эта конфронтация фактически вредна.

Возвращаясь к финансовой практике рефлексивных технологий, заметим, что в финансовой сфере данная закономерность выглядит так, что для спекулятивных рынков соотношение реальных результатов и их ожиданий часто важнее самих результатов. Реакция рынка зависит не столько от значения того или иного показателя, сколько от того, как эти показатели соотносятся с прогнозными значениями. Именно на осознании данного факта Сорос выстроил свою «теорию рефлексивности фондовых рынков».

Так, до Сороса теоретики фондового рынка были убеждены в том, что курс акций определяется в основном рациональным путем. Приверженцы рационального мышления утверждали, что если инвесторы располагают всеми сведениями о компании, состоянии ее балансов, качестве менеджмента, то каждую акцию этой компании можно оценить в соответствии с ее истинной ценой.

Однако Джордж Сорос осознал ключевую роль в этом деле человеческого фактора. Поскольку игроками на рынке являются люди, которым свойственно иметь свои представления о ситуации и будущих тенденциях ее развития, то рыночные цены не могут быть правильно определены. Рыночные цены всегда определяются неправильно, поскольку отражают пристрастия игроков, а не рационального взгляда на будущее.

«Но искажение действует в обоих направлениях, – признает Сорос. – Не только участники рынка пристрастны, но и сами их пристрастия могут повлиять на ход событий. Может показаться, будто рынки способны точно предвидеть будущие события, но на деле не будущие события определяют нынешние ожидания, а как раз наоборот – нынешние ожидания определяют будущие события».

«Ощущения участников рынка почти всегда ошибочны, и есть обратная связь между ошибочными ощущениями и реальными событиями, что приводит к несоответствию между ними. Я называю эту обратную связь рефлексивностью», – заявляет Сорос.

По мнению Сороса, реальная ситуация влияет на мышление и поведение участников, а их мышление и поведение воздействуют на дальнейшее развитие ситуации, участниками которой они являются. Превалирующие представления участников, которые в силу своей природы несовершенны, во многом определяют рыночные тенденции и их принципиальную неопределенность. Таким образом, изменения текущих ожиданий влияют на будущее.

Это рефлексивное, или «ответное», отношение в приложении к финансам настолько важно, что на нем строится весь финансовый рынок. Таким образом, согласно теории Сороса решения о покупках и продажах ценных бумаг рыночными игроками принимаются не на основе реальной ситуации, а на основе ожиданий цен в будущем. А поскольку ожидания – категория психологическая, она может быть объектом воздействия со стороны. Или, иначе говоря, программироваться извне.

По мнению Сороса, именно ожидания и пристрастия инвесторов к тем или иным акциям, положительные или отрицательные, вызывают рост или падение курса этих акций. Пристрастия действуют как «самовозрастающий» фактор, который потом вместе с прочими «подспудными тенденциями» влияет на ожидания инвесторов. Вызванные ими изменения курсов побуждают игроков к новым покупкам акций или даже слиянию, приобретению или выкупу данных компаний.

Значит, для успешных инвестиций необходимо знать, в какой именно точке рынки приобретают самодвижущую силу. И когда эта точка определена, то инвестор легко узнает, началась ли уже новая фаза типичного чередования подъема и спа-

Приложение к фондовым рынкам

Рефлексивные волны и финансовое цунами

да, или она вот-вот начнется. Если участник фондового рынка способен предсказать такие тренды, то это позволит ему получить прибыль.

Рефлексивная природа формирования подобных волн была выявлена Соросом на основе анализа причин формирования трендов в динамике рыночных цен на акции, т. е. когда цена устойчиво движется в одном направлении – либо долго вверх, либо долго вниз.

Еще в своей книге «Алхимия финансов», вышедшей в свет в середине 1980-х, Сорос на примере бума конгломератов 1960-х годов описывает разработанный им тип последовательности «быстрый подъем деловой активности – спад». Этот цикл начинается с доминирования на рынке некоторого предвзятого мнения и некоей господствующей тенденции.

В случае бума конгломератов середины прошлого века доминирующим предвзятым мнением было предпочтение, отдаваемое быстрому росту прибылей в расчете на акцию без учета способа достижения этого роста. А господствующей тенденцией была способность компаний добиваться быстрого роста прибыли в расчете на акцию путем использования своих акций для приобретения других компаний, продававших акции с более низким отношением цены акции к доходам.

Закономерность нарастания волны такова, что на первоначальном этапе тенденция еще не признается. Потом наступает второй период – ускорения, когда тенденция признается и усиливается доминирующим предвзятым мнением. Если продолжают существовать и предвзятое мнение, и тенденция, то бум приобретает еще более высокие темпы.

Потом наступает момент истины, когда реальная ситуация уже не может соответствовать завышенным ожиданиям, затем наступает период полумрака, когда люди продолжают играть в игру, хотя больше не верят в нее. В конце концов достигается точка перехода, когда тенденция начинает ослабевать, а предвзятое мнение начинает работать в противоположную сторону, что ведет к катастрофическому ускорению движения в обратном направлении, обычно называемому крахом.

Байрон Вин, инвестиционный аналитик Morgan Stanley по акциям американских компаний и давний друг Сороса, поясняет эту теорию более популярно: «Главная мысль Сороса заключается в том, что сначала дела идут отлично, а потом очень плохо. И нужно осознать, что когда дела идут отлично, они вот-вот пойдут плохо». Упрощая теорию Сороса до уровня обывательского понимания, Вин говорит: «Важно признать неизбежность изменения тенденций на совершенно противоположные. Самое главное – определить, где этот поворотный пункт».

Эдгар Астер, лондонский компаньон Сороса, объяснил его теорию еще проще и жестче: «Главный ключ к успеху – знание психологии. Он знает силу стадного инстинкта. Он знает, когда толпы ринутся на поиски, и предлагает им нужный товар». Таким образом, финансовый дар Сороса состоял в глубоком просчете ситуации с учетом влияния на нее человеческой психологии, определении ключевого момента, занятии нужной позиции на рынке и легком подталкивании ситуации в нужном ему направлении.

А подталкивание рынка в нужном направлении являлось для Сороса уже простым делом техники – стоило предпринять последовательные информационные вбросы через СМИ и аналитические издания, сочетающиеся с реальными действиями валютных спекулянтов, расшатывающими финансовый рынок.

3а плечами Сороса – солидный опыт информационно-психологических атак против национальных валют крупнейших мировых держав. Учитывая собственные позиции и статус Джорджа Сороса в финансовом мире, его публичные заявления о намерениях и даже операциях на рынке обеспечивали ему невероятный резонанс во влиянии на ситуацию.

А в сопровождении с жестким физическим воздействием на рынок через миллиардные вбросы, запуск процессов масштабных скупок или продаж тех или иных валют и ценных бумаг, Сорос мог инициировать настолько тектонические фи-

Штурман будущей бури

нансовые сдвиги, что от его атак не могли застраховаться даже крупнейшие экономики мира, как, например, в случае с английским фунтом.

Именно эта атака на ожидания английского фондового рынка была первой подобной акцией, в результате которой произошло обвальное падение фунта стерлингов, отдалившее введение евровалюты на семь лет. Подобного эффекта Сорос смог добиться сочетанием публичных заявлений и информационных вбросов о неминуемом обвале фунта со спекулятивными операциями на разнице курсов фунта и немецкой марки.

Последовательными массовыми скупками и продажами то фунта, то марки Сорос смог добиться такого обвала позиций фунта, что с ним не мог справиться ни Банк Англии, ни британское министерство финансов, ни попытки защитить фунт от спекуляций повышениями учетной ставки, ни валютные интервенции остальных западноевропейских национальных банков. Атака была действительно мощной и стремительной, а общий объем финансовых средств, потраченных Соросом для обвала фунта, составил около 10 миллиардов долларов.

В июле 1997 года Сорос предпринял очередную успешную информационно-психологическую атаку против национальных валют ряда стран Азиатско-Тихоокеанского региона – Малайзии, Индонезии, Сингапура и Филиппин. В итоге, национальные экономики этих стран были отброшены на десять-пятнадцать лет назад. Во многих азиатских странах начался рост цен, а Индонезия к маю 1998 года и вовсе погрузилась в хаос.

В августе 1998 года Сорос предпринял информационную атаку против финансового рынка Германии как основы будущей евровалюты. Информационная атака началась классически – со статьи в английской *Financial Times*, в которой Сорос настаивал на необходимости срочной девальвации российского рубля. Была инициирована широкая антироссийская компания, ориентированная на понижение российских активов.

Сорос бил одновременно и по финансовому рынку России, как по наиболее экономически связанному с немецким, и по самому немецкому. Но в итоге Германия смогла выдержать эту атаку, а Россия – нет. По оценкам экспертов, чистая прибыль Сороса в результате атаки против российского рубля составила около 300 миллионов долларов. Российские компании настолько упали в цене, что их можно было прибирать к рукам оптом.

Судя по его сегодняшним заявлениям о неизбежном крахе доллара, Сорос увидел приближение новой волны и уже изготавился ее поймать. И прямо на наших глазах он разворачивает массивную информационную атаку на американский доллар, подкрепляя ее своими декларациями о том, что он начал избавляться от долларовых активов. А наложение действий Сороса на усугубляющуюся ситуацию на рынке, заявления практически всех финансовых гуру о неизбежности еще более глубокого кризиса, может вызвать к жизни настоящее финансовое цунами.

Сам автор рефлексивной теории Владимир Лефевр предупреждает, что злоупотребление столь мощным оружием, как рефлексивные технологии управления фондовыми рынками, при некоторых условиях, как в случаях с Соросом, могут вызвать экономическую катастрофу. Осознание роли целенаправленного программирования финансовых рынков может помочь многим лучше подготовиться к встрече приближающегося цунами.

Однако настораживает, что отечественные эксперты продолжают авторитетно заявлять с полос своих аналитических журналов, что данный кризис – не финансовый, а структурный кризис экономики, вызванный общим кризисом системы. Но вот чего не стоит делать, так это искать причины усугубляющегося кризиса и пути к спасению только в объективных процессах и тенденциях. Поскольку спекулятивный финансовый мир уже давно живет и управляется совершенно по другим законам.