

Содержание

<i>Введение</i>	9
Глава 1. Нервная система	27
Глава 2. Борьба с наличными	41
Глава 3. Великан с горной вершины	64
Глава 4. Электронные фишки	81
Глава 5. Общество банковских фишек	101
Глава 6. Большой брат, Большой вышибала и Большой зазывала ...	120
Глава 7. Неестественный прогресс “быстроменяющегося мира” ...	142
Глава 8. Смена кожи	156
Глава 9. Странная история Шерлока Холмса и электронного призрака	176
Глава 10. Битва левиафанов	198
Глава 11. Паранормальное руководство к биткоиновому призраку ...	212
Глава 12. Политический спектр кибер-Коулуна	237
Глава 13. Ограбление грабителей	256
<i>Заключение</i>	279
<i>Благодарности</i>	299
<i>Примечания</i>	301
<i>Указатель</i>	317

Глава 1

Нервная система

Я смотрю вниз из окна 39-го этажа второго по высоте небоскреба Великобритании. Это место называется *Level39* и расположено в лондонском районе Канэри-Уорф — районе с одной из самых высоких в мире концентраций финансовых мегакорпораций. Здесь — центр технологических стартапов. Владелица этого района, компания *Canary Wharf Group*, создала *Level39*, чтобы в нем — как в чашке Петри — выращивать финтеховские стартапы. Их здесь порядка сотни; большинство работает над каким-нибудь аспектом финансовой автоматизации — от платежных приложений и страховых ботов до ИИ по вычислению кредитных баллов и роботов-консультантов.

Такие колонии молодых компаний называют “инкубаторами” или “акселераторами”, но точнее было бы представлять их элитными фитнес-центрами, где компания проходит интенсивные тренировки, накачивается стероидами (поддержкой венчурных капиталистов) и под конец проводит час в солярии, чтобы приобрести здоровый загар. Меня часто приглашают в этот мир технологических стартапов. Я пришел в *Level39*, чтобы принять участие в семинаре на тему “будущее денег”.

Но мне и прежде доводилось смотреть из окон небоскребов Канэри-Уорф. В первый раз это было больше десяти лет назад, в июле 2008-го, когда я проходил собеседование на 35-м

этаже инвестиционного банка под названием *Lehman Brothers*. Тогда я добрался до второго тура, но прежде чем смог пройти на третий, этот мегабанк обанкротился, дав старт международному финансовому кризису.

В разгар этого кризиса меня взяли на работу брокером по деривативам, и в этой должности я посетил много офисов в небоскребах. Тогда я понял, что чем выше здание, тем менее приземленный в нем настрой. Например, на 35-м этаже никто не станет заниматься ручным изготовлением хлеба из муки жернового помола, там скорее будут делать крупные ставки на мировую цену пшеницы, чтобы использовать их в транснациональном риск-менеджменте пшеницы или для спекуляции.

Лондон — не единственное место, где высятся такие небоскребы. Они есть всюду, где собираются властелины мира финансов, будь то Сингапур, Нью-Йорк, Шанхай, Токио или Франкфурт. Один из самых культовых небоскребов Франкфурта — Коммерцбанк-Тауэр. Помню, как однажды ночью я его фотографировал, а изнутри на меня смотрел охранник. Огромная башня напомнила мне крепость волшебника Сатурмана из “Властелина колец”: ее отвесная стена вздымалась до стоящей на крыше крепости, освещенной призрачным желтым светом мощных прожекторов. Каждая деталь этих зданий — от защитных решеток на входе до сияющих на солнце непрозрачных снаружи стеклянных панелей — призвана продемонстрировать неприступную власть. Их архитектура отражает наши взаимоотношения с финансовой отраслью: большинство людей стоит у подножия этих монолитов и смотрит на них снизу вверх.

Но внутри у Коммерцбанк-Тауэр есть секрет: мужской туалет с рядом керамических писсуаров, расположенных так, что когда ими пользуешься, перед тобой открывается панорамный вид на город, на снующих по своим делам людей.

Банкиры, надменно взирающие сверху на мир и орошающие его мочой, — символ отрасли? Поработав в сфере



крупных финансовых операций, я считаю, что картина на самом деле сложнее. Несмотря на всю свою бравату, банкиры редко управляют собственными организациями и часто являются лишь орудием для реализации высшей воли. В корпоративных небоскребах есть что-то нечеловеческое. Костюмы, которые носят банкиры, подобны защитной униформе, а туалеты — по сути, единственное место в небоскребе, где они могут открыть в своей броне щель, обнажив живую плоть.

Все мы в конце концов члены местного сообщества, тесно связанные со своим окружением, и даже банкиры самого высокого полета потеряли бы желание входить в эти холодные башни, не будь у них друзей, семьи, домашних животных или сообщества, к которым они могли бы возвращаться каждый вечер. Никому не хочется обнимать кого-то в постели в Коммерцбанк-Тауэр, и жизнь, на которую смотришь с пятидесятого этажа, лишена запахов и звуков. Небо-



скребы нельзя считать нормальной средой обитания для живых людей. А вот для *корпораций*, если представлять их себе как отдельные живые создания, они как раз естественная среда обитания. Корпорации чувствуют себя очень комфортно в стальных башнях, воспринимая людей, которых они видят со своего пятидесятого этажа, всего лишь как объекты с характеристиками, подлежащими обработке в электронных таблицах.

Если рассматривать сообщество международных финансовых корпораций как единую совокупность, то их можно представлять плотным нервным центром многоуровневой империи денег и обязательств выплатить деньги, которые передаются по оптоволоконным кабелям под морским дном и пересылаются через оффшорные центры к другим разбросанным по миру центрам корпораций. *Level39* расположен на вершине одной из этих башен, и работающие там сотрудники финтех, возможно, сами того не зная, наняты, чтобы автоматизировать этот нервный центр.

Деньги как нервная система

Я выбрал термин “нервный центр” намеренно. У экономистов принято, говоря о деньгах, проводить аналогии с кровью, уподобляя деньги ценной субстанции, “циркулирующей” в экономике. Финансистам нравится это сравнение, потому что оно представляет их сектор “бьющимся сердцем” глобальной экономики. Но отсылка к кровообращению затуманивает подлинную суть финансов.

Нервная система человека — это сеть нейронов, пронизывающих все ткани и мышцы и передающих импульсы для активации мышц. Сеть концентрируется в определенных местах, таких как спинной и головной мозг (в последнем самая высокая концентрация нейронов). Аналогичным образом наши всемирные денежные системы — это взаимосвязанные (хотя по большей части и невидимые) сети, которые простираются до самых дальних уголков планеты; как нейроны пронизывают ткани, так эти сети проходят внутри нас. Но хотя система денег и достигает самых удаленных городков, концентрируется она в сфере крупных финансовых операций, которые в свою очередь концентрируются в этих высоких башнях.

Неудивительно, что многих приводят в растерянность публикуемые СМИ заявления экспертов о том, что здесь происходит. Они слышат утверждения типа: “ежедневно на валютной бирже вращаются триллионы”, “стоимость мирового рынка деривативов в десять раз превосходит размер мирового ВВП” и т. п. Такие описания порождают образ инопланетного мира огромных чисел. Кажется, что высшие финансовые сферы, постоянно присутствуя в нашей жизни, все же никак с ней не связаны, однако в конечном итоге сложные финансовые сети всегда можно проследить до самого их основания, до наших тел и земли.

На самом деле, если проанализировать ситуацию до конца, то все вырастает из наших экологических систем, без которых

мы гибнем. Если пойти в парк, лечь ничком на траву и хорошенько присмотреться, то станут видны букашки, пролезающие между песчинками... а если бы мы могли заглянуть поглубже, то увидели бы микробов, грибы и молекулы воды. Это субстрат, рожающий растения, а они дают жизнь бесчисленным созданиям, образующим экосистемы, которые уже более двухсот тысяч лет позволяют нам выживать, растить детей, формировать сообщества и производить товары и услуги, или — *ценности*.

Значительную часть этих сотен тысяч лет нам удалось прожить без всяких денег. Однако то, что мы сегодня называем экономикой, является взаимосвязанной сетью людей и групп людей, производящих на базе этой экосистемы товары и услуги друг для друга, но координирующих передачу своего труда (и продуктов своего труда) с помощью денежной системы, которая прочно связывает их в единое целое. Вот почему полезно с самого начала смотреть на денежную единицу как на что-то, что может *активизировать* кого-то для производства ценности — подобно импульсу, проходящему из одной части связанной нервной системы в другую и приводящему к движению тела.

В последующих главах мы глубже изучим денежную систему и рассмотрим, как она разделяется на отдельные части, одна из которых тесно связана с центробанками, а другая — с коммерческими банками (первые и вторые — основные противники в борьбе между наличными и электронными деньгами). Мы узнаем, что наличные — более фундаментальная форма денег и что сила электронных денег, которыми вы пользуетесь с помощью платежных карт, отчасти основана на их ассоциации с наличными.

Но до самого конца данной главы мы с вами будем без доказательств принимать тот факт, что монетарная паутина вплетена в нашу жизнь, так как хотим разобраться, как это позволяет самым ярким финансовым игрокам (инвестиционным банкам и хедж-фондам) создавать и продавать кон-

тракты, которые с помощью корпоративных структур управляют монетарной деятельностью, увеличивая ее масштабы и сложность. Это объяснит, каким образом общая структура экономики связана с казалось бы частным вопросом: в какой форме мы ежедневно носим с собой деньги?

Заряжаем корпоративный капитализм

Индустриальных гигантов не привлекает тяжелый труд. Если пятерка нефтяных баронов задумает разработать новую нефтяную скважину в море, они не станут делать это самостоятельно, начав бурение в открытом океане. Они поручат это другим: мобилизуют армию поставщиков нужных материалов, наймут инженеров, других специалистов и рабочих. Основной метод инициирования этого процесса — создание юридического лица (компании или корпорации) под названием, например, “Глубоководное бурение Инкорпорейтед” со своим банковским счетом, чтобы это юрлицо могло заключать соглашения с подрядчиками и сотрудниками. Однако прежде чем компания сможет начать свою деятельность, этот счет нужно “зарядить” деньгами (“капитализировать”).

“Зарядку” организуют в финансовом секторе. Наши нефтяные бароны могут перевести на счет новой компании некоторое количество своих денег, но полную зарядку поручат инвестиционным банкирам. Последние разработают для “Глубоководного бурения” инвестиционный проспект, призванный показать, как руководство предприятия сможет с учетом определенных рисков найти источники всего необходимого (рабочих, материалов, технологий и т. п.), затратив меньше, чем принесет доходов продажа их продукции (в данном случае нефти). Этим проспектом с его манящими перспективами будущей прибыли можно будет соблазнять руководителя крупного пенсионного фонда, ищущего возможности для инвестирования.

Пенсионный фонд — это организация, которая аккумулировала деньги тысяч отдельных людей в огромную “батарей”, готовую подзарядить корпорации, нуждающиеся в финансировании. Наши инвестиционные банкиры приглашают руководителей фонда дать деньги “Глубоководному бурению” в обмен на долю в его будущей прибыли. Это обязательство в будущем заплатить деньги оформляется в виде юридического контракта, называемого акцией. Но компанию можно зарядить и по-другому: пообещать другим инвесторам (называемым кредиторами) фиксированные выплаты из будущих денег в обмен на деньги сегодняшние.

Истинной кровью экономики являются не деньги, а люди, выполняющие работу. Но сердце можно заставить биться с помощью электрошока. После того как корпорация получила заряд за счет капитализации, она может перенести этот заряд по денежной нервной системе и, действуя как дефибриллятор, заставить тысячи человеческих тел выполнять масштабные действия. Тем самым десятки тысяч рабочих могут быть мобилизованы для создания и сборки буровой установки, а затем для добычи с ее помощью нефти, которую руководство фирмы сможет продавать клиентам. Эти клиенты — источник неопределенности, ведь их могут увести конкуренты (поэтому менеджеры стремятся снизить расходы, например, заменяя ручной труд машинным), но после продажи продукта поток денег пойдет в обратном направлении по циклу. Часть этих денег предназначена на выплату бонусов руководству и налогов государству, а остальные — на подзарядку батареи (чтобы дать инвесторам будущие деньги, обещанные в их финансовых контрактах). В результате кредиторы получают свои проценты, а акционеры — свои дивиденды.

Вот так мысли пяти нефтяных баронов преобразуются с помощью денег, направленных на рынки труда и технологий через финансовые рынки, сначала в действия, а в итоге — в продукты на сырьевом рынке. Если их “Глубоководное бу-

рение” зарекомендует себя как перспективное предприятие, они смогут затем продать его компании ВР и “Глубоководное бурение” станет одной из ее *дочерних компаний*. В 2014-м я работал в берлинской компании открытых данных *OpenOil*, разбираясь в замысловатой корпоративной структуре ВР: деньги от больших инвесторов поступают (через Лондонскую фондовую биржу) в материнскую компанию, которая капитализирует 35 дочерних компаний, а те, в свою очередь, капитализируют сотни своих дочерних компаний. В общей сложности структура содержит 12 слоев, и то, что мы называем “ВР”, — на самом деле конгломерат более 1100 дочерних компаний, разбросанных по всему миру и соединенных сложной сетью финансовых потоков. Так возникают мегакорпорации.

Подобная мегакорпорация управляет своими дочерними компаниями из штаб-квартиры (в каком-нибудь небоскребе) и организует их взаимодействие — поэтому едва ли не половина международной торговли происходит на самом деле *внутри* корпораций, а не на открытых рынках. “Корпоративный капитализм” — это объединение таких конгломератов в сложные образования, где продукция одного служит сырьем для другого: нефть от “Глубоководного бурения”, новой дочерней компании ВР, служит сырьем для пластиковой продукции *Dow Chemical*, которая в соединении со сталью от *ArcelorMittal* позволяет создавать специальные прессы для кондитерского производства *Nestlé*. Эти соединяющие корпорации сети — основа глобальной экономики. С помощью международных логистических сетей компоненты будущей продукции передаются от одной корпорации другой, пока наконец не будет изготовлен товар, который через предприятия оптовой торговли поступит на полки местных магазинов.

И тут подключаюсь я, завершая цепочку обменом денег на молочную шоколадку (которая даст мне энергию, чтобы я мог продолжить работу). Покупая шоколадку, я могу пе-

редавать деньги такому же, как я, человеку, и мне может казаться, что мы с ним равноправные участники рыночного обмена. Но при этом я не вижу лежащих в основе нашего обмена институциональных инфраструктур: договорного права, военных сил, прав собственности, обширных корпоративных сетей поставок и грандиозных международных систем торгового финансирования. Я не вижу, что каждая покупка в этом магазине — это завершающая деталь многоуровневого финансового цикла, возникшего, возможно, десятилетия (а то и столетия) назад.

Проблема неполноты картины

С нашей позиции уличного наблюдателя трудно разглядеть взаимосвязанные элементы корпоративного капитализма. Мы подобны тем слепым мудрецам из притчи, которые, ощупывая слона с разных сторон, воображают, что хвост — это веревка, а нога — ствол дерева. Этот фрагментарный подход укрепляют и СМИ, рассматривая “потребителя” (человека, который решает, что покупать) отдельно от “работника” (того же самого человека, который получает зарплату и на следующий день снова идет на работу) и отдельно от “вкладчика” (все того же человека, который решает передать управление своими деньгами финансовому институту, изучающему возможности по капитализации какого-то нового корпоративного цикла).

На самом деле потребитель, работник и вкладчик — это один и тот же участник той же самой денежной системы. Сегодня вы получаете деньги, а завтра вы их отдаете за товары или финансовые контракты, откуда они снова расходятся по разным направлениям. Финансовые институты не ограничиваются зарядкой корпораций — они включаются в систему всюду, где есть движение денег. Например, они могут предложить кредиты потребителям, побуждая

людей влезать в долги для покупки товаров, выпущенных корпорациями. Они могут финансировать будущих работников — что такое образовательные кредиты как не выдача займов будущим работникам, стремящимся быть нанятыми? А могут выдавать ссуды на ипотеку работникам, едва выплатившим студенческие долги, но отчаянно желающим купить жилье, чтобы обеспечить хоть какую-то стабильность в этом непрочном мире.

То же самое стремление к надежности можно эксплуатировать с помощью спекулятивных инвестиций из разряда “хочу-быстро-разбогатеть”. Перестав работать брокером деривативов, я несколько месяцев был консультантом компании, занимавшейся ставками на спред¹. Она брала ссуды в крупном инвестиционном банке и кредитовала физлиц — “внутридневных трейдеров²”, которые хотели разнообразить рутинную жизнь, делая ставки на финансовых рынках. Да, крупный финансист финансировал финансиста среднего масштаба, который финансировал мелких финансистов. Финансирование финансистов — крупный бизнес. Можно давать ссуды акционерам для покупки акций, а можно кредитовать кредиторов для покупки облигаций. Возникает своего рода рекурсия.

Каждый из этих финансовых контрактов можно взять за основу для построения более сложных контрактов. Мы уже видели, что акция компании ВР — это заявка на участие в доходах ее 1100 дочерних компаний, но доля в более крупном фонде, в который входит такая акция, может привести к получению доходов от десятков тысяч дочерних компаний, а доля в фонде фондов — доходов от сотен тысяч дочерних компаний. Финансовые институты могут объединять любые созданные ими контракты — потребительские кредиты, сту-

1 Игра на бирже, при которой делаются ставки на то, вырастут или упадут акции той или иной компании.

2 Трейдеров, которые покупают и продают финансовые инструменты в течение одного торгового дня.

денческие ссуды, ипотеки — в инструменты, подобные облигациям, обеспеченным долговыми обязательствами, и ценным бумагам, обеспеченным залладными, которые породили финансовый кризис 2008-го. Эти структуры состояли из сотен тысяч финансовых инструментов. И это мы еще не дошли до деривативов — сектора, в котором я работал, — представляющих из себя ставки на различные цепочки контрактов. Например, свопцион (*equity index swaption*) — это ставка на ставки на доход сотен корпораций с сотнями тысяч дочерних компаний.

Банкир, проводящий встречи по поводу свопционов, живет в мире абстракций, находясь на вершине экономической иерархии; такие люди скорее объединяют тысячи ипотечных ссуд в огромный пакет для продажи норвежскому суверенному фонду, чем обсуждают с взволнованными молодожеами покупку дома. Верхние этажи небоскребов занимают немногие, но именно они проводят самые масштабные операции.

Однако все эти башни опираются на расположенные на нижнем уровне точки доступа, предназначенные для вовлечения людей. Это отделения банков, независимые финансовые консультанты, биржевые маклеры и компании, принимающие ставки на спред, — и всем им требуется персонал для обслуживания клиентов. Однако корпорациям, которые нацелены на обслуживание миллионов, этот низовой персонал обходится дорого. Все эти люди нужны как коллектив, но каждый отдельный сотрудник — обуза. Вот почему финансовые организации стремятся автоматизировать свое общение с физлицами. Лучше предоставить клиентам стандартное приложение, которое обеспечивает самообслуживание: тогда их уже не надо затаскивать в систему вручную — они сами себя направляют в финансовое мегаядро.

Но стремление к автоматизации идет и дальше. Оно проникает *внутрь* небоскребов. Финансовые учреждения испытывают многочисленные неудобства из-за своих ненадеж-

ных сотрудников с непредсказуемыми потребностями, конфликтами и мечтами, сажающихся со спущенными штанами на унитазаы после ночной пирушки. Так не отказаться ли полностью от человеческого персонала, обучив машины разрабатывать и паковать все эти финансовые контракты? Автоматизировать нервные центры. Вот почему в их башнях расположен *Level 39*.

Однако на пути всего этого стоит одно маленькое препятствие. Оно называется *наличные*.

Препятствие

Очень важно разделять корпоративный капитализм на ядро и периферию. Ядро я уже описал — это мегаигроки вроде ВР, действующие совместно с финансовым сектором и использующие цифровую платежную систему, которой управляет коммерческий банковский сектор. Когда ВР заказывает подрядчику укладку цемента на сотни километров трубопровода, она не платит за это наличными. Она выполняет массовые электронные платежи, которые отражаются на банковском счете подрядчика, после чего тот, в свою очередь, может направлять платежи своим подрядчикам. Цепочка импульсов, возникших в высших финансовых сферах башен, вихрем проносится по сети банковских счетов, но на периферии ее движение замедляется. На периферии корпоративного капитализма находятся отдельные работники, делающие всю грязную работу, — вот они-то и привыкли пользоваться наличными.

Скопление наличных на множестве дальних участков вызывает у банковского и корпоративного секторов ощущение, подобное зуду, — возникает желание почесаться. Наличные лежат в грязном кошельке шахтера и в лифчике бабушки из народа коса, покупающей банку детской смеси *Nestlé* в сельской лавочке в ЮАР. Финансовые корпорации мечтают о “безна-

личном обществе”, где даже эти мельчайшие узелки капиталистического рынка будут привязаны к своим банковским счетам, что позволит банковскому сектору войти в каждый пиксель экономической картины мира. Чтобы полностью закрепиться в наших жизнях и прилипнуть к нашим телам, корпоративному капитализму нужно, чтобы деньги были электронными, а точки доступа нижнего уровня были заменены стандартными приложениями, живущими в смартфонах, с которыми мы нигде не расстанемся. Это нам представляют как “будущее денег”.