

ВВЕДЕНИЕ

Если вы москвич или не очень давно бывали в столице, то наверняка обратили внимание на рекламу, которая год назад была расклеена практически в каждом вагоне метро. Лысоватый дядечка средних лет в мятом костюме и дешевых ботинках расставил кривоватые ноги и приложил палец к губам. «Не говорите моей жене, что я зарабатываю деньги на “Форекс”!» – призывает он. Видимо, ботинки должны скрывать его финансовые достижения. Боюсь, что этому джентльмену скоро придется признаться жене, чем он занят в свободное от основной работы время. Ведь спрятать убытки гораздо тяжелее, чем прибыли.

По статистике валютного рынка «Форекс», не раскрываемой широкой публике, лишь около 8% его клиентов оказываются в прибыли, остальные – в убытке. Проблема «Форекса» не в том, что проигрывают, – это естественно, а в том, что проигрывают так быстро, что, проиграв, уже не возвращаются. «Форекс» даже советовался с консультантами о том, как ему в этих условиях завлечь людей. Статистика «Форекса» меня не удивляет. Примерно такие же данные были установлены учеными, которые проанализировали, какой процент непрофессиональных спекулянтов, торгующих каждый день (day traders), обыгрывают индекс фондового рынка. Оказалось, что меньше половины; при этом с учетом всевозможных ко-

миссий результат «лучше рынка» показывают те же 8%. Остальные игроки несут убытки.

Непрофессионалы играют на фондовом рынке примерно по тем же причинам (и с тем же успехом), по которым покупают лотерейные билеты или играют в казино. В лотерее математическое ожидание результата – проигрыш, ибо на призы тратится обычно около половины выручки организаторов, остальное идет на расходы и прибыль. В казино происходит то же самое: из-за наличия нуля (если выпадает ноль, то сгорают все ставки) игра в рулетку – это игра с противником, у которого есть гандикап.

Профессионалам нужны непрофессиональные инвесторы, для того чтобы было кого обыгрывать, ведь фондовый рынок – это машина для перераспределения богатства от «чайников» к специалистам. (Как выразился один автор книг на финансовые темы, на фондовом рынке действуют быки, медведи... и индюки.) И даже если бы профессионалы и непрофессионалы сражались на равных, первые все равно остались бы в выигрыше за счет всевозможных комиссий. Брокерской конторе не столь важно, заработал или потерял ее клиент: куда бы ни пошли акции, комиссия за сделку всегда при ней. «Отъем денег» через фондовый рынок происходит по доброй воле игроков, так же как и в казино. Знаете, как в серьезной западной финансовой литературе трактуется проигрыш в казино? Это единственный налог, который граждане платят добровольно и с удовольствием! И налог этот называют налогом... на глупость.

В чем же мотив непрофессионалов? Понятно, в чем. Мы хотим быть богатыми и верим в свою звезду. Вдруг именно нам повезет? Так что профессионалы и «чайники» с радостью находят друг друга, а помогает «завести баранов на бойню» финансовая пропаганда.

В этой книге мы оставим в стороне дискуссию, которую можно вести бесконечно: об объективности аналитических отчетов брокеров и инвестиционных банков. Мы поговорим о многочисленных *книгах*, которые призывают сберегать и инвестировать и обещают золотые горы. Влияние напечатанного текста может быть очень мощным – как в ту, так и в другую сторону, то есть он может помочь инвестору как приумножить капитал, так и потерять его. Например, в своей «Анатомии финансового пузыря» я упоминала о том, что одна умная книжка по экономике так повлияла на Чарли Чаплина, что незадолго до краха 1929 года он вывел деньги из акций и сохранил капитал¹. Теперь же я хочу рассказать о книгах, на идеях которых инвесторы скорее потеряли, чем нашли.

Лавину литературы о том, как разбогатеть, можно разделить на два класса. Одни – это книги, задающие мотивацию («мотивационные»), призывающие копить деньги и становиться богатым. Они сродни книгам по психологии, которые уверяют: для того чтобы что-нибудь получить, нужно этого очень сильно хотеть, а если вы этого так и не получили, то не больно сильно желали (кстати, такой «заход» позволяет любому автору утверж-

¹ Эта история рассказывается в: [Fridson 1998].

дать, что его идеи работают всегда). Вот пример: «Деньги – это всего лишь идея. Если вы хотите иметь больше денег, просто измените свой образ мышления» [*Кийосаки, Лектер* 2006, с. 165]. Лейт-мотив «мотивационных» книг: любой водитель грузовика может разбогатеть и купить себе «немного баунти» – райский остров с белоснежными пляжами в голубом океане.

Типичный представитель этого жанра – очень популярный и у нас в стране бестселлер Роберта Кийосаки «Бедный папа, богатый папа». Я помню, у Достоевского Мармеладов говорит: «Бедность не порок, но нищета – порок-с». По мнению авторов типа Кийосаки и бедность – это тоже порок. Бедным быть неприлично, так же как и больным. Словом, лучше быть богатым и здоровым... Кстати, параллели со здоровьем не случайны. По тону книжка Кийосаки очень похожа на книги Норбекова (это известный российский автор, уверяющий, что можно восстановить зрение силой мысли, и по мнению многих, столкнувшихся с ним лично, лидер секты). Читателя он называет на «ты» и обращается к нему в стиле агитационного плаката «Ты записался добровольцем?». Норбеков достаточно грубо дает понять своим читателям, что очкарики – это люди второго сорта и от очков нужно избавляться. На самом деле резкий тон – это психологический прием, призванный встряхнуть сонную массу. Норбеков исходит из того, что вежливые рассуждения о том, как было бы полезно делать по утрам зарядку для глаз, на определенную прослойку людей не действуют, а унижительное обращение – подействует. Кийосаки использует этот же прием, чтобы разбудить

читателя. Его книга кишит пренебрежительными высказываниями по отношению к «бедным», и это при том, что главный «бедный» герой – его собственный отец, преподаватель университета и чиновник, курирующий образование в штате Гавайи.

На мой взгляд, «мотивационные» книги пользуются такой популярностью потому, что они призывают контролировать эмоции, действовать «правильно» в принципе, не говоря при этом конкретно, как именно. Кажется, что такие цели (из разряда «со следующего понедельника начну делать зарядку») по плечу любому (нужно только действительно начать) и не требуют особых знаний и умений. Если же предложить инвесторам-любителям освоить для начала, скажем, стоимостную теорию инвестирования, а уж затем испытывать судьбу на фондовом рынке, то большая часть из них подумает, что как-то сложно это все, нужно поискать подход попроще. «Мотивационные» книги опасны тем, что, как выразился известный американский ученый-финансист, сторонник бихевиоризма, автор нашумевшей книги «Иррациональное возбуждение» Роберт Шиллер, «когда успешное инвестирование представляется как процесс усмирения внутренних импульсов человека, а не как оценка существующей ситуации в историческом контексте, читателю предлагается забыть о том, что есть специфического в настоящем с точки зрения общего уровня рынка» [Shiller 2005, p. 61] – с соответствующими последствиями. Мы это увидим на конкретных примерах. С другой стороны, для мало-мальски подкованного человека «мотивационные» книги представляют не слиш-

ком большую опасность вот почему: обычно в них «ослиные уши» того факта, что на приводимых советах разбогатеть невозможно, торчат слишком явно, и это может увидеть даже непрофессионал. Мы это тоже дальше покажем.

Гораздо сложнее с книгами второго типа. В них делается упор не на мотивацию, не на то, что *надо* сберечь и инвестировать, а на то, *как правильно* это делать. Книг, обучающих методике торговли на финансовых рынках и инвестирования, то есть «методических» (равно как и «мотивационных»), – великое множество, но некоторые из них становятся культовыми. Культовые книги обычно появляются на пике рынка быков. Не спрашивайте меня о причинно-следственной связи: с одной стороны, своим появлением и популярностью излагаемых в них теорий культовые книги загоняют рынок вверх; с другой – бестселлерами они становятся потому, что инвестирующая публика в этот момент настроена внимать инвестиционным гуру, она вся – «глаза и уши». Хитрость с «методическими» книгами состоит в том, что сказанное в них как минимум выглядит очень правдоподобно, а как максимум – это правда, еще раз правда... но не вся правда. По этой причине такие книги в конечном итоге и более опасны: ведь читателю, принимающему инвестиционные решения, следуя их советам, кажется, что он делает «правильные вещи».

В «Финансовой пропаганде» «мотивационным» книгам мы уделим совсем немного места. В связи с очевидностью их недостатков. В основном мы сфокусируемся на книгах «методических», дающих советы по инвестированию. Ниже мы расскажем

о десятке бестселлеров «всех времен и народов» 1920-х, 1960-х, 1970-х и 1990-х годов – о тех самых культовых книгах, которые помогли фондовому рынку взять новые высоты, а инвесторам – расстаться со своими деньгами. Эта тема очень актуальна для современного российского читателя, ведь, как говорил Карл Маркс, история обычно повторяется: первый раз в виде трагедии, второй раз – в виде фарса.