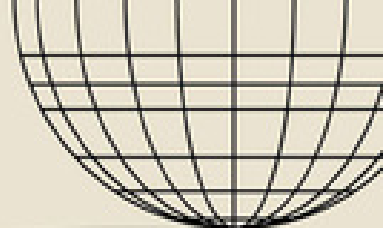


Эрик Вейнер



# СКРЫТАЯ



# ВЛАСТЬ

**КАК РАЗБОГАТЕВШИЕ ГОСУДАРСТВА  
И ВЛИЯТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ  
КОНТРОЛИРУЮТ ВСЕГ МИР**



АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

**Эрик Вейнер**  
**Скрытая власть. Как разбогатевшие**  
**государства и влиятельные инвесторы**  
**контролируют весь мир**

Между идеей и воплощением,  
Между намерением и совершенством  
Падает Тень

**– Т. С. Элиот «Полые люди»**

# **Пролог**

## **Будущее случилось вчера**

У вас когда-нибудь возникало ощущение, что в глобальной экономике происходит нечто странное? Замечали ли вы, что пока американцы зализывают нанесенные недавним кризисом раны, беспокоятся о потере рабочих мест и сохранности своих банковских счетов, мир вокруг нас меняется незаметным, но очень существенным образом? Вы были правы, если заметили перемены. Они действительно имеют место. Серьезные изменения экономической системы происходят по всему миру, многие из них заметны, в то время как другие скрыты от внимания прессы, правительств и, самое главное, обычных инвесторов. С декабря 2008 года, когда мировая финансовая система пошла на переплавку, экономический мир, каким мы его знали, перевернулся с ног на голову. Некогда доминировавшие страны и корпорации оказались среди аутсайдеров или были уничтожены. Их место тут же заняли другие утвердившиеся в глобальном масштабе державы. И хотя американская экономика демонстрирует признаки восстановления, хотя некоторые из нас начинают смотреть в будущее с оптимизмом, правда состоит в том, что в ближайшее время мы не сможем вернуться к прежней «нормальной» жизни.

Структурные изменения, происходящие в мировой экономике, приводят к появлению как опасностей, так и новых возможностей. Если мы будем игнорировать их, это нанесет серьезный ущерб прежде всего американским гражданам, работникам и инвесторам, но и не только им. Наши дети могут пострадать еще больше. Через несколько десятилетий Соединенные Штаты могут оказаться государством со слабой второсортной экономикой, измученным долгами и безработицей, зависимым от других стран, и при этом мировой резервной валютой станет вовсе не доллар США. Это

действительно может произойти. Однако если мы возьмем на себя труд понять происходящие сейчас изменения, то сможем использовать их в собственных интересах. У нас есть шанс оседлать зарождающуюся экономическую волну. И некоторые из нас в результате могли бы даже разбогатеть.

Если представить ситуацию в двух словах, то произошло следующее: когда американская экономика рухнула, такие страны, как Китай и небольшие, но богатые нефтью государства Персидского залива, сосредоточившие в своих руках несметные богатства, вдруг осознали, что они *действительно* более богаты по сравнению с остальными странами мира. Тогда они начали использовать свои богатства для захвата геополитической власти. Деньги и влияние поползли на Восток. При этом Америке в буквальном смысле не хватило финансовых средств, чтобы спасти себя и остальной мир от финансового кризиса. Американские банки и инвестиционные компании отчаянно страдали от нехватки ликвидности. К концу 2008 года администрация Буша сосредоточила все свои усилия на том, чтобы предотвратить панику. Вы наверняка помните, что той осенью, когда фондовый рынок пошатнулся и крупнейшие американские банки оказались на грани банкротства, Министерство финансов США направило своих послов в Китай, Сингапур, Абу-Даби, Кувейт и Саудовскую Аравию с целью найти там необходимые инвестиции в сотни миллиардов долларов. Но посланцы Буша вернулись ни с чем. Проблема состояла в том, что каждая из этих стран ранее уже обожглась на американских инвестициях. Крах таких крупных американских инвестиционных банков, как Lehman Brothers и Bear Stearns, отбил у них всякое желание брать на себя дополнительные риски на американском рынке. В результате США погрузились в финансовый хаос, и правительство было вынуждено начать массированные финансовые вливания и реализацию стимулирующих программ, которые на десятилетия вперед тяжким долговым бременем легли на плечи американских налогоплательщиков.

Сегодня мы оказались перед доказанным фактом – эпоха американской экономической гегемонии закончилась. Проводимая в США налогово-бюджетная политика, а также структура потребления последних нескольких десятилетий вогнали страну в огромные долги и фактически угробили финансовую империю. На протяжении десятилетий большая часть ликвидности поступала на глобальные рынки капитала из международных финансовых центров, находящихся в Соединенных Штатах, Великобритании и Японии. Но на сегодняшний день глобальная потребность в инвестиционном капитале значительно превосходит тот объем средств, который могут обеспечить крупнейшие банки мира. Соответственно, для удовлетворения этого спроса на рынке появились новые лица, имеющие значительные финансовые запасы: представители нерегулируемого глобального «теневого рынка». С завидной ловкостью эта сеть сумела занять место Соединенных Штатов в качестве лидера мировой экономики. Для США такая потеря власти являлась серьезным ударом. Однако для остальной части планеты развитие теневого рынка означает лишь то, что в игру вступили новые глобальные экономические силы, с которыми придется считаться на протяжении ближайших десятилетий.

«Последние двести лет мировой истории сопровождались фундаментальными сдвигами, – говорит Кишоре Махбубани, декан Школы публичной политики имени Ли Куан Ю в Сингапуре и один из мировых авторитетов в области процессов глобализации. – Возникшие на Западе экономические трудности знаменуют собой один из очередных поворотных пунктов в истории. С 1 по 1820 гг. Китай и Индия представляли собой две крупнейшие экономики мира. Если вдуматься, то весьма удивительно, что относительно маленькая Европа сумела завоевать и колонизировать мир. По разным причинам глобальное доминирование Запада продолжалось удивительно долго. Но, на мой взгляд, теперь ситуация подошла к логическому завершению. Таким образом, вопрос, стоящий сейчас

перед Западом, выглядит следующим образом: смирится ли он с утратой своей глобальной власти или постарается ее удержать?»

## Что представляет собой теневой рынок?

У теневого рынка нет конкретного лица. У него нет своей штаб-квартиры, торговой площадки или формального лидера. Его даже нельзя назвать финансовым рынком в привычном понимании. Скорее, можно говорить о неких глобальных взаимосвязях, которые приводят к смещению финансовой и геополитической власти. В более конкретных определениях теневой рынок представляет собой группу самостоятельных, чрезвычайно богатых стран и инвесторов, которые фактически имеют возможность управлять мировой экономикой через огромные запасы акций, облигаций, недвижимости, валюты и других финансовых активов, которые они держат по большей части в нерегулируемых инвестиционных структурах (хеджевые фонды, фонды прямых инвестиций, суверенные инвестиционные и стабилизационные фонды), а также в огромных государственных холдинговых компаниях. В 2009 году McKinsey Global Institute провел исследование, в ходе которого выяснилось, что по состоянию на конец 2008 года активы на сумму, превышающую 12 трлн долл., находились под контролем таких нефтедобывающих государств, как Саудовская Аравия, Кувейт и Абу-Даби<sup>[1]</sup>; богатых азиатских стран – Китая, Японии и Южной Кореи, а также хедж-фондов и фондов прямых инвестиций. Более того, McKinsey прогнозирует, что активы азиатских стран и богатых нефтью стран Персидского залива в течение ближайших пяти лет вырастут более чем на пятьдесят процентов.

Этот огромный капитал составляет основу влияния теневого рынка и является ключевым фактором для обеспечения потребности в ликвидности. Охватывая взглядом последние сто лет, можно сделать вывод, что практически каждый мировой финансовый кризис был вызван внезапной потерей ликвидности. Денежный дефицит обычно возникал в трудные для экономики времена, когда многих инвесторов охватывал страх. В такие моменты банки



и другие финансовые компании начинали накапливать наличные, вместо того чтобы инвестировать их или заниматься кредитованием. В 2008 году Соединенные Штаты на собственной шкуре убедились: такая тенденция может задушить экономику.

В капиталистическом мире наибольшее влияние имеют те, кто обладает значительными объемами наличных средств. По этой причине богатые государства, способные обеспечить рынок ликвидностью, находятся сейчас в более выигрышном положении. На практике происходящее смещение акцентов можно проследить по крупным сделкам с европейской и американской недвижимостью, где представители стран теневого рынка с удовольствием скупают дома по ценам, которые кажутся им очень низкими по сравнению с достигнутыми ранее максимумами.

«Наблюдаемый в 2010 году рост объема инвестиций в западную недвижимость на самом деле вызван финансовым кризисом, – говорит Фади Мусалли, глава ближневосточного и североафриканского отделения операций с недвижимостью консалтинговой фирмы Jones Lang LaSalle. – Недвижимость продается по ценам, гораздо более низким по сравнению с максимумами 2007 года. Страны Персидского залива и другие богатые страны пожинают сегодня плоды недавнего бедствия. В результате у них появилась возможность воспользоваться изменением своего положения на глобальном рынке. Я не думаю, что они переплачивают, покупая дома. Многие из этих парней – мои клиенты. Они умные и жесткие переговорщики, и они торгуются за каждый доллар, чтобы получить устраивающую их цену. В настоящее время именно они формируют свои инвестиционные портфели и диктуют условия на западном рынке недвижимости».

Совместными усилиями участники теневого рынка могли бы обеспечить рынок достаточным капиталом, чтобы предотвратить любую глобальную экономическую катастрофу. В их руках сосредоточены огромные ресурсы. Однако совершенно понятно, что представители теневого рынка не хотят объединять свои усилия для

решения глобальных проблем. Вместо этого они предпочитают защищать, в первую очередь, собственные интересы и зоны влияния. Богатые страны Персидского залива, такие как Абу-Даби и Кувейт, охотно сотрудничают друг с другом при реализации различных проектов и инициатив. Но эти же самые страны не собираются координировать свои действия, например, с Китаем или Сингапуром. Когда-то США могли использовать свое положение бесспорного экономического лидера для координации усилий, направленных на решение глобальных финансовых проблем. Но на сегодняшний день Соединенные Штаты уже не доминируют на этом рынке. Вместо этого они вынуждены теперь играть по чужим правилам.

Чтобы убедиться в этом, достаточно вновь вспомнить, как в разгар кризиса 2008 года Соединенные Штаты обратились за финансовой помощью к странам теневого рынка и получили отказ. Представители теневого рынка посчитали, что спасти Америку уже слишком поздно. На состоявшейся в декабре 2008 года в Гонконге конференции, посвященной обсуждению проблем глобальной экономики, Лоу Цзивэй, глава China Investment Corporation (CIC), главного суверенного инвестиционного фонда Китая, высказался без обиняков: «Китай не может спасти мир. Он может спасти только сам себя». Именно так представители теневого рынка в итоге и поступили.

Начиная с конца 2008 года Китай вкачал в свою экономику 600 млрд долларов, реализуя программу экономических стимулов, направленную на укрепление китайского фондового рынка и поддержку своих бизнес-структур. На Ближнем Востоке соседние страны активно поддерживали друг друга, и наиболее заметным стало финансовое спасение эмиратом Абу-Даби эмирата Дубай, который столкнулся с серьезными инвестиционными проблемами и оказался на краю пропасти. В Кувейте фонд национального благосостояния страны выделил многомиллиардные средства на покупку акций местных компаний с тем, чтобы поддержать свой фондовый рынок, который упал почти на 40 процентов.

Ни одна из этих мер не привела к росту долговых обязательств до неуправляемого уровня. Примечательно, что Китаю во время кризиса даже не потребовалось распечатывать свои золотовалютные резервы. Представители теневого рынка обладали необходимыми для поддержания своих экономик финансовыми или природными ресурсами. С другой стороны, увязшие в долгах Соединенные Штаты не могли себе позволить реализацию столь капиталоемких проектов. У них просто не было для этого денег. По этой причине экономика США пострадала весьма серьезно.

**Вопрос:** Насколько велик теневой рынок?

**Ответ:** Он больше, чем вы думаете

Неужели столь огромный новый рынок мог возникнуть буквально за одну ночь? Для ответа на этот вопрос рассмотрим несколько ключевых моментов:

- На протяжении большей части XX века основными владельцами государственных долговых обязательств Соединенных Штатов являлись американские паевые инвестиционные фонды, а также корпоративные и государственные пенсионные фонды. Но с 2007 года более шестидесяти процентов всего объема американского долга принадлежали уже нерезидентам – иностранным инвесторам и суверенным фондам, прежде всего, богатых азиатских стран, таких как Китай, Япония и Сингапур. Китай – крупнейший в мире владелец ценных бумаг американского Казначейства. Согласно данным Министерства финансов, по состоянию на апрель 2010 года эта страна владеет долговыми обязательствами на сумму 900 млрд долл. Япония занимает в рейтинге вторую строчку с показателем 795 500 000 000 долл. Эти цифры не учитывают имеющиеся у обеих названных стран объемные позиции в долларах, американских корпоративных акциях, облигациях и других ценных бумагах.

- Китай, Япония и другие богатые страны имеют также огромные золотовалютные запасы. В июле 2010 года выполняющий функции центрального банка Народный банк Китая объявил, что его валютные резервы оцениваются примерно в 2,5 трлн долл., которые находятся под контролем правительственного агентства под названием Государственное управление иностранной валюты (SAFE). В 2006 году Китай обогнал Японию по объему валютных резервов. К 2009 году почти каждый третий доллар в общем объеме иностранных инвестиций валютных холдингов принадлежал SAFE. К тому же Китай и Япония в этом плане не одиноки. Крупными держателями валютных резервов являются также Россия, Индия, Южная Корея и Бразилия. В совокупности валютные запасы этих стран оцениваются в триллионы и триллионы долларов.

- Фонды национального благосостояния (суверенные инвестиционные фонды, ФНБ) в настоящее время представляют собой глобальное явление. Эти государственные фонды отделены от долговых обязательств и валютных резервов страны. По данным Института фондов национального благосостояния, на июль 2010 года под управлением суверенных фондов находилось примерно 3,5 трлн долл. глобального капитала, по сравнению с 1 трлн долл. в 1999 году. Крупнейшие из этих фондов сформированы богатыми нефтью и быстро развивающимися странами – это Абу-Даби, Саудовская Аравия, Китай, Сингапур, Кувейт, Россия и Норвегия. Фонд национального благосостояния Абу-Даби управляет активами на сумму, превышающую полтриллиона долларов, несмотря на то, что во время недавнего финансового кризиса значительная часть средств была потрачена на помощь соседнему эмирату Дубай. Это огромные деньги. Более того, по прогнозу Международного валютного фонда (МВФ), к 2012 году стоимость совокупных активов, находящихся под управлением фондов национального благосостояния, увеличится до более чем 10 трлн долл. Быстро развивающиеся страны, такие как Индия и Бразилия, разрабатывают планы создания собственных фондов.

Действительно, суверенные фонды оказались на пике моды в сфере глобальных финансов. Вспомните об аварии в Мексиканском заливе, когда из-за разлива нефти с принадлежащей BP платформы серьезно пострадали сотни миль побережья США от Флориды до Техаса. Поскольку стоимость устранения последствий этой аварии оказалась очень высокой, цена акций BP сократилась вдвое, и к июлю 2010 года руководители BP были не на шутку обеспокоены тем, что их компания оказалась уязвима перед угрозой возможного поглощения. Они нуждались в получении быстрой финансовой помощи. И к кому же они обратились? Не к американским или британским банкам. Они направили свои стопы к реальным обладателям ликвидности – суверенным фондам Абу-Даби, Кувейта, Катара и Сингапура, каждый из которых владел незначительным пакетом акций BP. Кувейт сразу отклонил эту просьбу, но другие ответили уклончиво. Почему же руководство BP обратилось именно к этим странам? Потому что оно знало: в фондах национального благосостояния этих государств имеется достаточно денег, чтобы в кратчайшие сроки и без особых затруднений помочь компании выйти из сложного положения. Вот лучший пример того, что такое инвестиционная власть.

- Частные инвестиционные нерегулируемые компании, такие как хеджевые фонды и фонды прямых инвестиций, задают сейчас тон на финансовых рынках. Хеджевые фонды представляют собой нерегулируемые взаимные фонды, которые для получения прибыли часто используют хитроумные торговые стратегии. Фонды прямых инвестиций, включая те, что принадлежат таким сверхзасекреченным фирмам, как Blackstone Group и Carlyle Group, со своей стороны, занимаются поиском недооцененных компаний, которые, при условии наведения финансового порядка и рационализации их бизнеса, можно перепродать со значительной прибылью. По состоянию на июль 2010 года, хедж-фонды и фонды прямых инвестиций контролировали активы стоимостью более 4 трлн долл. Очевидно, что по размеру собственного капитала эти

фонды не могут конкурировать с такими сверхбогатыми странами, как Китай, Абу-Даби, Сингапур или Кувейт. Тем не менее применяемые инновационные и усовершенствованные методы инвестиций позволили этим фондам распространить свое влияние далеко за пределы, обусловленные их размером. Поэтому именно они определяют направления развития теневого рынка.

- Чтобы представить все приведенные цифры и статистические данные в более широком контексте, отметим, что согласно прогнозу McKinsey Global Institute, к 2013 году правительства стран Азии и Персидского залива, международные хеджевые фонды, а также фонды прямых инвестиций будут контролировать активы стоимостью в 19 трлн долл. Чтобы понять, насколько велика эта сумма, сравним ее с валовым внутренним продуктом (ВВП) Соединенных Штатов, который в том же 2013 году, по оценкам МВФ, составит около 16 трлн долл. Другими словами, финансовые силы, сосредоточенные на рынках капитала, превосходят всю экономику США. Один только центральный банк Китая, который управляет активами стоимостью более двух триллионов долларов, уже является крупнейшим в мире инвестором, превосходя любую крупную международную управляющую компанию, включая Barclays Bank, Fidelity Investments, State Street Corporation и BlackRock. Не сильно отстали от Китая и другие богатейшие страны. С учетом всего этого можно сделать единственный правильный вывод: теневой рынок вскоре станет наиболее мощной финансовой силой на этой планете, если, конечно, уже не является таковой.

- Кризис привел к застою во многих отраслях американской промышленности. Его жертвами стали автомобилестроение, розничная торговля, промышленное производство, СМИ и другие секторы экономики. Американским потребителям пришлось бороться с безработицей, высоким уровнем долговой нагрузки и падением доходов. В результате Соединенные Штаты оказались в ситуации, характеризующейся наличие всеобщего страха, экономического застоя и политического бессилия. Чего нельзя

сказать о теневом рынке, который, напротив, продолжал успешно развиваться. В частности, многие представители теневого рынка начали беспрецедентную схватку за оставшиеся доступными мировые ресурсы. Китай делает все возможное, чтобы застраховаться на будущее от недостатка нефти, полезных ископаемых и прочих сырьевых товаров, которыми он не может обеспечить себя самостоятельно. Количество совершаемых по всему миру сделок, связанных с сырьевыми ресурсами, поражает воображение. В некоторых странах китайские корпорации ведут себя настолько агрессивно, что фактически можно говорить о формировании неоколониальных отношений этих государств с китайскими властями и бизнесом. Китай также предпринимает активные действия для получения в собственность самых передовых технологий в области машиностроения, информационных технологий и наукоемких производств. Конечно, этим занимается не один Китай. Другие страны, конкурирующие не только с Соединенными Штатами и Китаем, но и друг с другом, тоже борются за доступ к ресурсам, от которых зависит судьба экономики в XXI веке.

Опасное отличие теневого рынка от любых иных известных финансовых сил состоит в том, что он представлен в основном независимыми государствами, многие из которых являются противниками США, других западных стран и всех остальных желающих использовать свой капитал для достижения *политических*, а не финансовых, целей. На протяжении веков Америка и другие западные державы практиковали корпоративную форму капитализма, при которой власть была заинтересована в появлении новых и более крупных компаний. Участие государства в экономической жизни страны обычно ограничивалось регулирующими функциями и проведением налоговой политики. Такая система настолько хорошо себя зарекомендовала, что экономисты и политологи пришли к выводу, что капиталистическая

экономика образует естественный симбиоз с демократической властью, поскольку, получив экономическую свободу, люди стремятся и к достижению политического многообразия.

Однако реалии теневого рынка, похоже, переворачивают эти представления с ног на голову. Большинство представителей теневого рынка в своем развитии опирались на капиталистические стратегии. Но, несмотря на это, многие из этих стран трудно назвать «свободными» в политическом или экономическом смысле. Их экономические системы приобрели форму государственного капитализма, при котором власти принимают самое непосредственное участие в создании компаний и инвестиционных фондов, способных оказывать серьезное влияние на формирование глобальной экономики. При этом прибыль, зарабатываемая такими компаниями, не принадлежит им самим, их работникам или акционерам, как, например, в США, где прибыль IBM принадлежит только IBM. Большая часть денег, получаемых такими компаниями от своих инвестиций, переходит к создавшему их государству, что дает правительству право определять, каким образом должен распределяться сгенерированный экономикой страны капитал.

Вот почему рост теневого рынка принципиально изменяет наши представления о мировой экономике. Помимо корпоративной страсти к извлечению прибыли, в игру теперь вступают еще и геополитические интересы. Главные мировые инвесторы могут преследовать совершенно разные цели, вкладывая деньги в экономику отдельных стран, и иногда эти цели могут стоять гораздо ближе к политике, нежели к экономике в собственном смысле. С этой точки зрения становится понятно, почему в июне 2009 года Китай воспользовался шансом купить за 1,2 млрд долл. 45 млн акций Morgan Stanley. Эта покупка, с учетом пакета акций, купленного ранее, позволила Китаю довести свою долю собственности в Morgan Stanley до десяти процентов, в дополнение к десяти процентам акций Blackstone Group. В настоящее время Китай, безусловно, получает неплохую прибыль от своих инвестиций



в Morgan Stanley. Но доходы от инвестиций, по всей видимости, не являлись главной целью этой сделки. Давайте посмотрим на ситуацию с другой стороны и представим, что в один прекрасный день в не столь отдаленном будущем Китай начнет испытывать более серьезные проблемы из-за проводимой Соединенными Штатами валютной политики. Одно дело, когда недовольство политикой Казначейства США выражает просто конкурирующая сверхдержава, и совсем другое – когда свои позиции начинает отстаивать владелец десятипроцентных пакетов акций Morgan Stanley и Blackstone Group. Не говоря уже о том, что Китай является обладателем еще и валютных резервов в 2 трлн долл., а также долговых обязательств Соединенных Штатов.

Ситуация еще более усложняется тем, что теневой рынок практически невозможно контролировать. Почему? Потому что сделки на этом рынке совершаются в различных странах и, соответственно, они осуществляются по финансовым правилам, установленным в каждой из этих стран. Таким образом, мы очень часто не имеем никакого представления о том, что происходит, до тех пор, пока свершившиеся факты не становятся очевидными. Это создает благодатную почву для возникновения неприкрытых конфликтов интересов, и, тем не менее, мы мало что или вовсе ничего не можем с этим поделать.

Нельзя сказать, что американское правительство в настоящее время кровно заинтересовано в подавлении деятельности теневого рынка. В конце концов, финансовые связи в глобальной экономике сегодня настолько переплетены, что будущий успех зависит от стабильной поддержки со стороны теневого рынка. Брэд Сетсер, член Национального экономического совета при администрации Обамы, заявил в сентябре 2008 года в своем посвященном фондам национального благосостояния докладе для Совета по международным отношениям: «Основные нынешние источники финансирования Соединенных Штатов не являются нашими союзниками. Без финансирования со стороны Китая, России и стран

Персидского залива доллар начнет резко падать, американские процентные ставки будут расти, и правительству США станет гораздо сложнее играть ведущую роль при приемлемых затратах внутренних ресурсов».

Другими словами, иностранные инвестиции стали причиной возникновения серьезной зависимости США от противоборствующих государств, что несет в себе такую потенциальную опасность, о которой мы не могли даже подумать всего пять лет назад. Вот почему Майкл Макконнелл, бывший директор национальной разведки, в своем докладе Конгрессу, посвященном оценке существующих угроз, заявил: одна из наиболее серьезных проблем в области долгосрочной безопасности США обусловлена «финансовыми возможностями России, Китая и стран ОПЕК, которые, при наличии открытого доступа на финансовые рынки, могут быть использованы ими для достижения политических целей».

Подобные опасения еще никогда не были столь оправданны, как сегодня. Далее приводятся доказательства того, что страны и организации, являющиеся участниками теневого рынка, гораздо активнее стремятся к установлению нового мирового порядка и к изменению мировой экономики в своих интересах, чем это представляется большинству людей, и в частности, американским гражданам.

# Глава 1

## Деньги как оружие

Вторник, 17 марта 2009 года выдался в Вашингтоне дождливым – типично для начала весны. Кроме налетавшего с реки Потомак порывистого ветра, ничто не тревожило спокойствие обычного рабочего дня.

Однако в местечке под названием Лорел, штат Мэриленд, что в тридцати милях к северу от Белого дома, происходили события, которые трудно было назвать рядовыми. Здесь в Лаборатории военного анализа Университета Джона Хопкинса тайно собралась группа высших военных чинов и не менее высокопоставленных представителей разведывательных служб, чтобы понаблюдать за работой нескольких десятков безобидно выглядящих мужчин и женщин, которые собрались в большой комнате за столами, составленными буквой V. Внимание генералов и разведчиков было приковано к видеозэкранам, на которых в этом зале обычно разыгрывались сценарии смертоносных конфликтов, происходящих по всему миру. К ужасу наблюдателей, Соединенные Штаты в этот день проигрывали один сценарий за другим.

К счастью, речь не шла о военных действиях. На этот раз компьютеры лаборатории моделировали ситуации, которые не были похожи на привычные для генералов военные стратегии. В этот день они не занимались составлением планов бомбардировок и развертывания боевых соединений. Вместо этого все прокручиваемые на экранах сценарии были основаны исключительно на экономике. В качестве оружия выступали доллары, облигации и акции, а солдатами и офицерами являлись экономисты, ученые, трейдеры хеджевых фондов, а также руководители банков и компаний Уолл-стрит. Идея этих военно-экономических учений заключалась в следующем: смоделировать то,

что произойдет, если в мире развернется серия полноценных финансовых войн. Разыгрывая на протяжении двухдневных учений различные сценарии, американские военные каждый раз обнаруживали, что Соединенные Штаты так и так оказываются в проигрыше. Победить не удавалось ни при каком раскладе. Что бы ни происходило в мире и какой бы ни была ответная реакция Соединенных Штатов, они в любом случае проигрывали Китаю. Для военных стратегов такой результат стал весьма отрезвляющим.

Главный вывод таков: «существует множество способов, которыми Китай мог бы нанести США серьезный ущерб, поскольку его огромные финансовые резервы противопоставлены нашему громадному государственному долгу, – высказался Пол Брэкен, профессор менеджмента и политологии Йельской школы менеджмента и ведущий эксперт в области финансовых войн. – Видимо, наиболее тревожным является тот факт, что китайцам даже не нужно предпринимать каких-либо конкретных действий. Исходя из фундаментальных понятий теории игр, для победы им достаточно просто сохранять способность угрожать. И ключевым фактором является то, что для поддержания этой угрозы существуют все необходимые условия – это китайский капитал и наши долги».

## Будущее – не игра

Хотя описанные выше тайные учения Пентагона формально не считались «секретными», вы не найдете на эту тему никаких открытых официальных отчетов. Лаборатория военного анализа может лишь подтвердить, что данное событие имело место. Министерство обороны отказывается от комментариев. Большинство военных и гражданских экспертов по финансовым вопросам, согласившихся говорить на эту тему, настаивали, чтобы их слова оставались «в кулуарах». Очень немногие пошли на то, чтобы их имена прозвучали публично. Все это ясно указывает, что речь идет о засекреченной операции.

Тем не менее некоторые эксперты считают, что американская общественность должна быть в курсе тех угроз, с которыми страна сталкивается в меняющемся деловом мире. Поэтому они стремились к тому, чтобы хотя бы в общих чертах объяснить, каким образом осуществлялось моделирование экономических «военных действий». Несколько десятков экономистов и финансовых специалистов разделились на команды, представляющие различные страны и регионы, такие как США, Китай, Восточная Азия и так далее. Затем они на два дня заперлись в зале с огромным экраном, заполненным постоянно обновляемыми экономическими показателями. Некоторые из участников рассказывали, что все это напоминало им 1964 год – атмосферу холодной войны, переданную в черной комедии «Доктор Стрейнджлав, или Как я перестал бояться и полюбил бомбу»<sup>[2]</sup>.

За действиями команд следила группа нейтральных наблюдателей, которые «подкидывали» участникам игры различные сценарии, основанные на потенциальных геополитических и экономических событиях, например обострение ядерной угрозы со стороны Северной Кореи или Ирана или резкие взлеты и падения цен на природный газ. Участники должны были реагировать на

предлагаемые обстоятельства и использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы с целью достижения мирового экономического господства. Затем наблюдатели оценивали реакцию каждой команды. За процессом с интересом и тревогой наблюдали руководители военных ведомств и разведки, делая выводы на основе происходящего.

Эти военные игры мало походили на сцены из фильмов, в которых офицеры генштаба лихорадочно носятся с «ядерными чемоданчиками» по кабинету ситуационного центра Белого дома, пытаясь предотвратить глобальную катастрофу, прежде чем она охватит весь мир. Нет, эти учения проходили в очень спокойной обстановке и были лишены эмоциональных всплесков или громогласных споров. Каждая команда, прежде чем ответить на ходы противников, методично просчитывала все возможные варианты действий и их последствия. США и Россия, бывшие когда-то двумя противоборствующими супердержавами, в своих ответах то и дело втягивались в затратное соперничество, подрывавшее их экономическую мощь. В то же время Китай демонстрировал удивительную способность использовать свои огромные запасы валюты и долговых обязательств в качестве мощной дубинки, угрожающей остальному миру, и прежде всего Соединенным Штатам.

«Китай показал, что он может различными хитроумными способами использовать финансовые рынки в своих интересах, – сообщил Брэкен. – Например, Китай мог просто сократить срок погашения принадлежащих ему казначейских обязательств с девяноста до шестидесяти дней, что неминуемо вызвало ударную волну, прокатывающуюся по Нью-Йоркской фондовой бирже, без значительного ущерба для самого Китая. Мы знаем, что такое развитие событий моделировалось во время учений».

Действительно, всякий раз, когда Соединенные Штаты предпринимали какие-либо действия, вызывавшие неодобрение со стороны Китая, тот начинал сбрасывать небольшую часть своих

долларовых активов, включая как непосредственно американскую валюту, так и казначейские облигации и другие долговые обязательства. Эти продажи, освобождавшие лишь незначительную часть китайского портфеля долларовых инвестиций, приводили к затоплению американских финансовых рынков и резкому падению курса доллара, вызываемому внезапным сокращением спроса. В США снижение стоимости доллара вызывало экономический хаос, что заставляло наших лидеров пересматривать свою политику таким образом, чтобы успокоить китайцев. При этом Китай продолжал удерживать значительные долларовые запасы, чтобы в случае необходимости иметь возможность показать Америке *кузькину мать*. Вот почему Китай по итогам двухдневных финансовых сражений оказался бесспорным победителем. При любом раскладе он становился богатейшей страной мира и мог использовать свое влияние для достижения нужного ему результата.

В частности, Китай мог использовать огромные запасы капитала для достижения тайных соглашений с рядом стран, прежде всего с Россией, и распространять свое влияние на весь Дальневосточный регион.

Россию китайская команда рассматривала как поставщика природных ресурсов, столь необходимых быстро растущей экономике своей страны. В свою очередь, российская команда нуждалась в китайском капитале для финансирования различных военных мероприятий на своей западной границе. Таким образом, Китай и Россия сотрудничали на основе секретных договоренностей, которые позволяли России финансировать свои геополитические устремления в обмен на поставки в Китай ценных природных ресурсов. Между тем американская команда не знала о наличии подобного сговора до тех пор, пока не столкнулась с его последствиями.

«Люди выходили из комнаты с мыслью о том, что американская команда действовала, не понимая, чего, черт побери, она пытается добиться, – рассказывал Брэкен. – Проблема заключалась в том, что

США поставили перед собой неправильную цель, стараясь любой ценой удержать лидирующее положение в мире. В результате мы вступили в конфликт с Россией и потратили кучу денег, которых у нас не было. А Китай выиграл потому, что мы не соизмерили свои финансовые возможности и получили в итоге огромный дефицит бюджета. Китай, со своей стороны, придерживался более здоровой стратегии. Он не растрачивал попусту свои ресурсы, играл консервативно и делал практически все то, что делает сегодня в реальном мире. Я думаю, ключом к успеху стало то, что Китай не ставил перед собой задачу превратиться в мировую сверхдержаву. Он просто целенаправленно преследовал собственные интересы».

Еще более тревожным для военных стратегов и разведчиков стал тот факт, что эти учения продемонстрировали фундаментальное непонимание, казалось бы, взаимозависимых финансовых отношений с Китаем и другими богатыми странами, обладающими значительными запасами американских долларов и долговых обязательств. Оказалось, что эти отношения не так просты, как всегда предполагалось. Например, ни для кого не секрет, зачем Китаю американские активы стоимостью примерно 2 трлн долларов. Он использует их для обеспечения собственной финансовой безопасности. В процессе роста национальной экономики Китай охотно приобретал активы по той простой причине, что доллар и американские долговые обязательства уже давно считаются одними из самых безопасных инвестиций на глобальных финансовых рынках. Но почему? Потому что американская экономика является крупнейшей и наиболее диверсифицированной в мире, и инвесторы традиционно полагают крайне маловероятным, что США объявят дефолт по своим финансовым обязательствам. Одновременно, причина, по которой Соединенные Штаты весьма охотно принимают китайский капитал, заключается в том, что США нужны эти деньги. В результате Китай превратился в главного банкира Америки.



Соединенные Штаты всегда исходили из того, что в финансовых отношениях существует нюанс, основанный на известной финансовой поговорке, авторство которой приписывается миллиардеру и нефтяному магнату Полу Гетти: «Если вы должны банку сто долларов, это ваша проблема. Если же вы должны банку сто миллионов, это уже проблема банка». Другими словами, если вы задолжали кредитору относительно небольшую сумму, он может контролировать ваши с ним отношения и при необходимости доставить вам массу неприятностей, поскольку потери по вашему кредиту слишком мало значат для банка. Но если вы задолжали кредитору много денег, то контролировать ваши взаимоотношения начинаете уже вы, поскольку ваш кредитор заинтересован, чтобы даже в трудные времена вы удержались на плаву, иначе он уже никогда не сможет получить назад одолженные вам деньги. В конце концов, если американская экономика рухнет, китайские инвестиции окажутся обесцененными. Бедными в результате окажутся все. Кому это нужно?

Такая точка зрения очень похожа на экономическую версию внешнеполитической доктрины гарантированного взаимного уничтожения. Суть этой идеи, ставшей популярной во времена холодной войны, заключается в том, что у двух военных сверхдержав достаточно оружия, чтобы полностью уничтожить друг друга, и потому ни одна из сторон не станет наносить первый удар. Таким образом, противоборствующие страны оказываются в смертельном клинче.

За последнее десятилетие, когда долговая нагрузка США резко выросла, концепция гарантированного взаимного уничтожения стала главенствующей при анализе финансовых проблем Америки. Ослабление экономики страны компенсировалось иностранным интересом, в частности, со стороны Китая, к инвестиционным вложениям в экономику США. В результате иностранные инвесторы накопили огромные запасы американских государственных долговых обязательств, корпоративных облигаций, акций

и долларов. Можно было бы подумать, что такое вторжение иностранного капитала должно вызвать у американцев глубокую озабоченность. Но суровая реальность такова, что экономическое положение США ухудшалось настолько резко, что страна оказалась готова – и даже стремилась – принимать деньги от любого, кто мог их дать. С исторической точки зрения, эти изменения произошли совсем недавно, и никто пока еще не в полной мере не осознал болезненные последствия того, что случилось. Но важно отметить: экономисты США вводили себя в заблуждение, полагая, что иностранные государства, владеющие долговыми обязательствами и валютными резервами на триллионы долларов (как, например, Китай), являются партнерами, а не конкурентами.

Такой подход, конечно, предполагает, что у страны, владеющей огромным количеством активов, номинированных в валюте соперника, есть только два возможных варианта действий: сохранять их или потерять. Однако в процессе проведения командно-штабных экономических учений был обнаружен третий вариант. Как оказалось, если страна А владеет большим количеством валюты и долговых обязательств страны Б, и при этом ей не нравится проводимая страной Б внешняя политика, все, что ей нужно сделать, это продать небольшую часть своих запасов, послав тем самым стране Б недвусмысленный сигнал о возможной «утрате доверия» к объекту своих инвестиций. Весьма вероятно, что международные финансовые рынки тут же подхватят эту тенденцию, что приведет к серьезным неприятностям для экономики страны Б. Таким образом, можно говорить о наличии у страны А оружия в виде глобального капитала, с помощью которого она может наращивать давление до тех пор, пока правительство страны Б не пойдет на попятную. В противном случае стоимость ее национальной валюты и ценных бумаг перейдет в состояние свободного падения, что может привести к возникновению экономических катастроф непредсказуемого масштаба – от безудержной инфляции до длительной рецессии, столкнуться с которой не захочет ни одно

правительство в мире. Ни о каком партнерстве не может быть и речи. В этой ситуации страна А, по сути, обладает экономическим оружием массового уничтожения, которое она в любой момент может применить против страны Б.

Для Соединенных Штатов это означает, что сам по себе размер национального долга, а также факт, что экономика страны в значительной степени действует за счет многих глобальных конкурентов, вызывает снижение потенциала американского геополитического влияния, поскольку Америка фактически находится теперь в зависимости от стран, вложивших в нее свои деньги. По сути, они являются акционерами компании «США инкорпорейтед».

Полученные в результате проведенных учений выводы могли шокировать, однако печальная правда состоит в том, что для многих сотрудников американской разведки они не стали неожиданностью (хотя легкость, с которой Китай побеждал в финансовых сражениях, застала врасплох практически всех). Реальность такова, что многие эксперты в правительстве еще до проведения учений допускали возможность полученного исхода. Идея проведения экономических учений возникла во время первого президентского срока Джорджа Буша, задолго до того, как Майкл Макконнелл, высокопоставленный представитель американской разведки, выступая в феврале 2008 года перед Конгрессом, изложил свое понимание существующих угроз национальной безопасности страны. «Публичные заявления китайских лидеров показывают, что Пекин воспринимает текущую ситуацию как “удобный момент” для того, чтобы использовать свой двадцатилетний экономический рост для усиления своего влияния, – сказал Макконнелл, выступая перед Комитетом по вооружениям. – Поскольку влияние Китая в мире возрастает, Пекин, вероятно, будет все больше рассчитывать на то, что его интересы будут соблюдаться другими странами».

Учитывая вышесказанное, трудно поверить, что участники экономических учений были потрясены итоговыми результатами. На

подготовку этого мероприятия Пентагон потратил более двух лет, и все только для того, чтобы оценить степень уязвимости, а не сильные стороны США. Разработчики моделирующей программы исходили из предположения, что Соединенные Штаты поставили себя в более слабую позицию, возможно, навсегда. Как выразился один из ветеранов разведки, участвовавший в подготовке экономических учений: «Вы не будете тратить столько времени и денег на исследования, если у вас нет подозрений в наличии проблем. Это было бы равносильно тому, что вы поехали в автомастерскую, будучи уверены, что с вашим автомобилем все в порядке. В этом случае действительно было бы странно узнать, что машина на самом деле имеет серьезные поломки».

Разговаривая с разными специалистами в области разведки, понимаешь, что за последние десятилетия в мире произошло несколько взаимосвязанных событий, серьезно повлиявших на ослабление финансового положения Соединенных Штатов. Главным из этих изменений является следующее: технологическая революция привела к весьма существенному сокращению расстояний и полностью изменила глобальные рынки капитала.

Сегодня информация успевает совершить кругосветное путешествие за доли секунды. Поскольку для рынка информация является одним из важнейших ресурсов, технологические новшества должны были привести прежде всего к открытию мировых финансовых рынков (в частности, Уолл-стрит) для всех желающих. Теперь небольшие, но богатые нефтью страны Персидского залива могут хоть каждый день беспрепятственно покупать и продавать пакеты акций, облигаций, а также валюту. Сделать это сегодня намного легче, чем когда-либо прежде. И это позволяет им выступать в роли главных глобальных инвесторов, распределяющих свое национальное богатство по всему миру и получающих при этом такую прибыль, о которой они, возможно, никогда и не мечтали. При этом перегруженные капиталом крупные государства могут накачать свои мышцы акциями, облигациями, недвижимостью и валютными

резервами, которые они затем смогут использовать, чтобы заполучить необходимые им ресурсы.

Чтобы читатель мог более точно оценить геополитическое значение этой масштабной глобальной трансформации, поясним: представители американской разведки считают, что к 2030 году Китай обгонит Америку и станет крупнейшей национальной экономикой мира. Сегодня Китай около семидесяти пяти процентов необходимой ему энергии производит из угля, в то время как Соединенные Штаты около шестидесяти пяти процентов своей энергии добывают из нефти и природного газа. Угольная энергетика, как правило, загрязняет атмосферу гораздо сильнее, чем при использовании нефти и газа, не говоря уже о возобновимых экологически чистых источниках, таких как солнечная энергия и энергия ветра. Китайское руководство это понимает и стремится к переходу на нефтяные, а также альтернативные источники энергии. И в этом ему помогают огромные запасы капитала, за счет которого финансируются контракты на поставку необходимого Китаю сырья из нефте- и газодобывающих стран, таких как Россия и Венесуэла.

Экономическое развитие Китая гарантирует, что в ближайшее время мировой спрос на нефть и газ будет только возрастать в связи с необходимостью покрытия растущих потребностей. С точки зрения Соединенных Штатов это означает, что Китай представляет собой грозного конкурента в борьбе за ограниченные природные ресурсы, на которые еще в очень значительной степени опирается масштабная американская экономика. В итоге американцы сталкиваются с необходимостью ведения жесткой конкурентной войны за необходимые ресурсы. Как предсказывали участвовавшие в экономических учениях эксперты по финансовым вопросам: «Следующий крупный глобальный конфликт, в котором мы примем самое непосредственное участие, будет обусловлен борьбой за доступ к энергетическим ресурсам. И в ходе этой борьбы мы почти неизбежно столкнемся головами с Китаем».

## Созерцание долларизованного мира

В глобальной борьбе за природные ресурсы для истории развития человеческой цивилизации нет ничего нового. На протяжении тысячелетий стремление к получению контроля над ценными ресурсами являлось движущей силой расширения геополитических империй как греков и римлян, так и французов и англичан. Различные государства то и дело использовали свои вооруженные силы для достижения экономических целей, обеспечения доступа к различным товарам, специям, драгоценным металлам и полезным ископаемым, устраивая друг другу морские блокады и вводя эмбарго. Но, как правило, глобальные торговые споры решались довольно просто. Всегда побеждал тот, кто имел более мощные вооруженные силы и лучшие технические возможности.

Ситуация изменилась после Второй мировой войны, когда новым мировым лидером стали Соединенные Штаты. Рост Американской империи опирался на торговлю и финансы, а не на захват территорий. Хотя Соединенные Штаты создали сеть военных баз по всему миру, они не стремились к физическому покорению других стран. Вместо этого они воздействовали на политическое руководство этих государств с целью создания новых рынков для своей растущей капиталистической экономической системы. В процессе реализации своей внешней политики США создали совершенно новую систему международных финансов, основанную на покупке и продаже финансовых инструментов, а не реальных товаров. И это, в конечном счете, привело к преобразованию всего мира.

Рассмотрим непосредственного предшественника Соединенных Штатов в роли экономического лидера – Британскую империю. Великобритания представляла собой островное государство у берегов континентальной Европы, которое держало под своим контролем обширные колонии, разбросанные по всей Азии, Африке,

южной части Тихого океана и Северной Америке. На заре XX века Британская империя занимала около тринадцати миллионов квадратных километров суши, что составляет около четверти всей территории нашей планеты. Подданными британской короны являлась примерно четверть всего населения Земли, и она считалась крупнейшей и наиболее развитой империей в истории человечества. Тем не менее ее сила была основана на классической геополитической модели завоевания новых территорий для получения доступа к важным ресурсам и создания новых рынков для реализации своих товаров.

Первый фактор, который отличает Соединенные Штаты от Великобритании, состоит в том, что США располагались на географически объединенной территории, богатой всеми требуемыми для развития природными ресурсами. К 1880-м годам страна уже имела почти все необходимое, чтобы прокормить, одеть и обеспечить жильем свое население, и начала процесс коммерческого объединения Восточного и Западного побережий. В результате, когда в конце девятнадцатого века американская нация начала набирать глобальный экономический вес, она была не слишком заинтересована в собирании коллекции заморских колоний. США пользовались плодами своей самодостаточности вплоть до середины XX века, когда нефть превратилась в драгоценный ресурс, который Америка не могла контролировать в необходимой степени.

Вторая особенность, отличающая Соединенные Штаты от их предшественников, состоит в том, что США представляли собой империю, опирающуюся на «частный сектор», на предпринимательский, а не на империалистический инстинкт. И хотя Соединенные Штаты, в конечном счете, все же создали то, что в 1960 году Дуайт Эйзенхауэр метко окрестил «военно-промышленным комплексом», американский народ по своей сути оставался приверженцем создания среды, благоприятной для развития торговли, а не для усиления геополитической власти.

Действительно, до Второй мировой войны американская внешняя политика больше походила на изоляционизм, нежели на империализм. Американцы действительно хотели, чтобы их просто оставили в покое. Таким образом, гораздо более военного вторжения в другие страны США были заинтересованы в создании открытых рынков для реализации товаров и услуг, производимых растущими американскими предприятиями.

Даже рассматривая имперские вторжения США на чужие территории, можно заметить, что они, как правило, осуществлялись в коммерческих и торговых целях. Взять хотя бы историю с захватом Панамского канала, который был осуществлен в начале XX века под руководством президента Теодора Рузвельта. В середине девятнадцатого века, когда впервые возникла идея строительства канала, который позволил бы судам переходить из Атлантического океана в Тихий, не совершая при этом долгий путь вокруг всей Южной Америки, территория, наиболее подходящая для строительства нового морского пути, принадлежала Колумбии. Франция, которая имела успешный опыт строительства Суэцкого канала в Египте, в 1880 году первой предприняла попытку реализации этой идеи на панамской территории. Однако после девяти лет проведения работ французы были вынуждены отказаться от своих планов. Рузвельт решил идти до конца. Для экономических интересов США наличие такого морского пути было очень важно, особенно с учетом потребности зарождающихся нефтяных компаний в быстрой транспортировке нефти из Калифорнии на Восточное побережье. В этой связи решительность предполагаемых мер полностью оправдана.

Сначала Рузвельт попытался купить у колумбийского правительства необходимый для строительства канала участок земли. Но сделка сорвалась. Тогда он послал к перешейку военный корабль с десантом морских пехотинцев. Их задача состояла в том, чтобы оказать военную помощь панамским мятежникам, которые хотели избавиться от колумбийского господства над этой



территорией и создать собственное независимое государство. За несколько месяцев американские и панамские бойцы вынудили Колумбию предоставить области независимость. Затем Рузвельт и новое панамское правительство быстро подписали 99-летний договор аренды, согласно которому Соединенные Штаты получили доступ к земельному участку длиной в пятьдесят и шириной в десять миль, пригодный, чтобы американские инженеры смогли начать на нем строительство канала. Это яркий пример того, каким образом американская экономическая дипломатия решала проблемы в период, предшествовавший Второй мировой войне.

После окончания войны экономические условия во всем мире изменились. Европа лежала в руинах, и Соединенные Штаты, которые к тому времени стали наиболее богатой страной мира, могли себе позволить помочь ее восстановлению, реализовав план Маршалла стоимостью 12,4 млрд долл. Послевоенные программы помощи разным странам обеспечили Соединенным Штатам дипломатическую геополитическую поддержку в новом конфликте с политическим и идеологическим противником – коммунистической империей Советского Союза. Холодная война резко изменила экономическую составляющую военных стратегий, в основном из-за того, что старые приемы перестали работать. Советский блок не нуждался в тесных торговых отношениях с Западом, если речь не шла о получении доступа к прогрессивным технологиям. Таким образом, классические экономические приемы ведения войны, такие как организация блокад и установление эмбарго, больше не приносили успеха. Вместо прямого ожесточенного вооруженного столкновения двух главных противников, боевые действия велись в рамках локальных конфликтов в таких странах, как Корея и Вьетнам.

Послевоенный период сопровождался расцветом американских корпораций, которые, продавая свою продукцию в разных странах, неофициально выступали в роли американских послов, способствуя распространению свободной рыночной экономики по всему миру.

Солдатами США в холодной войне были всемирно известные бренды, такие как Coca-Cola и Disney. Кроме того, американские финансисты начали громко проповедовать идеи приращения капитала за счет инвестиций на финансовых рынках, демонстрируя миру, как с помощью Уолл-стрит можно получать доходность на вложенные денежные средства, вместо того чтобы просто хранить их или тратить. Наши крупные международные банки – Chase Manhattan и Citicorp, JP Morgan и Goldman Sachs – обеспечивали глобальную экономику ликвидностью. В совокупности все эти частные интересы способствовали преобразованию большей части планеты в пользу принятия, в той или иной форме, американского образа жизни и идеологии свободного рынка.

К тому времени, когда в 1991 году Советский Союз официально распался, Соединенные Штаты стали мировым лидером и способствовали поддержанию глобальной стабильности на новом уровне. Как объяснил в 2008 году журналист и эксперт в области внешней политики Фарид Закария в своей статье для Newsweek: «С конца 1980-х годов мир движется к крайней степени политической стабильности. С окончанием холодной войны начался период, который не сопровождался военным соперничеством между великими мировыми державами, что было практически беспрецедентным случаем в современной истории. Это означало затухание большинства вооруженных конфликтов, гражданских войн, восстаний и партизанских действий, которые усеивали пейзаж холодной войны. Даже с учетом продолжавшихся кровопролитий в таких странах, как Ирак, Афганистан и Сомали, число людей, погибающих в результате политического насилия любого рода, в течение последних трех десятилетий резко сократилось».

Между тем, Соединенные Штаты продолжали осваиваться в роли единственной экономической сверхдержавы планеты. В США находится завидное количество крупных корпораций, производящих широкий спектр продукции и предоставляющих разнообразные услуги, которые пользуются большим спросом по

всему миру. Кроме того, американские компании могли с легкостью найти на внутреннем финансовом рынке деньги, необходимые для дальнейшего развития. Неудивительно, что многие развитые страны пытались повторить экономический успех США и реструктуризировать свои экономики и финансовые рынки в стиле Уолл-стрит. В частности, Япония восстала из пепла Второй мировой войны, чтобы ее экономика стала второй по величине в мире, в значительной степени за счет того, что ей удалось перенять американские стратегии. Но на этом список подражателей не заканчивается. Финансовая глобализация, получившая сильнейший толчок к развитию после падения Советского Союза, вывела мировую экономику на невиданные ранее уровни роста и процветания. Как отмечал все тот же Закария: «За последние четверть века мировая экономика удваивалась каждые 10 лет, начав с 31 трлн долл. в 1999 году и достигнув 62 трлн долл. в 2008 году. Рецессии стали менее глубокими, чем когда-либо прежде, их средняя продолжительность сократилась с двух лет до восьми месяцев. Более 400 миллионов жителей Азии смогли вырваться из тисков нищеты. В период между 2003 и 2007 гг. средний доход, приходящийся на одного жителя планеты, увеличивался максимально быстрыми темпами (3,1 процента), что стало рекордным показателем за всю человеческую историю».

Конечно, в этот период радикального экономического роста Соединенные Штаты продолжали расширять свои финансовые достижения. Вскоре доллар заменил золото в качестве наиболее надежного финансового инструмента в глазах международных инвесторов. В результате в обращении за пределами США оказалось даже большее количество долларов, чем на родине этой национальной валюты. И к началу 1990-х годов большинство развитых стран мира приняли американскую модель рынка капитала в качестве основной для своих экономических систем.

Во многих отношениях мы сейчас живем в таком глобальном, экономически свободном капиталистическом обществе, о котором

всегда мечтали банкиры и финансисты. Сегодня все большее число стран позволяют своим компаниям выходить на американский финансовый рынок и создают свои собственные рынки капитала для финансирования развития своей экономики. Мировые финансовые потоки намного превосходят объемы торговли реальными товарами. В 2007 году общий объем мирового импорта и экспорта товаров составил в годовом исчислении 25 трлн долл. При этом оборот крупнейшего в мире валютного рынка составлял 3 трлн долл. *в день*. И эта цифра даже не включает оценку денежных потоков, проходящих через рынки инвестиционного капитала, на которых ведется торговля акциями, облигациями, паями инвестиционных и хеджевых фондов и так далее. Иными словами, созданные в американском стиле рынки капитала завоевали весь мир.

К сожалению, такое развитие событий сопровождалось уникальным набором последствий, которые никто не был не в состоянии предвидеть. Наличие сложных и тесных взаимосвязей финансовых рынков вело к тому, что одной небольшой искры, возникшей в каком-нибудь относительно далеком уголке земного шара, могло хватить для неожиданного всемирного пожара. Именно поэтому наличие доступа к большому количеству капитала стало определяющим фактором для поддержания стабильности экономики, особенно в трудные для нее времена. Чем богаче страна, тем лучше она справляется с финансовыми кризисами, количество которых, как мы видим, растет с расширением глобальной рыночной экономики. Если раньше мы в большей степени волновались по поводу состояния здоровья экономик ведущих стран, поскольку от этого зависело самочувствие финансовых рынков, то после краха, случившегося в 2007–2008 гг., нас уже больше заботит состояние финансовых рынков, нерешенные проблемы которых, как оказалось, могут нанести серьезный вред всей экономике. Мир перевернулся, правила игры поменялись навсегда. Рынки капитала вступили в свои права.

## Почему XXI век начался в 1995 году

Чтобы понять, как образовавшиеся в глобальной финансовой системе новые взаимосвязи способствуют быстрому распространению экономических кризисов по всей планете и каким образом наличие значительных запасов ликвидности позволяет противодействовать распространению инфекции, необходимо вернуться в 1995 год и внимательно изучить реакцию США на девальвацию мексиканского песо. Бывший министр финансов США, Роберт Рубин, призывал считать первой реальной финансовой катастрофой XXI века так называемый текиловый кризис. Свое мнение Рубин аргументировал тем, что фиаско, последовавшее за решением Мексики девальвировать песо, послужило ярким примером опасностей, связанных с произошедшей в XXI веке эволюцией глобальной финансовой системы.

В начале 1990-х годов мексиканская экономика выглядела стабильной и растущей. В государственном и частном секторе создавались новые рабочие места. Глобальные инвесторы, специализировавшиеся на развивающихся рынках, охотно направляли в эту страну свои капиталы, рассчитывая неплохо на этом заработать. И если раньше государственная казна была почти пуста, то теперь в ней имелся беспрецедентный для этой страны валютный запас. В конце 1993 года валютные резервы Мексики составляли 25 млрд долл., тогда как в 1989 году аналогичный показатель был равен лишь 6 млрд долл. С точки зрения участников мировых финансовых рынков, Мексика явно находилась на подъеме.

Но в начале 1994 года ситуация изменилась кардинально. Во-первых, в январе мексиканское правительство столкнулось с необходимостью подавления кровавого вооруженного мятежа сапатистов<sup>[3]</sup> в бедном аграрном штате Чьяпас на границе с Гватемалой. Затем в марте был убит Луис Дональдо Колосио, очень

популярный кандидат в президенты от правящей Революционной партии и наиболее вероятный победитель намеченных на август очередных выборов на пост главы государства. Новым кандидатом стал малоизвестный за пределами своей страны Эрнесто Зедилльо. Но на этом неприятности не закончились. В июне в Мехико был похищен пятидесятилетний мексиканский банковский магнат, миллиардер Альфредо Харп Хелу, который провел в бандитском плену более трех месяцев. За его освобождение семье пришлось заплатить 30 млн долларов. Затем в сентябре, всего через месяц после победы Зедилльо на президентских выборах, у входа в штаб-квартиру Революционной партии был расстрелян генеральный секретарь партии, бывший заместитель генерального прокурора Жозе Франциско Руиз Масье.

Естественно, что все эти печальные события дестабилизировали обстановку в стране и привели к увеличению рисков для иностранных инвестиций в мексиканскую экономику. Для страны это имело катастрофические последствия. Курс песо упал, а мексиканские процентные ставки взлетели. Для поддержки национальной валюты мексиканское правительство решило прибегнуть к использованию валютных резервов. С февраля по декабрь 1994 года валютные запасы Мексики сократились с 30 млрд долл. до менее чем 6 млрд. Кроме того, Мексика задолжала 23 млрд долл. по тесобонам, номинированным в долларах краткосрочным долговым обязательствам, которые правительство продавало, чтобы получить быстрый доступ к капиталу. К концу осени 1994 года ситуация ухудшилась настолько, что финансовые рынки делали теперь ставки на то, что экономика Мексики рухнет окончательно.

В декабре руководство страны приняло решение девальвировать песо на пятнадцать процентов, с тем, чтобы приблизить курс национальной валюты к финансовым реалиям. Стоимость песо исторически имела «гибкую привязку» к доллару США. В 1993 году обменный курс был установлен на уровне около тридцати американских центов за песо. В 1994 году Мексике пришлось

потратить на поддержание этого курса около 15 млрд долл. Дальше так продолжаться не могло, и мексиканские власти пошли на снижение обменного курса до двадцати пяти центов за песо. Но это не помогло. Уже через несколько дней все финансовые поддержки были сметены, и курс песо оказался в состоянии свободного падения. Мексиканские чиновники утратили контроль над своей национальной валютой.

Не видя другого выхода, 22 декабря мексиканское правительство решило перейти к плавающему курсу песо по отношению к мировым валютам. Почти сразу же мексиканская национальная валюта значительно обесценилась, а процентные ставки взлетели до космических уровней. К концу декабря песо стоил на тридцать пять процентов меньше, чем в начале месяца, а в январе его курс упал до менее чем семнадцати центов – значение, невиданное с 1980 года. Ситуация усугублялась еще и тем, что мексиканское правительство потеряло возможность занимать деньги, даже выпуская облигации с двадцатипроцентной доходностью, поскольку кредиторы считали подобные вложения безвозвратными.

Между тем, опасения инвесторов нашли масштабное отражение далеко за пределами Мексики. Мировые рынки капитала залихорадило. Инвестиции в развивающиеся рынки, как латиноамериканских стран, Бразилии и Аргентины, так и более отдаленных и, казалось бы никак не связанных между собой государств, таких как Чешская Республика и Таиланд, прекратились за одну ночь. В прошлом возникшие в Мексике проблемы можно было бы рассматривать как локальные и отражающиеся лишь на курсе малораспространенной в мире валюты. Но теперь, когда мировые финансовые рынки стали настолько взаимосвязанными, трейдеры, работающие на валютном и долговом рынке, увидели в слабости мексиканской экономики зловещий знак грядущих неприятностей в других частях мира.

Случившийся в Мексике экономический крах поставил перед глобальными инвесторами важный вопрос о том, как это отразится

на северном соседе пострадавшей страны, т. е. на Соединенных Штатах? Поскольку мировая экономика была очень сильно завязана на США, экономисты и финансовые эксперты строили ужасные предположения: смертельный вирус, возникший в результате краха песо, сможет пересечь Рио-Гранде<sup>[4]</sup> и уже оттуда распространиться по всему миру. К счастью, Роберт Рубин, вновь назначенный министр финансов США, вовремя заметил опасность и понял: единственно правильный для Америки выбор – вмешаться в ситуацию и остановить кризис песо до того, как он достигнет границы Соединенных Штатов.

Для реализации этого плана Рубину сначала пришлось убедить тогдашнего президента США Билла Клинтона в необходимости оказать Мексике весьма дорогостоящую финансовую помощь. Рубин указывал, что без внешней финансовой поддержки мексиканская экономика вскоре рухнет, и это будет иметь страшные последствия для Соединенных Штатов. Почему? Мексика была третьим по величине торговым партнером США. Это означало, что крах экономики этой страны больно ударит по американским предприятиям и приведет к сокращению сотни тысяч рабочих мест. Кроме того, разрастающийся кризис наносил вред глобальным инвестициям в развивающиеся рынки всего мира. И это притом, что примерно сорок процентов американского экспорта направлялось именно в развивающиеся страны. Поэтому мексиканские проблемы как таили в себе непосредственную угрозу для американского бизнеса, так и обещали опосредованные негативные последствия для остального мира. Согласно выводам исследования, проведенного Федеральной Резервной системой, в худшем случае экономическая катастрофа в Мексике могла привести к ежегодному снижению показателя роста валового внутреннего продукта США на целый процентный пункт.

Независимо от убедительности доводов Рубина, нельзя было обойти вниманием и огромную стоимость реализации его плана. Пакет финансовой помощи Мексике оценивался в 40 млрд долл., из



которых около 20 млрд долл. должны были выделить Соединенные Штаты. Возможно, сегодня эта сумма не кажется огромной, но, для сравнения, в 1994 году США потратили на все свои глобальные разведывательные программы 28 млрд долл. Весь бюджет Департамента образования составлял тогда 29 млрд долл. И на фоне этого Клинтону говорят, что примерно такую же сумму следует направить в другую страну, обосновывая необходимость такого шага связью судьбы американской экономики со слабостью мексиканского песо. Для президента и его советников такая идея казалась безумной.

И все же Рубину удалось добиться того, чтобы Клинтон понял всю серьезность возникшей проблемы. Переступив через Конгресс, президент своей властью распорядился выделить Мексике чрезвычайную помощь в размере 20 млрд долл. в виде кредитных гарантий. Международный валютный фонд (МВФ), в свою очередь, предоставил почти 18 млрд долл., что стало рекордным по объему траншем за всю пятидесятилетнюю историю этой организации. Еще 1 млрд долл. выделила Канада. Таким почти чудесным образом удалось собрать необходимые денежные ресурсы для проведения финансовой спасательной операции. Хотя мексиканская экономика в 1995 году погрузилась в жестокую рецессию, приток капитала позволил стране уже через несколько месяцев вернуться на финансовые рынки, восстановить внутреннюю ликвидность и обуздать долговой кризис. В период с июня 1995 года по март 1996 года Мексике удалось привлечь около 8 млрд долларов от продажи своих государственных облигаций. Мексиканская экономика вновь начала расти.

Экономисты и политики извлекли из «текилового кризиса» множество полезных уроков. Для любой страны, имеющей растущую экономику и стремящейся к расширению своего геополитического влияния, в частности, для таких стран, как Китай, Россия и государства Персидского залива, вывод из случившегося был очевиден: ликвидность правит миром. Соединенные Штаты, которые

на тот момент находились в более выгодной ситуации, использовали свои финансовые мускулы для того, чтобы справиться с кризисом в соседней стране в целях защиты собственных экономических интересов. Миру повезло в том, что США имели достаточное количество ликвидности и влияния в МВФ, чтобы не допустить реальной катастрофы. Таким образом, капитал, или, точнее говоря, доступ к капиталу, стал мощным оружием, пришедшим, в конечном счете, на смену военной мощи.

Безусловно, для развивающихся стран с растущей экономикой одним делом было собрать огромные объемы валютных активов, и совсем другим – успешно разместить собранный капитал на глобальных финансовых рынках. Таким образом, на заре XXI века главная задача богатых стран теневого рынка формулировалась следующим образом: собрать свои валютные резервы и инвестировать их с максимальной пользой для своего населения, а также увеличить свое влияние на правительства нуждающихся в денежных средствах западных стран. Вопрос состоял лишь в том, как добиться поставленных целей, учитывая ограниченность знаний развивающихся стран в области функционирования современных финансовых рынков. Соответственно, они нуждались в том, чтобы кто-то помог им обрести инвестиционный опыт; дать им четкие инструкции по превращению собранной ими груды денег в источник постоянной доходности на вложенный капитал. Все эти миллиарды долларов валютных запасов нуждались в грамотном управлении. Стоит ли говорить, что поиски экспертов, готовых дать новоявленным богачам уроки инвестирования, не заняли много времени.

## Глава 2

# Как потратить 4 триллиона долларов

Правительства богатых иностранных государств управляют сегодня внушительным количеством капитала, но при этом они довольно плохо знакомы с инвестированием. Многие из управляющих инвестициями правительственных чиновников отдают себе отчет, что им очень далеко до ведущих профессионалов глобальных финансовых рынков. Поэтому богатые участники теневого рынка действуют не самостоятельно, а следят за движениями «умных денег», подражая наиболее успешным стратегиям управления, и попутно набираясь необходимого опыта.

На теновом рынке «умные деньги» управляются скрытными менеджерами частных фондов прямых инвестиций и хеджевых фондов, которые считаются самыми проницательными инвесторами в мире. Большинство из этих управляющих работают в Соединенных Штатах и Великобритании. Именно они задают тон для поведения теневого рынка. Поэтому иностранные правительства занялись скупкой значительных долей собственности этих частных инвестиционных компаний. Например:

- За последние несколько лет Китай инвестировал 3 млрд долл. в Blackstone Group и почти миллиард долларов в британскую компанию частных инвестиций, Arah Partners.
- Абу-Даби разместил 1,5 млрд долл. в Carlyle Group и обеспечил себе 40-процентную долю собственности в фонде, которым управляет Apollo Management, инвестиционная компания, возглавляемая бывшим инвестиционным банкиром Drexel Burnham Lambert, Леоном Блэком.
- Сингапур инвестировал 6 млрд долл. в TPG Capital, инвестиционную компанию Fort Worth, Texas, которая ранее

называлась Texas Pacific Group и управлялась легендарным инвестором Дэвидом Бондерманом.

- Кувейт инвестировал 750 млн долл. в нью-йоркскую компанию BlackRock, управляющую инвестиционными и хеджевыми фондами. Кувейт также имеет значительные доли собственности в таких ведущих инвестиционных компаниях, как Thomas H. Lee Partners, Oaktree Capital Management и Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR).

Эти компании прямых инвестиций использовали деньги клиентов для реализации своих инвестиционных стратегий, которые, в упрощенном виде, заключались в поиске недооцененных компаний, оптимизации их бизнеса и дальнейшей прибыльной перепродаже. Вкладывая капитал в такие компании, иностранные правительства, в свою очередь, получали бесценную возможность воспользоваться услугами лучших на планете финансовых умов.

Кроме того, подконтрольные правительствам компании обращались к американским инвестиционным специалистам с целью создания своих собственных инвестиционных фондов. Например, суверенный инвестиционный фонд Китая совместно с Morgan Stanley сформировал фонд прямых инвестиций в размере 2,9 млрд долл., а правительство Шанхая создало совместное предприятие с Blackstone Group для создания фонда с капиталом в 732 млн долл., номинированным исключительно в юанях. Тем временем Банк развития Кореи и KKR достигли договоренности о формировании нового фонда прямых инвестиций, который, согласно информационному бюллетеню AN Assets, должен был скупать активы «нуждающихся в денежной поддержке корейских компаний».

В глобальном масштабе инвестиционные фонды сегодня имеют под своим управлением активы стоимостью примерно 2,5 трлн долл., хеджевые фонды управляют еще 1,7 трлн долл. В сумме это составляет более 4 трлн долл., что, конечно же, говорит о значительном, но все-таки не подавляющем влиянии на теневой

рынок. Однако власть этих фондов существенно усиливается тем, что они оказывают прямое влияние на инвестиционные стратегии богатейших стран мира, каждая из которых распоряжается капиталом, измеряющимся в сотнях миллиардов, если не в триллионах долларов. Богатые страны пришли к пониманию, что успешно инвестировать на современных финансовых рынках такие огромные денежные объемы не так-то просто. Принятие чрезмерных рисков может привести к потере всей «заначки». Если же вкладывать капитал слишком консервативно, будут упущены хорошие возможности для получения высокой доходности, которой наслаждаются ваши конкуренты.

Все это определяет условия для работы крупных инвестиционных компаний и хеджевых фондов, обладающих необходимым опытом, столь востребованным со стороны богатых государств. Согласно информации, представленной в докладе чикагской компании Heidricks & Struggles, занимающейся трудоустройством инвестиционных управляющих, все большее число западных специалистов в 2009 году переходили на работу в иностранные фонды национального благосостояния. По оценкам той же компании, эта тенденция будет продолжена и в 2010 году. Китайские финансовые компании занимаются вербовкой сотрудников в Нью-Йорке и других финансовых центрах, нанимая сотни работников, имеющих необходимый инвестиционный опыт. Некоторые суверенные инвестиционные фонды стран Персидского залива требуют от каждого кандидата на вакантные должности наличия опыта работы в западных хеджевых фондах или инвестиционных компаниях.

Еще важнее то, что нанимаемые богатыми государствами управляющие обеспечивают своих новых работодателей современными инвестиционными стратегиями, задавая, таким образом, направления движения теневого рынка.

## Чужие деньги

Чтобы понять, почему для фондов национального благосостояния настолько важен доступ к современным инвестиционным стратегиям, давайте разберемся в том, каким образом осуществляются *частные (прямые)*<sup>[5]</sup> *инвестиции*, которые вкладываются в компании не «публичным» образом, через заключение сделок на фондовых биржах, а напрямую, посредством достижения частных договоренностей. Такие вложения включают в себя совершение широкого спектра финансовых действий: от венчурных инвестиций (закрывающихся в том, что молодые компании получают необходимую финансовую поддержку от инвесторов, рискующих в надежде на получение высокой прибыли в будущем, когда эти компании крепко встанут на ноги) до так называемого мезонинного, или смешанного, финансирования (смысл которого состоит в том, что устоявшиеся компании ищут краткосрочные ссуды на условиях, более выгодных, чем те, что предлагают им банки). И все же, когда профессионалы Уолл-стрит слышат о частных инвестициях, им в первую очередь приходят на ум «корпоративные поглощения». Этот бизнес являлся настолько прибыльным, что его методы были взяты на вооружение бесчисленным количеством инвестиционных компаний. Во многих случаях термин «частные инвестиции» просто заменил собой распространенное в 1980-х годах понятие «корпоративное поглощение», подразумевающее покупку значительной доли собственности компании за счет внешнего финансирования – процесс, известный под аббревиатурой LBO.

Но, независимо от используемых терминов – LBO, частные или прямые инвестиции – используемая при этом стратегия остается прежней. Сначала партнеры помещают свой капитал в фонд и привлекают туда средства других богатых внешних инвесторов. Затем они занимают деньги у банков и страховых компаний, чтобы

нарастить свои финансовые мускулы (покупательную способность). Кредиторы и внешние инвесторы фонда являются его ограниченными партнерами. Собрав достаточную сумму наличных, специалисты в области частных инвестиций начинают поиски объектов для вложений, которые, после проведения необходимых бизнес-улучшений, можно было бы лет через пять перепродать с хорошей прибылью. Конечно, ключом к повышению доходности этих сделок является наличие заемных средств – то, что в финансовом мире принято называть «леверидж», или кредитный рычаг (кредитное плечо). Используя длинный кредитный рычаг, инвестиционная компания с ограниченным количеством собственного капитала получает возможность приобрести крупную корпорацию. При этом размер сделки очень важен для бизнеса частных инвестиций, поскольку крупные вложения имеют гораздо более высокий показатель окупаемости.

По данным Национальной ассоциации венчурных капиталистов, мегасделки, к которым относят поглощения на сумму более чем в 1 млрд долл., за первый год обычно окупаются приблизительно на 23 процента, по сравнению с одиннадцатью процентами для сделок, объем которых составляет менее 250 млн долл. Таким образом, использование длинного кредитного рычага позволяет увеличить доходность инвестиций в несколько раз. Это помогает объяснить, почему с 1996 по 2006 гг. средний размер осуществленных в Соединенных Штатах сделок по поглощению увеличился с 516 млн до 1,3 млрд долл. И это без учета данных 2007 года, ставшего рекордным в истории по количеству таких сделок. В мае 2007 года компания Kohlberg Kravis Roberts приобрела за 22 млрд долл. британскую сеть аптек Alliance Boots. Затем, в сентябре 2007 года, KKR заплатил 26 млрд долл. за First Data Corporation – компанию, занимающуюся процессингом по операциям с кредитными карточками. И, наконец, в октябре 2007 года консорциум инвесторов, возглавляемый KKR и TPG Дэвида Бондермана, купил крупнейшую в Техасе энергогенерирующую компанию,

TXU Corporation, за 32 млрд долл. Сделка по приобретению TXU стала рекордным в истории корпоративным поглощением, и оставалась таковой в кризисный период 2008–2009 гг. Однако сомнительно, что данный рекорд сумеет устоять в течение длительного периода. Как только на рынок вернется ликвидность, а кредиторы вновь почувствуют вкус к рискам и начнут искать привлекательные объекты для инвестиций, мегасделки, несомненно, возобновятся.

Но даже независимо от размеров совершаемых сделок частные инвестиции представляют собой баснословно выгодный бизнес, поскольку участвующие в нем компании и пальцем не пошевелят до тех пор, пока не убедятся, что их труд будет оплачен (и при этом очень хорошо). Такие компании забирают себе двадцать и более процентов прибыли, полученной с каждой сделки. Эта так называемая плата за успех призвана стимулировать управляющих к достижению как можно более высокой доходности применяемых ими инвестиционных стратегий. В результате ограниченным партнерам фонда достается не более восьмидесяти процентов прибыли. Кроме того, управляющие компании получают со своих клиентов дополнительные комиссионные, от 1,5 до 2,5 процента стоимости активов фонда, для того, чтобы покрыть затраты на управление инвестициями. В целом можно сделать вывод, что управляющие компании работают на очень выгодных для себя условиях.

Но что действительно удивляет, так это то, что даже при столь высокой стоимости услуг фонды частных инвестиций все еще остаются очень выгодными для инвесторов. Ограниченные партнеры этих фондов даже в жестких рыночных условиях могут рассчитывать на получение двузначного дохода на свои вложения. С 1996 по 2006 гг. управляющие фондов частных инвестиций умудрялись стабильно обыгрывать индекс Standard and Poor's (S&P) 500<sup>[6]</sup> на 15 и более процентных пунктов. А в 2002 году, который после террористической атаки 11 сентября оказался очень сложным для



участников рынка и закончился падением индекса S&P 500 примерно на десять процентов, фонды частных инвестиций в среднем достигли положительной доходности, при этом лучшие 25 процентов фондов сумели показать почти десятипроцентную прибыль. Даже когда глобальные финансовые рынки в конце 2008 и в 2009 гг. находились в состоянии свободного падения, показатели доходности фондов частных инвестиций демонстрировали гораздо лучшую динамику, чем ведущие фондовые индексы.

Это объясняет, почему богатые инвесторы с каждым годом становились все более заинтересованными в услугах компаний, управляющих прямыми инвестициями. В 1996 году американские управляющие компании получили от инвесторов 37,2 млрд долл. К 2006 году объем средств, переданных им в управление, составлял уже 252 млрд долл. и продолжал расти. Другими словами, инвесторов не отпугивают устанавливаемые управляющими высокие размеры комиссионного вознаграждения и платы за успех. Они все равно хотят быть участниками процесса.

## **Добывая из воздуха по гривеннику, можно однажды собрать миллион**

Хеджевые фонды – еще одна важная категория участников инвестиционного рынка, оказывающих серьезное влияние на поведение богатых иностранных правительств на теневом рынке, – отличаются от фондов частных инвестиций тем, что они не интересуются корпоративными поглощениями. Они занимаются тем, что покупают и продают широкий диапазон финансовых инструментов: акции, облигации, производные ценные бумаги, валюты и так далее. В общем и целом, их деятельность – поиск пусть даже самых мизерных ценовых несоответствий на различных финансовых рынках и их использование в своих интересах. Многие трейдеры хеджевых фондов описывают свою работу как «добывание гривенников из воздуха». Их логика состоит в том, что гривенник сам по себе не имеет большой ценности, но если вы в течение долгого времени сможете собрать достаточное количество гривенников, то станете богатым человеком.

Конечно, богатые страны теневого рынка тоже имеют в своем распоряжении значительное количество акций, облигаций, валют и других финансовых инструментов и могут торговать ими на финансовых рынках. Однако они не обладают для этого такими же профессиональными способностями, которыми могут похвастать лучшие трейдеры хеджевых фондов. По этой причине представители стран – участниц теневого рынка активно нуждались в профессиональных торговых рекомендациях и даже начали осуществлять совместные с хеджевыми фондами инвестиции. Например, в июне 2009 года China Investment Corporation (Китайская Инвестиционная Корпорация) решила вложить пятьсот миллионов долларов в хеджевый «фонд фондов», находящийся под управлением ее партнера Blackstone Group. Термин «фонд фондов»

означает, что хеджевый фонд Blackstone размещает имеющиеся в его распоряжении деньги в других хеджевых фондах, находящихся под управлением других инвестиционных компаний. Месяц спустя China Investment Corporation сообщила, что наняла Blackstone и Morgan Stanley для осуществления контроля над капиталом, который фонд национального благосостояния Китая инвестирует в ряд международных хеджевых фондов. Таким вот образом представители теневого рынка покупают себе место в мире глобальных финансов.

Несмотря на то, что интерес к хеджевым фондам возник у представителей теневого рынка относительно недавно, сами хеджевые фонды появились не вчера. Первый такой фонд был создан человеком по имени Альфред Уинслоу Джонс, бывшим автором журнала Fortune. В 1949 году Джонс основал инвестиционное партнерство A. W. Jones & Co. Считается, что Джонс опирался на идею, согласно которой он мог «застраховать» свои инвестиции, используя кредитные рычаги для покупки акций и одновременно открывая по тем же самым акциям «короткие позиции». Если цена акций повышалась, Джонс получал прибыль от своей «длинной» позиции<sup>[7]</sup>, усиленной внешним финансированием, если же цена падала, то «короткая» позиция прикрывала его тылы. Использование кредитных рычагов (маржинальное кредитование) и торговля «в шорт» сами по себе считались очень опасными методами. Но в комплексе они позволяли реализовывать вполне консервативную стратегию. Ее применение не сулило золотые горы, но зато защищало инвесторов от серьезных убытков. Исходя из этого, Джонс решил назвать свое инвестиционное партнерство «застрахованным фондом»<sup>[8]</sup>, поскольку при использовании придуманной им стратегии все инвестиции фонда оказывались застрахованными от потерь. Со временем профессиональные финансисты и деловая пресса потеряли последнюю букву в этом названии и стали именовать такие инвестиционные партнерства хеджевыми (hedge) фондами.

Как и многие другие легенды Уолл-стрит, эта версия появления на свет хеджевых фондов предлагает нам красивую, но не вполне достоверную историю. В ней опущен один очень важный момент. В то время как инвестиционные партнерства, возможно, действительно ранее не применяли таких терминов, как «застрахованный», или «хеджевый», стратегии хеджирования инвестиций были известны задолго до того, как Альфред Уинслоу Джонс заинтересовался финансовыми рынками. Настоящим первооткрывателем хедж-стратегий – и, соответственно, истинным создателем первого хеджевого фонда – был не кто иной, как Бенджамин Грэм, учитель и наставник Уоррена Баффета, который широко известен как автор стратегии «стоимостного инвестирования» (или «инвестиций в стоимость»).

Будучи инвестором, Грэм постоянно искал возможности совершения таких сделок, которые он считал безрисковыми. Он понес огромные убытки в период Великой депрессии 1930-х годов и запомнил полученный урок на всю оставшуюся жизнь. Дабы избежать новых потерь, он стал оценивать риски по каждому виду акций, приобретаемых его компанией под названием Graham-Newman. Обычно Грэм занимался тем, что покупал облигации обанкротившихся компаний и одновременно продавал «в шорт» их акции, или наоборот.

Если оставить в стороне используемые торговые стратегии, то можно сказать, что главное отличие хеджевых фондов от других инвестиционных компаний и взаимных фондов состоит в том, что их деятельность на самом деле никогда не регулировалась американской Комиссией по ценным бумагам и биржам. В этом заключается еще одна важная причина их привлекательности в глазах иностранных суверенных инвестиционных фондов. Хеджевые фонды традиционно считаются инвестиционными партнерствами, действующими в интересах исключительно «квалифицированных инвесторов», которые имеют по крайней мере несколько миллионов долларов и опыт инвестирования этих денег

на финансовых рынках. Идея состоит в том, что каждый, кто соглашается вложить свои деньги в хеджевый фонд, прекрасно понимает, что делает, и осознает все возможные последствия своего решения. Поскольку рядовые инвесторы под эти критерии не подходили, правительство не видело никакого смысла в жестком регулировании хеджевых фондов.

Управляющие хеджевых фондов долгое время утверждали, что отсутствие регулирования обеспечивает им хорошие возможности для реализации своих инвестиционных стратегий. Однако на самом деле это прежде всего обеспечивало им возможность бесконтрольно устанавливать феноменально высокие ставки собственного вознаграждения. Управляющие хеджевых фондов забирают себе по крайней мере двадцать процентов зарабатываемой прибыли, плюс к этому они собирают со своих клиентов дополнительную комиссионную плату в размере около двух процентов в год от стоимости полных активов фонда. Таким образом, если у вас есть хеджевый фонд с капиталом в 100 млн долл. (что ниже среднего показателя), то, заработав за год на инвестициях десятипроцентную прибыль, вы получаете вознаграждение в размере 4 млн долл. – 2 млн долл. в качестве двадцатипроцентной платы «за успех», плюс 2 млн долл. в виде двухпроцентной комиссии на расходы по управлению активами. При таком раскладе регулируемые взаимные фонды выглядят бедными родственниками, поскольку они собирают со своих пайщиков только комиссионную плату за управление. Однако более высокая оплата услуг управляющих хеджевых фондов отчасти окупается для их клиентов тем, что эти управляющие готовы «рыть землю» в поисках высокоприбыльных сделок, обеспечивая своим инвесторам более высокую доходность.

Помимо отсутствия регулирования, серьезное влияние на развитие бизнеса хеджевых фондов оказали компьютерные технологии. С использованием компьютерных моделей покупать и продавать акции, облигации, сырьевые товары и валюты стало намного быстрее и проще. Затем, начиная с 1980-х годов, трейдеры

начали экспериментировать с арбитражными сделками, которые открывали перед ними невиданные доселе возможности использования в своих интересах возникающих на глобальных рынках ценовых несоответствий. Открывшиеся возможности вдохнули новую жизнь в концепцию Бена Грэма о безрисковых сделках. Повсеместное внедрение информационно-коммуникационных технологий привело к тому, что трейдер теперь мог получить от своей компьютерной аналитической системы сообщение о том, что, скажем, тайский бат стоит на бирже в Сингапуре немного дороже, чем в Лондоне. В считанные секунды этот трейдер мог купить тайскую валюту в Лондоне и продать ее в Сингапуре. Конечно, прибыль от продажи каждой отдельной единицы валюты при столь беспроегранных условиях минимальна. Но с помощью кредитных рычагов или заемного капитала трейдер увеличивает объем арбитражной сделки до такого объема, который позволяет ему «насобирать из воздуха» очень приличное количество «гривенников».

Поскольку торговые стратегии становились все более сложными, в инвестиционных компаниях объявился новый тип трейдера. Торговые залы вдруг заполнили физики и математики с дипломами Гарварда и Массачусетского технологического института (MIT), которые получали огромные зарплаты за осуществление глобального поиска арбитражных возможностей. Хеджевые фонды стали центрами финансовых инноваций, своеобразными машинами по производству прибыли, добывавшими деньги практически из воздуха, не подвергаясь при этом никакому риску.

Однако оказалось, что многие управляющие хеджевых фондов не были настолько умны или проницательны, как этого хотелось бы их клиентам. Действительность оказалась гораздо более суровой, и многие высокочеловеческие управляющие потерпели полный, или, по крайней мере, частичный крах из-за того, что не смогли предвидеть катастрофу, разразившуюся на финансовых рынках в 2008 и 2009 гг. Например, компания Farallon Capital Management из Сан-

Франциско, управлявшая хеджевыми фондами с активами в 20 млрд долл., столкнулась с тем, что ее крупнейший фонд потерял в период спада более тридцати процентов стоимости своего инвестиционного портфеля. Крупнейший фонд, находящийся под управлением чикагской компании Citadel Investment Group, с активами в 9 млрд долл., потерял пятьдесят четыре процента своей стоимости. Компания Perry Capital, возглавляемая инвестором и профессором Нью-Йоркского университета Ричардом Перри, в 2008 году впервые понесла убытки: стоимость активов ее самого крупного фонда снизилась на двадцать семь процентов. А легендарный инвестор Джон Меривезер, чья компания Long-Term Capital Management оказалась на грани краха в 1998 году, был вынужден закрыть и свою новую компанию, JWM Partners, после того, как ее флагман, фонд Relative Value Opportunity, потерял в 2008 году сорок два процента своего капитала.

Стоит вспомнить и о Берни Мэдоффе, который ранее был известен в финансовых кругах как один из создателей и маркет-мейкеров биржи NASDAQ. Но, кроме этого, Мэдофф занимался еще и управлением денежными средствами группы своих знакомых, богатых людей и учреждений. На этом поприще Мэдофф прославился своей, казалось, сверхъестественной способностью получать хорошую прибыль как в хорошие, так и в плохие времена. Вскоре все узнали секрет его успеха: он заключался в строительстве огромной финансовой пирамиды. Мэдофф использовал классическую схему Понци – он платил своим уже существующим инвесторам деньгами, которые он получал от новых клиентов. Но, когда в 2008 году ситуация на рынках резко ухудшилась, инвесторы начали в массовом порядке забирать деньги, и жульничество Мэдоффа, наконец, вскрылось. Он был обвинен в мошенничестве и в июне 2009 года приговорен к ста пятидесяти годам тюрьмы. Большая часть его личных активов и авуаров компании были проданы. Его бывшие клиенты до сих пор пытаются вернуть свои деньги.

Разоблачение Мэдоффа имело далеко идущие последствия и стало поворотным моментом в истории глобальных финансов. Но так уж устроены рынки капитала: победители и проигравшие здесь постоянно меняются местами. Если вы посмотрите на долгосрочные отчеты, содержащие оценку эффективности деятельности различных управляющих хеджевых фондов, то увидите, что некоторые из них показывают лучшие результаты, чем другие. Например, на противоположном по отношению к Меривезеру и Мэдоффу конце спектра находятся известные и уважаемые трейдеры хеджевых фондов Джеймс Симонс из Renaissance Technologies и Джон Полсон из Paulson & Co. Пока весь финансовый мир в 2008 году разваливался на части, эти двое процветали. Дело случая? Едва ли. Полсон фактически начал играть против роста американского рынка недвижимости еще в 2005 году, задолго до появления признаков надвигающейся глобальной финансовой катастрофы. Он заметил, что происходит нечто неладное, в то время как его коллеги продолжали полагать, что все идет по плану. В конечном итоге, по результатам 2008 года он лично заработал 2 млрд долл.

Справедливости ради следует отметить, что Полсон достиг такого успеха не без помощи со стороны Уолл-стрит. Как выяснила позже Комиссия по ценным бумагам и биржам, Полсон совместно с Goldman Sachs специально для ведения игры против роста рынка недвижимости разработал очень сложные ипотечные ценные бумаги. Они были представлены в форме синтетических облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами. В упрощенном виде обеспеченное долговое обязательство, или CDO, представляет собой ценную бумагу, базовым активом для которой служит пул некоторых кредитных ссуд, например ипотечных. Синтетические CDO похожи на обычные с той разницей, что их стоимость зависит не от судьбы какого-то одного пула ипотечных ссуд, а от стоимости производных бумаг, созданных на основе объединения разных пулов ипотечных ссуд. Говоря математическим языком, синтетические CDO представляют собой вторую производную от обычных CDO.



Согласно выводам Комиссии по ценным бумагам и биржам, ценные бумаги, создаваемые Полсоном и Goldman, были обречены на провал, поскольку были нагружены производными, созданными на основе плохих ипотечных кредитов. Goldman назвал эти новые долговые ценные бумаги Abacus 2007-AC1 и настойчиво продавал их своим клиентам при посредничестве таких компаний, как IKB Deutsche Industriebank AG и ACA Management LLC. При этом Goldman не сообщал своим клиентам, что помогавший создавать эти бумаги Полсон продавал их «в шорт», то есть фактически играл против их покупателей. Синтетические CDO были настолько сложны, что даже лучшие финансовые умы не могли обнаружить заложенную в них бомбу замедленного действия. С помощью Goldman Полсон нашел способ сделать ставку против спекулятивного «пузыря», раздувавшегося на рынке американского недвижимого имущества. Эта ставка принесла ему 1 млрд долл. Goldman тоже не оставался внакладе, получая за свои услуги 15 млн долл., а также возможность заработать, играя против роста американского рынка недвижимости. При этом покупатели Abacus потеряли в общей сложности более миллиарда долларов.

К сожалению для Goldman Sachs, Комиссия по ценным бумагам и биржам посчитала, что торговля бумагами Abacus осуществлялась с нарушением установленных правил. Регуляторы утверждали, что Goldman должен был уведомить клиентов компании о существующих рисках приобретения этих ценных бумаг. 16 апреля 2010 года комиссия обвинила Goldman и его сотрудника Фабриса Турре, отвечавшего за сделки с Abacus, в «мошенничестве, заключавшемся в утаивании от инвесторов важной информации о финансовом продукте, основанном на ипотечных кредитах низкого качества в период, когда рынок недвижимости начал давать сбои». Goldman Sachs, в прошлом один из наиболее уважаемых брендов Уолл-стрит, внезапно попал в число жуликов и был вынужден вести упорную борьбу, чтобы избежать юридического наказания. Полсону же удалось не только «выйти сухим из воды», но и приобрести

богатство и опыт. В его адрес даже не было выдвинуто никаких официальных обвинений. Оказалось, что он просто делал свою работу управляющего хеджевого фонда, задача которого состоит в том, чтобы зарабатывать деньги своих клиентов. Полсон оказался в шоколаде, чего не скажешь о сурово наказанном Комиссией по ценным бумагам и биржам Goldman Sachs.

Эта история доказывает, что теневой рынок функционирует по своим собственным правилам. В Соединенных Штатах настырные управляющие хеджевых фондов на протяжении многих десятилетий боролись за сужение рамок финансового регулирования. Их профессионализм в совершении торговых операций, их экономическая дальновидность и проницательность, а также продемонстрированная ими способность добиваться своего, играя на глобальных финансовых рынках, оказались востребованы со стороны самых богатых стран мира. Они сошлись в своих интересах, заключающихся в том, чтобы использовать рынки капитала для получения максимально возможной доходности вложений. Однако представители теневого рынка испытывают недостаток технических торговых средств, которыми обладают их конкуренты с Уолл-стрит, поэтому, когда у богатых стран возникает потребность в пересмотре состава своих финансовых авуаров – прежде всего, при изменении структуры золотовалютных резервов, – они часто прибегают к советам самых искушенных управляющих хеджевых фондов. В свою очередь, управляющие хеджевых фондов, продумывая свои торговые стратегии, вынуждены ориентироваться на то, что именно богатые страны собираются делать со своими финансовыми авуарами.

Яркой иллюстрацией к вышесказанному служит ситуация, сложившаяся на рынке золота в первой половине 2009 года. Как и в других секторах мировой экономики, осенью 2008 года здесь наблюдалось серьезное падение. В ноябре рыночная цена золота достигла своего дна на уровне 715 долл. за унцию. Но затем стало происходить нечто странное: цены на золото развернулись и начали

подниматься, несмотря на то, что ситуация в мировой экономике ухудшилась. Удивительным образом к марту 2009 года цена этого драгоценного металла достигла уже 996 долл. за унцию. Иными словами, 40-процентное увеличение было достигнуто всего за четыре месяца. Поколебавшись в течение весны 2009 года, к августу цена золота вернулась на уровень 950 долл., а к сентябрю преодолела отметку в 1000 долл. за унцию и вышла на уровни, невиданные с мая 2008 года.

Почему это произошло? Мы не можем знать наверняка, но, похоже, на рынок золота пришли крупные игроки, которые начали скупать драгоценный металл, используя его в качестве страховки от потенциального краха доллара. В апреле 2009 года Китай сообщил, что его инвестиции в золото росли на протяжении нескольких лет – золотой запас страны увеличился с 2003 года на семьдесят шесть процентов, – и обратился к Международному валютному фонду с просьбой продать 3217 тонн золотых авуаров для дополнительного пополнения китайских резервов. Конечно, мы не знаем точно, когда именно Китай покупал свое золото и сколько он за это заплатил – все покупки проходили в форме частных сделок, на которые не распространяются требования о раскрытии информации. Однако на протяжении всей весны 2009 года рынки будоражили слухи о том, что такие богатые нефтью страны, как Саудовская Аравия, Сингапур и Норвегия, активно переводят свои валютные запасы в золото. «Трудно говорить с уверенностью о том, что именно делают Китай или страны Ближнего Востока, когда речь идет о золоте, поскольку при этом приходится полагаться лишь на их собственные сообщения о размере запасов, – говорит Марк О'Берн, исполнительный директор базирующейся в Дублине инвестиционно-консалтинговой компании GoldCore, являющейся дилером рынка драгоценных металлов. – Но любой, у кого работает хотя бы половина мозга, полагает, что они покупают. Если бы они этого не делали, их можно было бы обвинить в финансовой неграмотности».

В мае 2009 года управляющая компания Paulson and Co. направила в Комиссию по ценным бумагам и биржам уведомление о своих недавних покупках. Согласно этому документу, хеджевые фонды все того же Полсона за предыдущие шесть месяцев сделали существенные инвестиции именно в золото и золотодобывающие компании. В частности, вложения Полсона в Gold Trust, фонд, который на ежедневном основании отслеживает цену золота в слитках, теперь составляли почти тридцать процентов полного инвестиционного портфеля его компании. Это означало, что Полсон сделал огромную ставку на то, что золото вырастет в цене.

Что же произошло на самом деле? Действительно ли все эти страны, независимо друг от друга, вдруг решили вложиться в золото? Или они следовали за Полсоном? Советовались ли они друг с другом и обращались ли за советом к Полсону? Или же тот просто сумел предугадать возникновение международной «золотой лихорадки» и попытался на этом заработать? Несмотря на то, что мы наблюдаем явные доказательства работы теневого рынка, правда состоит в том, что мы действительно не знаем, что именно делают и чем при этом руководствуются его участники. Скорее всего, и впредь не будем знать – до тех пор, пока не столкнемся с последствиями этих действий. Недаром одно из главных правил теневого рынка гласит: громкие сделки должны совершаться в полной тишине.

## Молчание – золото

Все игроки теневого рынка – управляющие хеджевых фондов, фонды частных инвестиций, а также супербогатые суверенные инвестиционные фонды – преследуют свои собственные интересы. Одни рассматривают этот рынок как средство для усиления своей геополитической власти. Другие используют его как место, где они могут превратить природные ресурсы в деньги. Третьи ищут здесь исключительно возможности для извлечения спекулятивной прибыли. Но у теневого рынка есть одна особенность, удовлетворяющая интересам сразу всех категорий игроков: проводимые на нем операции можно сохранить в абсолютной тайне.

Здесь можно провести аналогию с игрой в покер. Если бы вы участвовали в такой игре, разве вы захотели бы, чтобы соперники знали, какие карты у вас на руках? Но в связи с ростом степени взаимозависимости финансовых рынков знать, пусть даже в общих чертах, намерения каждой из участвующих в игре сторон необходимо. Хотя бы по той простой причине, что все мы заинтересованы в предотвращении очередной глобальной финансовой катастрофы. Однако Соединенные Штаты и другие западные страны не могут вот так запросто попросить доминирующие на теневом рынке государства раскрыть свои финансовые карты на том основании, что это позволит обеспечить миру инвестиционную прозрачность. Весьма сомнительно, что такая просьба будет воспринята с пониманием и приведет к нужному результату.

На самом деле в октябре 2007 года Международный валютный фонд предпринял попытку разработать и внедрить своеобразный кодекс поведения для суверенных инвестиционных фондов, которые в то время были заняты скупкой долей собственности в ведущих западных компаниях. МВФ исходил из того, что резкое увеличение количества международных поглощений основывается на слабости

финансового регулирования. Поскольку многие из сделок финансировались за счет средств, находящихся в распоряжении правительств зарубежных стран, для них не существовало единых требований по раскрытию информации. Поэтому во многих случаях ни сами компании, становившиеся объектами инвестиций, ни власти тех стран, под чьей юрисдикцией находились эти компании, не могли знать об истинных намерениях своих новых международных инвесторов. Это вызывало особую геополитическую озабоченность, поскольку проведенные независимые исследования показывали: некоторые из наименее прозрачных инвестиционных фондов принадлежали недавно разбогатевшим странам, таким как Китай, Россия и Саудовская Аравия, имевшим сложные политические отношения с государствами, на территории которых располагались объекты их инвестиций. В то же время наиболее прозрачные фонды действовали в интересах исторически более лояльных государств – Норвегии, Сингапура и Японии.

Таким образом, Международный валютный фонд обращался к богатым странам мира с просьбой объединиться и добровольно установить ряд общих для всех международных инвесторов правил раскрытия информации о совершаемых сделках. Как вы легко могли бы догадаться, это предложение было отвергнуто. Китай, Россия и Саудовская Аравия предпочитают держать свои инвестиции в тайне, и потому они сделали все от них зависящее, чтобы похоронить эту инициативу. Переговоры зашли в тупик, в частности, при формулировке таких определений, как «прозрачность» и «политические мотивы». Лоу Цзивэй, руководитель Китайской инвестиционной корпорации, владеющей активами стоимостью более 200 млрд долл., высказался по этому поводу следующим образом: «Никакого согласия не могло быть достигнуто по той простой причине, что никто не хотел ставить себя в проигрышную позицию». В сущности, Китай задавал остальной части мира резонный вопрос: «Кто вы такие, чтобы диктовать нам свои условия?». В итоге никакого глобального соглашения по поводу

раскрытия информации об осуществляемых инвестициях так и не было достигнуто. Участники теневого рынка успешно противостояли любым попыткам пролить свет на их операции.

Это объясняет, почему настолько трудно собрать воедино интересы всех основных участников глобальной экономики и выработать общие решения, направленные на предотвращение финансовых кризисов. В отсутствие экономического лидера, в роли которого еще совсем недавно выступали Соединенные Штаты, или обладающего реальной властью международного финансового регулятора, своевременно реагировать на действия новоявленных богачей становится практически невозможно, не говоря уже о том, что многие из этих действий происходят за закрытыми дверями.

Однако американцам грех жаловаться. В конце концов, речь идет о тех же самых правилах, которые они установили для собственных финансовых рынков. Остальной мир лишь следует их примеру. Да, Китай, Россия, Саудовская Аравия и некоторые другие богатые страны делают все возможное для того, чтобы скрыть свои инвестиции от любопытных глаз глобального финансового сообщества. Но ведь соблюдение секретности является главным принципом и для представителей высшего эшелона американского финансового сектора. Получается, что американские крупные инвесторы ценят открытость ничуть не больше, чем их новоявленные зарубежные коллеги.

Например, даже крупные инвестиционные компании, занимавшиеся публичными размещениями акций, такие как Blackstone Group и KKR, с помощью ловкости рук добивались возможности сохранить от публики свои тайны. В случаях с публичными размещениями, также известными как IPO, вся процедура проходит под жестким контролем Комиссии по ценным бумагам и биржам. Однако в случае частного размещения акций Комиссия получит в свое распоряжение лишь ту информацию, которую инвестиционная компания сочтет нужным обнародовать. Поэтому руководители Blackstone и KKR, фактически, делили свой

бизнес на две части. Одна часть компании занималась публичными размещениями и другими бизнес-операциями, получая при этом двухпроцентные комиссионные от стоимости находящихся под их управлением активов. А вторая часть занималась частными сделками и инвестициями, забирая себе примерно двадцать процентов от зарабатываемой прибыли. Это позволяло им убивать сразу двух зайцев. Они могли привлекать деньги на рынках капитала и получать стабильный доход от проведения публичных размещений акций, но при этом по-прежнему сохранять в строжайшей тайне свои частные торговые сделки и инвестиции.

На протяжении долгого времени это вполне устраивало состоятельных американских инвесторов. Участники нашей финансовой системы всегда стремились к минимизации контроля со стороны регулирующих органов. В 2008 и 2009 гг., когда Конгресс озаботился ужесточением правил для хеджевых фондов, Ассоциация фондовых управляющих – главный вашингтонский лоббист интересов этой группы – выделила 17 млн долл. в виде пожертвований политическим деятелям, имеющим влияние на финансовое сообщество, и еще 15 млн долл. на лоббирование своих интересов на Капитолийском холме<sup>[9]</sup>. Учитывая, что эти суммы вчетверо превышали пожертвования предыдущих лет, становится ясно, что возможность ужесточения регулирования их деятельности серьезно обеспокоила управляющих хеджевых фондов.



## **Играем по правилам. Каждый по своим**

В последние несколько десятилетий состоятельные американские инвесторы и крупные финансовые учреждения для сохранения в секрете своих операций активно пользовались лазейкой, содержащейся в так называемом Правиле 144А о ценных бумагах и биржевых операциях. Принятое в 1990 году, это правило регулировало частные сделки квалифицированных институциональных инвесторов, к которым относились те, кто совершал биржевые операции на сумму, превышающую 100 млн долл. Согласно Правилу 144А, квалифицированные участники рынка могут, с некоторыми ограничениями, осуществлять двусторонние сделки. Это означает, что крупные компании могут продавать акции и облигации без регистрации этих сделок в Комиссии по ценным бумагам и биржам. Таким образом, богатые иностранные инвесторы тоже могут покупать и продавать ценные бумаги без уведомления американских правительственных органов. Американский закон не запрещает иностранным инвесторам и фондам заключать друг с другом сделки без присмотра со стороны Комиссии по ценным бумагам и биржам.

Сама идея Правила 144А состоит в том, чтобы ограничить внимание регуляторов к сделкам сверхбогатых инвесторов. Не удивительно, что этим активно пользовались все заинтересованные лица. Это правило послужило очень эффективным подспорьем для привлечения в США капиталов теневого рынка. Ежегодно, начиная с 2006 года, объем денежных средств, привлеченных на условиях выполнения Правила 144А, превышал объем средств, собранных в рамках проведения IPO. Это объясняет, почему в Америке – с ее огромными взаимными и пенсионными фондами и значительным числом прочих участников рынка – только 30 процентов объема всех сделок с ценными бумагами приходится на индивидуальных инвесторов. Если рассматривать ситуацию в глобальном масштабе,

становится ясно, что инвестирование стало игрой для членов элитного клуба, вступить в который могут позволить себе лишь очень немногие. Рядовым инвесторам, таким как мы с вами, места за этим столом не найдется. Зато нет никаких сомнений в том, что почетными членами этого клуба являются богатые представители теневого рынка.

## Глава 3

### Земля гигантов

17 июня 2009 года представители Бразилии, России, Индии и Китая – стран, претендующих на получение статуса новых мировых лидеров, – впервые собрались на проходившую в Уральском регионе России четырехчасовую конференцию, чтобы объявить о своей экономической независимости от Соединенных Штатов и европейских стран, которые долгое время занимали доминирующие позиции в глобальной финансовой системе. Эту конференцию можно считать первой встречей группы БРИК (аббревиатура образована из первых букв названий стран-участниц) на высшем уровне.

В совместном пресс-релизе, опубликованном по окончании этой встречи, ее участники обозначили свои цели: «Мы выступаем приверженцами реформы международных финансовых институтов, с тем, чтобы отразить изменения, произошедшие в мировой экономике». Эта дипломатичная формулировка не могла замаскировать серьезные амбиции. В конце концов, речь идет о четырех государствах, которые, как ожидается, в последующие годы займут главенствующее положение в мировой экономике. Исследование, проведенное в декабре 2008 года консалтинговой фирмой Ernst & Young, показало, что на страны БРИК к 2020 году будет приходиться *сорок процентов* мирового экономического роста, в то время как Соединенные Штаты, вероятно, будут довольствоваться четырнадцатью процентами вместо двадцати двух, которые они имели в 1990-х годах. Это недвусмысленно указывает, что рост экономики стран БРИК приведет к «тектоническому сдвигу на глобальном рынке капитала».

Однако БРИК представляет собой скорее символический, нежели реальный международный союз, такой как, например, НАТО.

Политические интересы четверки стран в значительной степени расходятся, а их экономические системы не имеют тесных взаимосвязей. Эксперты в области международной политики сомневаются, что эта группа сумеет занять согласованные сильные позиции. Таким образом, состоявшаяся встреча лидеров стран БРИК должна была стать напоминанием миру о том, что мнение этих стран с быстро растущими экономиками все еще не получило должного восприятия в глобальном мире, а также указанием на то, что они хотели бы изменить ситуацию.

«Корпоративному сектору и правительствам развитых стран придется набраться мужества и признать тот факт, что в ближайшие годы нас ожидает еще большее изменение баланса экономических сил», – сказал председатель Ernst & Young Марк Отти, представляя результаты проведенного его компанией исследования.

Указанное Отти изменение баланса, конечно, связано с ростом теневого рынка. Поставщики ликвидности на рынок капитала меняются. На протяжении жизни нескольких поколений в роли такого поставщика выступали Соединенные Штаты, представлявшие самую мощную экономику мира. Американские корпорации производили продукцию, которая пользовалась высоким спросом по всему земному шару, и компании всего мира, со всех континентов стремились выйти со своими товарами на ненасытный американский рынок. Это обеспечивало американской экономике возможность создания огромного капитала, который затем использовался корпорациями и потребителями для повторения цикла. Но сегодня американская экономика и американский потребитель утратили былые возможности. В результате производством глобальной ликвидности занялись другие. И это, прежде всего, страны БРИК.

Джим О'Нейлл, работающий в Лондоне экономист Goldman Sachs, который в 2001 году придумал термин «БРИК», считает, что мир ощутил только первые признаки колоссальных экономических преобразований, вызванных усилением развивающихся стран. Согласно его расчетам, китайская экономика догонит американскую

к 2027 году. К тому же в ближайшие двадцать лет, согласно его предсказаниям, экономические системы стран БРИК обгонят сильные экономики большинства стран «Большой семерки» – группы наиболее развитых стран мира, в которую входят: Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Великобритания и Соединенные Штаты.

По мнению О'Нейлла, этот тренд будет только усиливаться. «Страны БРИК выходят из финансового кризиса победителями, – говорит он. – Они уже достигли того уровня, к которому, по нашим ожиданиям, они должны были подойти только к 2015 году. Кризис фактически придал развитию экономической истории дополнительный импульс, поскольку эти страны поняли, что больше не могут полагаться на США. Все эти страны – хотя Россия в меньшей степени – осознали, что их экономический рост зависит от их собственного спроса. Спрос вызывает экономический рост, люди начинают верить, что жизнь улучшается, и это становится самосбывающимся пророчеством. Это то, что происходит сейчас».

О'Нейлл утверждает, что усиление БРИК должно привести к изменению глобального дипломатического пейзажа. И, похоже, мировые лидеры согласны с этим мнением. В течение многих десятилетий миссия решения мировых экономических проблем возлагалась на «Большую семерку», а затем – с присоединением к ней России – на «Большую восьмерку». Но все изменилось в сентябре 2009 года, когда главы крупнейших экономик мира объявили о том, что отныне решением проблем глобальной экономики будет заниматься «Большая двадцатка», состоящая из девятнадцати индустриально развитых и развивающихся стран плюс Европейский Союз. Это неожиданное для многих решение стало серьезным подтверждением происходящих в мировой экономике тектонических сдвигов. Или, как было сказано в заявлении Белого дома о достижении новой договоренности: «Драматические изменения в мировой экономике не всегда находили свое

отражение в глобальной архитектуре экономического сотрудничества». Воистину.

Чтобы вы могли получить более полное представление о том, насколько увеличилась финансовая мощь стран, входящих в группу БРИК, заметим, что в июле 2010 года, когда Европа и Соединенные Штаты все еще пытались разобраться в экономических последствиях финансового краха Греции, в Китае состоялось первичное публичное размещение акций Сельскохозяйственного банка Китая, в рамках которого удалось привлечь более 22 млрд долл., что сделало это IPO крупнейшим в истории. Аналогичные события имели место в 2009 году, когда в самый разгар американского финансового кризиса крупнейшие мировые IPO того года провели Китайская государственная строительно-инжиниринговая корпорация, сумевшая собрать 7,3 млрд долл., и бразильская компания VisaNet, которая привлекла 4,3 млрд долл. Результаты проведения первичных публичных размещений представляют собой интересный показатель оценки экономического роста, поскольку он позволяет проследить, какие страны или регионы являются источниками спроса на размещаемые активы. Проанализировав данные о результатах первичных размещений за несколько последних лет, можно прийти к выводу: источником инвестиционного спроса на самом деле являлись развивающиеся страны группы БРИК, а вовсе не западные финансовые учреждения.

Помимо проведения успешных IPO, следует отметить и тот факт, что в кризисный период сильный рост демонстрировали и фондовые рынки стран группы БРИК. За первую половину 2009 года китайский индекс Shanghai Composite взлетел на восемьдесят пять процентов, индекс Bovespa (Бразилия) вырос на семьдесят семь процентов, индийский Sensex поднялся на шестьдесят один процент, а российский индекс RTS – на шестьдесят. Тем временем американский индекс Standard & Poor's 500 вырос на 8,4 процента, а японский Nikkei – только на 7,5. Усиление экономик группы БРИК не осталось незамеченным в остальной части мира. Например,

в мае 2010 года инвестиционная компания, находящаяся под управлением правительства Катара, в спешном порядке сформировала два фонда с суммарным капиталом в 1 млрд долл. для инвестиций исключительно в Бразилию и Россию. Тем временем Индия создала фонд развития инфраструктуры в размере 11 млрд долл., из которых примерно 4,5 млрд долл. должны были поступить от иностранных инвесторов. А богатая нефтью Венесуэла предложила Индии принять участие в создании фонда благосостояния в размере 100 млрд долл., который находился бы в совместной собственности обеих стран.

Для западных держав наиболее важным фактом является то, что, согласно экономическим прогнозам, все происходящее нельзя рассматривать как временное явление. Речь идет даже не о том прогнозе Всемирного банка, согласно которому развивающиеся экономики вырастут на 1,2 процента в 2009 году и на 4,4 процента в 2010 году, тогда как экономики стран, отличающихся «высоким уровнем дохода», после падения на 4,2 процента в 2009 году вырастут в 2010 году лишь на 1,3 процента. Экономисты и политики полагают, что усиление позиций развивающихся стран на мировом рынке будет иметь долговременный, если не постоянный характер.

## **Демонстрация финансового могущества**

Само собой разумеется, что Китай является самым важным членом группы БРИК. Его экономика растет быстрее и агрессивнее, чем в любой другой стране мира. С 2003 по 2008 гг. валовой внутренний продукт Китая ежегодно увеличивался почти на одиннадцать процентов. Безусловно, это лучший показатель среди всех стран «Большой двадцатки». На втором месте находится Индия с показателем роста ВВП на уровне 8,4 процента. Ожидается, что с 2010 по 2020 гг. валовой внутренний продукт Китая будет расти по крайней мере, на девять процентов ежегодно. Индия будет по-прежнему иметь второй по величине показатель – семь процентов. Следует также отметить, что в Китае потребительские расходы традиционно составляют только треть валового внутреннего продукта страны. Для сравнения, потребительские расходы обеспечивают примерно половину валового внутреннего продукта в таких странах, как Индия и Россия, в то время как в США доля таких расходов составляет три четверти ВВП. Иными словами, потребительский рынок Китая имеет значительный потенциал для будущего развития.

Это означает, что китайские потребители тратят меньше, чем жители других стран Азии и группы БРИК, не говоря уже об американцах. Однако экономисты из правительства Китая доказали: они знают, как можно стимулировать потребление, когда в этом возникает острая необходимость. В период финансового кризиса 2009 года, пока граждане индустриально развитых стран мира затягивали пояса, активно сокращая расходы, многие международные производители отмечали рост продаж своих товаров в Китае. Причина заключалась в том, что правительство страны в это время реализовывало программу стимулирования потребителей, предлагая им дешевые потребительские ссуды, снижая процентные ставки по ипотечным кредитам и предоставляя



налоговые льготы покупателям многих товаров, прежде всего, легковых автомобилей, грузовиков и микроавтобусов.

С учетом этого не удивительно, что один из ведущих производителей потребительских товаров, компания Procter and Gamble, сообщила, что ее китайские продажи выросли в первой половине 2009 года. И хотя этот рост был менее значительным, чем в спокойные времена, но он происходил на фоне заметного падения продаж во всех других странах. Сказанное выше объясняет и тот факт, что продажи автоконцерна Toyota в первой половине 2009 года по сравнению с показателем предыдущего года выросли на китайском рынке более чем на двадцать пять процентов, что позволило автомобильному гиганту компенсировать серьезное падение продаж на других рынках и посрамить экспертов, прогнозировавших падение доходов компании по итогам первого полугодия. Французский дом моды Louis Vuitton, производящий товары класса люкс, сообщил, что его продажи в Китае оставались «на высоком уровне», в то время как в Америке и Японии они упали на 5 процентов. Тем временем второй по величине ритейлер Европы, Metro AG, заявил, что в 2008 году объем его продаж на китайском рынке вырос на 15 процентов до 1,1 млрд долл., в то время как на рынках других стран наблюдалась стагнация или падение по сравнению с показателями предыдущего года.

Так кто же управлял китайским потребительским бумом? Удивительно, но это были молодые китайцы, которые, похоже, гораздо более расточительны и гораздо менее заинтересованы в создании накоплений, чем их предки. У молодых образованных китайских служащих и выпускников колледжей появились весьма привлекательные возможности для обеспечения более высокого уровня жизни. Даже в период глобальной рецессии 2009 года шестьдесят восемь процентов выпускников китайских колледжей нашли работу еще до получения диплома о высшем образовании. Удивительно, но вакансии для этих шести миллионов человек нашлись в самый разгар глобального финансового кризиса.

Описанная тенденция получила подтверждение в опубликованном в апреле 2009 года научно-исследовательском отчете McKinsey & Company, в котором указывалось, что самые богатые потребители Китая в среднем *на двадцать лет моложе* своих коллег из Соединенных Штатов и Японии. Кроме того, это же исследование показало, что примерно восемьдесят процентов состоятельных китайцев находятся в возрасте до сорока пяти лет, и это притом, что аналогичная возрастная категория составляет в Соединенных Штатах тридцать процентов, а в Японии двадцать процентов всех обеспеченных потребителей. Эксперты McKinsey отметили, что корпорациям следует скорректировать свои маркетинговые планы с учетом выявленного демографического тренда.

Чтобы получить желанный доступ на растущий китайский рынок, международные корпорации затопили эту страну инвестициями, несмотря на убытки, полученные ими в других регионах мира. Вот неполный список, характеризующий инвестиционную активность мировых лидеров бизнеса в Китае лишь за первые шесть месяцев 2009 года:

- Корпорация Microsoft согласилась построить два технологических центра в городе Гуанчжоу и направить в Китай дополнительные технологические инвестиции после получения от китайского правительства обещаний защитить интеллектуальную собственность Microsoft от необузданного пиратства на рынке программного обеспечения.
- Компания PepsiCo открыла крупную фабрику в городе Чунцин на юго-западе Китая и объявила о своих планах построить в предстоящие два года еще пять заводов по производству напитков в других областях страны в рамках реализации своего китайского инвестиционного плана стоимостью в 1 млрд долл.
- Германская транспортная компания DHL создала 10 дополнительных центров транспортировки в различных областях по всей стране.

- Hewlett Packard достигла договоренности с тремя операторами мобильной связи Китая – China Mobile Communications Corporation, China Unicom и China Telecommunications Group – о включении дешевых ноутбуков HP в состав предлагаемых этими операторами сотовых пакетов.

- Тайваньская AU Optronics Corp., третий в мире производитель LCD-экранов, стала участником совместного предприятия, поставляющего экраны для Sichuan Changhong Electric Co., китайского производителя телевизоров и бытовой техники.

- Южнокорейская компания Hynix Semiconductor, занимающая второе место в мире по производству чипов памяти для компьютеров, создала аутсорсинговое предприятие для производства своей продукции в Китае.

- IMAX, голливудская технологическая компания по производству фильмов, которые можно показывать на огромных многоэтажных экранах, создала совместное предприятие с Huayi Brothers Media Group, крупнейшей киностудией Китая, которое займется созданием в IMAX фильмов на китайском языке.

- Даже Citigroup, проблемный американский банк, который, ради того, чтобы остаться на плаву, был вынужден продать активы на несколько миллиардов долларов, отказался расстаться со своей наиболее крупной китайской инвестицией – 20-процентной долей собственности в Guangdong Development Bank, – объяснив это тем, что данная инвестиция слишком ценна для обеспечения будущего развития Citigroup.

«Очевидно, что китайский рынок обладает сегодня особой притягательностью, – говорит Тао Ванг, руководитель пекинского подразделения экономических исследований швейцарского международного банка UBS. – Причиной тому его мощный рост. В Китае показатель объема валового внутреннего продукта, приходящегося на душу населения, составляет приблизительно 6000 долл. В США этот показатель равен 46 000 долл., в других

развитых странах, таких как Германия и Япония – более 30 000 долл. Китайская экономика продемонстрировала невероятные темпы роста. На момент начала реформ, тридцать лет назад, стоимость валового внутреннего продукта на душу населения составляла около 300 долл. Так что можно смело утверждать, что Китай совершил гигантский рывок, и при этом на нынешней стадии он все еще сохраняет очень хороший потенциал для дальнейшего развития».

Осуществленные преобразования позволили Китаю создать динамично развивающуюся экономику, участники которой – как юридические, так и физические лица, – быстро догоняют своих коллег из Соединенных Штатов. Например, в 2000 году американские компании в рамках проведения первичных публичных размещений своих акций сумели собрать 63 млрд долл. Китайские компании в том же году смогли привлечь только 19,4 млрд долл. Но в 2009 году, притом, что объем американских IPO составил лишь 15 млрд долл., китайские компании разместили свои акции на сумму более 35 млрд долл. В конце 2000 года из пятидесяти крупнейших по капитализации компаний мира двадцать девять были американскими, и лишь одна компания представляла в этом списке Китай. Самой дорогой в мире компанией на тот момент была General Electric. По состоянию на 2009 год в аналогичный список входили двадцать одна корпорация из США и девять из Китая. При этом первую строчку списка занимала уже китайская компания PetroChina. В 2000 году в Соединенных Штатах проживали 298 миллиардеров, а в Китае только два. К 2009 году в США насчитывалось 359 миллиардеров, а в Китае уже 79. Улавливаете тренд?

## Поезжайте на Восток, молодой человек

Несомненно, наиболее явно рост потребительского спроса в Китае отражается на автомобильном рынке страны. В первом квартале 2010 года на фоне все еще продолжавшегося глобального финансового кризиса Китай впервые в истории обогнал Соединенные Штаты по количеству продаж транспортных средств, став крупнейшим в мире авторынком. За прошедшее с того момента время лидерство Китая в этой области только укрепилось. Это заставило такие автомобильные гиганты, как Daimler, General Motors, Honda, Porsche и Toyota полностью изменить свои представления о глобальной структуре спроса на их продукцию. «Центр тяжести смещается в восточном направлении, – сказал председатель правления Daimler, доктор Дитер Зетше, выступая перед толпой репортеров, собравшихся в 2009 году на автосалоне в Шанхае. – И кризис лишь ускорил процесс такого смещения».

Другие представители автомобильной промышленности соглашались с оценкой доктора Зетше. Аналитики предсказывают, что китайский авторынок в период с 2009 по 2015 гг. будет расти приблизительно на восемь процентов ежегодно. Чтобы заработать на этом росте, руководители General Motors разработали планы удвоения к 2014 году продаж своей продукции в Китае до 2 млн автомобилей. Для этого, вместе со своими китайскими партнерами, SAIC Motor Corporation и Wuling Automobile Company, General Motors построила в Поднебесной уже *восьмой завод*. Тем временем другой автопроизводитель, Nissan, который в 2009 году продал в Китае приблизительно 570 000 автомобилей, потратил вместе с партнером, Dongfeng Motor Group Co., 5 млрд долл. на расширение производства, обеспечив себе тем самым возможность выпускать в Китае более 700 000 машин в год. А компания Tenneco, гигантский американский производитель автозапчастей из Иллинойса, совместно с Beijing Hainachuan Automotive Parts Company

приступила к строительству своего уже шестого китайского завода, который займется выпуском запчастей для продаваемых в Китае автомобилей Hyundai и Nissan.

Конечно, растущий спрос на автомобили вызвал ответное предложение не только со стороны иностранных автомобилестроителей. Пока они инвестировали свои деньги, чтобы соблазнить китайских потребителей своей продукцией, местные автомобилестроители уже захватили огромную долю рынка страны. Поэтому они решили выйти за пределы внутреннего рынка. Два крупнейших частных автомобилестроителя Китая, Geely Automobile Holdings и Chery Automobile Co. – оба известные своими крошечными дешевыми автомобилями, – начали производство более роскошных моделей, ориентированных на глобальный авторынок. Производитель авто-запчастей Wonder Auto Technology начал поставлять генераторы и стартеры для североамериканских автомобильных компаний.

Но, безусловно, самым смелым проектом расширения китайского автомобильного бизнеса стало сделанное компанией Geely в сентябре 2009 года предложение о покупке за 2 млрд долл. Volvo Car Corporation. Самыми популярными автомобилями Geely были недорогие компактные модели «Панда» и «Кинг Конг». Однако компания имела планы по выпуску моделей, интересных для более широкой аудитории. Руководство компании видело в Volvo международный бренд, а также готовую международную сеть автосалонов, которые можно было бы использовать для продвижения автомобилей Geely по всему миру. Оказалось, что Geely приценивалась к покупке Volvo уже в течение многих лет, с тех самых пор, как стало ясно, что шведский автомобилестроитель имеет разногласия со своим учредителем, Ford Motor Company. Начиная примерно с 2006 года, Geely стал готовиться к своей главной сделке. Среди управляющего состава компании появились молодые таланты, в научные исследования были вложены значительные средства, заводское производство подверглось расширению и модернизации.

Когда в 2009 году Volvo, наконец, оказалась выставлена на продажу в связи с тем, что серьезно пострадавший от финансового кризиса Ford Motor отчаянно нуждался в деньгах и стремился к сокращению своих расходов, Geely была полностью готова к атаке. Чтобы получить необходимое для совершения столь крупной сделки финансирование, Geely обратилась к китайским государственным инвестиционным фондам, которые выдали компании недостающую сумму. Кроме того, для укрепления бухгалтерского баланса Geely заручилась инвестиционной поддержкой от Goldman Sachs в размере 250 млрд долл.<sup>[10]</sup> Обладая столь впечатляющей финансовой гарантией, Geely была в состоянии сделать компании Ford Motor предложение, от которого невозможно было отказаться. В итоге сделка состоялась.

Кроме всего прочего, китайское правительство задает международным автопроизводителям векторы дальнейшего технологического развития. Проблема загрязнения воздуха стоит в Китае очень остро, а степень зависимости экономики страны от нефти выросла до опасных уровней. Учитывая эти факторы, китайские власти делают все возможное, чтобы стимулировать население к приобретению и использованию более экономичных транспортных средств, а производителей к тому, чтобы оснащать автомобили, грузовики и микроавтобусы электрическими двигателями.

В апреле 2009 года китайские власти обнародовали планы превращения своей страны в крупнейшего в мире производителя электрических автомобилей и микроавтобусов. Для достижения этой цели правительство направило 1,46 млрд долл. на выплату корпорациям: исследовательских грантов, стимулирующих внедрение инноваций в автомобильной промышленности; дополнительных грантов отдельным компаниям, работающим над созданием топливных элементов для электромобилей; и, самое главное, прямых финансовых субсидий в размере до 9000 долл. тем китайским потребителям, которые приобретали одно из таких

энергосберегающих и экологически безопасных транспортных средств, которые обычно стоят гораздо дороже обычных автомобилей на бензиновых двигателях. Эта китайская программа отличалась от аналогичной американской, в рамках которой правительство США хотя и направило 25 млрд долл. на проведение исследований в области автомобильной промышленности, но обеспечило гораздо меньше стимулов для того, чтобы американские потребители решились на покупку электромобилей.

Кроме этого, Китай является автором одного из самых честолюбивых в современной истории национальных проектов модернизации, стоимостью в 1 трлн долл. Речь идет о программе строительства национальной сети скоростных железных дорог. Когда этот проект будет реализован, в Китае появятся сорок две новые железнодорожные магистрали, общей протяженностью более 68 000 миль. По этим магистралям будут курсировать сверхскоростные пассажирские экспрессы, развивающие скорость более двухсот миль в час, что позволит населению страны перемещаться быстро и комфортно без использования самолетов или автомобилей. Первым шагом в реализации данного проекта станет строительство восьмисотмильной железнодорожной ветки между экономическими центрами страны, Пекином и Шанхаем, которое обойдется в 30 млрд долл. На начало 2009 года маршрутом Пекин – Шанхай ежедневно пользовались более 110 000 китайских рабочих. Ожидается, что весь проект будет завершен к 2020 году.

Помимо модернизации сети железных дорог, Китай реализует и целый ряд других дорогостоящих инфраструктурных проектов. Так, к 2020 году планируется построить более 40 000 миль автомагистралей и около ста новых аэропортов. Китайское правительство планирует также в период с 2010 по 2020 гг. увеличить пропускную способность своих морских портов на восемьдесят пять процентов. Примеры не включают невероятные объемы обычного строительства, которое развернулось сейчас по всей стране, в результате чего горизонт типичного китайского города



теперь испещрен стальными лучами башенных кранов, возводящих целую чашу новых зданий. Это объясняет, почему в конце 2009 года спрос на рабочие руки поднялся в Китае почти на пятнадцать процентов, в то время как в Соединенных Штатах официальный уровень безработицы составил около десяти процентов.

Все это означает, что объем китайского рынка увеличится на несколько триллионов долларов, которые будут направлены на реализацию масштабных проектов по модернизации устаревшей инфраструктуры страны. Самые проницательные международные инвесторы уже вовсю облизываются на этот сытный кусок быстроразвивающегося рынка. Осенью 2009 года Carlyle Group, компания, занимающаяся частными инвестициями и имеющая хорошие политические связи, вложила 60 млн долл. в виде прямых инвестиций в три быстрорастущие китайские компании, работающие в аграрном и производственном секторе. Тем временем их конкурент, Blackstone Group, продавший за 3 млрд долл. часть своей компании суверенному инвестиционному фонду Китая, создал инвестиционный фонд в размере 732 млн долл., средства которого должны вкладываться только в китайские компании и проекты. Это был первый фонд Blackstone, активы которого номинированы исключительно в китайских юанях, а не в долларах США.

Свою часть китайского пирога хотели бы получить не только американские инвесторы. Например, Кувейт основал Kuwait China Investment Company для инвестиций в энергетические компании, недвижимое имущество, аграрный и финансовый сектора, а также в инфраструктурные проекты по всей Азии. Qatar Holding, инвестиционное подразделение Qatar Investment Authority, открыл в Китае собственный офис, чтобы контролировать свои азиатские активы. Кроме того, правительство Катара обратилось к китайским властям с предложениями о поставках в эту страну природного газа.

Корпоративный сектор также не оставался в стороне. В конце 2009 года компания General Electric создала равноправное

партнерство с Aviation Industry Corporation of China. Цель – производство новейших электронных систем для нового пассажирского реактивного самолета, который выпускается китайской компанией Commercial Aircraft Corporation of China (Comac). Он конкурирует с такими популярными моделями самолетов, как Боинг 737 и Аэробус A320. Ведущие американские поставщики энергии, например Duke Energy, AES Corporation и Progress Energy, начали сотрудничать с китайскими компаниями, чтобы получить доступ к капиталу, технологиям и оборудованию, производимым в быстроразвивающемся энергетическом секторе Китая. Наконец, компания Disney получила разрешение на строительство в Шанхае парка развлечений стоимостью в 3,6 млрд долл. – первого в своем роде на территории материкового Китая.

При этом движение капитала в данном случае не является односторонним. Китай не только привлекает инвестиции со всех концов земного шара, но и сам вкладывает огромные деньги в различные страны, причем делает это более разумно, чем прежде. Китайская инвестиционная корпорация (CIC) наняла для управления своим хеджевым фондом китайца Билла Лю, который ранее работал в известном хеджевом фонде Greenwich, штат Коннектикут, находящемся под управлением Tudor Investment Corporation и возглавляемом известным инвестором – миллиардером Полом Тюдором Джонсом II. В этой компании Лю отвечал за китайское направление. Многие считают, что на сегодняшний день он является самым ценным кадровым приобретением CIC. Кроме того, чтобы приблизиться к центру событий, происходящих на глобальных финансовых рынках, CIC объявила о планах открыть офис в Лондоне, откуда корпорация намерена управлять своими зарубежными инвестициями.

Кроме того, Китай начал использовать свой капитал в качестве дипломатического инструмента. Он сформировал специальный фонд для инвестиций в развитие инфраструктуры Индии. Еще 15 млрд долл. было выделено им на финансирование инфраструктурных

проектов в странах, входящих в Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), членами которой являются: Бруней, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд и Вьетнам. Китай открыл для Аргентины кредитную линию более чем на 10 млрд долл., которые эта страна могла использовать для покупки китайских товаров. Такую же сумму получила в виде займа на развитие государственная нефтяная компания Бразилии. Ссуду в 1 млрд долл. на строительство гидроэлектростанции получил Эквадор. Обсуждались также планы китайских инвестиций в инфраструктуру Египта. Китай без каких-либо предварительных условий направил в виде льготных кредитов 10 млрд долл. нуждающимся африканским странам. В последние годы Китай вообще стал главным финансистом африканского частного сектора и даже пытался инициировать создание международного «Фонда Маршалла»<sup>[11]</sup> для африканского континента. Более тридцати пяти африканских стран получили от Китая финансирование для реализации своих инфраструктурных проектов. Наиболее значительные средства были направлены в такие страны, как Нигер, Ангола, Судан и Эфиопия. За 2006 и 2007 гг. Китай вложил в финансовые обязательства африканских стран 11,5 млрд долл.

Африка – не единственный регион мира, привлекающий внимание Китая, который, помимо прочего, рассматривает возможности инвестиций в разработку месторождений природных ресурсов, например в Пакистане. Особенно его интересуют угольные запасы в пустыне Тар на юго-востоке этой страны. В настоящее время обсуждается возможность строительства сухопутных путей для транспортировки угля из пакистанского морского порта Гвадар в западнокитайскую провинцию Синьцзян. Наличие такого транспортного пути позволило бы также транспортировать в Китай нефть из стран Ближнего Востока. Если этим планам суждено будет осуществиться, Китай готов обсуждать дальнейшие инвестиции в текстильную, водную и обрабатывающую промышленность Пакистана.

Для поддержания своего экономического роста в ближайшие десятилетия Китаю потребуется огромное количество энергоресурсов. При этом правительство страны вкладывает значительные средства в финансирование проектов, связанных с созданием альтернативных источников энергии. Эти усилия направлены как на обеспечение выживания самого Китая, так и на поддержку международных природоохранных инициатив. Согласно оценкам, полученным Вартоновской школой бизнеса, при сохранении текущих темпов наращивания энергопотребления Китаю для поддержания своего экономического роста вплоть до 2030 года потребуется инвестировать в энергетический сектор 3,7 трлн долл. Единственный возможный способ снизить объем этих затрат состоит в сокращении энергопотребления. Осознавая это, китайское правительство обнародовало пакет инициатив, реализация которых должна привести к повышению эффективности использования энергии.

В июне 2009 года Китай публично объявил, что поставил перед собой задачу перевести к 2020 году пятнадцать процентов производства на использование энергии, получаемой из возобновимых источников (солнечный свет, вода и ветер). На тот момент Китай получал из этих источников только восемь процентов потребляемой энергии. Для достижения поставленной цели правительство запланировало потратить от 250 до 300 млрд долл. Практически в одну ночь Китай начал «экологическую революцию». Ведущие мировые производители, такие как General Electric, приступили к строительству в Китае заводов, выпускающих ветровые турбины и электростанции, работающие на попутном газе. Кроме того, Китай поощряет свои компании и граждан, использующих различные виды возобновимых источников энергии в повседневной жизни. Китай уже значительно опережает Соединенные Штаты по использованию солнечной энергии. Участие в реализации экологической программы принимает даже главный правительственный инвестиционный фонд. В ноябре 2009 года

Китайская инвестиционная корпорация вложила 1,2 млрд долл. в национальные компании, занятые получением энергии из возобновимых источников: GCL-Poly Energy Holdings, специализирующуюся на получении тепловой энергии, и China Longyuan Power Group, пятую по величине ветроэнергетическую компанию страны.

Столь активная экономическая деятельность влечет за собой неизбежное утверждение Китая в роли мирового лидера. Впрочем, есть и те, кто сомневается в справедливости данного вывода. «Я не думаю, что такое усиление позиций будет происходить беспрепятственно, – говорит Саймон Джонсон, преподаватель международной экономики и предпринимательства в Школе бизнеса Массачусетского технологического института и экономический советник Бюджетного комитета Конгресса США. – В случае с Китаем существует масса помех, которые могут пустить под откос дальнейшее продвижение его экономики: экологические проблемы, стоимость реформирования экономики и т. д. Но главный вопрос в том, смогут ли они заниматься инновациями? Могут ли они выйти на рынок с новыми востребованными продуктами? Способны ли они разрабатывать технологические новшества, как это делают США? Пока мы не знаем ответов. Конечно, копировать уже изобретенные вещи тоже не просто, и они достигли внушительных успехов в этом направлении. Но эта работа весьма существенно отличается от самостоятельной разработки инноваций».

Смогут ли эти вызовы сокрушить экономическое развитие Китая? Или накопленные Китаем богатства, его мощная экономика и растущий внутренний рынок все же позволят этой стране стать мировым лидером? Возможно, это самые важные вопросы из всех, стоящих сегодня перед мировой экономикой. Но мы намерены доказать, что китайские власти не собираются полагаться на волю случая. В их руках сегодня сосредоточена огромная сила, и они знают, как ею распорядиться.

## **Глава 4**

# **Китайская несговорчивость**

Чтобы получить представление о том, как выглядит китайский Уолл-стрит, вы можете поехать в международный аэропорт имени Кеннеди, сесть в самолет и, преодолев почти семь тысяч миль, оказаться в Пекине, а там посетить улицу Цзиньжунцзе, которая больше известна как Финансовая. Название оправданно: именно здесь сосредоточена финансовая мощь страны. Весь район застроен сверкающими современными офисными башнями, которые парят над вторым из семи дорожных колец, окружающих китайскую столицу. Пекинская Финансовая улица растянулась более чем на тридцать пять кварталов, на территории которых расположились штаб-квартиры более чем тысячи различных финансовых учреждений, а также бесчисленные отели высокого класса и шикарные рестораны. Здесь же находятся главные офисы Центрального банка страны – Народного банка Китая; всех основных финансовых регулирующих органов (Комиссии по регулированию банковской деятельности, Комиссии по регулированию ценных бумаг и Комиссии по регулированию страховой деятельности); а также крупнейших банков и финансовых компаний, включая Industrial and Commercial Bank of China, China Life Insurance Company, China Reinsurance (Group) Company и China Galaxy Securities Co. Здесь же расположились китайские офисы многочисленных международных финансовых компаний, таких как Goldman Sachs, JP Morgan, Swiss Bank и Royal Bank of Canada. Ежедневно через этот район протекает поток капитала объемом около 1,5 млрд долл. и 20 млрд юаней. Согласно данным, представленным властями пекинского района Сичэн, под чьей юрисдикцией находится улица Цзиньжунцзе, расположенные здесь учреждения контролируют активы стоимостью около 3 трлн долл.,

что соответствует двадцати пяти процентам стоимости всех китайских финансовых активов. Здесь появляется на свет примерно девяносто процентов всех выдаваемых в стране кредитов и шестьдесят пять процентов страховок.

Пекинская Финансовая улица не всегда была деловым центром. Если времена правления династий Мин и Цинн (период с пятнадцатого века до начала двадцатого столетия) были для Цзиньжунцзе эпохой процветания, когда ее называли Золотой и Серебряной улицей, то с появлением современного Пекина этот район оказался в запустении. К началу 1990-х годов Цзиньжунцзе представляла собой череду грязных глухих переулков и темных внутренних дворов. Но благодаря своему выгодному местоположению в районе Сичэн – всего в нескольких кварталах от Чжунаньхай, резиденции китайского правительства, и в непосредственной близости от второй кольцевой дороги, основной шестиполосной транспортной артерии Пекина, – Цзиньжунцзе была подвергнута реконструкции.

Внушительный комплекс правительственных зданий Чжунаньхай почти вплотную примыкает к территории древнего Запретного города, где живут и работают высшие партийные деятели Коммунистической партии Китая, включая ее генерального секретаря, Ху Цзиньтао.

С учетом столь мощного сосредоточения политической власти в этом районе, лидеры Китая посчитали вполне естественным сделать его еще и экономическим центром страны. Таким образом, правительство разработало амбициозный план его превращения в деловой и финансовый центр Пекина и, в конечном счете, всего Китая. Эта цель была достигнута за счет перемещения на улицу Цзиньжунцзе большей части городских банков, страховых и финансовых компаний из северного района Сидань. Реализация проекта началась в 1993 году и заняла около десяти лет. Когда реконструкция была закончена, на карте Пекина возникла новая Финансовая улица. За последующее десятилетие она стала

реальным финансовым центром страны. И хотя многие китайцы считают местным аналогом американской Уолл-стрит процветающий ультрасовременный район Шанхая Пудун, национальный финансовый капитал Китая все же сосредоточен на Финансовой.



## **Триллион здесь, триллион там**

То, что реальный центр финансовой власти Китая находится по соседству с главной резиденцией власти политической, вовсе не является совпадением. Китайский капитализм подразумевает бóльшую степень централизованности, чем любая другая национальная версия. В большинстве западных капиталистических экономик основная часть национального богатства рассеяна среди частных компаний и организаций, которые не находятся под управлением правительства; компании платят государству часть своих доходов в форме налогов и обязаны выполнять установленные правительством инструкции, но при этом являются частной собственностью.

В Китае дело обстоит совсем иначе. В корпоративном мире страны доминирует правительство – в значительной степени потому, что многие крупнейшие компании страны полностью или частично принадлежат государству. Исследование, проведенное в июле 2008 года консалтинговой фирмой McKinsey & Company, показало, что в Китае более ста пятидесяти компаний полностью принадлежат правительству, а еще по крайней мере тысяча находится в частичной собственности государства. Китайское правительство имеет долю собственности в любой значимой для населения экономической отрасли. В нефтяной промышленности это: China National Petroleum Corporation, China National Oil Corporation, а также China Petroleum and Chemical Corporation, более известная как Sinopec. В угольной промышленности – Shenhua Group Corporation. В сфере телекоммуникаций – China Mobile и China Telecom. В фармацевтическом секторе – North China Pharmaceutical Group Corporation. В транспортной сфере – China Shipping Company или China Ocean Shipping Company. В производстве электроэнергии – State Grid Corporation of China. В металлургии – Shanghai Baosteel Group Corporation и Aluminum Corporation of China, также известная

как Chinalco. В химической промышленности – China National Chemical Corporation. В автомобилестроении – Shanghai Automotive Industry Corporation. В производстве компьютеров – Lenovo. Бытовую технику выпускает компания Haier, которая также частично принадлежит правительству Китая.

Однако прибыль, производимая всей этой обширной сетью государственных предприятий, не идет ни в какое сравнение с почти безграничным капиталом, находящимся в распоряжении китайского правительства. Государственное управление иностранной валюты Китая сообщило, что на декабрь 2009 года валютные запасы страны составили поразительные 2,4 трлн долл., что примерно соответствует трети валютных запасов всех остальных стран мира. Безусловно, это рекордный в истории показатель накопления капитала одним государством мира. Китай не раскрывает структуру своих валютных резервов, однако, согласно результатам исследования, которое в июле 2009 года провел Brookings Institution, примерно четверть запасов, или приблизительно 550 млрд долл., инвестированы в долго- и краткосрочные американские Казначейские облигации. Еще 425 млрд долл. вложены в облигации американских правительственных агентств, прежде всего, в обязательства, выпущенные Федеральной национальной ипотечной корпорацией и Федеральной корпорацией жилищных ипотечных кредитов, более известными как соответственно Fannie Mae и Freddie Mac. Оставшийся триллион долларов инвестируется двумя способами. Часть этих денег идет на поддержку принадлежащих государству компаний, обеспечение финансирования Фонда национального благосостояния страны – Китайской инвестиционной корпорации, а также на рекапитализацию некоторых проблемных банков. Вторая часть средств вложена в различные национальные валюты всего мира, но главным образом в доллары и евро. По оценкам Brookings Institution, в 2009 году 75 процентов валютных активов Китая были номинированы в долларах США.

Валютные запасы имеют очень важное значение, поскольку от их размера зависит благосостояние страны и ее финансовое здоровье. Они позволяют судить о способности государства расплачиваться по своим долговым обязательствам, а также о том, какими возможностями располагает его центральный банк, чтобы в случае необходимости вмешаться в ситуацию и защитить экономику страны от финансового кризиса, инфляции и прочих напастей. Безусловно, китайская экономика в этом плане имеет самую надежную защиту в мире. По состоянию на конец 2009 года второе место по объему валютных резервов занимает Япония, имеющая, согласно данным Международного валютного фонда, немногим более 1 трлн долл. Вся европейская финансовая система, состоящая из Европейского Центрального банка и шестнадцати стран, использующих евро в качестве общей валюты, имеет в запасе только 666 млрд долл. Резервы Соединенных Штатов относительно скромны и составляют всего лишь 132 млрд долл.

Каким же образом Китай сумел нарастить столь беспрецедентную финансовую мощь? Гарвардский экономист и лауреат Нобелевской премии Джозеф Стиглиц назвал Китай «студентом-выпускником 1997 года». Тогда большая часть Азии была охвачена чередой экономических кризисов. Это явление получило название «азиатская инфекция». Среди наиболее пострадавших оказались такие страны, как Индонезия, Южная Корея и Таиланд, причем последний из этого списка оказался на грани полного краха после обвального падения его национальной валюты. Все эти страны стали жертвами недостатка валютных резервов, необходимых для защиты их национальных экономик в трудную минуту. Таким образом, этот кризис преподнес очевидный урок: если вы хотите защитить вашу экономику, то должны иметь достаточный запас твердой валюты. В результате азиатские государства принялись накапливать валютные резервы, прежде всего, в долларах США. Это приводило к возникновению «избытка сбережений», выразившегося в том, что

богатеющие страны накапливали деньги вместо того, чтобы возвращать их в мировую экономику.

Главным накопителем стал Китай, который, имея в 1996 году 107 млрд долл. в валютных запасах, к 2009 году увеличил их объем в двадцать раз. Проведенное Brookings Institution исследование показало: этому способствовал факт, что Китай постоянно выходил на валютный рынок, чтобы удерживать на низком уровне стоимость своей национальной валюты, ренминби (в вольном переводе – «народные деньги»), более известной как юань. Такое вмешательство позволяло искусственно поддерживать стоимость китайских экспортных товаров на очень низком уровне в период роста национальной экономики, когда курс национальной валюты должен был бы расти. Для предотвращения роста курсовой стоимости юаня Китай покупал Казначейские облигации, что приводило к повышению стоимости доллара по отношению к китайской валюте. С июля 2008 года и, по крайней мере, до зимы 2010 года обменный курс составлял 6,83 юаней за доллар. При этом Соединенные Штаты погрязли в трясине экономического кризиса, а китайская экономика продолжала расти.

Китайские официальные лица категорически отвергали все обвинения в манипулировании курсом своей национальной валюты. Однако факты, собранные американским Казначейством, Международным валютным фондом и Всемирным банком, неопровержимо доказывают: Китай на протяжении многих лет сдерживал рост стоимости юаня, и к 2009 году эта национальная валюта оказалась недооценена более чем на двадцать пять процентов по отношению к доллару, евро и другим мировым валютам. Именно это побудило американского министра финансов Тимоти Гайтнера поднять данную проблему во время слушаний в Сенате в январе 2009 года. А удивительная финансовая мощь Китая, оцениваемая в 2 трлн долл., стала причиной того, что три месяца спустя администрация Обамы вновь вернулась к публичному обсуждению этой проблемы.

Вот как это было: 23 января 2009 года Гайтнер, вступая в должность министра финансов, обратился к Финансовому комитету Сената с речью, в которой обвинил Китай в искусственном занижении курсовой стоимости своей национальной валюты ради поддержания на низком уровне цен на экспортируемые товары и увеличения активного сальдо торгового баланса страны. Естественно, что китайские лидеры выразили свое недовольство и тут же выступили с опровержением слов Гайтнера. Затем, 13 марта, китайский премьер-министр Вэнь Цзябао публично выразил беспокойство по поводу безопасности инвестиций Китая в американскую валюту и Казначейские обязательства. «Мы предоставили Соединенным Штатам огромную сумму денег, – сказал Вэнь на традиционной пресс-конференции, посвященной окончанию ежегодной сессии китайского парламента. – Конечно, мы заинтересованы в безопасности наших активов. Честно говоря, сегодня у меня есть определенные причины для волнений по этому поводу».

Считается, что этот выстрел был направлен непосредственно в сторону новой администрации президента Барака Обамы. Понимая всю подоплеку подобных заявлений и оценив возможные последствия, администрация Обамы быстро пошла на попятную. Уже 15 апреля министерство финансов Гайтнера опубликовало адресованный Конгрессу доклад, в котором говорилось, что Китай *не* манипулировал стоимостью своей национальной валюты. Затем, в начале июня, Гайтнер отправился в Пекин, чтобы обсудить финансовую и экономическую политику с китайским лидером Ху Цзиньтао, а также с премьер-министром страны Вэнем и вице-премьером Ван Цишанем. Во время этой своей поездки Гайтнер мягко подталкивал Китай к диверсификации экономики и уходу от сильнейшей экспортной зависимости. Но, что более важно, он заверил всех заинтересованных лиц в том, что Соединенные Штаты, столкнувшись с огромным дефицитом, готовы принять все необходимые меры для защиты американских инвестиций Китая.

Кроме того, Гайтнер больше никогда не заявлял о том, что Китай мог манипулировать стоимостью своей валюты ради повышения конкурентоспособности своего экспорта. Как видите, большая куча денег – хороший способ добиться нужных дипломатических решений.

Весной 2010 года всем показалось, что Соединенным Штатам все же удалось достичь определенного успеха в попытках убедить китайских чиновников в необходимости повышения обменного курса юаня. В марте заместитель министра торговли Китая, Чжун Шань, нанес Гайтнеру ответный визит, прибыв в Соединенные Штаты. И хотя он вновь заявил о том, что Китай не поддастся ни на какие принуждения к изменению его экономической политики, в своем интервью Wall Street Journal он все же сообщил, что на состоявшихся переговорах обе страны проявили «мудрость и способность сообща решать существующие проблемы».

В основе упомянутых проблем, несомненно, лежало то самое заявление американского Министерства финансов полугодовой давности, в котором Китай обвинялся в манипуляциях с курсом национальной валюты. И хотя ни одна из сторон не признала это публично, и китайские, и американские представители власти посчитали, что подобные заявления могут нанести серьезный вред наметившейся нормализации финансовых отношений между двумя странами. К чести китайского руководства следует отметить, что оно все же начало приходить к выводу, что следует допустить некоторое укрепление курса юаня. Хотя бы потому, что это способствует снижению инфляции и препятствует формированию потенциального спекулятивного «пузыря» на китайском рынке. Соединенные Штаты, в свою очередь, поняли: постоянное давление на китайских чиновников с целью изменить их позицию относительно поддержания курсовой стоимости юаня приводит к прямо противоположному результату, поскольку Китай, похоже, хочет показать, что не желает идти на поводу у американской администрации. В результате Министерство финансов решило

отозвать свой доклад с обвинениями Китая в манипуляциях, чтобы стороны могли сесть за стол переговоров и попытаться решить проблему на дипломатическом уровне. Президент Китая Ху Цзиньтао лично заверил президента Обаму, что его страна предпринимает шаги, направленные на изменение подхода к определению курсовой стоимости юаня.

Как бы то ни было, остается непреложным факт, что курсовая стоимость китайской валюты в течение некоторого времени искусственно удерживалась на таком низком уровне, который в итоге обеспечил Китаю огромное экономическое влияние на Соединенные Штаты и другие государства мира. Поскольку китайские товары продавались на глобальных рынках по очень низкой цене, Китай имел возможность наводнить ими всю планету. Таким образом, у Китая появилось то, что экономисты называют «профицит счета текущих операций». Говоря простыми словами, это означает, что страна получала от своего экспорта больше денег, чем тратила на импорт. А в случае с Китаем эта разница была просто огромной.

Исследование, проведенное Brookings Institution, также показало, что профицит счета текущих операций Китая в период с 2000 по 2008 гг. обеспечил почти восемьдесят процентов роста объема валютных резервов страны. В частности, профицит текущего счета Китая рос по экспоненте с 2004 по 2008 гг., когда в Соединенных Штатах наблюдалось накачивание огромного кредитного «пузыря», финансируемого за счет дешевого капитала, поступающего из-за границы. Хотя американские потребители, безусловно, заслуживают адресованных им обвинений в стремлении жить не по средствам, приведшем в итоге к глобальному финансовому кризису 2008–2009 гг., финансовая политика Китая в огромной степени способствовала раздуванию «пузыря» на американском кредитном рынке. Это похоже на отношения между наркоманом и его дилером. Конечно, наркоман сам несет ответственность за свои действия, когда втыкает иглу в собственную вену. Но распространитель,

несомненно, способствует развитию наркозависимости. В данном случае речь идет о денежной зависимости. Именно Китай обеспечивал Соединенным Штатам возможность идти все тем же безответственным путем даже после того, как стало ясно, что ситуация выходит из-под контроля. В конечном счете, это позволило Китаю занять доминирующее положение во взаимоотношениях двух стран: даже потенциальная возможность того, что Китай прекратит поставки капитала и начнет распродавать свои долларовые активы, создавала для экономики Соединенных Штатов серьезнейшую угрозу.

«Если бы США оказались перед лицом китайской угрозы продать американские ценные бумаги, это существенным образом повлияло бы на принятие Вашингтоном внешнеполитических решений, – говорит Себастьян Маллаби, почетный член Совета по международным отношениям. – Мы только что пережили кредитный кризис, у людей появилась надежда, что они вновь смогут занять деньги, и вдруг оказывается, что это не так. Это было бы ужасно. Легко представить, что случается, когда наш крупнейший кредитор говорит, что больше не будет одалживать нам деньги. Если бы китайцы захотели, они могли бы создать условия для нашего краха. И в этом заключается главная стратегическая уязвимость для Запада».

Одной из очевидных причин экономических разногласий между Китаем и Соединенными Штатами является глубокая озабоченность Китая налогово-бюджетной политикой США. Учитывая тот факт, что Китай владеет долларовыми активами на сумму более 2 трлн долл., неудивительно, что китайское руководство внимательно следит за тем, что происходит в доме их главного должника. В последнее время китайские официальные лица, не стесняясь, подталкивали своих американских коллег к тому, чтобы те оценивали сложившуюся ситуацию с китайской точки зрения. В частности, китайские власти выражали свою озабоченность по поводу роста объемов американского госдолга и нестабильности курса доллара.



В рамках проведения в июле 2009 года американо-китайского саммита «Стратегический и экономический диалог» Цишань встретился с Гайтнером и за закрытыми дверями указал на необходимость поддержания стоимости американских долговых обязательств и курса доллара. Позже, когда Цишань вышел к ожидавшим его репортерам, ему был задан вопрос, какое послание он привез для Гайтнера. Отвечая через переводчика, Цишань сказал: «Являясь эмитентом главной мировой резервной валюты, США должны проводить сбалансированную валютную политику». Затем он добавил, что был удовлетворен заверениями Гайтнера в том, что администрация Обамы придает «большое значение» снижению объема безудержных расходов и сокращению бюджетного дефицита.

Успешное завершение саммита указывало, в том числе, и на то, что в дипломатических отношениях между двумя странами произошли серьезные изменения. Вступая в переговоры, администрация Обамы ставила перед собой задачу убедить китайское руководство в необходимости избавить экономику Китая от сильнейшей зависимости от экспорта и принять меры к повышению внутреннего спроса. Но в результате команды Гайтнера и Питера Орзага, возглавляющего Бюджетный комитет в администрации Обамы, лишь едва коснулись неудобной для китайских переговорщиков темы манипулирования национальной валютой и демпинговой политики, проводимой китайскими компаниями на международном рынке, – мер, осуществляемых ради повышения профицита счета текущих операций Китая. Впрочем, даже если бы им удалось поднять эти темы в полный рост, это не имело бы никакого значения. По информации источников, присутствовавших на переговорах, китайские официальные лица, по сути, «спустили на тормозах» обсуждение вопросов, которые не хотели затрагивать. Вместо этого большая часть саммита была посвящена Соединенным Штатам. Американские финансовые

чиновники заверили китайцев: волна роста объема долговых обязательств США не достигнет масштабов цунами.

«Это не было похоже на переговоры двух равноправных партнеров, – поделился своими впечатлениями один из американских правительственных чиновников, участвовавших в нескольких обсуждениях финансовых вопросов. – В значительной степени диалог получился односторонним. Китайцы не были хорошими слушателями. На самом деле они хотели просто рассказать нам о том, что, по их мнению, нам следует сделать. А мы занимались тем, что пытались их успокоить».

Произошедшие изменения позволили Китаю взять ситуацию под свой контроль и все чаще диктовать условия для построения двусторонних отношений с Соединенными Штатами. Если вспомнить первый официальный государственный визит президента Обамы в Китай в ноябре 2009 года, то, говоря на языке дипломатии, можно отметить, что эта поездка запомнилась скорее тем, чего не сделал или не смог сказать американский президент, нежели тем, что фактически от него услышали.

Первичная миссия Обамы состояла в том, чтобы начать между мировыми державами сложные переговоры по множеству важных международных проблем, включая защиту окружающей среды и ситуацию в мировой экономике. Однако, учитывая текущее состояние дел в экономических взаимоотношениях двух стран, Обама не рискнул бросить китайскому руководству публичный вызов, призвав его к прекращению манипулирования курсовой стоимостью национальной валюты. Китай действовал на опережение и сумел перехватить инициативу. Сначала, примерно за неделю до начала визита Обамы в Китай, главный экономист Всемирного банка Джастин Ифу Линь – китаец, получивший докторскую степень по экономике в Чикагском университете, – прочел в университете Гонконга лекцию, в которой раскритиковал планы американцев вынудить Китай повысить курсовую стоимость юаня для ребалансировки мировой экономики. «Повышение стоимости

китайской валюты не устранил существующие дисбалансы и может лишь помешать восстановлению глобальной экономики», – сказал он.

Затем, всего за несколько часов до того момента, как самолет американского президента приземлился в Пекине, главный банковский регулятор Китая Лю Минкан дал далеко не лестную оценку американской финансовой системе. Он заявил, что слабый доллар и низкие процентные ставки создают почву для раздувания огромного международного спекулятивного «пузыря», который влечет за собой «неизбежное повышение рисков для восстановления мировой экономики и прежде всего для развивающихся экономических систем». Теперь китайские власти хотели бы знать, каким образом на бюджетном дефиците США отразятся планы по реализации Национальной программы медицинского страхования. Появление этих острых вопросов объяснялось тем, что Китай, являющийся главным банкиром Соединенных Штатов, рассматривал возможность существенного сокращения объемов покупки американских финансовых обязательств, выпущенных для финансирования этой государственной программы.

Еще хуже то, что при сложившемся раскладе сил Обама был неспособен заставить китайских лидеров присоединиться к международным усилиям, направленным на решение проблемы иранской программы создания ядерного оружия. Китай и Иран имели налаженные в течение многих лет тесные экономические связи, основанные на взаимных финансовых и нефтяных интересах. В июле 2009 года Иран предложил Китаю инвестировать 43 млрд долл. в иранскую нефтедобывающую промышленность. Иран имеет вторые по величине запасы сырой нефти в мире, что делает его в глазах Китая очень привлекательным торговым партнером. При этом Иран все еще вынужден импортировать около сорока процентов необходимого этой стране бензина, поскольку испытывает недостаток мощностей, способных перерабатывать

добываемую нефть. Это существенно повышает уязвимость Ирана к экономическим санкциям, поскольку мировое сообщество могло лишить эту страну почти половины поставок бензина. Поэтому Иран планировал использовать китайские инвестиции для строительства нефтеперерабатывающих заводов, что позволило бы ему защититься от внешнего давления. В конечном счете, Китай даже увеличил объем требуемых инвестиций до 60 млрд долл., что привело к еще большему сближению двух стран.

Неудивительно, что Китай был заинтересован в достижении такой договоренности. Иран занимает третье место по объему поставок нефти в Китай – после Анголы и Саудовской Аравии, – и зависимость этой страны от иранской нефти только увеличивается в результате финансирования работ по открытию новых скважин. В обмен на получение доступа к стратегическому ресурсу Китай уже давно стал проводником интересов Ирана в дипломатических вопросах. Раз за разом он блокировал международные усилия по обузданию иранской программы обогащения урана, несмотря на усиливающиеся убеждения экспертов по ядерным вопросам в том, что Иран пытается создать ядерное оружие. В свете финансового усиления Китая и наличия у него тесных связей с Ираном, для США было чрезвычайно важно склонить китайское руководство на свою сторону в вопросе применения международных санкций. Но, чтобы добиться этого, у Обамы не нашлось достаточных рычагов влияния. По крайней мере, о достижении такого рода согласия не было объявлено публично. (Однако имеются свидетельства, что американскому президенту все же удалось достичь в этом вопросе некоторого прогресса путем заключения негласных договоренностей, поскольку в июне 2010 года Совет безопасности ООН с одобрения Китая наложил на Иран новые санкции. Против принятия данной резолюции проголосовали только Бразилия и Турция.)

Слабость американской позиции проявилась и в том, что китайской стороне было позволено диктовать условия публичного

освещения проводимых переговоров. Обама даже принял участие в фарсе под названием «пресс-конференция», на которой представителям прессы не было разрешено задавать вопросы, а также во «встрече с общественностью», где присутствующие также были лишены права голоса. Кроме того, Обама избегал публичных упреков в адрес Китая за имеющиеся в этой стране нарушения прав человека – постоянная тема для разногласий между этими двумя странами. И это притом, что всего лишь годом ранее, в августе 2008 года, на церемонии открытия нового американского посольства в Пекине тогдашний президент Джордж Буш младший публично выражал свою «глубокую обеспокоенность» по поводу существующих в Китае ограничений свободы слова и вероисповедания. Китайское руководство тогда пришло в ярость и ответило кратким заявлением, в котором утверждалось, что оно «ставит интересы своих граждан во главу угла и всячески заботится о защите основных гражданских прав и свобод».

Обама же даже не коснулся проблемы соблюдения в Китае прав человека. Это было особенно заметно на фоне того, что в октябре 2009 года, всего за месяц до визита в Пекин американского президента, международная правозащитная организация Human Rights Watch сообщила об «исчезновении» сорока трех китайских уйгуров после произошедших в западном Китае в июле 2009 года столкновений между ханьцами – этнической группой, представляющей девяносто процентов населения Китая, – и уйгурами, которые этнически относятся к тюркским мусульманам и являются выходцами из Средней Азии, поселившимися на территории Китая много веков назад. «Задokumentированные нами случаи, вероятно, представляют собой лишь вершину айсберга, – сказал репортеру BBC Брэд Адамс, директор азиатского отделения Human Rights Watch, предваряя публикацию отчета своей организации. – Случаи исчезновения людей несовместимы со стремлением страны к мировому лидерству».

Тем не менее американский президент предпочел обойти эту тему стороной.

## Смерть доллара?

Поскольку Китай не стремится к войне или какой-либо иной острой геополитической конфронтации с Соединенными Штатами, главным оружием, используемым им для того, чтобы заставить противника действовать в своих интересах, становится риторика. Хотя в данном случае не стоит забывать, что она подкреплена более чем двумя триллионами в долларовых активах, принадлежащих самой быстрорастущей экономике в мире. В этом отношении обычной для китайского правительства практикой стало выступление в прессе какого-либо политика с острым заявлением по спорной проблеме и последующее наблюдение за реакцией мирового сообщества на «информационную бомбу».

Этот прием был использован и 24 марта 2009 года, когда Китай озвучил идею, которая ранее показалась бы совершенно невероятной. Вопрос, поднятый управляющим Центрального банка Китая Чжоу Сяочуанем, звучал следующим образом: что если ведущим странам мира собраться вместе и создать новый инструмент, который мог бы заменить доллар в качестве резервной валюты? Это предложение было подано под соусом необходимости проведения реформы глобальной финансовой системы, которая позволила бы развивающимся странам, таким как Китай, обрести большее влияние в международных экономических делах. Учитывая, что управляющий Центрального банка Китая не мог выступить со столь глобальным предложением без получения предварительного одобрения сверху, экономический мир сделал вывод о том, что Чжоу лишь озвучил мнение высшего руководства страны.

В своей статье Чжоу утверждал, что мир должен принять меры к снижению степени зависимости от доллара, евро и британского фунта, поскольку такая зависимость делает финансовую систему более уязвимой. Он описал проблему следующим образом: «Страны, осуществляющие эмиссию резервных валют, постоянно

сталкиваются с дилеммой между достижением целей своей внутренней денежной политики и удовлетворением спроса других государств на резервную валюту. С одной стороны, денежно-кредитные власти не могут сосредотачиваться на достижении исключительно внутренних целей, игнорируя свои международные обязательства; с другой стороны, это вызывает конфликт между внутренними и внешними интересами. В итоге эти страны либо оказываются не в состоянии удовлетворить должным образом растущий спрос мировой экономики на ликвидность, поскольку внутренние интересы требуют ослабления инфляционного давления, либо поставляют на глобальные рынки излишнюю ликвидность, чрезмерно стимулируя свой внутренний спрос... Страны, осуществляющие эмиссию резервных валют, не могут поддерживать стоимость резервных валют, обеспечивая мир необходимыми ему объемами ликвидности».

Предлагаемое Чжоу и поддержанное Россией решение состояло в проведении реформы глобальной валютной системы путем создания «международной резервной валюты, которая не являлась бы одновременно национальной валютой какой-либо отдельной страны и оставалась бы стабильной в долгосрочной перспективе за счет устранения недостатков, присущих кредитным системам, построенным на основе национальных валют».

Поскольку, согласно данным Международного валютного фонда, около шестидесяти пяти процентов всех мировых запасов валюты выражены в долларах, было очевидно, что месседж, посланный Чжоу, предназначался именно Соединенным Штатам. Многие экономисты пришли к выводу, что китайские лидеры испытывают все большее беспокойство по поводу растущей материальной взаимозависимости Китая и США, особенно в свете диких колебаний курсовой стоимости доллара в период кризиса 2009 года. Обеспокоенность китайских властей как раз и нашла отражение в сделанном Чжоу заявлении. Его предложение указывало на то, что господство доллара как глобальной резервной валюты



обеспечивало Соединенным Штатам несправедливое преимущество, поскольку предоставляло этой стране прекрасную возможность заимствовать огромные суммы денежных средств за рубежом и, таким образом, накапливать колоссальный дефицит, перекладывая все возможные риски на держателей Казначейских обязательств. Проще говоря, китайцев беспокоило, что огромная сумма накопленного Соединенными Штатами долга, в конечном счете, приведет к инфляции, которая вызовет снижение реальной стоимости доллара. Ведь если курс доллара падает, стоимость долларовых активов Пекина соразмерно сокращается. Именно поэтому китайские лидеры постоянно указывают финансовым властям США на необходимость проведения жесткой монетарной политики: они не хотят видеть, как обесцениваются их активы.

Для американских и международных экономических политиков предложение Чжоу стало ударом, хотя и не совсем неожиданным. За предыдущие несколько месяцев Чжоу уже выступал с заявлениями, в которых содержались намеки на формирование озвученной теперь идеи. Однако до тех пор, пока это предложение не было оформлено документально, многие экономисты воспринимали его скорее как шутку.

В результате обсуждения идеи Чжоу экономическое сообщество пришло к согласованному мнению, согласно которому данное предложение имело смысл в долгосрочной перспективе, но не могло рассматриваться в качестве практического решения насущных проблем. Многие эксперты посчитали, что таким образом Китай запустил пробный шар, и выражали свою уверенность в том, что в ближайшие годы эта идея получит дальнейшее развитие. Министр финансов США Гайтнер сказал, что замена доллара многонациональной валютой, в конечном счете, возможна и даже вероятна. Валютный рынок тут же отреагировал на эти слова резким падением курса доллара, поскольку появление новой мировой валюты больно ударило бы по одной из основных опор могущества США в международной экономике. Однако экономисты и эксперты

валютного рынка сошлись во мнении, что создание предлагаемой Китаем системы займет не одно десятилетие. Действительно, зависимость глобальной финансовой системы от благополучия экономики единственной страны весьма опасна, что подтвердилось в период недавнего кризиса. Но факт остается фактом – после Второй мировой войны и по сегодняшний день именно доллар является главной резервной валютой всего мира.

«В долгосрочной перспективе китайский юань утвердится в статусе мировой резервной валюты, – говорит Кевин Чау, уважаемый стратег-аналитик IDEAglobal, фирмы, занимающейся исследованиями в области финансов. – Но этот процесс будет проходить постепенно. В Wall Street Journal было сказано, что это займет десять лет, но я бы расширил этот период до двадцати или даже более лет. Я уверен, что когда-нибудь это случится. Но этот момент наступит еще не скоро».

Помимо оказания давления на Соединенные Штаты, Чжоу попытался заставить принять во внимание позицию Китая и остальную часть мира. С 2007 года Китай все более и более усиливал свое международное влияние. Проведение Олимпийских игр в Пекине стало отправной точкой для реализации стремлений китайского правительства улучшить имидж своей страны во всем мире. Затем Китай произвел фурор на состоявшейся в 2009 году в Лондоне встрече «Большой двадцатки» (G20). Китайские официальные лица продолжали развивать идею создания глобальной валюты, а также продвигали ряд предложений по ограничению протекционизма, целью которых было открытие большего числа рынков для китайских товаров. Китай также продемонстрировал на этом международном форуме свое умение объединять экономические и политические цели, настаивая на утверждении своего суверенитета над Тибетом и уходя от обсуждения острых вопросов, посвященных экологическим проблемам. Кроме того, по итогам встреч, проведенных в рамках «Большой двадцатки», Китай объявил о заключении соглашений

о валютных свопах на сумму 95 млрд долл. с такими странами, как Аргентина, Беларусь, Гонконг, Индонезия, Малайзия и Южная Корея. Валютные свопы представляют собой правительственные соглашения о ссудах с фиксированной процентной ставкой. С геополитической точки зрения они обычно свидетельствуют об усилении финансовых связей между странами. Таким образом, Китай демонстрировал всему миру, как, наращивая финансовую мощь, обретает все большее число друзей. Когда президент Ху Цзиньтао в рамках саммита «Большой двадцатки» вел конфиденциальные переговоры с президентом Бараком Обамой, дипломаты в шутку называли это событие совещанием «Большой двойки», признавая тем самым, что Китай наравне с Соединенными Штатами занимает за общим столом особое место.

Кроме того, Китай усилил свое влияние на организации, сотрудничества с которыми ранее избегал. Прежде всего, это касается Международного валютного фонда, членами которого являются наиболее богатые страны мира. Целью МВФ является обеспечение финансовой поддержки для более бедных развивающихся государств и контроль над глобальными экономическими процессами. Дважды в год Международный валютный фонд проводит анализ ситуации, складывающейся в экономических системах стран-участниц, после чего публикует доклады о своих выводах, сделанных на основе полученных данных. Но в период с 2005 по 2008 гг. Китай блокировал деятельность МВФ на своей территории, не позволяя экспертам этой организации даже собирать данные для анализа экономической ситуации в своей стране. Причиной тому были постоянно звучащие со стороны руководства Международного валютного фонда обвинения Китая в манипулировании обменным курсом юаня. Китай, в свою очередь, заявлял, что МВФ в значительной степени действует по указке Соединенных Штатов, главного акционера этой организации. По мнению китайских властей, МВФ служил проводником американской позиции в отношении проводимой

Китаем валютной политики. Международный валютный фонд опровергал эти заявления, подкрепляя свои обвинения множеством экономических фактов, доказывающих, что курс юаня является серьезно заниженным. В итоге ситуация зашла в тупик, и Китай решил прекратить всякое сотрудничество с МВФ.

Но в июне 2009 года китайские власти вдруг предложили руководству Международного валютного фонда направить в их страну экспертов для проведения экономического анализа. В появившемся в результате проведенного исследования докладе вновь было указано, что национальная валюта Китая «разбалансирована», что фактически означало искусственное занижение обменного курса этой валюты. Китайские власти добавили к этому докладу заявление о своем «несогласии с полученной оценкой». Но даже такую реакцию можно было расценивать как беспрецедентный компромисс со стороны Китая.

Чем же руководствовался Пекин в своем решении наладить отношения с Международным валютным фондом? Дело было в том, что такой подход опять же обеспечивал Китаю возможность усилить свое влияние в мире. В самый разгар глобального экономического кризиса 2009 года Китай начал проводить политику нормализации своих отношений с внешним миром, и прежде всего, с такими организациями, как Международный валютный фонд и Всемирный банк – еще одна международная организация, призванная бороться с бедностью путем предоставления ссуд нуждающимся в финансовой поддержке развивающимся странам. При этом целью Китая было усиление своих международных позиций. В течение многих лет Международный валютный фонд и Всемирный банк утрачивали свое значение, отчасти из-за собственной некомпетентности, но в том числе и по причине снижения размеров взносов государств, являвшихся членами этих организаций. Президент Барак Обама, вступая в должность, обещал принять меры к укреплению Международного валютного фонда как организации, способной содействовать предотвращению будущих глобальных

финансовых кризисов. Он рассчитывал собрать 500 млрд долл., которые должны были обеспечить этой организации серьезную финансовую основу. Соединенные Штаты, Европейский союз и Япония согласились выделить на реализацию этой идеи примерно по 100 млрд долл. каждый. Но Китай выступил с резкой критикой данного плана, указав на то, что не видит смысла в уплате взносов до тех пор, пока не будет проведена реформа управления МВФ, обеспечивающая Китаю больший вес в этой организации. Китайские власти были непреклонны в своем мнении о том, что этот вопрос требует обязательного решения. В результате чиновники Международного валютного фонда обязались приступить в ближайшие годы к пересмотру своей структуры управления. Только после получения этих гарантий Китай согласился направить на финансирование деятельности МВФ почти 100 млрд долл.

«Мы наблюдаем усиление влияния Китая на такие организации, как Международный валютный фонд, – говорит Себастьян Маллаби, руководитель Совета по международным отношениям Центра геоэкономических исследований. – Это постепенный процесс. Китай будет методично повышать размер своих взносов, или, как это называет сам МВФ, повышать свою квоту, что подразумевает придание большего веса мнению этой страны при принятии решений. Это дает Китаю власть, к которой он стремится. То же самое происходит и во Всемирном банке. Я написал книгу о Всемирном банке, которая была издана еще в 2004 году, и в конце этой книги приводится подробное описание того, как китайский член совета управляющих банка, объединившись со своим индийским коллегой, кардинально поменял позицию Всемирного банка в вопросе об обязательных отчислениях на природоохранную деятельность при строительстве объектов инфраструктуры. Голландцы, шведы и другие католические страны-доноры банка настаивали на принятии положительной резолюции, а Китай и Индия выступили против. И они победили. Это указывает на то, какие именно цели преследует Китай, усиливая свое влияние на

Международный валютный фонд и другие международные учреждения, принимающие решения в сфере глобальной политики».

Речь не идет о том, что МВФ уже завтра вручит Китаю бразды правления только потому, что тот становится самым богатым государством мира. Чиновники Международного валютного фонда, особенно представители Европейского союза, полагают, что переговоры по поводу реформы структуры управления этой организацией будут продолжаться в течение нескольких лет. К тому же они указывают на то, что Китай до сих пор не продемонстрировал серьезной готовности к открытому регулированию собственной финансовой системы, что является одним из основополагающих принципов Международного валютного фонда. Учитывая наличие такого сопротивления, можно предположить, что Китаю еще придется побороться за право указывать МВФ, что фонд должен делать, а чего не должен. Между тем абсолютно ясно, что, имея такой огромный мешок денег, Китай не смирится с ролью сидящего в дальнем углу бедного родственника, поэтому превращение этой страны в главного донора Международного валютного фонда – это вопрос времени. Тот факт, что Китай способен купить любой понравившийся ему кусок международного пирога, не вызывает сомнений.

## **Большой жирный заяц**

С сентября 2007 года, когда китайское правительство создало свой первый фонд национального благосостояния – Китайскую инвестиционную корпорацию, и предоставило в его распоряжение капитал в размере 207 млрд долл., накопленный в результате продажи правительственных облигаций, китайские официальные лица вели споры, каким именно образом страна должна распорядиться этой кучей денег. Консервативно настроенные экономисты в китайском правительстве настаивали на том, что деньги должны оставаться в Пекине, храниться на счетах принадлежащих государству банков и тратиться исключительно на поддержку китайской экономики или курса юаня. Но это предложение было настолько старомодным, что его можно было сравнить разве что с аналогичным стремлением американцев в период Великой депрессии хранить деньги под матрацами. Тем не менее для Китая такой подход ранее считался бы абсолютно нормальным. Однако на сей раз данное предложение оказалось категорически отвергнуто ведущими экономическими умами страны. Времена действительно изменились.

Современный Китай в гораздо большей степени стремится участвовать в глобальной экономической деятельности, в основном потому, что он извлекает из этого гораздо больше пользы, нежели вреда. Поэтому вместо того, чтобы накапливать богатства, Китай решил инвестировать имеющийся капитал на глобальных финансовых рынках. Идея заключалась в том, чтобы вкладывать деньги в такие глобальные активы, которые китайские инвестиционные эксперты считали достаточно надежными и выгодными. В тот момент это походило на хорошую идею. К сожалению, благие намерения столкнулись с жестокой реальностью. Дело в том, что глобальные активы, в которые Китай решил вложить свой капитал, были связаны с западными банками.

И это в 2007 году. Непосредственно перед началом мирового финансового кризиса. Упс!

Помимо основных инвестиций Китайской инвестиционной корпорации (CIC) в Blackstone Group и Morgan Stanley, государственная брокерская компания CITIC Securities International Company вложила 1 млрд долл. в покупку 6 процентов американского инвестиционного банка Bear Stearns. Кроме того, Государственное управление иностранной валюты направило 2,5 млрд долл. в инвестиционный фонд, находившийся под управлением компании частных инвестиций TPG. Эта компания тут же вложила полученные средства в проблемное ссудо-сберегательное учреждение Washington Mutual. Два года спустя и Bear Stearns, и Washington Mutual стали жертвами финансового кризиса 2009 года и оказались поглощены J.P. Morgan. Таким образом, инвестиции CIC в Blackstone Group и в Morgan Stanley потеряли более половины своей первоначальной стоимости.

В речи, произнесенной в Вашингтоне в феврале 2009 года, председатель CIC, Лоу Цзивэй, подвел неутешительный итог работы своего фонда следующим образом: «Обычно большой жирный заяц является хорошей мишенью. Возможно, мы стали таким зайцем для Morgan Stanley. Кто знает?»

Если Китайская инвестиционная корпорация и стала мишенью для Morgan Stanley, то полученное ею ранение оказалось не слишком серьезным, и подстреленный фонд быстро пошел на поправку. Китайские правительственные чиновники, конечно, сделали определенные выводы, но значительного финансового ущерба страна все же не получила. Еще более важно то, что в результате первого неудачного опыта Китай получил необходимое представление о том, как работает инвестиционный бизнес. Даже притом, что Китай рассматривает возможность покупки долей собственности в ведущих американских финансовых учреждениях с точки зрения политической выгоды, возможно даже по завышенной цене, он, тем не менее, не планировал терять деньги на



своих инвестициях, по крайней мере, не столь значительные суммы. Но факт в том, что в 2007 году американский финансовый рынок был перегрет, и до взрыва спекулятивного «пузыря» оставалось совсем немного времени. Таким образом, инвестиции Китая в Blackstone, Morgan Stanley, Bear Stearns и TPG представляли собой классический пример входа в рынок на ценовом пике.

И все же нужно отдать должное китайским инвестиционным чиновникам: они, несомненно, извлекли из допущенных ошибок весьма полезный опыт. После неудачных вложений 2007 года в Blackstone и Morgan Stanley Лоу Цзивэй и генеральный директор CIC Гао Сицин сделали паузу, чтобы провести переоценку инвестиционного рынка. В результате глубокого анализа своих ошибок они пришли к выводу, что их инвестиции были слишком узконаправленными и охватывали только банковский сектор и сферу финансовых услуг, что и стало причиной сильной уязвимости их фонда в тот момент, когда глобальные рынки охватил кризис. В результате Лу и Гао решили временно воздержаться от дальнейших инвестиций и дождаться более удобного момента для возвращения на рынки.

Ожидаемое возвращение состоялось в 2009 году. При этом CIC вооружилась еще бóльшим количеством капитала и совершенно новым стилем инвестирования. Взяв паузу, Лу и Гао не тратили времени даром. Они полностью реорганизовали свой бизнес, привлекли свежие силы, создав, в том числе, новый международный консультативный совет, в который привлекли уважаемых академиков, финансовых регуляторов и инвестиционных профессионалов со всего света. CIC, вместе с другими представителями финансовой отрасли Китая, включая Банк Шанхая, CITIC, Shanghai Pudong Development Bank и Шанхайскую фондовую биржу, приняла активное участие в международном поиске и вербовке талантливых специалистов в области инвестиций. Все эти организации были заинтересованы в поиске руководителей высшего звена, отдавая предпочтение тем кандидатам, которые имели пяти–

или десятилетний опыт управления рисками в международных компаниях. При этом они обнаружили, что в период глобальной рецессии на рынке труда присутствовал на удивление большой выбор ценных специалистов. В декабре 2008 года представители финансового мира Китая проводили ярмарки вакансий, арендуя для этого конференц-залы в отелях Нью-Йорка, Чикаго и Лондона. Свое желание принять участие в этих собеседованиях изъявили тысячи приславших резюме специалистов. По состоянию на июль 2009 года CIC имела штат, состоящий из 194 сотрудников, из которых 73 имели опыт работы в международных финансовых компаниях. Восемнадцать из них не являлись китайскими гражданами.

Внезапно Китайская инвестиционная корпорация стала все больше походить на успешную многопрофильную международную инвестиционную компанию, а не на жалкую пародию, созданную по образу и подобию компаний с Уолл-стрит. В августе 2009 года CIC выпустила свой первый годовой отчет, из которого следовало, что корпорация располагает свободным капиталом в размере почти 300 млрд долл. «CIC проделала значительный объем подготовительной работы для использования инвестиционных возможностей, открывающихся в 2009 году и в более отдаленной перспективе, – писал Лу в этом отчете. – Более чем достаточные запасы наличности позволяют нам осуществлять эффективные инвестиции в привлекательные активы и получать в дальнейшем удовлетворительную доходность».

Запасы наличности были действительно огромными. В феврале 2010 года CIC, в соответствии с требованиями, установленными Комиссией по ценным бумагам и биржам, раскрыла информацию об объеме своих вложений в акции американских компаний, по состоянию на конец 2009 года. Оказалось, что за исключением инвестиций в Blackstone, которая не была упомянута в этом отчете, CIC приобрела доли собственности в американских компаниях на общую сумму 9,6 млрд долл., что само по себе является внушительной суммой. Однако, учитывая, что это составляло всего

лишь три процента от общего объема имевшегося в распоряжении CIC капитала, о том, что китайский фонд сделал серьезную ставку на американский рынок, речи пока не шло. Зато это позволяло сделать вывод, что Китайская инвестиционная корпорация избежала крупных потерь, связанных с падением американской экономики. Согласно представленному отчету, по состоянию на конец 2009 года CIC имела относительно небольшие пакеты акций таких известных американских компаний, как Aetna, Apple, Citigroup, Coors, Eli Lilly, Freeport-McMoRan Copper & Gold, Goodyear, Johnson & Johnson, Merck, Pfizer, UnitedHealth Group, Visa и Wells Fargo. Если этот список и был чем-то примечателен, то тем лишь, что не содержал в себе доказательств активной инвестиционной деятельности. Было похоже, что CIC создает диверсифицированный долгосрочный портфель инвестиций вместо того, чтобы вести в США агрессивную скупку активов, как того опасались некоторые американские экономисты. Однако это не означало, что CIC и в дальнейшем будет оставаться пассивным инвестором: корпорация продолжала вкладывать свой огромный капитал по всему миру. Кроме того, нельзя было не учитывать, что в 2009 году соблюдение осторожности являлось хорошей стратегией поведения на американском рынке инвестиций: осторожность и ориентация на долгосрочную перспективу. Но времена меняются, и, поскольку китайские инвесторы постепенно становятся главными акционерами американских компаний, трудно представить, что они и впредь будут лишь молчаливо наблюдать за деятельностью принадлежащих им бизнес-структур. Это совершенно не свойственно держателям крупных пакетов акций.

Поскольку Китайская инвестиционная корпорация потратила на покупку акций американских компаний лишь незначительную часть свободного капитала, она занялась поисками по всему миру других возможных объектов для инвестиций, уделяя первоочередное внимание сырьевым активам. Согласно данным, опубликованным официальным правительственным информационным агентством Синьхуа, экономисты Asian Development Bank, который являлся

инвестиционным советником CIC, пришли к выводу, что инвестиции в такие сырьевые товары, как нефть и природный газ будут способствовать «снижению рисков, относящихся к огромным валютным резервам Китая». Следуя этому совету, Китайская инвестиционная корпорация в 2009 году в дополнение к 1,5 млрд долл., уже вложенным в семнадцатипроцентную долю канадской горнодобывающей компании Teck Resources, инвестировала 940 млн долл. в одиннадцатипроцентную долю казахстанской нефтегазовой компании JSC KazMunaiGas Exploration Production; 300 млн долл. в сорокапятипроцентную долю российской Nobel Oil Group; и еще 710 млн долл. в двадцатипроцентную долю GCL-Poly Energy Holdings, крупнейшего китайского производителя поликремния и ключевого игрока в китайской солнечной энергетике. Кроме того, CIC, в дополнение к своим более ранним инвестициям в Blackstone, решила вложить 1 млрд долл. в американскую компанию частных инвестиций Oaktree Capital Management и 3,2 млрд долл. в инвестиционную компанию J. C. Flowers and Co. Помимо этого, китайский фонд через своих внешних инвестиционных управляющих закачал миллиард долларов в различные хеджевые фонды. Еще 200 млн долл. в виде прямых инвестиций были направлены в лондонский хеджевый фонд Capula Investment Management. Все эти инвестиции принесли CIC по итогам 2009 года почти 10-процентный доход, притом, что инвестиционный доход за 2008 год составил 6,8 процента. Это означало, что осуществленные Китайской инвестиционной корпорацией преобразования уже начали приносить ей дивиденды.

Но кроме модернизации своего фонда национального благосостояния, китайские власти пересмотрели и подход к использованию валютных резервов. В результате в 2008 году правительство приступило к реализации своей собственной крупномасштабной программы закупок. Силами находящихся в собственности государства предприятий и Государственного управления иностранной валюты китайское правительство

аккумулировало сырьевые активы, которые, по его мнению, имели весьма важную долгосрочную ценность; прежде всего, это относилось к природным ресурсам, в которых Китай активно нуждался, но не имел в своем распоряжении. Только за первые три месяца 2008 года китайские власти направили на покупку иностранных сырьевых активов 42 млрд долл. И это было только начало.

Бум глобальных инвестиций начался для Китая с покупки австралийских добывающих компаний. Sinosteel Corporation за 1,3 млрд долл. приобрела горнорудную компанию Midwest. Компания Chinalco совместно с Alcoa купили двенадцать процентов акций Rio Tinto за 14,5 млрд долл. Китайская Minmetals Corporation приобрела Oz Minerals за 1,4 млрд долл. Hunan Valin Iron и Steel Group инвестировали три четверти миллиарда долларов в небольшой пакет акций Fortescue Metals Group. Yanzhou Coal Mining Company заплатила за Felix Resources Ltd. 3 млрд долл. Принадлежащий китайскому правительству Export-Import Bank of China предоставил австралийской горнодобывающей компании Resourcehouse 5,6 млрд долл. для финансирования строительства новой угольной шахты. Еще одна китайская корпорация Anshan Iron & Steel Group Corporation заключила с Gindalbie Metals Ltd. тридцатилетний договор на покупку железной руды. Стоимость сделки составила 65 млрд долл. При этом китайские официальные лица публично заявляли, что будут продолжать активные поиски возможностей для дополнительных вложений в ценные природные ресурсы Австралии.

Обеспечив свою экономику металлами, Китай обратил свое внимание на рынки нефти и природного газа. Государственная нефтяная корпорация Sinopec потратила 7,2 млрд долл. на покупку швейцарской Addax Petroleum, компании, занимающейся разведкой нефтяных месторождений в Нигерии, Габоне и Ираке. China National Offshore Oil Corporation, более известная как CNOOC, приобрела норвежскую Awilco Offshore за 2,5 млрд долл. Кроме этого,

CNOOC и Sinopec заплатили 1,3 млрд долл. за 20-процентную долю в ангольском месторождении нефти, принадлежащем Marathon Oil Corporation. Корпорация PetroChina, заплатив 1 млрд долл., стала обладателем 45-процентной доли собственности в нефтеперерабатывающей компании Singapore Petroleum Company. Наконец, China National Petroleum Corporation выложила 390 млн долл. за канадскую компанию Vernex Energy, которая владеет пятидесятипроцентной долей в нефтяном месторождении на территории Ливии.

Но сделки совершались не только на корпоративном уровне. Китайское правительство тоже принимало в этом процессе самое непосредственное участие. Например, оно заключило с российскими компаниями Роснефть и Транснефть сделку на сумму 25 млрд долл., по условиям которой Китай в течение двадцати лет будет получать ежегодно 15 млн тонн нефти из месторождения в Сибири. Это означает поставку 300 000 баррелей в день, что эквивалентно примерно четырем процентам всего необходимого Китаю объема нефти. Кроме этого, китайские власти одобрили выделение 23 млрд долл. на строительство трех нефтеперерабатывающих заводов в Нигерии. Они же выдали ссуду в размере 10 млрд долл. бразильской нефтяной компании Petrobras, благодаря чему та получила доступ к весьма перспективному, но труднодоступному месторождению нефти, что, в свою очередь, обеспечило Китаю еще 160 000 баррелей в день. Еще 12 млрд долл. было направлено на заключение сделок о поставках нефти с венесуэльскими компаниями, с явного благословения президента этой страны, Уго Чавеса. Китай выдал кредит в размере 10 млрд долл. правительству Казахстана в обмен на поставку приблизительно 56 000 баррелей нефти в день, что эквивалентно примерно половине всего дневного объема добычи казахстанской нефтяной компании MangistauMunaiGaz. Эта сделка также поможет Казахстану построить трубопровод от Каспийского моря на западе страны до Узбекистана, ближе к китайской границе. И, наконец, фонд национального

благосостояния Китая инвестировал более миллиарда долларов в совместное с канадской компанией Penn West Energy предприятие по разработке нефтеносных песков вдоль реки Пис-Ривер.

«Это пример того, что я называю энергетической дипломатией, – говорит Миккаэль Херберг, один из руководителей Национального бюро исследований в Азии и бывший директор по глобальной энергетике и экономики в ARCO. – Мы видим, как китайские нефтяные компании занимаются поиском новых источников сырья. При этом их действия обусловлены представлениями китайских властей о том, что это может способствовать усилению международных позиций Китая, появлению новых союзников, и одновременно обеспечению энергетической безопасности страны. В итоге, Пекин охотно финансирует корпоративный сектор, гарантируя себе нефтяные поставки. Но правда заключается в том, что по разным причинам китайское руководство предпочитает оставаться на расстоянии вытянутой руки от тех режимов, с которыми оно заключает коммерческие сделки. Они демонстрируют свою готовность договариваться о доступе к энергетическим ресурсам, но при этом не желают влезать во внутреннюю и внешнюю политику регионов своего присутствия. Они выступают за дружбу и сотрудничество, что находит проявление в строительстве футбольных стадионов и прочих социальных объектов, а также в официальных государственных визитах, во время которых они заявляют о своей глубокой заинтересованности в установлении долгосрочных отношений со своими новыми друзьями. Но политические вопросы они, как правило, стараются обходить стороной. Их не интересует политика деловых партнеров, они хотят лишь поддерживать свой собственный бизнес и свои экономические интересы. Такой подход выглядит очень привлекательно для стран, являющихся объектами китайских инвестиций, поскольку последнее, к чему они стремятся, подписывая международные контракты, это зависимость от иностранного государства».

Конечно, энергетическая дипломатия – это далеко не единственное, что может себе позволить страна, имеющая огромное количество наличных денег. Средства можно использовать, например, для покупки новых союзников. Это объясняет, почему в 2009 году китайское правительство начало активно распоряжаться своим капиталом. Китаю требовалось усилить международное влияние и завести новых друзей. Обратив для начала свое внимание на соседей, Китай использовал финансовые рычаги для улучшения отношений с азиатскими странами. В качестве помощи странам Юго-Восточной Азии, пострадавшим от глобального финансового кризиса, Китай создал специальный фонд в размере 10 млрд долл. и раздал 15 млрд долл. в виде кредитов и займов. Затем он направил 10 млрд долл. на финансирование мощной региональной экономической организации, Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), десять членов которой также получили кредиты на сумму 15 млрд долл. Наконец, почти 40 млн долл. было потрачено на оказание безвозмездной помощи таким беднейшим странам, как Камбоджа, Лаос и Мьянма, которые получили от Китая еще и 300 000 тонн риса и 2200 студенческих стипендий. И все это в рамках установления добрососедских отношений.

«В последующие тридцать-сорок лет мы станем свидетелями ожесточенной конкурентной борьбы за ресурсы, – говорит Дэвид Роткопф, приглашенный исследователь Фонда Карнеги и консультант по международной торговой политике в администрации Клинтона. – Китайцы очень агрессивно захватывают ресурсы, в которых, по их мнению, будут нуждаться, независимо от того, идет ли речь о сельскохозяйственных, водных, энергетических ресурсах или полезных ископаемых; они находят их по всему миру и покупают. Кроме этого, в отличие от нас (США. – *Прим. научного редактора*), они усилили свое финансовое международное влияние без навязывания политических условий. Мы сопровождаем любую свою финансовую помощь различными требованиями, Китай же не выдвигает никому практически никаких



условий. Он просто хочет получить доступ к ресурсам. Поэтому не указывает своим новым партнерам на то, что те должны стать более демократичными или изменить к лучшему свое отношение к соблюдению прав человека. Да, Китай будет приветствовать отказ от поддержки правительств Тибета или Тайваня, но ведь властям бедных стран совсем не трудно сделать приятное столь крупному инвестору, особенно если эти страны находятся где-нибудь в далекой Африке. В конце концов, они ведь сделают это лишь для того, чтобы получить более выгодные условия сделки. В современном мире, где многие страны весьма скептически относятся к политике Соединенных Штатов и крупных американских компаний, очень выгодно иметь такую альтернативу как Китай».

## Как Китай покупает Тайвань

Помимо прочего, Китай сделал несколько реверансов в сторону Тайваня, расположенного неподалеку от китайского побережья крошечного островного государства, которое с 1 октября 1949 года служило приютом для всех, кто бежал от гражданской войны, сопровождавшей приход к власти в Китае Коммунистической партии под руководством Мао Цзедунa. Лед отношений между давними противниками начал таять в 2008 году, после того, как пост президента Тайваня занял Ма Инь-цзю, который пообещал открыть новую страницу в отношениях с материковым Китаем и начинать эру сотрудничества между двумя странами. С тех пор Китай и Тайвань заключили целый ряд экономических сделок, которые способствовали сближению этих государств. Британский банк Standard Chartered назвал эти кардинальные изменения в отношениях «большим прыжком через пролив», имея в виду столетийный водораздел в Южно-Китайском море, который отделяет эти страны друг от друга. Инвестиционный банк Goldman Sachs, в свою очередь, описывает происходящее как «сдвиг парадигмы» в динамике развития экономики Юго-Восточной Азии.

В удивительно короткие сроки связи между бывшими противниками весьма заметно укрепились. В мае 2009 года представители Китая и Тайваня подписали экономические договоры на сумму 5,6 млрд долл. В это же время китайское правительство послало в Тайвань свою первую торговую делегацию, включавшую представителей сорока шести компаний, таких как Haier, Lenovo, Sinosteel и Sichuan Changhong Electric. В их задачу входило приобретение товаров тайваньских высокотехнологических компаний, например жидкокристаллических панелей и чипов памяти, на сумму в несколько миллиардов долларов. За этим последовал еще один торговый визит в Тайвань, организованный Китайской ассоциацией видеоиндустрии, в ходе которого китайские

компании приобрели телевизионное оборудование на 2,2 млрд долл.

Что касается тайваньских руководителей, то они с радостью приветствовали визиты своих китайских соседей. В 2008 году Тайвань открыл границы для китайских туристов, а еще через некоторое время был снят просуществовавший шесть десятилетий запрет на авиационное сообщение между странами. Теперь Тайвань ежегодно посещают более шестисот тысяч туристов из Китая. В июле 2009 года Тайвань разрешил китайским компаниям вкладывать капитал в тайваньские фирмы, хотя в первое время потенциальные инвестиции будут ограничены ста различными секторами экономики, включая текстильную промышленность, телекоммуникационные услуги, автомобильное производство, оптовую и розничную торговлю, гостиничный бизнес, а также обслуживание аэропортов и морских портов. Наконец, в феврале 2010 года Тайвань впервые позволил своим высокотехнологическим компаниям, производящим микросхемы и жидкокристаллические экраны, вести бизнес в Китае.

Тайваньские власти руководствовались при этом очень простой логикой – Китай по всем прогнозам к 2011 или 2012 году должен стать основным рынком сбыта телевизоров с плоским экраном, и, соответственно, тайваньские производители просто обязаны получить свою долю этого пирога. Таким образом, экономические факторы работают на сближение Тайваня и Китая. Несмотря на торговые ограничения, которые все еще сохраняются между этими двумя странами, путь через пролив теперь открыт. Геополитической вражды, свойственной предыдущим поколениям граждан двух стран, больше не существует.

Однако дипломатические и торговые связи с Китаем часто оказываются неоднозначными. В данном случае сближение Тайваня с материковым Китаем могло рассматриваться как заметное экономическое достижение для крошечного островного государства. Но в то же самое время это можно расценивать как успешную

реализацию одного из этапов китайской стратегии медвежьего захвата, имеющей конечной целью заключение Тайваня в тесные объятия своей империи.

Именно поэтому в январе 2010 года, когда Соединенные Штаты объявили о заключении сделки на поставку Тайваню военной техники на сумму 6,4 млрд долл., китайские власти пришли в такую ярость. Предметом сделки являлись вертолеты Blackhawk, ракетные комплексы Patriot и Harpoon, минные тральщики и электронные средства для тайваньских истребителей. США занимались поставками вооружений Тайваню с 1979 года, когда администрация Джимми Картера подписала с этой страной договор о защите острова от возможного военного вторжения со стороны Китая. Китай отнесся к заключению такого соглашения неодобрительно, поскольку всегда рассматривал Тайвань как отколовшуюся область, которая рано или поздно вернется под крышу отчего дома.

Ярость Китая, как ни странно, была направлена не на Тайвань, а на Соединенные Штаты: те покусались на зарождающуюся дружбу между бывшими врагами. После того как предмет сделки стал достоянием общественности, китайское правительство выступило с жестким заявлением, вложенным в уста министра иностранных дел Хэ Яфея: «Планируемая сделка, безусловно, подрвет американо-китайские отношения и окажет негативное воздействие на сотрудничество между нашими странами». В этом заявлении также содержалось грозное предупреждение о том, что США «должны полностью признать серьезность проблемы, отменить ошибочное решение о продаже оружия Тайваню и полностью прекратить поставки вооружений в эту страну. В противном случае, Соединенные Штаты берут на себя всю ответственность за возможные серьезные последствия своего необдуманного шага».

Позже, с целью более конкретно выразить свое недовольство действиями администрации США, китайские власти стали угрожать наложением санкций на американские компании, вовлеченные в сделки по продаже оружия. Китай также временно приостановил

военное сотрудничество с Соединенными Штатами и отменил все намеченные встречи между американскими и китайскими представителями военных ведомств. Кроме того, прозвучала угроза бойкота запланированной на весну 2010 года встречи на высшем уровне с президентом Обамой, на которой предполагалось обсудить вопросы ядерной безопасности. Кроме того, государственная китайская авиа-компания, Air China, решила отдать контракт на покупку двадцати новых самолетов стоимостью 1,6 млрд долл. не американской Boeing Company, а европейскому консорциуму Airbus. И, наконец, китайские представители отказались поддержать предложенную Соединенными Штатами и поддержанную Европой и Россией резолюцию, предусматривающую ужесточение санкций в отношении Ирана, не желающего отказываться от продолжения своей ядерной программы.

Короче говоря, Китай развернул по всему миру мощную дипломатическую кампанию, которая никаким боком не затрагивала Тайвань, выступавший покупателем американского оружия. Почему же Тайвань избежал державного гнева? Мы не можем знать этого наверняка, поскольку китайские власти никогда не обсуждают такие вопросы публично. Можно лишь догадываться: поскольку Китай в тот момент был занят ухаживанием за Тайванем, ему очень не хотелось разрушать уже наметившееся улучшение отношений между этими двумя странами. Поэтому вместо раздувания конфликта Китай продолжал укреплять торговые и дипломатические связи с Тайванем. В конце концов, это соответствовало поставленной им цели. И в итоге такая стратегия принесла свои плоды. В июне 2010 года Китай и Тайвань заключили крупномасштабный торговый договор, предусматривающий снижение пошлин и взаимное открытие рынков финансовых услуг. После подписания этого договора тайваньские представители объявили на пресс-конференции, что они заинтересованы в еще более тесном экономическом сотрудничестве со своим гигантским соседом. Стало ясно, что китайская медвежья хватка сработала.

«Очарование» Китаем распространилось даже на те государства Юго-Восточной Азии, которые когда-то считали эту страну своим заклятым врагом, но в последнее время смягчились, чему в немалой степени способствовали экономические причины. В мае 2009 года правительство Вьетнама предприняло шаги для привлечения китайских инвестиций в экономику своей страны, несмотря на протесты экологов и сторонников «твердой политической линии», которые не могли простить Китаю военное вторжение 1979 года. На решение вьетнамских властей, безусловно, повлияло то, что Вьетнам находился в сложном экономическом положении, обусловленном растущим двусторонним торговым дефицитом с Китаем, величина которого достигла в 2009 году 11 млрд долл. Поэтому премьер-министр страны Нгуен Тан Зунг решил попытаться улучшить торговое сальдо путем предоставления Китаю востребованных им природных ресурсов. Обрушившийся на правительство поток критики не помешал заключению между Vietnam National Coal-Mineral Industries Group и китайской Chinalco сделки, предметом которой было создание совместного предприятия с капиталом в 460 млн долл. для добычи в районе вьетнамского Центрального нагорья бокситов – ключевого сырья, необходимого при производстве алюминия. Кроме того, вьетнамское правительство дало понять, что на рассмотрении находятся еще несколько сделок. Центральное нагорье Вьетнама представляет собой район, весьма интересный для китайских производителей металлов, поскольку, согласно данным геологоразведки, он занимает третье место в мире по объемам залежей бокситов, оцениваемым в 5 млрд метрических тонн. По расчетам вьетнамского правительства, для освоения данного месторождения потребуется более 15 млрд долл. инвестиций. В мире найдется очень немного мест, куда можно обратиться за такой огромной кучей денег. Это объясняет, почему вьетнамские лидеры готовы пойти на сделку с Китаем, игнорируя мнение большого числа своих граждан. Такова экономическая необходимость.

Впрочем, финансовому искушению поддались не только соседи Китая. Доступ к китайскому капиталу активно стремились получить и латиноамериканские страны. Например, когда в марте 2009 года Аргентина оказалась на грани валютного кризиса, она подписала с Китаем трехлетнее соглашение о валютных свопах на сумму 10 млрд долл., что дало ей возможность управлять стоимостью песо. Аргентина представляет собой важный для Китая рынок, поскольку именно на Поднебесную приходится две трети аргентинского экспорта сои. Этого достаточно, чтобы китайские власти решили оказать своему торговому партнеру финансовую поддержку. Та же история случилась и с Ямайкой, где весной 2009 года начался экономический хаос. Традиционные финансовые спасители Ямайки – Соединенные Штаты и Великобритания – на этот раз оказались озабочены решением внутренних проблем, и потому правительству островного государства пришлось обратиться к Китаю. Китайские власти откликнулись ссудой в размере 138 млн долл. и в один миг превратились в крупнейшего финансового партнера Ямайки. Хотя предоставление данной ссуды не оговаривалось какими-либо условиями, стоит отметить, что Ямайка богата ценными минеральными ресурсами. В частности, эта страна занимает четвертое место в мире по объему добычи бокситов.

«Если разобраться в этом вопросе, то становится ясно, что в распоряжении правительств имеется не слишком большой набор инструментов влияния на другие страны, – говорит Роткопф. – Мы живем сегодня в мире, в котором война больше не является возможным вариантом для решения существующих проблем, поскольку она обходится слишком дорого, как с точки зрения возможных человеческих потерь, так и в финансовом плане. Вы больше не можете добиваться своих целей военными средствами. Влияние международных организаций является очень слабым, механизмы их работы не слишком эффективны. В этих условиях наибольшей властью обладает чековая книжка. За время ведения холодной войны Соединенные Штаты и Советский Союз выписали

множество чеков для того, чтобы привлечь на свою сторону как можно большее количество союзников. Когда эта война закончилась, мы подумали, что началась эпоха единоличного господства Соединенных Штатов, в руках которых будут сосредоточены все рычаги международного влияния. Так оно и было, но лишь до тех пор, пока США могли себе позволить выписывать все новые и новые чеки».

Даже страны Старого Света были вынуждены признать усиление глобальной экономической власти Китая. Во время подготовки к саммиту «Большой двадцатки», состоявшемуся в 2009 году, Франция, которая в течение многих десятилетий боролась за предоставление суверенитета Тибету, согласилась на восстановление дипломатических контактов на высшем уровне и заявила о своей заинтересованности в налаживании более тесных связей с Китаем. Данное соглашение, по информации китайского государственного агентства Синьхуа, предусматривало в том числе отказ Франции от поддержки тибетской независимости «в любой форме». Фактически, Китай продавил принятие этого соглашения, используя испытанную тактику жесткого давления. Китайские власти были весьма встревожены, когда в 2008 году французский президент Николя Саркози встретился с Далай-ламой, находящимся в изгнании лидером Тибета. Поэтому в начале 2009 года все торговые представительства Китая в Европе объявили Франции бойкот. Это вызвало обеспокоенность Саркози и его советников, и несколько месяцев спустя Франция согласилась отказаться от своих требований, связанных с предоставлением Тибету независимости.

Еще одним достижением китайской дипломатии стала организация состоявшейся в апреле 2009 года первой встречи китайских лидеров с британским принцем Чарльзом. Важность этого события была обусловлена тем, что принц Уэльский традиционно демонстрировал негативное отношение к представителям китайского руководства. После своего участия в церемонии передачи под юрисдикцию Китая бывшей британской колонии,



Гонконга, он назвал их не иначе, как «эти ужасные дряхлые восковые фигуры». Принц никогда не посещал материковый Китай. В 1999 году Чарльз вызвал дипломатический скандал тем, что уклонился от посещения официального банкета, устроенного в Лондоне по случаю визита в страну тогдашнего китайского президента Цзянь Цземина. В 2005 году он даже покинул страну, чтобы избежать встречи с президентом Ху Цзиньтао во время его визита в Великобританию. Кроме того, принц публично выражал свое восхищение Далай-ламой. Однако 2 апреля 2009 года принц Чарльз наконец согласился лично встретиться с Ху Цзиньтао в номере лондонского отеля Mandarin Oriental, где китайский президент остановился во время своего очередного визита в Британию. Пресс-служба принца охарактеризовала эту встречу как часть общего плана по размораживанию отношений между двумя странами.

«Практически весь мир сходится сегодня во мнении, что, поскольку у Китая очень много денег, он представляет собой огромный рынок и имеет самую динамично развивающуюся экономику в мире, следует поторопиться с участием в дележке китайского пирога, пока его не разобрали конкуренты, – говорит Себастьян Маллаби. – В борьбу включились многие, и это совершенно естественно. Допустим, вы лидер африканской страны, которая в течение долгого времени сотрудничала со своими традиционными западными партнерами. И вдруг вы замечаете, что на рынке появляется новый игрок, который желает инвестировать в вашу экономику кучу денег и наладить с вами взаимовыгодные торговые отношения. Нет никаких сомнений в том, что его заманчивые предложения вас заинтересуют. Ведь это означает, что, обретя нового богатого партнера, вы займете более выгодное положение по отношению к своим традиционным контрагентам. Именно такие преобразования и происходят сейчас во всей мировой экономике».

## Переговоры с Железным Кулаком

Несмотря на все действия, которые Китай предпринял для того, чтобы сделать свою страну более открытой для современной мировой экономики, по мнению многих иностранных компаний, работа на китайском рынке сопряжена с множеством проблем, вызванных «византийским» подходом к формированию корпоративной культуры этой страны. Китай устанавливает многочисленные формальные барьеры для деятельности иностранных компаний на местном рынке, например, в рамках проведения инновационной политики, которая поощряет рост китайских компаний, работающих в сфере высоких технологий. Китайские производители компьютерной техники, программного обеспечения, средств телекоммуникации и другого высокотехнологического оборудования имеют преференции в получении правительственных контрактов. В опубликованном в апреле 2010 года докладе представительства Американской торговой палаты в Китае сообщается: более половины американских компаний, работающих на китайском рынке, полагают, что установленные в этой стране правила подвергают их бизнес дискриминации. Кроме того, в марте 2010 года американское торговое представительство сообщило, что китайское правительство прибегает к установлению налоговых льгот и квот, препятствующих проникновению на местный рынок сельскохозяйственной и промышленной продукции иностранных производителей. Сделки с недвижимым имуществом регулируются в Китае настолько строго, что иностранные инвесторы оказываются практически лишены возможности их совершения. Здесь также действует система тщательной проверки на предмет потенциальной угрозы для национальной безопасности сделок по приобретению иностранцами долей собственности в любых китайских компаниях.

Помимо трудностей, возникающих у иностранных корпораций при попытках проникновения на китайский рынок, многие отмечают: с преодолением заградительных барьеров трудности не заканчиваются, поскольку работать на этом рынке оказывается очень сложно из-за постоянно и быстро меняющихся правил игры. В Китае бизнес тесно связан как с внутренней и внешней политикой, так и с правовой системой. Представителям западных стран разобраться во всех этих хитросплетениях весьма сложно. Такое столкновение культур может привести к печальным последствиям для людей, оказавшихся на стыке.

Возможно, наиболее показательным примером того, как в числе таких пострадавших могут оказаться даже руководители богатых международных компаний, служит имевшее место в марте 2010 года судебное преследование Стерна Ху и трех других служащих австралийского горнодобывающего конгломерата Rio Tinto, обвиненных во взяточничестве и промышленном шпионаже. Этот случай наглядно продемонстрировал всем желающим вести бизнес в Китае справедливость поговорки «от тюрьмы да сумы не зарекайся».

Стерн Ху был человеком, который знал все входы и выходы в запутанном и быстро меняющемся корпоративном мире Китая. Рожденный в 1963 году в перенаселенном портовом городе Тяньцзинь на северо-восточном побережье Китая, он получил имя Ху Шитай от родителей – диссидентов, которые в период Культурной революции, продолжавшейся с 1966 по 1976 гг., провели много лет в известных жестокими условиями содержания трудовых лагерях Мао Цзедуна. Поскольку его родители вынуждены были нести тяжелую трудовую повинность, выполняя крестьянскую работу в сельской местности, большую часть раннего детства Ху находился на попечении бабушки и дедушки, часто оставлявших мальчика в одиночестве, несмотря на его очень юный возраст. Это закалило ребенка и воспитало в нем неумное стремление к достижению успеха.

К счастью, он обладал недюжинными умственными способностями и являлся лучшим учеником в своей школе, что позволило Ху избежать издержек «диккенсовского» воспитания и, в конечном счете, окончить престижный Пекинский университет, где он изучал историю, встретил свою будущую жену, Цзюли, и получил степень магистра Китайской академии общественных наук. Попав на состоявшийся в Пекине концерт знаменитого Исаака Стерна<sup>[12]</sup> и увлекавшийся игрой на скрипке, Ху решил взять себе английское имя Стерн.

Со своими дипломами Стерн Ху получил возможность начать карьеру в одном из принадлежащих государству банков, China International Trust and Investment Bank. Однако после того как в 1989 году он был опознан на опубликованной в итальянском журнале фотографии, запечатлевшей демонстрантов, вышедших на площадь Тяньаньмэнь, его попросили покинуть банк. Новым местом работы Стерна Ху стал пекинский офис австралийской компании AWA Limited, выпускавшей и продававшей технические средства связи и управления дорожным движением. В начале 1990-х годов жена Ху и их первый сын, Теренс, переехали в расположенный неподалеку от Сиднея австралийский городок Мэнли. Сам Стерн продолжал курсировать по делам службы между Австралией и Китаем. Живя в Австралии, Цзюли, изменившая свое имя на англоязычный вариант, Джулия, родила второго сына, которого называли Чарли. После этого вся семья Ху, включая самого Стерна, получила австралийское подданство, отказавшись от своего китайского гражданства, как того требует китайский закон об иммиграции.

Несмотря на весь непатриотизм такого решения с точки зрения замкнутой китайской бизнес-культуры, оно, казалось, никак не повлияло на карьеру Ху. На самом деле его репутация здравомыслящего знатока, способного проложить короткий путь к цели по дебрям китайской бюрократической и корпоративной системы, только укреплялась.

В конечном счете Ху перешел из сферы технологий в более прибыльный горнодобывающий бизнес. Он был нанят руководителем отдела продаж в компанию, которая в результате ряда корпоративных слияний превратилась в крупный англо-австралийский конгломерат под названием Rio Tinto Group. В Rio Tinto Ху быстро зашагал по карьерной лестнице. Он ловко использовал имевшиеся у него связи в северном Китае, чтобы установить доверительные отношения со своими клиентами – то есть сделал то, чего так не хватало работающим на китайском рынке иностранцам, незнакомым со всеми тонкостями местной культуры построения взаимоотношений. Через какое-то время Rio Tinto назначила Ху своим главным посредником при проведении переговоров о ценах многомиллиардных китайских контрактов на поставку железной руды.

Чтобы понять, насколько важную роль играет глава делегации, ведущий подобные переговоры, необходимо знать несколько фактов о металлургической промышленности Китая. С 1996 года Китай являлся крупнейшим в мире производителем стали, сырьем для которой служит железная руда. До конца двадцатого столетия страна в значительной степени обходилась своими собственными природными запасами железной руды. Но затем спрос на это сырье начал расти по экспоненте, и к 2008 году Китай стал потребителем почти шестидесяти процентов всей ежегодно добываемой на планете железной руды. При этом почти весь внутренний спрос покрывался за счет поставок из-за рубежа.

Впрочем, для руководителей китайской металлургической отрасли такое развитие событий не стало неожиданным. Они прекрасно понимали, что ситуация меняется. К концу 1990-х годов эксперты уже признавали, что отрасль находится в уязвимом положении: внутренние природные ресурсы слишком истощены, чтобы удовлетворить резко возросший спрос китайской экономики на сталь. Поэтому, начиная с 2001 года, страна увеличивала объемы импорта железной руды. К 2003 году Китай вышел по этому

показателю на первое место в мире. В результате основные международные поставщики данного сырья, такие как австралийские Rio Tinto и BHP Billiton, а также бразильская Vale внезапно обнаружили, что основными покупателями их продукции теперь являлись китайские компании: Shanghai Baosteel Group Corporation, Jinan Iron and Steel Co., а также LiaoNing An-Ben Iron and Steel Group.

При этом система закупок работает следующим образом: каждый год китайские сталевары сначала независимо друг от друга оценивают, какое количество стали они намерены произвести в следующем году. Затем они собираются вместе и, обычно во главе с Shanghai Baosteel, ведут переговоры с основными поставщиками, чтобы законтрактовать необходимые им объемы и цену железной руды на следующие двенадцать месяцев. Ежегодные переговоры о цене, которые почти всегда проходят в обстановке секретности, обычно начинаются в январе и заканчиваются к июню. Учитывая, что китайские стальные компании покупают более четырехсот миллионов тонн железной руды в год, стоимость этих контрактов измеряется в сотнях миллиардов долларов, и потому эти сделки считаются одними из самых крупных в мире.

Как главный ценовой переговорщик Rio Tinto, Ху постоянно контактировал с китайскими контрагентами. Он все еще владел домом в Сиднее, но посещал его очень редко. Семья Ху практически все время проводила в Шанхае, чтобы Стерн мог находиться в непосредственной близости от своих клиентов. За прошедшее время Ху заслужил репутацию жесткого переговорщика, борющегося за каждый юань. В 2008-м он входил в состав делегации поставщиков железной руды, сумевшей договориться со своими китайскими покупателями о повышении цены на семьдесят один процент. Он же провел успешные для поставщиков переговоры в 2007 году, когда цена поставок выросла на 31 процент. Короче говоря, Ху стал важным игроком на международном рынке сырья для металлургической промышленности. Во многом он являлся

олицетворением современной китайской истории успеха, несмотря на то, что работал на иностранную компанию и отказался от китайского гражданства. Сделанная им карьера доказывала: даже те, кто в значительной мере пострадал от Культурной революции Мао, сумели выжить и добиться успеха, заняв видное место среди главных действующих лиц мировой экономики.

Но все изменилось удушливым воскресным вечером 5 июля 2009 года. Ху в тот период был все еще занят переговорами об установлении цены ежегодных поставок руды на 2009 и 2010 гг., несмотря на то, что планируемый срок, к которому стороны должны были достичь согласия, истек 30 июня. Китайские сталелитейные компании требовали снижения цены на сорок процентов. Ху, в свою очередь, настаивал на том, что цена может быть снижена на тридцать – тридцать три процента, с чем согласились другие азиатские страны. Но по некоторым причинам китайцы упорно продолжали стоять на своем. К тому времени переговоры продолжились дольше, чем когда-либо ранее, установив своеобразный рекорд по продолжительности обсуждения цены на железную руду в истории партнерских отношений между Китаем и Австралией. Ху планировал провести этот вечер за работой в офисе Rio Tinto на пятьдесят первом этаже высотного здания Hong Kong New World Tower в районе Лувань, готовясь к продолжению переговоров.

Но, к сожалению для Ху, дальнейшие переговоры проходили уже без его участия, поскольку тем вечером китайские власти задержали Ху и еще трех сотрудников Rio Tinto – Лю Цайкуя, Ван Юна и Ге Миньцяна, каждый из которых являлся китайским подданным и занимал в компании руководящую должность. Все они были доставлены в штаб-квартиру Шанхайского бюро государственной безопасности. Китайские власти полагали, что задержанные сотрудники Rio Tinto похитили государственные секреты с целью получения преимущества на переговорах о цене поставок железной руды.

Остальной мир узнал о задержании Стерна Ху лишь два дня спустя, когда о случившемся объявила Rio Tinto. В первом сообщении было указано, что китайские власти не пояснили представителям компании причину задержания четверых ее сотрудников. На следующий день министр иностранных дел Австралии, Стивен Смит, сообщил, что китайские власти обвиняют служащих Rio Tinto в шпионаже, краже государственных секретов и причинении их стране экономического ущерба.

Руководители Rio Tinto были ошеломлены этой новостью и тут же заявили о своем отказе признать, что сотрудники компании совершали вменяемые им нарушения закона. «Мы были проинформированы австралийским правительством об этом удивительном факте. Мы не располагаем сведениями о наличии каких-либо доказательств, подкрепляющих выдвинутые обвинения», – заявили представители компании вскоре после того, как новость о задержании просочилась в прессу.

Но Китай продолжал настаивать, что Ху являлся руководителем тайной операции, квалифицированной как корпоративный шпионаж. Цинь Ган, представитель Министерства иностранных дел, заявил, что китайские власти располагают вполне достаточным количеством доказательств, подтверждающих обоснованность выдвинутых обвинений, сообщив репортерам следующее: «Китайские власти получили фактические свидетельства того, что задержанные, действуя в интересах иностранного государства, совершили кражу документов, составляющих государственную тайну, что привело к причинению ущерба экономическим интересам Китая и его экономической безопасности».

В течение следующей недели в китайских СМИ стала появляться информация о том, какими именно доказательствами располагают китайские следователи. Выходящая в Китае англоязычная газета China Daily, известная своими публикациями, отражающими мнение китайского правительства по поводу происходящих событий, сообщила, что китайские власти изучили хранящиеся в компьютерах



Rio Tinto файлы и обнаружили в них подробную информацию о сталелитейных заводах Китая, включая «планы продаж и закупок, данные о запасах сырья и производственные графики». Согласно другим сообщениям, сотрудники Шанхайского бюро государственной безопасности заявили о том, что Лю Цайкуй был уличен в подкупе руководителей китайских сталелитейных компаний с целью получения доступа к секретной информации. Однако, несмотря на наличие анонимных утечек информации, китайские власти отказались представить кому бы то ни было собранные ими фактические доказательства. Вместо этого они лишь публично заверили руководителей Rio Tinto, представителей австралийского правительства и всю мировую общественность в том, что расследование будет проведено «должным образом, в полном соответствии с нормами закона».

Любой человек, мало-мальски знакомый с правовой системой Китая, едва ли поверил этим уверениям по целому ряду причин. Во-первых, дела о нарушении государственной тайны рассматриваются в закрытом режиме. На всех материалах, относящихся к этой группе, стоит гриф секретности, а контакты ответчиков с адвокатами весьма ограничены. В таких условиях доказать свою невинность весьма сложно. Во-вторых, китайские законы о соблюдении государственной тайны признаны одними из самых неоднозначных правовых актов в мире. В опубликованном в 2007 году докладе Нью-йоркской группы по соблюдению прав человека в Китае этим законам была дана следующая оценка: «Они используются как для сокрытия от внимания общественности самой разнообразной информации, так и для принятия карательных мер по отношению к гражданам, критикующим действия правительства». В-третьих, в Китае правительственные органы имеют очень широкие полномочия по определению того, какая именно информация составляет государственную тайну. Они могут классифицировать таким образом фактически любой документ, подготовленный либо подписанный представителями правительства или любой

находящейся под управлением государства компании. Секретным документ может быть объявлен даже после того, как он был опубликован правительством или государственной корпорацией. И, наконец, общеизвестно, что выносимые китайскими судами приговоры по делам, связанным с нарушением государственной тайны, являются весьма суровыми. Минимальное наказание предусматривает пять лет тюремного заключения. Максимальное – смертную казнь.

Накал дискуссии усилился спустя неделю, после того как China Daily опубликовала на своей первой полосе разгромную статью, в которой на основании сведений, полученных из анонимных источников, утверждалось, что вся компания Rio Tinto пронизана коррупцией. Статья начиналась с резкого заявления: «Руководители всех 16 китайских сталелитейных заводов, участвовавших в этом году в переговорах о цене поставки железной руды, были подкуплены сотрудниками Rio Tinto». Далее цитировались слова неназванного руководителя сталелитейной отрасли: «Rio Tinto платила им [за предоставление доступа к данным, характеризующим состояние отрасли] регулярно, превратив это нарушение в обычную практику. Отказ какой-либо компании от предоставления требуемых сведений угрожал сокращением объема поставок сырья. В результате вся сталелитейная промышленность Китая оказалась подкупленной». Вскоре после публикации данной статьи китайские власти показали, что проводимое ими расследование приобретает все больший масштаб, задержав и допросив около дюжины различных руководителей сталелитейной отрасли, включая Ван Хонжуя, начальника департамента морских перевозок китайской сталелитейной компании Laigang Group, и Тан Исиня, старшего менеджера Shougang Corp., одного из крупнейших китайских производителей стали. Над стальной отраслью Китая сгустились тучи.

«Целая отрасль промышленности оказалась в состоянии шока, – сказал аналитик рынка стали, Пол Бартоломью, в своем интервью

репортеру New York Times, состоявшемся спустя несколько дней после ареста Ху. – Всех охватил страх. Никто не хочет обсуждать эту тему, поскольку неизвестно, кто станет следующей жертвой».

Спустя неделю после проведенных арестов Rio Tinto в целях защиты персонала от уголовного преследования отозвала из Китая всех своих сотрудников, не являвшихся гражданами этой страны. В Поднебесной остались лишь несколько служащих отдела продаж, остальные с облегчением вернулись в Австралию. Тем временем эксперты рынка сошлись во мнении, что произведенные аресты фактически были направлены вовсе не против Rio Tinto или лично Стерна Ху. Посвященные лица полагали, что истинной целью Китая было усиление своих позиций на сырьевом рынке и достижение нужного результата при проведении переговоров о цене поставок.

В последние несколько лет среди китайских чиновников росло недовольство высокой ценой, которую стране приходилось платить за поставляемую железную руду. Правительство преисполнилось решимости сбить цену сильнее, чем это удалось сделать конкурирующим японским и корейским сталелитейным компаниям. План Китая состоял в сплочении усилий своих сталеваров по оказанию давления на объединенную группу поставщиков, включающую Rio Tinto, BHP Billiton и Vale. Но проблема Китая, импортирующего более 450 метрических тонн железной руды в год, состоит в том, что его сталелитейная промышленность сильно фрагментирована. В этой стране насчитывается около восьмисот различных сталелитейных компаний, владеющих в общей сложности более чем 1200 сталелитейными заводами. Большинство из этих компаний являются относительно мелкими. Например, в 2008 году главный сталевар Китая, компания Shanghai Baosteel, выпускал менее пяти процентов всего объема производимой в стране стали. В таких условиях стремление объединить усилия всех разрозненных предприятий было сродни попытке собрать в одно стадо гуляющих котов. В итоге, вступив в переговорный процесс, китайские посредники каждый раз сталкивались с тем, что австралийские

поставщики умело пользовались возможностью договориться по отдельности с мелкими и средними сталелитейными предприятиями, разрушая тем самым любые намерения крупнейших китайских импортеров выступить на переговорах единым фронтом.

Австралийский министр иностранных дел Стивен Смит фактически согласился с выводами экспертов рынка, когда на пресс-конференции, состоявшейся после его встречи в Пекине с министром иностранных дел Китая, Хе Яфеем, заявил репортерам: «Совершенно ясно, что данное уголовное или судебное преследование связано с состоявшимися в 2009 году переговорами о цене поставок железной руды». Затем он добавил: «Речь не идет о промышленном шпионаже или нанесении ущерба национальной безопасности в нашем понимании этих вопросов. Это касается коммерческих и экономических взаимоотношений, которые китайская сторона относит к сфере определения государственной тайны». На основании этого эксперты заключили, что Китай применил свои законы о соблюдении государственной тайны с целью получения преимущества на переговорах о цене поставляемой в эту страну железной руды.

Впрочем, у Китая имелись и другие причины, чтобы занять бескомпромиссную позицию именно против Rio Tinto. В июне 2009 года Rio Tinto отказалась продать китайской компании Chinalco за 19,5 млрд долл. конвертируемые облигации и акции некоторых из своих наиболее важных горнодобывающих предприятий. Если бы эта сделка, вписывающаяся в план Китая по использованию накопленного капитала для скупки зарубежных ресурсов, была заключена, то доля собственности Chinalco в Rio Tinto выросла бы почти до двадцати процентов. Но в последнюю минуту руководители Rio Tinto дали задний ход. Вместо этого они решили создать совместное предприятие с BHP Billiton, а для получения необходимого финансирования разместить среди своих акционеров новый выпуск акций на сумму 15,2 млрд долл. Руководство Chinalco и китайские власти были разгневаны этим

решением. Китайская ассоциация металлургических предприятий, представлявшая собой группу, лоббирующую интересы сталелитейных заводов страны, выступила с заявлением о том, что действия Rio Tinto «направлены на создание монополии». Президент Chinalco, Сюн Вэйпин, сказал, что его компания ради заключения предполагаемой сделки готова пойти на существенные уступки – ограничить общий размер своего пакета акций Rio Tinto восемнадцатью процентами, удовлетвориться меньшей долей участия в разработке Хамерсли (огромного месторождения железной руды в Западной Австралии) и улучшить в пользу Rio Tinto условия выпуска облигаций.

«Мы полагаем, что эти предложения являются серьезной уступкой с нашей стороны по отношению к изначальным условиям сделки, – сказал Сюн на пресс-конференции, после того как Rio Tinto заявила о своем отказе заключить сделку. – Они в полной мере отвечают требованиям и акционеров компании, и австралийских регуляторов».

Однако австралийцы придерживались иного мнения. Австралия обладает одними из крупнейших в мире запасов ценных полезных ископаемых и металлов, таких как бокситы, уголь, медь, золото, железная руда, никель и уран. Поэтому в 2009 году, когда мир оказался охвачен глобальным финансовым кризисом, Китай направил свой огромный капитал на получение доступа к необходимым его экономике природным ресурсам. В частности, китайское руководство строило серьезные планы в отношении австралийских горнодобывающих компаний.

Пробный шар был запущен Китаем в марте 2009 года, когда Hunan ValinIron and Steel Group приобрела за 893 млн долл. почти 18 процентов акций Fortescue Metals Group, четвертой по величине горнодобывающей компании Австралии. В апреле того же года China Minmetals Corporation попыталась купить за 1,8 млрд долл. компанию Oz Minerals. Но эта сделка была заблокирована австралийским наблюдательным Советом по иностранным

инвестициям, по причине того, что военное ведомство страны увидело потенциальную угрозу шпионажа – одна из шахт Oz Minerals располагалась в непосредственной близости от австралийского военного объекта. В конечном счете, China Minmetals все же купила большую часть Oz Minerals приблизительно за 1,4 млрд долл. после того, как злополучная шахта была выведена за рамки сделки. Несмотря на это, данное приобретение стало крупнейшим в истории поглощением китайской компанией горнодобывающей австралийской компании. Спустя всего несколько недель после того, как China Minmetals сделал свое первое предложение относительно Oz Minerals, еще одна китайская компания, Chinalco, заявила о своем намерении приобрести крупный пакет акций Rio Tinto.

Но чем глубже китайские инвестиции проникали на австралийский рынок, тем громче становились голоса тех австралийцев, кто сомневался в разумности такого подхода и даже открыто требовали расторжения этих сделок. «Мы имеем дело со структурами, которые на сто процентов принадлежат коммунистическому правительству Китая. В результате этих сделок участки австралийской земли и содержащиеся в них полезные ископаемые переходят в коммунистическую собственность, – заявлял в интервью New York Times Барнаби Джойс, австралийский политик-консерватор, который является главой австралийской Национальной партии. – Мы собираемся жить за счет комиссионных отчислений с этих сделок, но я уверен, что они постараются сделать так, чтобы свести все наши выгоды к минимуму».

Подобные квазинационалистические призывы к ограничению китайских инвестиций в ценные природные ресурсы Австралии способствовали тому, что руководители Rio Tinto пересмотрели свои планы о сотрудничестве с Chinalco. Оказавшись под серьезным политическим давлением, они решили, что более безопасным решением станет сделка с другой англо-австралийской горнодобывающей корпорацией, BHP Billiton. Месяц спустя Стерн Ху

и его группа оказались в китайской тюрьме. Многим наблюдателям, разбиравшимся в ситуации на рынке сырья для сталелитейной промышленности, показалось, что между этими событиями существует явная связь.

Но поскольку арест Стерна Ху и его группы получил широкий резонанс, за происходящим наблюдали не только посвященные лица, но и прочие представители деловых и дипломатических кругов. И то, что они видели, им категорически не нравилось. Юристы стали советовать своим клиентам, занимающимся международным бизнесом, вести себя в Китае более осторожно. Австралийские чиновники, включая премьер-министра Кевина Радда, который знал китайский язык и ранее служил послом Австралии в Пекине, утверждали, что китайское правительство допустило вмешательство в обычные коммерческие отношения и что сотрудники Rio Tinto должны быть немедленно выпущены на свободу. Министр торговли США Гэри Лок 16 июля посетил Пекин и попытался убедить председателя Госсовета КНР Вэнь Цзябао в необходимости учитывать международные последствия ареста Ху. В своем интервью корреспонденту китайского отделения CNN International Лок сказал, что компании, осуществляющие международные инвестиции, «нуждаются в гарантиях и уверенности» в том, что их сотрудники получают справедливое отношение со стороны правительственных органов и не будут преследоваться местными властями.

Оказавшись под столь мощным внешним давлением, Министерство иностранных дел Китая немедленно активизировало свои старания по опровержению любых подозрений в небезопасности международных инвестиций в китайские активы. В интервью официальному информационному агентству Синьхуа представитель китайского МИДа, Цинь Ган, настаивал на том, что правительство предпринимает все необходимые меры для защиты прав иностранных инвесторов. Объясняя свою позицию, он привел две китайские пословицы. Первая гласила: «каждый может стать

преуспевающим человеком». Смысл второй сводился к тому, что «порядочный человек зарабатывает свой капитал только праведным путем». Явно подразумевая историю с Rio Tinto, Цинь пояснил, что выражение «праведный путь» имеет «два значения: правовое и моральное. Компании должны вести свой бизнес законно и честно». Общий месседж, посланный Цинем международным корпорациям, звучал следующим образом: «Мы желаем всем вам удачи». Он также добавил, что правительство сделает все возможное, чтобы предоставить иностранным компаниям самые благоприятные возможности для работы на китайском рынке.

Однако, несмотря на все эти демонстрации своего дружелюбия, Китай не смог избавиться от международного давления и требований решить правовыми способами проблему, связанную с арестом Стерна Ху. Китайское руководство вдруг осознало, что его действия в отношении сотрудников Rio Tinto могут иметь далекоидущие последствия для экономики страны и привести к изоляции Китая в мире глобальной торговли. Тем временем ежегодные переговоры о цене поставок железной руды зашли в тупик, поскольку Rio Tinto увязывал все обсуждаемые вопросы с необходимостью освобождения своих сотрудников. В результате китайские власти пошли на пересмотр обвинений, выдвинутых против Ху и его группы. К концу июля Китай публично отказался от утверждений о том, что четверо задержанных обвиняются в шпионаже. Глава австралийского МИД, выступая 20 июля по австралийскому телевидению, сообщил о том, что по имеющейся у него информации, китайские власти собираются предъявить арестованным сотрудникам Rio Tinto обвинения в коммерческом подкупе, отказавшись от своих первоначальных намерений судить их по более серьезным статьям о краже государственных секретов. Однако, добавил он, получить подтверждение этой информации можно будет только с началом судебного процесса, поскольку все материалы ведущегося в Китае расследования по-прежнему засекречены.



К началу 2010 года правовой статус Ху и трех его коллег все еще не был определен окончательно, поэтому в Rio Tinto решили, что для них настало время обратиться к Китаю напрямую. Руководство компании признало, что длительное противостояние с крупнейшим торговым партнером Австралии не идет на пользу экономическим интересам. В одном только 2009 году объем продаж Rio Tinto в Китае составил 10,6 млрд долл., что соответствовало 24 процентам всего дохода компании, полученного на международных рынках. Но в условиях эскалации конфликта с основным покупателем руководители Rio посчитали, что для сохранения доходов компании им придется прибегнуть к методам корпоративной дипломатии.

Растопить образовавшийся лед в отношениях с китайскими партнерами Rio Tinto был призван Йен Бауэрт, который в 1980-х годах открывал первый офис компании в Китае, а незадолго до описываемых событий занял пост исполнительного директора, курирующего всю деятельность Rio Tinto в Китае. Бауэрт был направлен в Шанхай с целью восстановления связей с китайскими властями. «Этим назначением компания признает важность Китая как нашего долгосрочного партнера и подтверждает свои намерения способствовать установлению новых и динамичному развитию существующих связей с представителями быстрорастущей китайской экономики», – сказал глава Rio Energy, Дуг Ритчи, представляя Бауэрта в его новой должности.

Хотя Rio Tinto не упоминал в своем послании имени Стерна Ху, китайцы в ответном заявлении на назначение Бауэрта, опубликованном агентством Синьхуа, посчитали необходимым отметить, что «бизнесу Rio Tinto в Китае препятствовал арест сотрудника шанхайского офиса компании, Стерна Ху, обвиненного в краже государственных секретов, а также тот факт, что Rio Tinto в прошлом году отказалась от сделки с китайской Chinalco, которая собиралась вложить в австралийскую компанию 19,5 млрд долл. США».

Наконец, 10 февраля 2010 года, спустя восемь месяцев после того как Ху и трое его коллег оказались под арестом, китайские власти предъявили им официальное обвинение. Как и предполагали представители Rio Tinto, китайцы не стали инкриминировать сотрудникам компании шпионаж и кражу государственных секретов. Речь шла лишь о корпоративных преступлениях, прежде всего, о взяточничестве. Согласно сообщению агентства Синьхуа, прокуратура Шанхая обвиняла Ху и его группу «в использовании своего служебного положения для получения незаконной выгоды, а также в вымогательстве и получении огромных сумм денег от китайских сталелитейных предприятий». Обвинители также заявили, что действия Ху и его коллег имели «чрезвычайно серьезные последствия» для их китайских клиентов.

Судебный процесс над сотрудниками Rio Tinto начался 22 марта 2010 года, спустя девять месяцев после того, как они были задержаны. Он продолжался всего лишь три полных дня. Как это принято в китайском судопроизводстве при рассмотрении дел, связанных с промышленным шпионажем, слушание проводилось тройкой судей Шанхайского народного суда в закрытом режиме. На судебные заседания не были допущены ни публика, ни пресса, ни даже эмиссары Rio Tinto и австралийского правительства. Однако китайские чиновники согласились на ограниченное присутствие в зале суда ближайших родственников обвиняемых и сотрудников австралийского консульства, предоставив им редкую возможность понаблюдать за работой китайского правосудия.

На первом же судебном заседании Ху и двое из его коллег, Лю Цайкуй и Ге Миньцян, выступили с сенсационным заявлением. Они сразу же признались в том, что получили несколько миллионов долларов в виде взяток от представителей китайских сталелитейных заводов в обмен на обеспечение долгосрочных контрактов на поставку железной руды от Rio Tinto. Ху сказал суду, что он лично получил две взятки на общую сумму приблизительно 935 000 долл. от двух мелких предприятий, нуждавшихся в поставках железной

руды. Ван Юн, четвертый из арестованных менеджеров Rio Tinto, продолжал настаивать на своей невинности. Прозвучавшие признания вины были особенно удивительны в свете того, что руководители Rio Tinto постоянно заявляли на публике о том, что их служащие действовали исключительно в рамках закона (хотя в газете The Australian сообщалось, что в результате проведения секретного внутреннего расследования, начатого Rio Tinto после ареста сотрудников компании в Китае, серьезных нарушений в деятельности железорудного подразделения выявлено не было, но все же у проверяющих возникли некоторые вопросы к Ху и некоторым членам его группы). И вот теперь сотрудники Rio Tinto изменили свои показания и заявили о том, что они действительно брали взятки.

По мнению юристов, признание вины могло быть частью продуманной стратегии защиты. Поскольку дело получило широкую международную огласку, было очень маловероятно, что судебные власти Китая позволят сотрудникам Rio Tinto уйти от наказания, независимо от того, что было сказано в зале суда. Любое другое решение означало бы для китайских властей признание перед всем миром в совершении ошибки. Таким образом, Ху и его коллегам в любом случае грозило тюремное заключение. Вместе с тем, китайские суды, как правило, бывают более снисходительны к тем, кто в той или иной форме признал свою вину в совершенном преступлении. Соответственно, в том, что Ху и его коллеги признали свою вину, имелся определенный смысл.

При этом, исходя из выбранной стороной защиты тактики, было ясно, что выдвинутые китайской прокуратурой обвинения гораздо более серьезны, чем простое получение взятки или корпоративный шпионаж. Так, несмотря на то, что трое из обвиняемых признались в получении взяток, они категорически отрицали, что общая сумма взяток составила около 13 млн долл., как это утверждалось стороной обвинения. Между тем, австралийские чиновники заявляли в прессе о том, что, поскольку слушания по обвинению сотрудников Rio Tinto

в промышленном шпионаже будут проходить полностью в закрытом режиме, нет никакой возможности определить, насколько справедливым образом будет осуществляться правосудие на этой стадии процесса. Указывалось также на тот факт, что никому из служащих китайских сталелитейных заводов не было предъявлено обвинение в полкупе Ху и его коллег. Очевидно, что процедура получения взятки предполагает участие в ней как минимум двух сторон. Тем не менее китайские власти преследовали по этому делу только сотрудников австралийской компании, получавших, по их мнению, взятки, и игнорировали действия руководителей китайских компаний, которые давали эти взятки с целью получения преференций от Rio Tinto.

Судебный процесс завершился 24 марта. Наблюдатели сходились во мнении, что Ху и его коллеги получат тюремный срок, поскольку трое обвиняемых признали себя виновными в получении взяток. Однако по поводу второго обвинения, в промышленном шпионаже, имеющейся информации было слишком мало для того, чтобы сделать какие-либо выводы о тяжести возможного наказания. В итоге приговор оказался достаточно суровым. Решение суда было оглашено 29 марта. Согласно сообщению агентства Синьхуа, тройка судей признала обвиняемых виновными в получении взяток и промышленном шпионаже, осуществляемом в период с 2003 по 2009 гг. «Все четверо использовали незаконные методы для получения доступа к коммерческим тайнам китайских сталелитейных компаний. Полученная информация обеспечивала им преимущества при ведении переговоров о цене, которую Китай платил за поставки в страну железной руды». Стерн Ху был приговорен к десяти годам тюремного заключения и оштрафован почти на 150 000 долл. плюс конфискация «незаконного дохода», который он к тому времени уже вернул. Ге Миньцян был приговорен к восьми годам тюремного заключения; Лю Цайкуй к семи годам; а Ван Юн получил самый длительный срок, четырнадцать лет, поскольку судьи решили, что он получил от китайских

сталелитейных заводов наиболее крупные взятки, почти 11 млн долл. Ху согласился с приговором, но его соотечественники обжаловали решение суда. Затем, 17 мая, Шанхайский апелляционный суд признал вынесенные приговоры законными и отправил сотрудников Rio Tinto отбывать наказание.

С геополитической точки зрения, наиболее интересным аспектом вынесенных приговоров стало расхождение реакций, последовавших от австралийского правительства и Rio Tinto. Австралийские политические и общественные деятели реагировали так, как будто получили от китайских судей удар ногой в живот. Хотя они и признавали, что Китай собрал большое количество доказательств того, что сотрудники Rio Tinto получали взятки от китайских сталелитейных заводов, все же при этом они считали, что обвиняемым назначено слишком суровое (по австралийским стандартам) наказание. Еще более удручающим для них стал факт отсутствия каких-либо материалов, по которым можно было бы судить о том, насколько справедливо осуществлялось правосудие по второй части обвинения, связанной с промышленным шпионажем. Австралийцы публично предупредили китайские власти, что крупные транснациональные корпорации, рассматривающие возможность ведения бизнеса в Китае, внимательно следили за данным судебным процессом и выражают обеспокоенность его результатами.

«Проблема в том, что наши представители не были допущены на судебные слушания по второй части обвинения, связанной с промышленным шпионажем, – сказал в интервью австралийской радиостанции министр иностранных дел страны Стивен Смит. – Это весьма прискорбно, поскольку в результате мы так и не получили ответы на некоторые вопросы, имеющиеся как у Австралии, так и у представителей международного бизнес-сообщества».

С другой стороны, руководители Rio Tinto восприняли решения китайского суда куда более лояльно, несмотря на то, что они долгое время утверждали, будто их сотрудники не совершали ничего противозаконного. Более того, сразу после вступления в силу

приговора эти сотрудники были уволены из Rio Tinto. В выпущенном по этому поводу пресс-релизе не содержалось ссылок на потенциальные проблемы, связанные с закрытостью части судебных слушаний, посвященных рассмотрению дел о промышленном шпионаже. В этом сообщении приводились слова Сэма Уолша, возглавляющего подразделение компании, занимающееся сделками по продаже железной руды: «Мы получили представленные в судебном порядке доказательства, которые ясно указывают на то, что четверо обвиненных сотрудников нашей компании получали взятки. Подобные действия являются злостным этическим нарушением нашей корпоративной культуры. В соответствии с политикой, проводимой компанией Rio Tinto, мы приняли решение об увольнении названных сотрудников». Эти комментарии настолько обрадовали китайских чиновников, что они посчитали необходимым процитировать их в посвященном данному поводу новостном сообщении агентства Синьхуа.

Почему же компания и правительство продемонстрировали совершенно разную реакцию на одно и то же событие? Ответ на этот вопрос кроется в сложных переплетениях интересов, обусловленных растущим влиянием теневого рынка.

Попросту говоря, Австралия – страна, богатая природными ресурсами, и Китай хочет получить доступ к этим ресурсам. Это дает Австралии определенные преимущества в отношениях с Китаем, поскольку Китай по разным причинам заинтересован в хороших отношениях с Австралией никак не менее, если не более, чем Австралия нуждается в Китае. Вместе с тем, Rio Tinto – это австралийская компания, для которой Китай является крупнейшим клиентом, и в их отношениях уже Китай играет доминирующую роль. Это объясняет тот факт, что глава Rio Tinto, Том Олбаниз, посетил Китай с целью налаживания отношений еще в феврале 2010 года, то есть за месяц до начала судебного процесса. «Я считаю наиболее важным то, что наши долгосрочные стратегические интересы совпадают с долгосрочными стратегическими интересами

Китая», – заявил Олбаниз в интервью Wall Street Journal. Из этих слов любому, кто был в курсе происходящих событий, становилось ясно, что Стерн Ху и его коллеги *не являются* частью долгосрочных интересов Rio Tinto.

Вся эта история представляет собой яркую иллюстрацию того, каким образом теневой рынок управляет мировой экономикой. Всей полнотой власти обладают те участники этого рынка, которые имеют в своем распоряжении значительные объемы капитала и/или ценных природных ресурсов. Все остальные являются лишь пешками в этой большой игре.

## Кто ваш отец?

По иронии судьбы, примерно в то же самое время, когда мир следил за развитием дела Стерна Ху, ядра обвинений в нарушении корпоративной этики стали падать в непосредственной близости от китайских лидеров. Однако итоговый результат оказался совсем иным, нежели в деле Стерна Ху.

В июле 2009 года европейские и африканские власти сообщили о проведении расследования в отношении компании, которой руководил Ху Хайфэн, один из сыновей китайского президента Ху Цзиньтао. Сотрудники компании подозревались во взяточничестве и применении методов недобросовестной конкуренции. В течение многих лет Ху Хайфэн занимал пост президента NucTech Company, китайского государственного предприятия, являющегося одним из ведущих мировых производителей рентгеновских сканеров для аэропортов, морских и контейнерных портов. О том, каким образом Ху руководил данной компанией, известно очень мало, в значительной степени потому, что NucTech отказывается от раскрытия информации о своей внутренней деятельности и финансовом положении, а сам Ху никогда не дает интервью. Так или иначе, но летом 2009 года власти Намибии обвинили компанию NucTech в незаконном получении контракта на сумму 54 млн долл., предусматривающего поставку сканеров для портов этой африканской страны. Намибийские власти арестовали троих сотрудников NucTech, предъявив им обвинения в даче взятки, и попросили Ху Хайфэна дать показания в связи с проводимым расследованием.

Тем временем в Европейском союзе против NucTech были выдвинуты обвинения в недобросовестной конкуренции. Речь шла о проведении демпинговой политики, которая заключалась в том, что компания предлагала потенциальным клиентам «льготные кредиты», которые могли быть потрачены исключительно на



приобретение выпускаемого этой компанией оборудования. Применение таких незаконных и совершенно недобросовестных методов привело к появлению коллективной жалобы, поданной конкурентами китайской компании. В конце июля 2009 года Европейский союз уже ввел заградительные тарифы на импорт китайского стального трубопроката, чтобы защитить местных производителей от китайских конкурентов, поставлявших свою продукцию по демпинговым ценам.

Китайские официальные лица немедленно бросились на защиту сына своего президента, отвергая любые утверждения о том, что его компания допустила какие-либо нарушения закона. Было заявлено, что китайская сторона не собирается ни в каком качестве принимать участие в проведении начатых расследований, и потому не может быть и речи, чтобы Ху Хайфэн согласился дать показания кому-либо из ведущих международных расследований. Впрочем, подобные заявления были не единственным оборонительным средством, использованным китайскими чиновниками для того, чтобы помешать дальнейшему развитию этой неприятной для Китая истории. Практически сразу после появления первых новостных сообщений о данном инциденте каждое упоминание в сети Интернет названия компании NucTech – особенно если оно содержалось в сообщениях вещательной корпорации BBC – стало подвергаться жесткой проверке со стороны китайских цензоров, которые имеют широкие полномочия по определению того, что можно и что нельзя открывать китайским гражданам в международной информационной сети. В результате даже само слово «Намибия» оказалось заблокировано на основных поисковых порталах страны, Sina и NetEase. Что касается самого Ху Хайфэна, то он был без особой огласки переведен на другую руководящую должность в компании Tsinghua Holdings Co., являвшейся учредителем NucTech. В конечном итоге против Ху не было выдвинуто никаких обвинений. Через несколько недель весь поднятый международный шум о коррупции

в китайской компании сошел на нет. Еще через некоторое время все разом забыли об инциденте, как будто бы его и не было.

## Шпионские игры

Помимо демпинга, Китай применяет для получения глобальных конкурентных преимуществ и другое, еще более разрушительное для западных экономик оружие: промышленный шпионаж. За последние несколько лет отмечено более дюжины случаев, когда граждане различных государств обвинялись в краже технологий и корпоративных секретов американских компаний и передаче этих сведений представителям китайской стороны. Например, в феврале 2010 года Донфан «Грэг» Чун, 74-летний родившийся в Китае натурализованный американец, ранее работавший инженером в компаниях Boeing и Rockwell International, был приговорен к пятнадцати годам тюремного заключения за хранение в своем доме сотен тысяч страниц документов, содержащих коммерческие секреты американской космической промышленности, которые он намеревался передать китайскому правительству. Китай, со своей стороны, категорически отрицал свое участие в данном случае промышленного шпионажа. «Утверждения о том, что бывший китайский гражданин похитил американские коммерческие секреты для передачи их Китаю, от начала до конца являются выдумкой, основанной на скрытых мотивах», – заявил МИД Китая в своем кратком пресс-релизе, опубликованном после того, как Чун был осужден. Китайское правительство не предприняло по этому поводу никаких действий, несмотря на то, что из-за преклонного возраста и плохого физического состояния Чуну, вероятно, суждено умереть в американской тюрьме.

Чун был первым человеком, обвиненным на основании принятого в 1996 году американского закона, согласно которому кража корпоративных секретов в целях передачи их иностранным правительствам стала считаться федеральным преступлением. Но едва ли его можно назвать первым человеком, которого власти США уличили в промышленном шпионаже в пользу Китая. Комиссия

по изучению американо-китайских экономических отношений и безопасности в своем представленном Конгрессу в 2007 году докладе отмечала: «Китай использует технологии, которые его оборонная промышленность получает в результате проведения агрессивной и крупномасштабной кампании промышленного шпионажа. Шпионские действия китайских агентов в Соединенных Штатах ведутся настолько активно, что они представляют собой одну из самых серьезных угроз для безопасности американского корпоративного сектора».

Фактически арест Чуна последовал вслед за разоблачением другого случая корпоративного шпионажа, где главным действующим лицом являлся Чи Мак, так называемый «спящий» шпион, который работал на американском предприятии L-3 Power Paragon, выполнявшем военные заказы. В марте 2008 года шестидесятипятилетний Мак был признан виновным в попытке передачи Китаю технологии, украденной у американского военноморского ведомства, и приговорен к 24 годам и пяти месяцам тюрьмы. Сообщниками Мака являлись его жена, брат, невестка и племянник. Брат Мака был приговорен к десяти годам заключения, его жена получила три года и выслана из страны после отбывания тюремного срока. Племянник и невестка Мака были приговорены к срокам, которые они уже фактически отбыли в тюрьме, поэтому их просто выслали в Китай.

В другом случае в передаче Китаю военных секретов был обвинен Грег Бергерсен, бывший аналитик Пентагона по вооружениям, который также работал в частной компании, выполнявшей заказы военного ведомства. Следователи выяснили, что Бергерсен передавал информацию китайскому шпиону Тай Шен Ко, натурализованному американскому гражданину, родившемуся в Тайване. Бергерсен полагал, что информация, которую он передавал Ко, шла не в Китай, а в Тайвань, страну, являющуюся американским союзником. В итоге Ко был приговорен к пятнадцати годам заключения с отбыванием срока в федеральной тюрьме,

Бергерсен получил менее чем пятилетний срок, а их третий сообщник, Ю Ксин Кан, был отправлен в тюрьму на полтора года.

Еще один пример связан с именем Ли Фаньвэя, который в 2009 году был обвинен окружным прокурором Манхэттена, Робертом Моргентау, в том, что он использовал американские банки для проведения финансовых сделок с целью помочь Ирану в развитии его ядерной программы. Проблема заключалась в том, что Ли на тот момент жил в Китае. И, поскольку Китай и Соединенные Штаты не имеют соглашения о выдаче преступников, а Ли настаивал на своей невинности, китайские власти не имели никакого желания выдавать своего гражданина американскому правосудию. В результате дело зашло в тупик.

Стоит вспомнить и о том случае, когда специалистами Университета Торонто была раскрыта огромная «кибершпионская» сеть, названная ими GhostNet, участники которой, находившиеся, главным образом, на территории Китая, взломали компьютеры правительственных органов и частных компаний в более чем ста странах мира. Следователи по этому делу не смогли найти неопровержимых доказательств причастности китайского правительства к созданию данной сети, а китайские официальные лица категорически отрицали, что имеют какое-либо отношение к созданию GhostNet. Однако показательно, что одними из основных объектов атаки кибершпионов стали центры находящегося в изгнании правительства Далай-ламы в Дарамсала, Брюсселе, Лондоне и Нью-Йорке. Затем, в апреле 2010 года, Financial Times сообщила, что индийское правительство запретило закупку произведенного в Китае телекоммуникационного оборудования из-за потенциальных проблем для национальной безопасности.

Важно отметить, что все эти инциденты представляют собой вовсе не отдельные, никак между собой не связанные эпизоды. Крупномасштабный промышленный шпионаж, кибератаки и оказание давления на деловых партнеров – это лишь символы тех экономических вызовов, которые бросает мировому сообществу

значительное усиление позиций Китая на теневом рынке. При наличии мощной экономической поддержки авторитарное руководство этой страны способно разрушить все наши прежние представления об устройстве мира. На протяжении многих лет разные поколения экономистов убеждали нас в том, что правительства разных стран мира будут становиться все более демократичными просто за счет распространения идей капитализма и проникновения рыночных принципов в закрытые экономические системы. Однако в случае с Китаем переход к капиталистической экономике никак не повлиял на степень деспотичности местной власти, хотя китайские граждане обрели бóльшую личную свободу, что связано с увеличением их благосостояния.

«Я думаю, что слишком рано говорить о том, что Китай ввел новые правила, – говорит экономист UBS, Тао Ван. – Действительно, когда люди становятся более богатыми, у них возникает потребность в защите приобретенного капитала и собственности. В случае с Китаем, следует признать, что во властной иерархии этой страны не произошло заметного продвижения к “демократии западного стиля”, которая подразумевает выборность представителей власти. Этого там действительно нет. Но я работал на Ближнем Востоке, в Юго-Восточной Азии и видел много различных форм демократических государств. Если вы посмотрите на ситуацию с позиции простого китайца, который получил теперь возможность выбирать, где ему жить и кем работать, то поймете, что в жизни этих людей произошли серьезные изменения. Эта страна сильно изменилась по сравнению с тем, какой она была во времена моей юности. Поэтому, справедливости ради, я должен сказать, что демократия в Китае прогрессирует, хотя это и не находит отражения в избирательном праве».

Вне зависимости от того, каким образом изменилась жизнь простых китайцев, ясно, что Соединенные Штаты и Китай имеют абсолютно различные представления о том, каким образом должны строиться взаимоотношения государства и бизнеса. При этом,

несмотря на все свидетельства негативного влияния действий теневых китайских компаний на сложившуюся практику международных деловых отношений, понятно, что американские власти не торопятся занять в этом вопросе более жесткую позицию. Показательный момент: в конце июля 2009 года, когда все больший резонанс получали истории, связанные с арестом Стерна Ху и случаями китайского промышленного шпионажа, Китай и США проводили в Вашингтоне переговоры на высшем уровне. В день открытия конференции президент Барак Обама обратился к собравшимся чиновникам с приветственным словом. Ближе к концу своей речи Обама упомянул о наличии сложных проблем в развитии отношений между двумя странами.

«Давайте говорить честно, – сказал он. – Мы все знаем о существовании определенных опасений в отношении нашего будущего. Некоторые в Китае думают, что Америка будет стараться сдерживать амбиции Китая; некоторые в Америке полагают, что усиление позиций Китая представляет собой угрозу для США. Я придерживаюсь иного мнения. И я полагаю, что президент Ху Цзиньтао также не разделяет эти опасения. Я верю в такое будущее, в котором Китай будет сильным, преуспевающим и успешным членом мирового сообщества; будущее, в котором наши государства будут являться не вынужденными, а желанными партнерами».

С учетом всех происходящих на тот момент событий было удивительно слышать, насколько сильно примирительный тон выступления Обамы отличался от того, как происходило общение с Китаем предыдущих американских администраций. Ключевым в выступлении стал призыв перейти от «вынужденного» сотрудничества к «желанному». Значит, дипломатический курс Соединенных Штатов в отношении Китая претерпел существенные изменения.

## Сетевой поиск

Получается, что США отказываются от попыток преодолеть сопротивление Китая по некоторым вопросам, в которых он занимал бескомпромиссную позицию. При этом речь шла не просто о снижении интенсивности дипломатического давления, а о том, что американский бизнес будет по-прежнему страдать. Из-за установленных Китаем ограничений на иностранные инвестиции. Из-за заградительных тарифов и проведения политики протекционизма, согласно которой все китайские государственные учреждения должны приобретать только те товары, которые были сделаны в Китае. А также из-за серьезнейшего правительственного вмешательства в экономические дела.

В этом плане показательным примером является разгоревшийся между китайским правительством и американской компанией Google конфликт по поводу цензуры. В декабре 2009 года Китай обнародовал принципы новой интернет-политики, нацеленной на осуществление контроля за информацией, которую китайские пользователи могли получать по сети Интернет. Правительственные чиновники настаивали, что данная программа предназначена для того, чтобы защитить китайскую молодежь и прочих представителей китайской интернет-аудитории, насчитывающей более 400 миллионов человек, от порнографии и финансового мошенничества, а также поставить заслон компьютерному пиратству, наносящему материальный ущерб иностранным производителям кинофильмов, телевизионных программ и музыкальных произведений. Однако правозащитники усмотрели за этими благими намерениями желание правительства наложить запрет на распространение любой неугодной ему с политической точки зрения информации. Ранее в том же году китайские власти блокировали интернет-сайты таких социальных сетей как Facebook, Twitter и YouTube, а также тысячи других сайтов, которые правительство



сочло опасными. В рамках реализации новой правительственной программы были закрыты еще более семисот сайтов, включая крупнейший «файлообменник» страны, BT China.

Развитие ситуации достигло апогея в январе 2010 года, когда компания Google объявила о своем намерении покинуть Китай из-за правительственной цензуры и вмешательства в ее внутренние дела. В заявлении, размещенном в интернет-блоге Google, главный юрист компании, Дэвид Драммонд, сказал, что Google «зафиксировал проведенную с территории Китая весьма хитроумно спланированную хакерскую атаку на компьютерную сеть компании, которая привела к краже интеллектуальной собственности Google. Впоследствии выяснилось, что этот инцидент связан не только с нанесением ущерба корпоративной безопасности – хотя и довольно существенного, – но и имеет куда более серьезную подоплеку».

Драммонд пояснил: специалисты Google обнаружили, что хакерскому нападению подверглись по меньшей мере еще двадцать компаний, работающие в различных секторах экономики. Оказалось, что главной целью нападения на Google являлось получение доступа к электронным почтовым ящикам китайских активистов, борющихся за соблюдение прав человека в Китае. Аналогичным образом оказались взломаны и другие зарегистрированные по всему миру электронные почтовые ящики китайских правозащитников. Драммонд заявил: в свете этих выводов, а также тех мер, которые правительство Китая предприняло для ограничения свободы слова в Интернете, «компания Google вынуждена рассмотреть возможность прекращения нашей деятельности в Китае». Заявление Google о причастности Китая к хакерским атакам позже было поддержано Джо Стюартом, специалистом в области обеспечения информационной безопасности, работающим в американской компании SecureWorks, который обнаружил «цифровые отпечатки пальцев» китайских хакеров во вредоносном программном коде,

который использовался для взлома компьютеров, принадлежащих Google.

Несмотря на то, что слова Драммонда публично подтвердили лишь немногие другие компании, в числе упомянутых в прессе жертв китайских хакерских атак значились такие известные имена, как Yahoo, Dow Chemical Company, подрядчик военного ведомства Northrop Grumman Corporation, разработчик программного обеспечения Adobe Systems, производитель сетевого оборудования Juniper Networks и, как это ни парадоксально, Symantec Corporation – самый известный в мире разработчик программных средств для обеспечения компьютерной безопасности. Кроме того, двое работающих в Пекине иностранных журналистов пожаловались, что их электронные адреса в почтовой системе Google были использованы для несанкционированной отправки сообщений внешним адресатам. Нападению с использованием шпионских программ подверглись электронные адреса китайских и тибетских правозащитников, обучающихся в американских колледжах. Также о совершенном взломе своих компьютеров заявила лос-анджелесская юридическая фирма Gipson, Hoffman & Pancione, предъявившая китайскому правительству и еще нескольким софтверным компаниям этой страны иск на сумму 2,2 млрд долл. за нарушения в сфере авторского права. Среди атакованных китайскими хакерами целей оказались сайты таких правозащитных организаций, как Chinese Human Rights Defenders, Civil Rights and Livelihood Watch и Independent Chinese PEN Center, а также китайские новостные сайты Canyu и New Century News.

Хотя многие посвященные лица уже давно подозревали о том, что Китай активно занимается кибершпионажем, громкое заявление Google потрясло мир. Наконец кто-то отважился бросить Китаю публичное обвинение! На тот момент китайский бизнес Google был относительно небольшим – в 2009 году он принес всего лишь 300 млн долл. из 22 млрд долл. общего дохода компании. Однако поисковая система Google пользовалась в Китае все большей

популярностью. В четвертом квартале 2009 года примерно 36 процентов всех сделанных китайскими пользователями поисковых запросов осуществлялись через Google, в то время как в 2006 году этот показатель был равен только 13 процентам. Учитывая, что сетью Интернет ежедневно пользуются сотни миллионов китайцев, компания возлагала большие надежды на развитие своего бизнеса в Китае. Теперь эти надежды, похоже, рухнули из-за столкновения культур, разделенных почти шестью тысячами миль, составляющими расстояние от Кремниевой долины до Пекина.

Такое количество доказательств нечестной игры китайских компаний на глобальных рынках и очевидной роли китайских властей в осуществлении хакерских атак на компьютеры различных организаций всего мира вынуждало американское правительство вмешаться в ситуацию. Но администрация Обамы не сочла возможным открыто выступить против своего самого важного финансового «партнера». Было принято решение действовать более деликатно. Разработанный план заключался в том, чтобы, оставив президента Обаму в стороне от схватки, вложить слова жесткого заявления в уста госсекретаря США Хиллари Клинтон.

21 сентября 2010 года, выступая в вашингтонском Музее новостей, Клинтон затронула проблему существования правительственной цензуры в сети Интернет. «Некоторые страны, – сказала она, – установили электронные барьеры, препятствующие доступу своих граждан к отдельным сегментам всемирной сети. Они удаляют определенные ключевые слова, названия и фразы из того массива информации, который генерируется поисковыми системами. Они нарушают права на неприкосновенность частной жизни граждан, которые участвуют в ненасильственной политической борьбе с их режимом... Мы надеемся, что китайские власти проведут тщательное расследование в отношении хакерских атак, которые вынудили компанию Google опубликовать свое заявление. Мы также

рассчитываем на то, что и само это расследование и его результаты будут прозрачными для мировой общественности».

Как и следовало ожидать, китайские власти не задержались с жестким ответом на обвинения Google и осуждающее выступление Клинтон. В то время как некоторые китайцы оставляли букеты цветов у дверей пекинских офисов Google в знак выражения своей солидарности, правительство страны подвергло словесной бомбардировке и компанию, и американское правительство. «Работающие в Китае иностранные компании должны соблюдать местные законы и инструкции, учитывать интересы китайского общества, уважать нашу культуру и обычаи, а также нести социальную ответственность, – заявил на специально устроенном для журналистов брифинге официальный представитель Министерства иностранных дел Китая Ма Чжаосюй. – Для Google в этом плане не может быть сделано никаких исключений».

Спустя два дня после выступления Клинтон Ма Чжаосюй дал интервью агентству Синьхуа, в ходе которого сказал: «американская сторона выступила с критикой китайской политики администрирования интернет-контента, намекая, что тем самым Китай ограничивает свободу в Интернете. Мы выступаем решительно против таких слов и действий как не отражающих истинного положения дел и наносящих вред развитию американо-китайских отношений».

После этого китайское правительство развернуло кипучую деятельность, дабы не допустить превращения малозначительного, с его точки зрения, спора в обсуждаемую на глобальном уровне проблему. Для начала власти провели полную ревизию публикаций китайских СМИ, в которых упоминалось об обвинениях со стороны Google, и вычеркнули из всех новостных сообщений и статей такие слова и выражения, как «слежка» и «свобода слова». Затем они наводнили подконтрольные государству радио и газеты множеством комментариев, осуждающих позиции, занятые Google и Соединенными Штатами. Отдел пропаганды Коммунистической

партии, со своей стороны, организовал «общественную поддержку» твердой линии, проводимой в этом вопросе китайским Министерством иностранных дел.

Даже китайский партнер компании Yahoo публично отмежевался от заявления, с которым Yahoo выступила в поддержку Google. Yahoo владеет оцениваемым в миллиард долларов сорокапроцентным пакетом акций Alibaba Group, шанхайской холдинговой компании, которая управляет крупнейшим в Китае онлайн-продавцом и принадлежащей ему крупнейшей электронной маркетинговой компанией. Но после того как Yahoo заявила, что «разделяет» позицию Google в отношении совершенного на эту компанию кибернападения, Alibaba Group поспешила опубликовать свое собственное заявление, в котором сообщалось: «Alibaba Group уведомила Yahoo, что озвученное этой компанией на прошлой неделе заявление о поддержке позиции Google является опрометчивым и принятым в условиях отсутствия достоверных фактов и доказательств. Alibaba Group не разделяет мнение, изложенное в заявлении Yahoo».

Через некоторое время, на фоне продолжавшегося противостояния, руководители Google начали выступать с некоторыми примирительными комментариями, в которых заявляли о своем желании продолжить заниматься бизнесом в Китае. Выступая на Всемирном экономическом форуме в швейцарском Давосе, председатель и главный исполнительный директор Google Эрик Шмидт сказал, что его компания хочет остаться в Китае, и пояснил: «Нам просто не нравится цензура. Мы надеемся, что со временем ситуация изменится, и прилагаем все усилия для того, чтобы помочь китайскому народу». Затем, несколько недель спустя, на конференции в Калифорнии, соучредитель Google Сергей Брин выразил свою позицию следующим образом: «Я хочу найти способ работать на китайском рынке, чтобы продолжать обеспечивать граждан этой страны необходимой им информацией. Возможно, нам не удастся добиться

поставленной цели достаточно быстро, но, может быть, мы получим нужный результат через год или два».

В конце концов, принятое Google решение состояло в том, чтобы перенести свой китайский бизнес в Гонконг и попытаться предложить оказание услуг нефiltroванного интернет-поиска для китайских граждан из имеющейся там оффшорной зоны. Но пекинские власти не сочли такое предложение приемлемым компромиссом. В результате китайские цензоры продолжали вычищать из результатов поиска в системе Google такие запретные слова, как «Фалуньгун» и «площадь Тяньаньмэнь»<sup>[13]</sup>. Тем временем аналитики Уолл-стрит сделали из этой истории свои выводы, подсчитав финансовые потери, которые понес Google с тех пор, как вступил в конфликт с китайским правительством. Многие задавались вопросом, а стоит ли игра свеч. Конечно, компания Google достойна уважения за принципиальное отстаивание своей позиции, но в итоге это привело к тому, что для китайского правительства она стала врагом. При этом нужно понимать, что это далеко не то же самое, что враждовать с правительством США или любого другого западного государства: китайские власти имеют в своем арсенале куда больше средств, с помощью которых могут нанести реальный ущерб своим врагам.

К июню 2010 года стало ясно, что компания Google поняла, что она нуждается в Китае – с его крупнейшей в мире интернет-аудиторией, объединяющей более 400 миллионов пользователей, – больше, чем Китай нуждается в Google. Компания застенчиво объявила, что она отказывается от плана по перемещению своего бизнеса в Гонконг, поскольку этот план не был одобрен китайской стороной. Было сообщено, что компания получила от правительства Китая предупреждение о «недопустимости» подобных действий, а также о том, что в случае нарушения инструкций Google лишится возможности возобновления лицензии на ведение бизнеса в этой стране. Что именно предпринял Google для того, чтобы выполнить предписания китайских регуляторов, осталось неясным. Зато

понятно, что принципиальность компании в отстаивании своей позиции вдруг дала трещину. Оказавшись, в конце концов, перед лицом реальной угрозы, заключающейся в потере доступа к гигантскому китайскому рынку, руководители Google поступили так, как поступили бы на их месте управляющие любой другой корпорации, – они капитулировали.

Google, возможно, удалось выиграть начало сражения, завоевав симпатии мировой общественности как результат наступления на цензуру и кибершпионаж. Однако эта компания забыла, что вышла на тропу войны ни с кем-нибудь, а с Китаем. Google не суждено было выиграть. Посмотрим, удастся ли это кому-нибудь другому?

## **Глава 5**

# **Слишком мелкие, чтобы позволить им упасть<sup>[14]</sup>**

Концепция теневого рынка, согласно которой правительства могут накачивать мощные финансовые мускулы и за счет этого играть доминирующую роль на рынках капитала, появилась на свет примерно пятьдесят лет назад и была связана с распадом Британской империи. На протяжении многих столетий британская корона завоевывала страны, добывала в них природные ресурсы и переправляла созданный капитал в Лондон. Однако после Второй мировой войны Великобритания нуждалась в деньгах, необходимых для восстановления разрушенной экономики, и не могла позволить себе содержать обширную империю. Поскольку под управлением Великобритании находилось несколько квазинезависимых стран, способных производить доход, достаточный для того, чтобы оплачивать свою независимость, британский парламент решил помочь им в создании собственных государств.

В конце 1940-х годов британские экономисты пришли к выводу, что малонаселенные острова Кирибати, представляющие собой небольшой архипелаг в южной части Тихого океана и обладающие значительными природными запасами фосфатов, являются идеальным кандидатом для создания первого фонда национального благосостояния. Ведь эта территория с легкостью могла производить доход, достаточный, чтобы финансировать автономное существование. Однако этим планам не суждено было сбыться, поскольку в ход событий вмешался дальновидный эмир Кувейта, который попросил, чтобы англичане поставили свой экономический эксперимент именно на его стране. Кувейт был маленькой арабской страной, добывающей много нефти, поэтому экономисты тут же



согласились, что она имеет даже лучшие финансовые перспективы, нежели Кирибати. Исходя из этого, британское правительство решило пойти навстречу пожеланиям эмира.

В феврале 1953 года в Лондоне начал свою работу Инвестиционный совет Кувейта, который стал первым в мире фондом национального благосостояния (суверенным инвестиционным фондом). Созданный с целью управления национальным капиталом Кувейта, этот фонд финансировался исключительно за счет прибыли, получаемой от продажи кувейтской нефти. За последующие несколько лет фонду удалось накопить достаточное количество капитала для того, чтобы получить возможность, фактически на пустом месте, создать национальное правительство. К 1961 году Кувейт уже имел собственную систему государственного управления и мог объявить о своей независимости от Великобритании.

Внезапно Кувейт превратился в страну, имеющую самый высокий в мире показатель дохода на душу населения. Страна имела постоянный приток капитала, более чем достаточный для финансовой поддержки своих граждан. По приказу эмира, денежные средства, находящиеся под управлением Инвестиционного совета Кувейта, должны были использоваться исключительно на благо граждан этой страны. Кувейтский фонд намеренно вкладывал капитал в наиболее безопасные ценные бумаги, стараясь не столько преумножить, сколько сохранить накопленные денежные запасы, и потому обходил стороной опасные финансовые рынки. Такая инвестиционная стратегия применялась на протяжении нескольких десятилетий.

Рассматривая эту ситуацию с сегодняшних позиций, можно прийти к выводу, что Кувейт прошел тем самым путем, которым, много лет спустя, отправился и Китай: страна производила гораздо больше капитала, чем ей требовалось для обеспечения своей жизнедеятельности. Действительно, геополитическая сила этих экономик сосредоточена в огромных запасах ликвидности. Однако

китайская и кувейтская экономические системы имели множество различий. Экономическая мощь Китая, прежде всего, основывалась на огромной численности населения, работающего на промышленных предприятиях, которые производили продукцию с гораздо более низкой себестоимостью, чем у их конкурентов из других стран. Экономика Кувейта, как и большинства других богатых нефтью арабских стран, базировалась исключительно на колоссальных природных запасах этого стратегически важного сырья при скромных потребностях местного малочисленного населения. Эти особенности и определяют различия в направлениях инвестиций накопленного двумя странами капитала. Китай решил инвестировать свои деньги в природные ресурсы, которых ему так не хватало для дальнейшего развития. Кувейт, со своей стороны, пытался использовать нефтяные доходы таким образом, чтобы диверсифицировать свою экономику, тем самым снижая ее зависимость от нефти как единственного источника благосостояния страны.

«С фундаментальной точки зрения, экономические системы практически всех государств Персидского залива находятся в глубокой зависимости от ситуации на рынке нефти, – говорит Фарук Соусса, главный экономист Citigroup по ближневосточному региону. – Несырьевые секторы экономики этих стран в значительной степени живут за счет правительственных расходов, а правительственные расходы зависят от бюджетных доходов, девяносто процентов которых обеспечивается за счет продажи все той же нефти. Таким образом, в том случае, когда цена на нефть резко падает, правительства этих стран сталкиваются со значительным сокращением доходной части бюджета, что приводит к сокращению его расходной части, а это, в свою очередь, наносит серьезнейший удар по национальной экономике. Поэтому вполне естественно, что правительства таких стран стремятся разорвать этот порочный круг, и один из способов достижения этой цели состоит в том, чтобы разносторонне развить экономику, снижая ее

зависимость как от объема государственных расходов, так и от положения дел в нефтяном секторе. Сегодня мы наблюдаем, как страны Персидского залива активно пытаются развивать именно те сектора экономики, которые не связаны с добычей и переработкой нефти».

## **Вырваться из песчаной западни**

Современная инвестиционная эра началась для Кувейта 10 декабря 2003 года. В этот день правительство страны назначило Бадера аль-Саада руководителем Инвестиционного управления Кувейта, организации, пришедшей на смену Инвестиционному совету Кувейта. Данное назначение имело далекоидущие последствия. Кувейтский банкир аль-Саад был известен тем, что долгое время указывал властям эмирата, что они упускают исключительные возможности преумножить национальный капитал из-за своей чрезмерно консервативной инвестиционной стратегии. И вот ему посчастливилось реализовать на благо отечества свои инвестиционные идеи. С этого момента суверенный инвестиционный фонд страны существенно преобразился. На самом деле, есть все основания полагать, что день, когда аль-Саад возглавил Инвестиционное управление Кувейта, можно считать началом эпохи агрессивного инвестирования для всех фондов национального благосостояния.

За два года до своего назначения на пост руководителя Инвестиционного управления Кувейта аль-Саад провел анализ того, насколько доходными являются инвестиции национального фонда. То, что он выяснил, вызывало глубокую обеспокоенность. Изначально такие действия кувейтского фонда, как покупка в 1960-х и 1970-х годах значительных пакетов ценных бумаг Daimler-Benz и British Petroleum, были довольно успешными. Но к концу 1990-х годов, после окончания первой войны в Ираке и драматического падения цен на нефть, доходность фонда резко упала. Его инвестиции стали настолько консервативными, что Кувейт терял деньги, не имея возможности обеспечить своему капиталу даже среднерыночный прирост. Фактически в 2001 и 2002 гг., даже вложив большую часть своего капитала в очень надежные бумаги, фонд все равно оставался в убытке. Заняв пост руководителя

Инвестиционного управления Кувейта, аль-Саад назвал два бесприбыльных года недопустимой расточительностью и решительно приступил к кардинальному изменению используемого инвестиционного стиля.

На момент назначения аль-Саада под управлением фонда находилось примерно 125 млрд долл. – сумма вполне достаточная для серьезного игрока на рынке инвестиций, каковым аль-Саад и решил сделать фонд национального благосостояния Кувейта. Он изучил инвестиционную политику фондов Йельского и Гарвардского университетов, которые считались пионерами в институциональном инвестировании. Отличались они еще и тем, что на протяжении долгого времени демонстрировали стабильно высокую доходность без подвергания находящегося в их управлении капитала чрезмерному риску. Аль-Саад выяснил, что оба этих фонда сумели практически без потерь пережить взрыв спекулятивного «пузыря» на рынке акций интернет-компаний, поскольку вкладывали свой капитал в большое число альтернативных инвестиционных объектов, таких как недвижимое имущество, хеджевые фонды, фонды частных инвестиций и новые инструменты денежного рынка. Это открыло аль-Сааду глаза на существование относительно надежных способов получения высокой рыночной доходности. Он решил, что возглавляемый им фонд должен воспользоваться этими возможностями.

В качестве главного примера для подражания аль-Саад выбрал Йельский инвестиционный фонд, находившийся под управлением Дэвида Свенсона, считавшегося одним из самых лучших институциональных инвесторов в мире. В тот момент, когда аль-Саад, наконец, почувствовал, что знает достаточно много для того, чтобы вступить в игру, он разместил часть капитала своего фонда, основываясь на рекомендациях Свенсона. Структура инвестиционного портфеля фонда Йельского университета выглядела на тот момент следующим образом: двадцать восемь процентов всех денежных средств были вложены в хеджевые

фонды, семнадцать процентов – в фонды частных инвестиций, двадцать – в недвижимое имущество. На оставшуюся часть денег были куплены различные акции и облигации. Для сравнения, перед тем, как аль-Саад начал свои преобразования, инвестиционный фонд Кувейта два процента своего капитала держал в недвижимом имуществе, один процент в акциях, а остальные деньги были вложены в огромное количество безрисковых низкодоходных американских Казначейских обязательств. Неудивительно, что доходность фонда национального благосостояния Кувейта оставляла желать лучшего. Он фактически не участвовал в инвестиционной игре.

Аль-Саад изменил структуру инвестиционного портфеля фонда, и результаты не заставили себя ждать. Та часть капитала, которая была инвестирована по образу и подобию Йельского фонда, принесла около пятнадцати процентов дохода, тогда как прежде этот показатель не превышал и трех процентов. С этого момента аль-Саад решил, что возглавляемому им Инвестиционному управлению Кувейта следует брать пример с лучших университетских инвестиционных фондов, которые традиционно представляли собой нечто среднее между хеджевыми фондами и фондами частных инвестиций, используя некоторые из перенятых от этих учреждений инвестиционных стратегий, но при этом во многом сохраняя консервативное отношение к рискам. Аль-Саад привлек в качестве консультанта фирму Mercer Investment Consulting, специалисты которой помогли ему превратить Инвестиционное управление Кувейта в успешный фонд, который теперь вкладывал свои деньги в гораздо более доходные активы, не переступая при этом установленный аль-Саадом порог риска. В 2005 году доходность фонда составила одиннадцать процентов, а в 2006 году превысила тринадцать процентов. Стало очевидно, что проведенная аль-Саадом реформа пошла Инвестиционному управлению Кувейта на пользу.

Однако повышение доходности инвестиций не было единственной целью Инвестиционного управления Кувейта. Помимо этого, он

должен был способствовать развитию национальной экономики, стимулируя частный сектор. Заглядывая в будущее, аль-Саад хотел превратить Кувейт в мировой финансовый центр, через который глобальный инвестиционный капитал мог бы вкладываться в экономики всех арабских стран. Для достижения этой цели аль-Саад направил значительные средства на развитие финансового сектора Кувейта. Это привело к тому, что Инвестиционное управление Кувейта стало партнером практически в каждом вновь организуемом в этой стране бизнесе по управлению активами. Кувейтский фонд национального благосостояния стал брендом на рынке глобальных инвестиций, что способствовало привлечению в страну все новых порций иностранного капитала. В течение года аль-Саад раздал миллиард долларов двадцати трем новым инвестиционным фондам, и в страну устремился поток капитала. До начала всех этих преобразований в Кувейте было всего пять инвестиционных компаний. Пять лет спустя таких компаний было уже около пятидесяти, и под их управлением находились сотни миллиардов долларов. Венцом творения аль-Саада стало то, что инвестиции его фонда в создание финансовой отрасли Кувейта принесли в итоге сорокатрехпроцентную доходность.

Тем не менее далеко не все планы аль-Саада выполнялись так, как было намечено. В конце 2008 года его фонд имел в управлении примерно 225 млрд долл., что почти вдвое больше, чем в тот момент, когда аль-Саад начал реформы. Однако при этом практически все активы фонда находились в наличных деньгах. Почему? Дело в том, что незадолго до этого фонд вложил крупные суммы в проблемные американские финансовые компании Citigroup и Merrill Lynch и за девять месяцев потерял на этом 30 млрд долл. Тем временем разрушительному воздействию подверглась и экономика Кувейта. Фондовый рынок страны всего за год упал на тридцать восемь процентов. Одна из самых известных финансовых компаний Кувейта, Global Investment House, обанкротилась и объявила дефолт по своим долговым обязательствам в размере

3 млрд долл. Международное рейтинговое агентство Moody's Investor Service понизило кредитные рейтинги нескольких кувейтских банков. А один из крупнейших кредиторов страны, Gulf Bank, обратился к Инвестиционному управлению Кувейта за срочной финансовой помощью в размере 1,4 млрд долл., поскольку он тоже оказался на грани банкротства. Еще несколько миллиардов долларов Инвестиционному управлению Кувейта пришлось направить на поддержку фондового рынка страны. В результате на протяжении всего 2008 года на фоне все более ухудшающейся ситуации в глобальных финансах аль-Саад занимался продажей международных активов и переводом их в краткосрочные ликвидные бумаги.

Почему же быстрорастущая экономика Кувейта так легко дала сбой? Ответ прост: страна так и не смогла решить свою главную проблему – преодолеть зависимость от ситуации на рынке нефти. В 2009 году рейтинговое агентство Standard & Poor's провело исследование, согласно выводам которого среди стран Персидского залива Кувейт имел наиболее высокий показатель, характеризующий степень уязвимости национальной экономики от цены нефти. Это означало, что Кувейт находится даже в более уязвимой позиции, чем любая из соседних стран. Когда цена нефти летом 2008 года взлетела почти до ста долларов за баррель, страна купалась в деньгах. Правительство планировало свои расходы таким образом, как будто было уверено в том, что период высоких цен на нефть не закончится никогда. Банки выдавали кредиты с такой легкостью, как будто их денежные запасы неисчерпаемы. Частный бизнес, прежде всего в финансовом секторе, увеличивал объем своих операций, уповая на то, что экономика в состоянии поспевать за амбициозными планами. Но затем, когда цена нефти в конце 2008 года упала ниже сорока долларов за баррель, экономика Кувейта оказалась заложницей капризов сырьевого рынка. А второй мощный удар был нанесен в результате краха финансового сектора страны.



В начале 2009 года, когда нефть торговалась на уровне пятидесяти долларов за баррель, аль-Саад поставил перед своим фондом новую цель: способствовать избавлению экономики Кувейта от пагубной зависимости от нефтяного и финансового рынков. В своем интервью телеканалу Al Arabiya аль-Саад сказал, что он видит хорошие возможности для международных инвестиций в недвижимое имущество и в некоторые недооцененные транснациональные корпорации. При этом он, конечно же, отказался точно обозначить объекты предполагаемых инвестиций, но подчеркнул, что ключевым фактором для достижения будущего успеха Кувейта является развитие технологического и промышленного сектора экономики страны. Тем временем правительство Кувейта направило дипломатические усилия на улучшение торговых связей с такими важными в экономическом плане государствами, как Индия, Россия и Китай. Но, как верно заметил аль-Саад, будущее Кувейта зависит от того, сможет ли он диверсифицировать свою экономику и распоряжаться своим капиталом так, как это делают лучшие инвесторы мира. Если страна не справится с этой задачей, то ее экономика навсегда останется чрезвычайно восприимчивой к губительным финансовым кризисам, поскольку нефтяные запасы не смогут защитить ее от разрушительного внешнего воздействия.

## **Хорошо смазанный механизм**

Если вам нужен пример диверсифицированной экономики, построенной в стране Персидского залива, обратите внимание на Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), которые, согласно рассчитываемому S&P Индексу уязвимости от цены на нефть, являются наиболее независимым от этого сырьевого рынка ближневосточным нефтяным государством. Это государство состоит из семи эмиратов – Абу-Даби, Аджман, Дубай, Фуджейра, Рас аль-Хайм, Шарджа и Ум аль-Кувейн, – крупнейшим из которых является Абу-Даби. Объединенные Арабские Эмираты расположены рядом с Саудовской Аравией на богатом нефтью шельфе Персидского залива и занимают пятое место в мире по объему доказанных нефтяных запасов, оцененных в 97 млрд баррелей. Эмират Абу-Даби контролирует примерно 90 процентов всех имеющихся на территории страны нефтяных скважин, добывающих около 2,23 млн баррелей в день. Естественно, что доходы правительства Абу-Даби и валовой внутренний продукт страны сильно зависят от производства нефти. В 2009 году нефтяные доходы составили приблизительно 43 млрд долл., или более чем шестьдесят процентов ВВП страны. Абу-Даби настолько богат, что в его самом шикарном отеле, Emirates Palace Hotel, установлен банкомат, выдающий золотые монеты вместо наличных денег.

Но главное отличие Абу-Даби от других неправдоподобно богатых арабских государств в том, каким образом этот эмират распоряжается своим капиталом, размер которого, согласно оценке Института фондов национального благосостояния, составляет более 650 млрд долл. Вместо того чтобы инвестировать наобум, как это любят делать на Уолл-стрит, Абу-Даби вложил излишки своего бюджета в различные классы активов, действуя при этом главным образом через своих основных инвестиционных посредников: Инвестиционное управление Абу-Даби, Международную нефтяную

инвестиционную компанию, а также Mubadala Development Company. Например, Mubadala и правительство Абу-Даби совместно владеют половиной судостроительной компании Abu Dhabi Ship Building Company, которая является единственным в регионе производителем специализированных военно-морских судов. Эта быстрорастущая компания сумела заработать в 2009 году 316 млн долл., улучшив финансовый результат 2008 года почти на сорок процентов за счет заказов на строительство, ремонт и переоборудование военно-морских судов, поступающих как от правительства Абу-Даби, так и от властей других эмиратов. Однако потенциал Abu Dhabi Ship Building Company не исчерпывается насыщением внутреннего рынка, поскольку эта компания имеет тесные связи с иностранными партнерами, такими как французская судостроительная корпорация CMN, турецкий судостроитель Yonca-Onuk, а также южнокорейские компании STX Offshore & Shipbuilding Company и Korea Shipbuilders' Association. Вкладывая деньги в такие активы, суверенный инвестиционный фонд Абу-Даби обеспечивает экономике своей страны надежную финансовую подушку безопасности на тот случай, если цены на нефть вдруг резко понизятся.

«Абу-Даби получает мощный приток иностранных инвестиций, – говорит Фарук Соусса из Citigroup, помогавший разрабатывать Индекс уязвимости от цены на нефть в период своей работы экономистом в S&P. – Это означает, что даже в том случае, если цены на нефть серьезно снизятся, у эмирата окажется достаточно ликвидных активов, за счет продажи которых можно будет продолжать финансировать правительственные расходы. Они очень мало говорят о своих инвестициях, но есть основания полагать, что суверенный инвестиционный фонд Абу-Даби владеет диверсифицированным портфелем, объединяющим облигации, акции, прямые инвестиции и недвижимое имущество. Мы не знаем, в какой пропорции смешаны эти составляющие, известно лишь, что после краха Lehman Brothers в 2008 году они, ради сохранения

своего капитала, отдавали предпочтение более ликвидным активам. В целом их позиции достаточно сильны, чтобы выдержать любой кризис».

Но так было не всегда. Инвестиционное управление Абу-Даби (ADIA) было создано в 1976 году, в те времена, когда лишь двадцать процентов населения этой страны умело читать. Управлением инвестициями этого фонда занимался патриарх Абу-Даби, шейх Зайед аль-Нахьян, который, несмотря на отсутствие соответствующего образования, сумел добиться приличной доходности на уровне десяти процентов в год. Он придерживался довольно консервативного инвестиционного стиля, вкладывая деньги прежде всего в крупные пакеты акций ведущих транснациональных корпораций, типа General Motors и Procter and Gamble. Но со смертью шейха Зайеда в 2004 году умер и предпочитаемый им метод инвестирования, который в современном глобальном финансовом мире выглядел все более и более устаревшим. После смерти шейха финансовое руководство страны во главе с сыновьями Зайеда, наследным принцем Мухаммедом Зайедом аль-Нахьяном и занявшим пост главы Инвестиционного управления Абу-Даби Ахмедом Зайедом аль-Нахьяном, стало придерживаться намного более агрессивной стратегии управления национальным капиталом.

За один только 2009 год правительство Абу-Даби предприняло следующие шаги на инвестиционном рынке:

- Объявлено о планах открытия четырех фондов прямых инвестиций, которые будут заниматься вложениями капитала в различные компании стран Африки и Ближнего Востока. Еще 28 млрд долл. будет потрачено на финансирование пятидесяти двух инвестиционных проектов в Египте.

- Подписано несколько партнерских соглашений с американским конгломератом General Electric. К середине 2009 года один из суверенных фондов эмирата накопил в своем инвестиционном портфеле почти шестьдесят шесть миллионов акций General Electric,

став, таким образом, одним из десяти крупнейших акционеров компании. По условиям одного из заключенных соглашений с General Electric, Абу-Даби будет строить сеть материально-технического обеспечения для General Electric Aviation, крупнейшего в мире производителя реактивных двигателей; по другому соглашению, Абу-Даби и General Electric должны создать в Саудовской Аравии совместное предприятие по оказанию финансовых услуг.

- Создано совместное венчурное предприятие по обслуживанию и ремонту авиационных двигателей фирмы Rolls-Royce.
- Заключена сделка с Occidental Petroleum Corporation, предусматривающая добычу природного газа в Омане.
- Совместно с UBS Global Asset Management создан объединенный фонд с капиталом 1 млрд долл. для осуществления инвестиций в инфраструктурные проекты стран Персидского залива.
- Создано совместное с британской нефтегазовой компанией Petrofac венчурное предприятие с капиталом в 2,1 млрд долл. для организации перевозок сжиженного газа по железным дорогам.
- Закончено строительство в Алжире электростанции стоимостью 900 млн долл.
- Инвестировано 1,8 млрд долл. в строительный сектор экономики Малайзии.
- Подписан договор с Национальным нефтегазовым управлением Бахрейна о совместной разработке и разделе продукции нефтегазового месторождения, расположенного на побережье этой страны.
- За 16 млрд долл. приобретена 38-процентная доля собственности в компании Cepsa – второго по величине производителя нефти в Испании.
- Достигнуто соглашение о сделке с компанией Sikorsky Aerospace Services, предусматривающей строительство крупнейшего на Ближнем Востоке авиационного обслуживающего центра.

- За неназванную сумму приобретено пятьдесят процентов акций американской компании Kor Hotel Group, работающей в сфере гостиничного бизнеса.
- За 2,65 млрд долл. приобретено девять процентов акций германской автомобилестроительной компании Daimler.
- Получена прибыль в размере 2,5 млрд долл. от продажи четырнадцатипроцентной доли в британском банке Barclays.
- Суверенный инвестиционный фонд Mubadala достиг соглашения с ConocoPhillips и национальной нефтегазовой компанией Казахстана, KazMunaiGas, о совместной разработке месторождения нефти на территории Казахстана. Кроме того, фонд Mubadala создал совместное венчурное предприятие с компанией Advanced Micro Devices (AMD), что позволило Абу-Даби стать крупнейшим акционером компании, занимающей второе место в мире по объему производства микрочипов.

Впечатляющий список, не правда ли? Однако из этого не следует делать вывод о том, что инвесторы могут разбогатеть, просто повторяя сделки Инвестиционного управления Абу-Даби. В марте 2010 года управление сообщило о том, что среднегодовая доходность инвестиций фонда за предшествующие двадцать лет составила шесть с половиной процентов. Результат неплохой, но едва ли его можно назвать выдающимся. Он скорее отражает традиционно консервативный подход к инвестициям по сравнению с некоторыми другими суверенными инвестиционными фондами. Так, например, фонд национального благосостояния Сингапура, Temasek Holdings, зарабатывает в год по тринадцать процентов, а среднегодовая доходность инвестиционного фонда Гарвардского университета за тот же период достигает почти двенадцать процентов. Таким образом, Инвестиционное управление Абу-Даби трудно назвать таким же лидером глобального финансового рынка, каким является, например, легендарный инвестор Уоррен Баффет.

Это указывало на то, что управляющие инвестициями суверенного фонда Абу-Даби не поспевали за изменениями, происходящими в глобальном финансовом мире. Власти Абу-Даби прекрасно понимали, насколько трудно им будет найти настоящих экспертов в области инвестиций внутри своей страны. Поэтому суверенные инвестиционные фонды эмиратов активно привлекали иностранных специалистов, действуя как футбольные селекционеры, рыщущие по миру в поисках талантливых свободных агентов. В результате Инвестиционное управление Абу-Даби и суверенный фонд Mubadala наняли на работу более тысячи семисот иностранных специалистов, притом, что в аналогичных фондах Кувейта работает менее двадцати иностранцев. Следует отметить, что среди последних кадровых приобретений суверенных фондов Абу-Даби есть немало профессионалов мирового уровня. В 2009 году Инвестиционное управление эмирата приняло на работу Билла Шваба, который ранее работал в J.P. Morgan и Deutsche Bank руководителем подразделений, занимавшихся инвестициями в недвижимое имущество, он же являлся главным кредитным инспектором Goldman Sachs. Директором по инвестициям был назначен Андерс Лундквист, бывший управляющий активами шведской автомобилестроительной компании Volvo. Должность финансового директора занял Тьерри Жимоне, инвестиционный банкир, имеющий хорошие связи с Goldman Sachs.

Опираясь на огромные объемы поступающего в эмират капитала, руководители Абу-Даби утвердили многомиллиардный проект по превращению своего государства в региональный культурный, образовательный и медицинский центр. Правительство открыло на территории эмирата ближневосточные филиалы Лувра и музея Гуггенхайма. С помощью современных спутниковых технологий в эмирате был создан удаленный кампус Нью-Йоркского университета и даже филиал престижного Кливлендского клинического медицинского центра.

Правительство Абу-Даби также вкладывает огромные средства в экологические проекты. Эмират направил 15 млрд долл. на создание на пустом месте «города будущего», Масдар-сити, с населением в сорок тысяч человек и пятьюдесятью тысячами рабочих мест, который будет обеспечиваться энергией исключительно за счет экологически чистых возобновимых источников с нулевым уровнем выбросов в атмосферу углекислого газа. Это самый масштабный в своем роде мировой инвестиционный проект. Попутно в Масдаре при содействии Массачусетского технологического института создается научно-технологический институт, который предоставит ученым возможности для разработки «зеленых» проектов. Как вы думаете, какая из крупнейших корпораций первой подала заявку на «прописку» в этом чудогороде? Конечно, General Electric, которая решила развивать в Масдаре свой новый эколого-технологический проект «Ecomagination».

Однако наиболее важно, пожалуй, другое: огромные запасы наличности, которыми обладает Абу-Даби, как магнитом притягивает к этому эмирату представителей западных стран, отчаянно нуждающихся в капиталовложениях. Эта потребность легко открывает те дипломатические двери, которые на протяжении долгого времени оставались закрытыми. Соединенные Штаты определенно считают Абу-Даби своим близким другом, что подтверждается огромным количеством сделок между эмиратом и американскими компаниями. Но дипломаты Франции и Великобритании в своем нескрываемом стремлении получить в виде инвестиций часть денег суверенного фонда Абу-Даби пошли еще дальше. Французский президент Николя Саркози договорился о создании совместного предприятия фонда Mubadala и суверенного инвестиционного фонда Франции Fonds Stratégique d'Investissement, чтобы вместе использовать имеющиеся инвестиционные возможности. Кроме этого, Франция создала в эмирате небольшую военную базу. Размещенные там пятьсот



военнослужащих выполняют часть плана западного мира по сдерживанию воинственного соседа Абу-Даби, Ирана. Великобритания выражала свои намерения получить часть инвестиционного пирога еще более открыто. В апреле 2009 года торговый представитель Британии в Евросоюзе, Питер Мэндельсон, проводил встречу с официальными лицами Инвестиционного управления Абу-Даби, на которой выказывал горячую поддержку намерениям эмирата инвестировать деньги в его страну.

«Мы всячески приветствуем намерения суверенных инвестиционных фондов Объединенных Арабских Эмиратов, которые, в отличие от некоторых других колеблющихся стран, хотят вкладывать деньги в экономику Великобритании, – заявил Мэндельсон на импровизированной пресс-конференции. – Наша финансовая система нуждается в притоке ликвидности. Для дальнейшего развития нам необходимы инвестиции и кредиты. Поэтому, если у инвестиционных фондов Абу-Даби есть соответствующие предложения, мы с интересом их рассмотрим».

Тем не менее, при всем огромном количестве международных сделок и грандиозных инвестиционных проектов наибольшее внимание средств массовой информации Абу-Даби, вероятно, привлек своими громкими приобретениями объектов недвижимости, расположенных в разных частях земного шара. Если вы живете в городе, который имеет важное мировое значение и в котором на продажу выставлены солидные объемы недвижимого имущества, можно с высокой степенью уверенности предположить, что специалисты по недвижимому имуществу из Абу-Даби уже прицениваются к покупке. Так, в июле 2008 года Инвестиционное управление Абу-Даби потратило 800 млн долл. на приобретение девяноста процентов расположенного в деловом центре Манхэттена небоскреба «Крайслер-билдинг», являющегося одним из символов Нью-Йорка. Сообщение об этой сделке оказалось на первых полосах газет всего мира. Символ американского капитализма неожиданно-негаданно стал собственностью иностранного государства. Впрочем,

если учесть, что шейх Ахмед недавно заявил, что его фонд видит на международном рынке недвижимого имущества большое количество интересных объектов для инвестиций, все мы скоро привыкнем к тому, что Абу-Даби скупает знаменитые здания по всему миру.

## Денежный мираж

Необходимо отметить, что только наличия огромной кучи наличных денег еще не достаточно, чтобы уберечься от экономического бедствия. В финансовом мире плохие инвестиции приводят к негативным последствиям как для богатых, так и для бедных. Однако степень этих последствий для тех и для других существенно различается. Так, например, в конце 2009 года с финансовыми трудностями столкнулся Дубай – еще один эмират, входящий в состав ОАЭ, который вынужден был даже обратиться за помощью к своему южному соседу, Абу-Даби. Однако он все же сумел, несмотря на столь серьезные неприятности, достаточно быстро договориться со своими кредиторами и инвесторами. Почему? Да потому, что международные банки, которые помогали финансировать дубайский экономический бум, хотели продолжить заниматься своим бизнесом в этой стране. Такова власть богатства. Деньги идут к деньгам, организуя, таким образом, свою самозащиту, даже в условиях полноценного экономического кризиса.

В конце ноября 2009 года правительство Дубая объявило о том, что серьезные финансовые проблемы возникли у конгломерата Dubai World. В течение предыдущего десятка лет руководители эмирата Дубай использовали Dubai World в качестве своего инвестиционного посредника. Эта компания занималась тем, что скупала по всему миру самые роскошные активы, такие как отель MGM Mirage в Лас-Вегасе, люксовый универмаг Barneys в Нью-Йорке, фешенебельный океанский лайнер Queen Elizabeth II, Цирк дю Солей, лондонский отель Metropole Hilton, а также значительные пакеты акций Лондонской фондовой биржи и крупных банков, среди которых HSBC, Standard Chartered и Deutsche Bank. Именно Dubai World финансировал превращение эмирата Дубай в один из мировых финансовых центров, а заодно и в туристскую Мекку. На деньги Dubai World его дочерняя компания, Nakheel World,

построила на лучших курортах мира несколько отелей, входящих в число самых роскошных на планете, а также создала в Персидском заливе, неподалеку от побережья Дубая, неповторимую в своем великолепии россыпь из сотен искусственных островов.

Все эти экстравагантные проекты осуществлялись при поддержке правительства Дубая, поскольку этому эмирату не настолько повезло с нефтяными запасами, как его южному соседу, Абу-Даби. Ожидается, что нефтяные запасы Дубая будут полностью исчерпаны в течение следующих двадцати лет. Таким образом, руководство эмирата вынуждено искать новые источники доходов. Привлекательная для туристов подчеркнута неповторимая архитектура Дубая и роскошь здешних апартаментов, похоже, позволили достаточно быстро обнаружить такой финансовый источник. Эмират стал символом нового, открытого и радушного к иностранным туристам Ближнего Востока.

Но когда мировой экономический кризис стал распространяться с запада на восток, он не обошел стороной и Дубай. Местный рынок недвижимости рухнул. К лету 2009 года квартиры и офисы в Дубае продавались уже в два раза дешевле, чем годом ранее. Для Dubai World это стало настоящим бедствием. Из-за падения цен на недвижимость компания оказалась не в состоянии поддерживать достаточный уровень обеспечения по взятым кредитам. К концу 2009 года компания задолжала около 80 млрд долл., и в ближайшие несколько месяцев этот долг должен был вырасти еще на несколько миллиардов. Оценив ситуацию, руководители Dubai World поняли, что очень скоро компания окажется не в состоянии выполнять свои финансовые обязательства. Поэтому правительство попросило кредиторов компании предоставить ей шестимесячную отсрочку на погашение долгов в размере 60 млрд долл. По словам руководителей Дубая, это позволяло провести реорганизацию Dubai World прежде, чем компания рухнет под тяжестью своих долговых обязательств.

Эти новости потрясли инвесторов всего мира. Цены на фондовых биржах от Лондона до Гонконга синхронно упали, поскольку трейдеры опасались того, что проблемы Дубая вызовут очередной финансовый коллапс в глобальном масштабе. В наиболее уязвимой ситуации оказалась Великобритания, банки которой одолжили заемщикам из Объединенных Арабских Эмиратов более 50 млрд долл., что возвело Великобританию в ранг крупнейших кредиторов этой страны. На финансовых рынках стоимость кредитно-дефолтных свопов Дубая – своеобразной страховки от дефолта по долговым обязательствам этого эмирата – резко взлетела, поставив совсем недавно процветавшую экономику в один ряд с экономиками таких стран, как Пакистан и Латвия, которые традиционно считались гораздо более рискованными для инвестиций. Это послужило сигналом к началу паники.

Дабы успокоить инвестиционное сообщество, в ситуацию вмешался центральный банк Объединенных Арабских Эмиратов. Он взял на себя обязательства поддерживать на плаву все работающие в Дубае банки, создав для этого специальный фонд ликвидности, которым могли воспользоваться как местные, так и иностранные банки, оказавшиеся под угрозой значительных финансовых потерь по выданным ими ссудам. «Банковская система ОАЭ сейчас даже более здорова, чем год назад», – объявили представители центрального банка. Основной акцент успокоительных заявлений был направлен на смягчение опасений участников финансовых рынков в том, что проблемы Dubai World могут перекинуться на всю экономику Дубая. Затем Dubai World выступил с заявлением, в котором утверждалось, что необходимая отсрочка по выплатам касается лишь 26 млрд долл. долговых обязательств, а не 60 млрд долл., как это было объявлено ранее правительством Дубая. Соответственно, для того, чтобы Dubai World мог избежать дефолта, было достаточно, чтобы на отсрочку согласились всего лишь 25 процентов кредиторов компании.

В своем адресованном инвесторам и кредиторам компании специальном заявлении руководство компании указывало, что «процесс реструктурирования долговых обязательств будет осуществлен справедливо и с учетом интересов всех заинтересованных сторон». Через несколько часов после обнародования плана реструктуризации долговых обязательств рейтинговое агентство Moody's фактически выдало этому плану свое благословение, объявив о том, что оставляет высокий кредитный рейтинг Объединенных Арабских Эмиратов на прежнем уровне. Рынок воспринял эти новости с энтузиазмом.

Но как только лидеры ОАЭ почувствовали ослабление внешнего давления, тон их заявлений стал гораздо более жестким. Почему? Все дело в том, что руководство страны прекрасно понимало, что остальной мир желает – если не вынужден – вести бизнес с ОАЭ из-за наличия в этой стране огромных нефтяных запасов. Поэтому было ясно, что, несмотря на возникшие у Дубая проблемы, сколь бы серьезными они ни являлись в настоящий момент, интерес инвесторов к этой стране обязательно вернется, как только ситуация станет менее напряженной.

Перемены в отношении руководства страны к данной проблеме стали очевидны после того, как глава финансового департамента Дубая, Абдулрахман аль-Салех, в интервью государственному телеканалу заявил: правительство Дубая не будет выступать гарантом по долговым обязательствам Dubai World. По его словам, Dubai World, занимая деньги у различных банков, действовала как частная компания. Проблема в том, что банки не осуществляли должной оценки возникающих при этом рисков. Конечно, кредиторы Dubai World придерживались на этот счет иного мнения. Они указывали, что Dubai World всегда воспринималась как организация, имеющая неявную поддержку со стороны государства. Рынок облигаций всегда ценил кредитоспособность Dubai World так, как будто речь шла о долговых обязательствах, выпущенных правительственным агентством, а не независимой корпорацией.

Впрочем, руководство Дубая отказалось признать справедливость такого подхода.

Кредиторы и инвесторы компании испытали очередной шок после того, как узнали, что Объединенные Арабские Эмираты пересмотрели свои планы, предусматривающие оказание Дубаю финансовой помощи, и что эмират Абу-Даби отказался от какого-либо участия в спасении своего соседа. Почувствовав себя обманутыми, несколько серьезно настроенных хеджевых фондов, владевших акциями Dubai World, объединили усилия и начали оказывать на компанию давление, требуя, чтобы она распродала свои активы и немедленно расплатилась вырученными средствами по своим долговым обязательствам. Они даже грозились подать иски как в местные, так и в международные судебные инстанции, чтобы вынудить компанию сделать то, что успокоило бы ее кредиторов.

В конечном счете Абу-Даби все же пришлось вмешаться в ситуацию и успокоить рынки своим обещанием предоставить Дубаю 10 млрд долл., чтобы ослабить финансовое давление. Но даже эти гарантии оказались ненадежными, поскольку почти сразу Абу-Даби без особой огласки уменьшил их размер до 5 млрд долл. Стоит отметить, что обрушившиеся на компанию угрозы не напугали руководителей Dubai World. Они прекрасно понимали, что все это не более чем бесполезное сотрясение воздуха. Выгода инвесторов и кредиторов – продолжать работать вместе с Дубаем, а не против него. И все это знали. Поэтому Dubai World даже не посчитала нужным отвечать на заявления рассерженных управляющих хеджевых фондов – хотя аль-Салех признавал, что компании, возможно, придется продать часть своих активов, чтобы обеспечить себя необходимой наличностью, и этот план получил одобрение рейтингового агентства Moody's. Но при этом Dubai World предупредила любых потенциальных инвестиционных стервятников, что компания не собирается распродавать ценные активы по бросовым ценам. В мае 2010 года Dubai World достигла со своими кредиторами соглашения о реструктуризации долговых обязательств

на сумму, превышающую 23 млрд долл. Согласно условиям данного соглашения, группа банков должна была получить от компании 4,4 млрд долл. в течение пяти лет с ежегодной процентной ставкой на уровне одного процента, и еще 10 млрд долл. в течение восьми лет с плавающей процентной ставкой приблизительно на уровне двух процентов годовых. Остальная часть долга преобразовывалась в акции, обеспечивающие банкам долю собственности в Dubai World. В целом, эти условия выглядели достаточно привлекательно для компании, которая в тот момент раскачивалась на краю финансовой пропасти. И в этом заключено очередное проявление власти теневого рынка.

Тем временем финансовые эксперты сосредоточились на выяснении, какая страна станет следующей жертвой финансового кризиса. В последние годы экономический подъем, финансируемый за счет неосторожной кредитной политики банков, наблюдался во многих небольших странах, прежде всего в европейских. Поэтому последовать за Дубаем могла, например, Ирландия. Или одно из Балтийских государств, например Эстония или Литва. Или даже Греция. Никто в финансовом мире не знал наверняка, где и когда грянет следующий кризис. Но в том, что он действительно грянет, были уверены многие.



## Национальная безопа\$ность

При всех возможных финансовых неприятностях, которые таит в себе усиление экономической власти богатых нефтью стран Персидского залива, гораздо более пугающим является все же геополитический аспект этих изменений в глобальном мире. Инвестиции, обеспеченные ближневосточными нефтедолларами, часто имеют два контекста: экономический и политический. Это обусловлено тем, что данные инвестиции осуществляются через посреднические структуры суверенными инвестиционными фондами, находящимися под жестким контролем своих правительств. Несмотря на то, что эти инвестиции обычно не подразумевают вмешательства во внутренние дела тех стран, в которых находятся объекты инвестиций, их все же нельзя рассматривать исключительно с бухгалтерской точки зрения. Богатые нефтью государства Ближнего Востока настолько близки друг другу как с географической, так и с культурной точки зрения, что политика и экономика переплелись в их веками формировавшихся отношениях. Время сплавило воедино разнородные обычаи и традиции населявших пустыню древних племен.

Однако для Соединенных Штатов и других западных держав этот сплав таит в себе потенциальные конфликты. В чем же суть опасений? Представьте, что некоторые ключевые элементы системы национальной безопасности страны перейдут в собственность компаний, представляющих страны, которые, хотя и являются союзниками, но имеют собственные геополитические интересы. Примером тому служит конфликт четырехлетней давности, печально известный как «сделка с Dubai Ports», который имел место до того, как эмират Дубай стал жертвой финансового кризиса.

В течение многих лет контейнерными портами в Нью-Йорке, Филадельфии, Балтиморе, Майами и Новом Орлеане управлял

британский конгломерат Peninsular & Oriental Steam Navigation Company. Но в феврале 2006 года P&O был продан за 6,8 млрд долл. компании Dubai Ports World (DP World), являвшейся дочерней структурой Dubai World. Поскольку DP World представлял собой международную корпорацию, имеющую активы по всему миру и находящуюся под управлением дружественного Соединенным Штатам правительства, Комитет по иностранным инвестициям при Казначействе США не видел никаких препятствий для заключения этой сделки и быстро одобрил ее в декабре 2005 года. Спустя два месяца должно было состояться окончательное оформление данного корпоративного поглощения.

Однако, когда сообщения, что арабская компания будет управлять несколькими важнейшими американскими портами, вышли на первые полосы газет всего мира, Конгресс США вдруг озаботился тем, что это может создать проблемы для национальной безопасности. Хотя эмират Дубай считался американским союзником, а DP World представлял собой международный конгломерат, который имел деловые связи, в том числе и с американскими компаниями, политики встали на дыбы, тут же вспомнив, что двое из девятнадцати террористов, атаковавших 11 сентября башни Всемирного торгового центра, были родом из Объединенных Арабских Эмиратов. Кроме того, правительство ОАЭ было тесно связано с Саудовской Аравией, которая являлась родиной еще пятнадцати террористов. При ближайшем рассмотрении план заключения подобной сделки уже не казался удачным, особенно в свете чувствительности американцев к вопросам безопасности, обострившейся после нападения на США террористов с Ближнего Востока. Тем не менее американское правительство, несмотря на категорические протесты многих законодателей, в конечном счете дало свое согласие на заключение сделки.

Однако пресса продолжала раздувать скандал вокруг сделки, вызывающей неприязнь у американцев. В результате общественное

давление привело к отмене корпоративной договоренности, несмотря на активную поддержку этой сделки со стороны президента Джорджа Буша младшего и его администрации. В качестве компромиссного было принято решение о том, что DP World откажется от всех принадлежащих Peninsular & Oriental американских портов, но сохранит за собой все международные активы этой компании.

Проблема улажена, не так ли? Не совсем. Неизвестно, насколько изменение Соединенными Штатами условий сделки с DP World способствовало сохранению национальной безопасности, зато абсолютно ясно, что это не привело к комплексному решению. Многие богатые нефтью ближневосточные страны настроены по отношению к США весьма воинственно. И они создают суверенные инвестиционные фонды, которые вкладывают капитал совместно с теми своими соседями по Персидскому заливу – Кувейтом, Абу-Даби и Дубаем, – которые имеют более тесные деловые и дружеские связи с западными странами. Но поскольку эти инвестиционные фонды отказываются обнародовать подробности о заключаемых ими сделках, вполне вероятно, что в скором времени американские компании потеряют всякое представление о том, представители каких стран являются владельцами их акций. Более того, даже если бы они все же получили такие сведения, у них не было бы никакой возможности изменить ситуацию. США нуждаются в инвестициях из зоны Персидского залива. А если важная коммерческая сделка оказывается под угрозой срыва, то вероятность, что Соединенные Штаты согласятся упустить свою выгоду по причине, что данная сделка создает потенциальную проблему для национальной безопасности, в нынешних условиях становится ничтожно малой. И это действительно пугает.

Взять, к примеру, недавно заключенное между США и Объединенными Арабскими Эмиратами соглашение, не получившее столь громкой огласки, как сделка с DP World. В мае 2009 года президент Барак Обама формально благословил

договоренность между американскими и арабскими компаниями о совместном использовании ядерных технологий в ОАЭ, где планируется построить несколько ядерных реакторов, которые должны обеспечивать электроэнергией весь регион. Чтобы получить разрешение на заключение сделки, Объединенные Арабские Эмираты согласились беспрепятственно допускать на свои объекты инспекторов ООН, покупать ядерное топливо у основных международных поставщиков, а также пообещали не заниматься обогащением урана и переработкой плутония. В совместном заявлении было сказано, что США и ОАЭ будут препятствовать попаданию ядерных материалов в чужие руки. Представители администрации Обамы, со своей стороны, дали ход этому соглашению, которое они фактически получили в наследство от администрации Буша, охарактеризовав его как «мирное» и способствующее усилиям правительства взять под контроль развитие ядерной энергетики во всем мире.

Ратификация данного соглашения в Конгрессе встретила некоторое сопротивление со стороны оппозиции. Некоторые законодатели полагали: такое соглашение влечет за собой огромный риск попадания ядерных технологий в руки государственных режимов, не питающих особой любви к Соединенным Штатам. «Существование возможности того, что Объединенные Арабские Эмираты станут посредниками в развитии иранской программы создания ядерного оружия, неспособность этой страны осуществлять эффективный контроль над экспортом полученных технологий, а также опасность распространения ядерных материалов и опыта их использования в ближневосточном регионе заставляет рассматривать данное соглашение как опасный прецедент», – заявила во время обсуждения Илеана Рос-Летинен, вице-председатель Комитета по иностранным делам палаты представителей, являющаяся представителем Республиканской партии.

Как это ни странно, но общественные протесты на этот раз не были столь же жесткими, как в случае сделки с DP World. Даже Рос-Летинен была вынуждена признать, что это соглашение, вероятно, получит одобрение Конгресса. Она оказалась права. 18 декабря 2009 года Соединенные Штаты и Объединенные Арабские Эмираты заключили соглашение о совместном использовании ядерных технологий.

Легкость, с которой данный проект получил одобрение, свидетельствует не о том, что его посчитали безвредным для национальной безопасности, а скорее о том, что он соответствует экономическим интересам США. Вытекающие из заключенного соглашения контракты на строительство ядерных объектов стоили 40 млрд долл., и основными претендентами на их получение являлись американские компании General Electric и Westinghouse. В экспертном заключении, выданном по поводу данной сделки Министерством торговли США, в частности, указывалось: «Даже притом, что объекты будут строиться на территории Объединенных Арабских Эмиратов, это приведет к созданию новых рабочих мест в США. Атомные электростанции, которые Westinghouse и General Electric построили в Китае и на Тайване, позволили создать и поддерживать в течение многих лет более 10 000 рабочих мест для американских граждан. Кроме того, следует учесть, что образовавшиеся вакансии предназначены для высококвалифицированных технических специалистов».

В конечном итоге General Electric проиграла борьбу за арабские контракты южнокорейскому консорциуму, в который входила компания Westinghouse. Но факт остается фактом – при наличии отчаянной потребности в деньгах ничто не может помешать заключению сделки стоимостью 40 млрд долл. Именно поэтому General Electric и Westinghouse приняли самое непосредственное участие в лоббировании ядерного соглашения с Объединенными Арабскими Эмиратами. Деньги позволяют решить любые вопросы. Объединенные Арабские Эмираты являются третьим экспортером

нефти среди стран, входящих в Организацию стран – экспортеров нефти ОПЕК. Правительства стран Персидского залива контролируют вложенный в американские активы капитал, который в суммарном исчислении превышает 400 млрд долл., что делает группу этих стран вторым, после Китая, кредитором США. Поэтому, когда администрация Обамы оценивала все плюсы и минусы данного соглашения, экономические интересы затмили все остальные доводы. У противников данной сделки не было ни единого шанса ее остановить.

Безусловно, сторонники заключения ядерного соглашения указывали на то, что оно заключается со страной, имеющей традиционно дружественные отношения с Соединенными Штатами. Но при этом они обходили своим вниманием множество потенциальных проблем. В данном случае речь шла не о том, какие чувства правительство Объединенных Арабских Эмиратов испытывает по отношению к США. Проблема в том, что некоторые из близких друзей и соседей ОАЭ этих чувств не разделяли. Наибольшие опасения вызывал Иран, который инспекторы ООН по вооружениям обвиняют в незаконной разработке программы по созданию ядерного оружия. Объединенные Арабские Эмираты и Иран имеют глубокие культурные связи, прежде всего потому, что почти четверть населения Дубая являются выходцами из Ирана. Кроме того, в этом эмирате работают более десяти тысяч иранских бизнесменов. Учитывая нестабильность политической ситуации на Ближнем Востоке, стоит ли удивляться наличию опасений по поводу того, что Иран может получить доступ к ядерным технологиям через ОАЭ? Вероятно, нет. К тому же, исходя из предположений о том, что цены на нефть в последующие несколько лет будут оставаться на высоких уровнях, можно сделать вывод: Иран и другие проблемные нефтяные государства будут становиться все более богатыми и инвестировать образующийся капитал вместе со своими ближневосточными братьями. В этом случае потенциальные угрозы безопасности западных стран со временем будут приобретать все

бóльшую актуальность. При этом у США практически нет возможности противостоять такому развитию событий. Они позволили инвестиционному джинну вырваться из бутылки. И нет никакого способа, позволяющего запихнуть его обратно.

## **Дополнительная пища для ума**

До сих пор мы рассматривали участников теневого рынка, которыми являются суверенные инвестиционные фонды, только в контексте их взаимодействия с США, Европой и другими крупными рынками. Но это не отражает всей полноты картины, поскольку оставляет в стороне конкурентную борьбу за ресурсы, которую разбогатевшие страны ведут на территории третьего мира. Это сражение будет иметь как локальные, так и международные последствия, не исключающие даже возможности войны.

С 2008 года, когда быстро растущие цены на сырье привели к международному «продовольственному шоку», в мире начался массовый захват земель, имеющих сельскохозяйственное значение. Обширные территории в странах третьего мира спокойно приобретаются иностранными правительствами, стремящимися защитить и нарастить свои продовольственные запасы. В Соединенных Штатах, где нет проблем с обеспечением населения продуктами питания и где ожирение является одним из самых распространенных заболеваний, трудно представить, что другие части света переживают серьезный продовольственный кризис. Но это действительно так. В результате многие страны, находящиеся в прямой зависимости от импорта продовольствия – государства Персидского залива, например, импортируют более шестидесяти процентов потребляемых продуктов питания, – проявляют все большую озабоченность ростом цен на соответствующих рынках. Как же они решают эту проблему? Богатые участники теневого рынка, чтобы прокормить свое население, начали вкладывать деньги в пахотные сельхозугодья, которые они могут купить или арендовать для производства продовольственной продукции. Это новая форма экономического империализма. И этот процесс не остался незамеченным международными наблюдателями.



«Для того чтобы увидеть потенциальные проблемы, необходимо взглянуть на происходящее изнутри, – говорит Иоахим фон Браун, экономист по сельскому хозяйству Боннского университета и бывший глава Международного научно-исследовательского института продовольственной политики в Вашингтоне. – Вы увидите, что во многих странах, в которых продаются сельхозугодья, сохраняется феодальная система землевладения, позволяющая местным элитам незаконно оформлять огромные участки земли в свою собственность. В результате Китай, Корея, страны Персидского залива и другие богатые государства получают возможность приобретать плодородные участки земли у местных чиновников или крупных землевладельцев, получивших эту собственность силой или благодаря своим связям. Это особенно ярко проявляется в таких странах, как Судан и Пакистан, где генералы регулярно отбирали земельные участки у мелких фермеров. В итоге на земельном рынке появляются продавцы. А число страждущих покупателей увеличивается постоянно».

Действительно, при анализе сделок, совершаемых на земельном рынке, становится очевидной ярко выраженная тенденция. За последние пять лет Бахрейн, Китай, Египет, Индия, Япония, Иордания, Кувейт, Ливия, Малайзия, Катар, Саудовская Аравия, Южная Корея и Объединенные Арабские Эмираты потратили миллиарды долларов на покупку или аренду огромных площадей сельхозугодий, разбросанных по всему миру – от Бразилии и Аргентины в Южной Америке до Уганды и Танзании в Африке. Эти новые сельскохозяйственные колониалисты скупают настолько большие территории, что, по сути, можно утверждать, что они создают в границах зарубежных стран собственные, независимые от местных властей, продовольственные базы.

Например, Саудовская Аравия, обладающая огромными запасами нефти, но обделенная пахотными землями, создает сельскохозяйственные совместные предприятия в Бразилии, Египте, Эфиопии, Индонезии, Казахстане, Пакистане, Филиппинах, Сенегале,

Судане, Турции, Таиланде, Уганде и Украине. В июле 2008 года Saudi bin Laden Group, пользующийся поддержкой правительства Саудовской Аравии строительный конгломерат (он принадлежит семье лидера террористической организации Аль-Каида Усамы бен Ладена), объявил, что потратил 4,3 млрд долл. на создание посреди густого лесного массива индонезийской части острова Новая Гвинея фермы размером со штат Коннектикут. На огромной территории выращиваются рис, сахарный тростник, соя и другие зерновые культуры, потребителями которых являются жители Саудовской Аравии. Затем в мае 2009 года саудовские инвесторы заплатили 100 млн долл. за ферму по выращиванию пшеницы и ячменя, расположенную в разоренной войной Эфиопии, где представителям Саудовской Аравии и без того уже принадлежат сотни тысяч акров сельхозугодий. Тем временем Южная Корея собирает урожаи пшеницы на расположенной в Судане ферме площадью 2600 квадратных миль. Производством сельхозпродукции на этом участке земли занимается партнерство, включающее в себя компании из Кореи, Судана и с Аравийского полуострова. Южная Корея также участвует в сельскохозяйственных совместных предприятиях с Аргентиной, Камбоджей, Индонезией, Лаосом, Монголией и Россией.

Такое взаимодействие приводит к образованию экономических союзов, которые, возможно, не слишком заметны, по крайней мере, для остального мира. Возьмите, например, сельскохозяйственное партнерство Китая и России. Эти страны традиционно считаются хорошими соседями и торговыми партнерами. Но мало кто знаком со всеми нюансами их отношений. Говоря простым языком, эти страны совместно используют сельхозугодья и производят продовольственную продукцию. Например, в мае 2008 года китайское правительство объявило, что оно потратило 21 млн долл. на подготовку 200 000 акров российских земель для выращивания риса, сои и других зерновых культур. В соответствии с заключенным

по этому поводу соглашением большая часть производимой продукции экспортируется в Китай, малая часть остается в России.

Что же в этом особенного? Всего лишь еще один пример добрососедского партнерства, не так ли? Однако, копнув глубже, мы обнаружим, что за последние несколько лет Россия и Китай заключили более десятка подобных соглашений. Некоторые являются куда более масштабными, чем в описанном выше случае. Например, сельскохозяйственная компания из северо-восточной китайской провинции Хэйлунцзян по крайней мере с 2004 года занималась выращиванием риса на плантации площадью 162 квадратные мили в дальневосточных областях соседней России.

Такие соглашения о разделе продукции оказываются выгодными для обеих стран, поскольку Россия получает необходимый капитал, а Китай – возможность всесторонне развивать свой продовольственный сектор. Очевидно, что каждая из подобных сделок не содержит в себе сенсации, благодаря которой сообщение о ней могло бы попасть на первую полосу Wall Street Journal. Но все вместе они работают на создание международных союзов, способных сыграть важную геополитическую роль в мире, которым правят деньги. В полном соответствии с теми сценариями экономических войн, которые были разыграны Пентагоном, глобальные союзы создаются настолько незаметно, что Соединенные Штаты слишком поздно узнают об их существовании. При этом дело не ограничивается союзом Китая с Россией. Помимо этого, Китай имеет сельскохозяйственные партнерства в Австралии, Бразилии, Камеруне, Казахстане, Лаосе, Мексике, Мозамбике, Мьянме, Танзании, Уганде, Зимбабве, на Филиппинах и на Кубе.

Конечно, Китай – далеко не единственный территориальный захватчик. Практически каждая богатая страна мира стремится защититься от потенциального продовольственного кризиса. В результате все они рыщут по миру в поисках крупных земельных участков, пригодных для ведения сельского хозяйства. «Сельскохозяйственные объекты становятся важным стратегическим

активом, – говорит Карл Аткин, глава британского Исследовательского центра агробизнеса, выступавший консультантом при проведении некоторых крупных сделок с земельными участками. – Взлет цен на продовольствие, случившийся в 2007 и 2008 гг., был замечен многими, но при этом мало кто обратил внимание на происходящие в этой сфере структурные изменения. Вероятность роста цен на сельхозпродукцию в ближайшие десять лет значительно выше по сравнению с несколькими предыдущими десятилетиями. Возможно, мы не увидим повторения ценового всплеска 2007 года, и все же цены на этом рынке будут расти намного быстрее, чем раньше. Что движет процессом? Спрос подстегивается многими факторами, включая увеличение производства биотоплива, снижение пригодности земли, повышение роли воды как стратегического ресурса, а также воздействие на уровень сельскохозяйственного производства климатических изменений, происходящих в различных частях мира. Все это оказывает комплексное влияние на рынок продовольствия».

Что касается инвестиций, то тут следует отметить впечатляющую способность участников теневого рынка успешно проводить политику неоколониализма в странах, которые традиционно враждебно настроены по отношению к правительствам и компаниям западных государств. В чем же причина? Конечно, в первую очередь, богатые участники теневого рынка пользуются тем, что развивающиеся страны отчаянно нуждаются в деньгах. Но, кроме того, отношения западных держав с африканскими странами и другими проблемными регионами мира обычно строились на не оправдавшей себя стратегии кнута и пряника: финансовая помощь таким странам предоставлялась в обмен на проведение ими политических и/или экономических реформ. В свою очередь, участники теневого рынка не смешивают политику и коммерцию. В мае 2010 года журнал The Atlantic опубликовал статью, в которой рассказывалось, как Китай осуществляет свои инвестиции в Африке:

«Китай действует совершенно не так, как западные страны. Он сосредоточен на торговле и выгодных инвестициях, вместо того чтобы предлагать правительствам этих стран гранты и связанные ссуды. Он не вмешивается во внутреннюю политику этих стран, не указывает, как они должны себя вести или какие реформы им следует осуществлять. При этом он действует быстро и решительно, особенно по сравнению со многими западными учреждениями». Другие участники теневого рынка поступают примерно так же. Только бизнес и ничего кроме бизнеса. Неудивительно, что такой подход, в отличие от западного, приветствуется правительствами стран, обладающих привлекательными объектами для инвестиций.

Очевидно, что в истории уже имели место прецеденты, когда богатые государства скупали земельные участки в других странах. В 1980-х годах Япония приобрела полмиллиона акров американской земли в штатах Калифорния, Монтана, Колорадо и Флорида для выращивания крупного рогатого скота и производства нежнейшей говядины «кобэ»<sup>[15]</sup>. Но нынешние покупки отличаются тем, что богатые страны заключают земельные сделки с чрезвычайно бедными аграрными странами, многими из которых управляют диктаторские режимы. В результате информация о деталях сделок остается закрытой для остального мира. Это вызывает тревогу как у экспертов, так и у дипломатов. Они опасаются того, что бедные страны, например Эфиопия или Судан, где население страдает от нехватки продовольствия, будут отправлять выращенное на своей территории зерно по всему миру, в то время как их собственные граждане продолжают умирать от голода. Вот почему Международный научно-исследовательский институт продовольственной политики (IFPRI) – находящийся в Вашингтоне мозговой центр, занимающийся проблемами голода и бедности, – призывает к обеспечению большей открытости при заключении подобных сделок и к принятию международного кодекса поведения, обязательного для соблюдения всеми участниками рынка земель сельскохозяйственного назначения.

«Если крупномасштабные сделки по приобретению пахотных земель будут связаны с их нерациональным использованием, иностранные инвестиции в земли сельскохозяйственного назначения могут стать политически неприемлемыми, – говорится в докладе IFPRI, опубликованном в апреле 2009 года. – Поэтому долгосрочные интересы инвесторов должны сочетаться с интересами местного населения, а заключаемые сделки должны гарантировать соблюдение законности и справедливости и быть направлены на достижение взаимной выгоды».

Некоторые наиболее бедные страны начинают сопротивляться заключению подобных сделок. Например, корейский индустриальный гигант Daewoo International Corporation планировал выращивать зерно и производить пальмовое масло на земельном участке площадью 5000 квадратных миль, находящемся на территории Мадагаскара. Но в итоге это намерение способствовало лишь тому, что на крупнейшем острове Индийского океана началась кровавая гражданская война.

В январе 2009 года правительство Мадагаскара согласилось передать корпорации Daewoo в аренду на 99 лет примерно половину пахотной земли этого тропического острова. Президент страны Марк Раваломанана заявил, что целью данной сделки было привлечение международных инвесторов и демонстрация открытости страны для бизнеса. Но для жителей острова эта сделка привела к потере последней капли терпения в отношении коррумпированного правительственного режима, за долгие годы своего правления не сделавшего ничего для преодоления бедности. «Они продали территорию страны иностранцам! – заявил французскому радиорепортеру лидер оппозиции, Андри Раджоелина, во время проведения одной из демонстраций протеста. – Мы требуем создания переходного правительства». К марту 2009 года повстанцы Раджоелины свергли Раваломанана и взяли управление страной в свои руки. Одним из первых действий

Раджоелины в качестве нового президента страны стала отмена сделки с Daewoo.

Впрочем, этот пример является скорее исключением, чем правилом. Продолжающаяся глобальная скупка сельскохозяйственных земель не показывает признаков замедления. Международные инвестиционные компании создают сельскохозяйственные хеджевые фонды, и богатые иностранные правительства с удовольствием вкладывают свои капиталы в плодородные земельные участки. Основные объекты таких инвестиций находятся на территории Бразилии, Грузии, Казахстана, Малави, Нигерии, Парагвая, России, Сенегала, Украины, Узбекистана и даже Австралии. В среднем, окупаемость этих инвестиций составляет около десяти лет. В конечном счете, инвесторы получают до четырехсот процентов доходности на свои вложения в наиболее дешевые африканские земельные активы. Таким образом, инвестиции в сельскохозяйственные объекты рассматриваются как весьма выгодное предприятие. При этом мало кто задумывается, к каким последствиям все эти сделки приведут для самых бедных жителей планеты.

«Сложность проблемы с созданием международных инструкций, относящихся к обороту земель сельскохозяйственного назначения, обусловлена тем, что сделки с такими ресурсами, как земля и вода, во многих бедных странах не регулируются должным образом, и имущественные права на них не могут быть определены достаточно четко, – говорит фон Браун. – Международное сообщество должно начать действовать прежде, чем полностью утратит контроль над ситуацией. Необходимо немедленно разграничить права собственности как на общинном, так и на индивидуальном уровне, что будет нетрудно сделать, используя современные возможности спутниковой съемки и картографии. Следует также установить жесткий кодекс поведения, регулирующий деятельность инвесторов в этой сфере. Такой подход уже применяется в горнодобывающей отрасли. Если мы не поторопимся,

то возможности для осуществления международной эксплуатации будут только увеличиваться».

Но кто должен взять на себя роль проводника преобразований, к которым призывает Браун? Соединенные Штаты? Как бы не так. Предлагаемые реформы не согласуются с тем, как привык действовать правящий в этой стране мир финансов. В отсутствие доброй воли к переменам глобальный захват земель будет продолжаться неустанно. При этом щупальца теневого рынка будут охватывать все бóльшие территории. И Соединенные Штаты действительно ничего не могут с этим поделать.



## **Глава 6**

# **Нефть на службе у преступников**

На примере действий Китая в отношении компаний Rio Tinto и Google мы видели, как авторитарные режимы могут интерпретировать экономические законы. Цель – оказывать давление на независимые международные компании, занимающиеся бизнесом в их странах. Однако если бы этим все и заканчивалось, это не представляло бы слишком серьезной проблемы для остального мира. К сожалению, реальность выглядит иначе. Некоторые правительства, особенно те, что сидят на огромных запасах нефти, использовали силу своего богатства как инструмент влияния на неподконтрольные им судебные-правовые системы других стран. Приводимый далее пример не только показывает, насколько возмутительным образом может использоваться данная стратегия, но и демонстрирует, насколько мощной геополитической властью уже обладают страны, являющиеся участниками теневого рынка.

## Подорванное правосудие

Абдель Бассет Али аль-Меграхи небезосновательно опасался, что уже никогда больше не сможет увидеть родную Ливию. В свои 57 лет он был болен неизлечимым раком простаты, затронувшим и другие органы. Каждое утро, заглядывая в зеркало, он видел все менее узнаваемое отражение. Его когда-то сильное тело теперь стало настолько хилым, что он больше не мог передвигаться или даже стоять, не опираясь на трость. В его глубоко посаженных темных глазах уже давно не появлялся вызывающий блеск. Его голос настолько ослаб, что редко становился громче тихого шепота. Большую часть дня он проводил в тумане, вызванном воздействием успокоительной смеси лекарственных средств, которые вынужден был принимать, чтобы заглушить пронизывающую боль.

Наблюдавший за Меграхи шотландский врач сказал, что его пациент продержится не более трех месяцев. Остаток своих дней Меграхи проводил в федеральной шотландской тюрьме Гринок, расположенной приблизительно в двадцати пяти милях к западу от Глазго, где отбывал наказание за совершение ужасного преступления. Сам он, правда, клялся в своей невиновности. По мнению многих британских граждан и членов правительства, полагавших, что Меграхи действительно мог стать невинной жертвой обвинений, умирающий заслуживал сострадания. Они предпочли бы, чтобы он вернулся домой в Триполи, где мог бы спокойно дожить остаток своих дней в окружении друзей и родственников. Многие считали, что такое решение стало бы справедливым итогом весьма неприятной истории.

Шотландское правительство согласилось с этим мнением, и 20 августа 2009 года Меграхи был освобожден исходя из «принципов гуманности». Ему было разрешено вернуться в Ливию, где его, по всей видимости, ожидала скорая смерть. По пути на родину, куда он отправился на частном реактивном самолете

ливийской авиакомпании Afriqiyah, Меграхи вызывающе заявил, что справедливость наконец-то восторжествовала. «Я хочу заявить во всеуслышание: все, что мне довелось пережить, стало наказанием за то, чего я не совершал. Остаток своих дней я доживаю под гнетом несправедливого обвинения».

Трогательная история о справедливости и морали, не так ли? Не спешите с выводами. Для многих британцев и американцев Меграхи был диким зверем, живым воплощением зла. Они считают его террористом и агентом ливийского правительства, ответственным за гибель пассажиров рейса 103, выполнявшегося самолетом «Боинг 747», который 21 декабря 1988 года взорвался в воздухе над деревней Локерби на юге Шотландии. Этот авиалайнер летел из Лондона в Нью-Йорк, и на его борту находилось много американских студентов, возвращавшихся домой после рождественских каникул. В результате совершенного террористического акта погибли, в общей сложности, двести семьдесят человек, включая одиннадцать жителей шотландской деревни, на которых упали пылающие обломки самолета. На тот момент это стало самым крупным терактом как в британской истории, так и среди всех совершенных против американских гражданских лиц.

Какое из возможных наказаний можно было счесть справедливым для человека, совершившего столь страшное преступление? Пожизненное тюремное заключение? Смерть за решеткой? Несомненно, что члены семей и друзья погибших пассажиров рейса 103 в январе 2001 года ожидали услышать из уст трех шотландских судей самый жесткий приговор в отношении Меграхи, который был обвинен в убийстве стольких людей. Судебный процесс был изнурительно долгим. Он длился восемь месяцев и проходил на нейтральной территории бывшей военной базы НАТО в Нидерландах. Многие из тех, кто все еще скорбел о жертвах теракта, посчитали справедливым, что согласно решению суда Меграхи никогда уже не должен был выйти на свободу.

Поэтому неудивительно, что освобождение террориста после всего лишь семи лет из предполагаемого пожизненного заключения вызвало бурю негодования как в Великобритании, так и в Соединенных Штатах. Друзья и родственники погибших, не поверившие клятвам Меграхи, пришли в ярость. Роберт Мюллер, директор американского Федерального бюро расследований, даже направил полное негодования открытое письмо шотландскому министру юстиции Кенни Макаскиллу.

«Ваше решение освободить Меграхи столь же необъяснимо, сколь вредно для правосудия, – писал Мюллер. – По сути, ваши действия представляют собой насмешку над главенством закона. Вы дали террористам всего мира повод полагать, что, независимо от качества проведенного расследования, вердикта судей, вынесенного после того, как обвиняемому были предоставлены все предусмотренные законом права на защиту, и приговора, соответствующего тяжести совершенного преступления, террорист все равно будет освобожден, исходя из соблюдения “принципов гуманности”. Вы пошли навстречу террористу даже притом, что он так и не признал своей вины в массовом убийстве, и притом, что ни он, ни правительство Ливии не раскрыли имена и роли других людей, также ответственных за совершение этого ужасного преступления».

Однако шотландские власти отвергали брошенные им гневные обвинения и настаивали: сострадание их страны к судьбе Меграхи оправдано тем, что речь шла об умирающем человеке, отбывающем тюремный срок на чужой земле. Тем не менее общественность продолжала выражать сомнения в правильности принятого властями решения. По правде говоря, в истории с освобождением Меграхи есть множество нюансов, не нашедших отражения в официальной версии событий. И вполне возможно, что главным побудительным мотивом, сыгравшим на руку осужденному террористу, был не столько гуманизм, сколько вмешательство влиятельных представителей теневого рынка.

## Поймать террориста

На протяжении ряда лет лидер Ливии, полковник Муаммар аль-Каддафи, и его заместители оказывали давление на британское правительство, при каждой представившейся возможности поднимая вопрос об освобождении Меграхи. Причиной такой дипломатической активности было не только стремление помочь своему соотечественнику, который к тому же был кузеном одного из ближайших помощников Каддафи, Саида Рашида Киши (более известного просто как Саид Рашид), но и убежденность в том, что обвинения, выдвинутые Шотландией против Меграхи, безосновательны. По мнению ливийцев, Меграхи был обвинен не на основании неопровержимых доказательств, а в ответ на желание скорбящих британцев и американцев заключить в тюрьму кого угодно, лишь бы отомстить за смерть своих родных и близких.

До обвинения в организации взрыва над Локерби Меграхи являлся руководителем службы безопасности Libyan Arab Airlines, национального грузового и пассажирского авиаперевозчика. Кроме этого, он занимал должность директора ливийского Центра стратегических исследований. Однако представители ФБР утверждали, что эта должность фактически служила официальным прикрытием «настоящей» работы Меграхи в качестве агента секретной службы Ливии – Комитета безопасности Джамахирии (JSO), – хотя сам он неоднократно отрицал свою причастность к этой организации.

Вскоре после взрыва самолета, следовавшего рейсом 103, британские и американские следователи пришли к выводу: они имеют дело с террористическим актом, заказанным и профинансированным Ливией. И хотя Каддафи отрицал выдвинутые обвинения, детективы полагали, что данный инцидент, вероятно, являлся актом возмездия за имевший место в апреле 1986 года американский авианалет на Триполи и второй по

величине город Ливии, Бенгази. Во время той бомбежки погибло сорок ливийских мирных граждан – включая четырехлетнюю приемную дочь Каддафи, Ханну, – ранено более сотни человек и разрушен дом ливийского лидера. Этот авианалет, в свою очередь, являлся актом мести США за взрыв берлинского ночного клуба, который часто посещали расквартированные в Германии американские солдаты. Тот теракт унес жизни трех человек, включая двух военных, и, как полагали, был организован ливийскими секретными агентами.

Следователи установили причастность Меграхи к взрыву рейса 103 на основании имевшихся личных связей и нескольких вещественных доказательств. В первую очередь была принята во внимание родственная связь Меграхи с его кузеном Рашидом, который в то время являлся главным агентом JSO. Многие представители разведки полагают, что именно этот человек был истинным тайным руководителем операции, приведшей к взрыву над Локерби. Еще в 1991 году официальный представитель Госдепартамента США, Ричард Баучер, назвал Рашида «главным архитектором и конструктором террористической политики Ливии и влиятельным членом правящих кругов Ливии». Однако если согласиться с причастностью Рашида к организации данного террористического акта, сомнительно, что он стал бы привлекать для выполнения столь ужасной миссии кого-то из людей, имеющих к нему самое непосредственное отношение.

Внимание следователей привлекла также связь Меграхи с офисом Libyan Arab Airlines на Мальте, которая представляет собой архипелаг маленьких островов в Средиземном море приблизительно в шестидесяти милях к югу от Сицилии. Исторически Мальта имела дружественные отношения с Ливией и даже разрешала ливийским гражданам свободно посещать свою территорию без какого бы то ни было контроля со стороны собственных или европейских служб безопасности. Детективы ФБР утверждали, что это обеспечило Меграхи возможностью

путешествовать по всей Европе, используя несколько поддельных паспортов. В частности, он мог посетить швейцарский Цюрих, где, возможно, получил часовой механизм для бомбы, которая в конечном счете была доставлена на рейс 103. Кроме того, с помощью одного из менеджеров офиса Libyan Arab Airlines в аэропорту Лука на Мальте, аль-Амина Халифа Фимаха, Меграхи мог перевозить и хранить пластиковую взрывчатку, из которой впоследствии была сделана бомба.

В результате расследования удалось выяснить, что план террористов был прост: спрятать бомбу с часовым механизмом в чемодан, найти способ погрузить этот чемодан на самолет и ждать взрыва. По словам следователей, для того, чтобы замаскировать взрывчатое устройство, Меграхи и Фимах спрятали его внутри кассетного плеера фирмы Toshiba. Помимо этого, Меграхи приобрел в расположенном неподалеку от его мальтийской гостиницы магазинчике одежду и зонтик, которые также были помещены в коричневый чемодан фирмы Samsonite. Затем эти двое незаконным путем раздобыли багажные бирки авиакомпании Air Malta и прилепили их на чемодан, который был отправлен по воздуху как несопровождаемый багаж в германский Франкфурт. Там снаряженный бомбой чемодан был передан авиакомпании PanAm, чей самолет отправился в Лондон. В конечном счете смертоносный груз оказался на борту рейса 103, направлявшегося в Нью-Йорк. Следователи довольно быстро сумели установить наиболее вероятный маршрут перемещения чемодана. Сначала они обнаружили связь с Франкфуртом, поскольку выяснилось, что взрыв произошел в том грузовом отсеке, в который был загружен только франкфуртский багаж. На мальтийский след им помогла выйти система отслеживания багажа авиакомпании PanAm, в которой содержалась информация, что несопровождаемый чемодан попал на франкфуртский рейс именно с Мальты.

После того, как «Боинг», выполнявший рейс 103, взорвался в небе над Локерби, агенты секретных служб Шотландии и Соединенных

Штатов тщательно обследовали обломки, разбросанные на участке площадью примерно в 850 квадратных миль. В результате им удалось обнаружить несколько улики: коричневый чемодан фирмы Samsonite, в который была заложена бомба, обуглившиеся фрагменты кассетного плеера фирмы Toshiba, который, как оказалось, служил футляром для бомбы, остатки зонтика и предметов одежды, а именно двух пар брюк, упакованных в тот же чемодан, а также крошечный осколок зеленого пластика.

Эксперты пришли к выводу, что оплавленный осколок пластика является частью часового механизма бомбы. По нему следователям удалось выйти на швейцарскую фирму Meister et Bollier, или MEBO, которая базировалась в Цюрихе и занималась изготовлением электронных устройств. Это был простой цифровой таймер, который можно установить на определенное время. Один из владельцев MEBO, Эдвин Больер, рассказал следователям, что его компания изготовила несколько опытных образцов таймера для ливийской разведки. Тем временем эксперты закончили анализ обугленных обрывков ткани и деталей зонтика. Все эти улики привели их на Мальту к маленькому магазинчику, находящемуся неподалеку от отеля, в котором останавливался Меграхи. Во время допроса в полиции владелец магазина, некто по имени Тони Гаучи, указал на фотографию Меграхи, опознав в нем человека, покупавшего у него описанные предметы. Добавив к этому показания ключевого свидетеля из ЦРУ, следователи решили, что нашли нужного им человека. 15 ноября 1991 года, спустя почти три года после взрыва над Локерби, американские и британские власти предъявили Меграхи и Фимаху обвинение в убийстве пассажиров рейса PanAm 103 и одиннадцати граждан Шотландии.

На момент предъявления обвинения Меграхи и Фимах жили в Ливии. Естественно, что режим Каддафи был настроен враждебно к проводимому расследованию и не собирался выдавать в руки западного правосудия своих граждан, обвиненных в терроризме. В ответ Организация Объединенных Наций в 1992 году ввела против



Ливии жесткие санкции, которые привели к экономической и политической изоляции страны. Через много лет предпринятые мировым сообществом усилия все же привели к нужному результату, и в 1999 году Каддафи согласился выдать двух ливийских граждан для проведения над ними на территории Нидерландов судебного процесса, который должен был проходить по законам Шотландии. В тот же день ООН сняла с Ливии все наложенные санкции.

В ходе судебного заседания выяснилось: обвинение, выдвинутое против Меграхи и Фимаха, в значительной степени построено на сенсационных показаниях ключевого свидетеля, Абдула Маджида Джаки, двойного агента ЦРУ, который в документах ЦРУ проходил под кодовым именем «кусочек паззла». По его словам, он являлся штатным сотрудником ливийской спецслужбы, но затем стал работать на США, поскольку ему не нравилась причастность ливийского правительства к терроризму и убийствам диссидентов. ЦРУ платило ему тысячу долларов в месяц за сбор информации об операциях ливийской разведки. Американские разведчики даже помогли ему избежать перевода в ливийскую армию, инспирировав обострение у него болезни, связанной со старой травмой.

Джака был первым, кто указал на Меграхи и Фимаха как на непосредственных исполнителей теракта над Локерби. Он служил заместителем управляющего того самого офиса Libyan Arab Airlines на Мальте, где работал Фимах. Этот неожиданный свидетель показал суду, что летом 1986 года офис посетил Саид Рашид и попросил, чтобы Джака нашел способ доставить несопровождаемый чемодан на британский самолет. Согласно показаниям Джаки, некоторое время спустя он отправился в мальтийский аэропорт вместе с Меграхи и Фимахом, где наблюдал, как Фимах взял чемодан фирмы Samsonite с багажного транспортера и пронес его мимо таможни. Джака предположил, что стал свидетелем репетиции перед проведением некой секретной операции. Кроме того, Джака обнаружил в ящике офисного стола две упаковки пластита. Он спросил о них у Фимаха. Тот ответил, что взрывчатку приобрел

Меграхи, и попросил сохранить эту информацию в тайне. Наконец, Джаака заявил, что видел утром в день взрыва, как Меграхи и Фимах загружали коричневый чемодан фирмы Samsonite на самолет компании Air Malta, направлявшийся во Франкфурт. Когда Джаака закончил выступление в суде, создалось впечатление, что сторона обвинения может праздновать безоговорочную победу. Но одновременно стало ясно: все обвинение построено исключительно на словах агента ЦРУ и мальтийского лавочника. В своем ответном слове сторона защиты просила суд не принимать во внимание свидетельские показания Джааки. Адвокаты Меграхи и Фимаха указывали, что Джаака фактически никогда не имел доступа к информации о деятельности ливийских секретных служб, поскольку работал на JSO лишь в должностях автомеханика и регистратора. Они представили доказательства, в том числе в виде отчетов ЦРУ, которые указывали, что Джаака считался в этом американском ведомстве ненадежным агентом, регулярно привиравшим в предоставляемых отчетах, чтобы заработать свою тысячу долларов в месяц. Наконец, защита привела свой самый сильный аргумент. Адвокаты поинтересовались, почему Джаака, работая на ЦРУ в течение многих лет после взрыва над Локерби, до июля 1991 года не сообщал своим американским работодателям, что может дать столь важные свидетельские показания. Почему он так долго хранил это в тайне? И, что еще более важно, если он владел столь важной информацией, то почему не попытался сделать что-нибудь, чтобы помогло бы предотвратить террористический акт? На эти вопросы защиты Джаака так и не смог дать вразумительного ответа.

Что касается мальтийского лавочника Тони Гаучи, то в его показаниях также имелись нестыковки. Например, однажды в ходе следственных мероприятий он выбрал из предъявленных ему полицией для опознания фотоснимков изображение не Меграхи, а другого человека. Кроме того, на суде он показал, что тем вечером, когда Меграхи совершал в его магазине свои покупки, шел дождь.

Однако согласно архивным метеоданным, никакого дождя в тот вечер не было. Если Гаучи не мог вспомнить, какая в тот день была погода, как он мог утверждать, что помнит внешность человека, который столько лет назад покупал в его магазине совершенно обычные вещи? Ответы на эти вопросы сторона защиты хотела получить до того, как коллегия из трех шотландских судей удалится для вынесения приговора.

В конечном счете судьи согласились с доводами обвинителей, по крайней мере частично, и пришли к выводу: в деле достаточно доказательств для того, чтобы признать Меграхи виновным в убийстве двухсот семидесяти человек. При этом суд счел недоказанной вину Фимаха. В итоге 31 января 2001 года Меграхи был приговорен к пожизненному заключению в шотландской тюрьме, а Фимаху было разрешено вернуться в Ливию.

Освобождая Фимаха от наказания, судьи вовсе не полагали, что Меграхи действовал в одиночку. И хотя они отказались прямо квалифицировать данное преступление как акт государственного терроризма, в судебном заключении особо отмечалось, что осуществление данной операции, скорее всего, происходило под наблюдением ливийских спецслужб. «Из представленных доказательств следует ясный вывод: идея, планирование и выполнение действий, приведших к установке взрывного устройства, имели ливийское происхождение», – указывалось в решении коллегии судей.

Каддафи и его приближенные восприняли данный приговор как оскорбление. Они продолжали считать Меграхи невиновным и утверждали, что судебный процесс проходил «под давлением американского правительства». Так заявил Каддафи на пресс-конференции, посвященной возвращению Фимаха. Адвокаты Меграхи немедленно опротестовали приговор. На состоявшемся год спустя заседании кассационного суда сторона защиты представила новые данные. Они ставили под сомнение доводы обвинения, на основании которых был вынесен приговор. Новый ключевой

свидетель защиты, бывший охранник лондонского аэропорта Хитроу, рассказал суду, что рано утром 21 декабря 1988 года, то есть в день взрыва, в аэропорту был совершен взлом. Кто-то срезал замки с дверей склада, в котором авиакомпания хранили контейнеры с готовым к отправке багажом. Адвокаты предположили, что этот взлом мог позволить кому-то пробраться на склад и оставить там снаряженный бомбой чемодан, который в конечном счете оказался на борту вылетавшего из Хитроу самолета. Таким образом, они опровергали наличие в деле германского или мальтийского следа. По их словам, представленный сценарий являлся убедительной альтернативой той схеме осуществления террористической операции, на которой настаивала сторона обвинения.

Несмотря на вновь открывшиеся обстоятельства, судьи отклонили кассационное обращение Меграхи. В результате 15 марта 2002 года осужденный в убийстве ливиец был переправлен вертолетом из Нидерландов в Шотландию и помещен в тюрьму Барлинни, расположенную в северо-восточном пригороде Глазго. В феврале 2005 года его перевели в тюрьму Гринок, где он и отбывал наказание вплоть до момента выхода на свободу в августе 2009 года.

## Покупка мирного договора

После того как Меграхи был обвинен в совершении террористического акта, у Ливии почти не осталось политических союзников и еще меньше экономических партнеров. На протяжении более чем десяти лет страна жила в условиях санкционированного ООН международного торгового эмбарго. Все находящиеся в иностранных финансовых учреждениях активы, которые принадлежали ливийскому правительству или контролировались им, оказались заморожены. Ни одна из стран, являвшихся членом ООН, не имела права поставлять в Ливию какое-либо оборудование или материалы, позволяющие транспортировать или перерабатывать нефть и природный газ. Это означало, что страна осталась без денег таких крупных западных нефтяных и газовых компаний, как British Petroleum, Royal Dutch Shell, Exxon Mobil Corporation и Occidental Petroleum Corporation. Безусловно, все эти монстры с готовностью вцепились бы в выгодные ливийские контракты, но санкции ООН лишили их такой возможности. А поскольку нефть и природный газ обеспечивали около семидесяти процентов ливийского ВВП, следовало признать, что торговое эмбарго нанесло весьма ощутимый удар по экономике страны.

Кроме того, ливийские граждане и компании столкнулись с серьезными ограничениями на перемещение и отправку грузов, поскольку авиалинии страны были закрыты согласно все той же санкции ООН. Имевшиеся в различных международных аэропортах офисы Libyan Arab Airlines также были закрыты, и все страны мира были проинструктированы о недопустимости посадки в их аэропортах или даже выдачи разрешения на вход в воздушное пространство любых самолетов, вылетевших с территории Ливии. Кроме того, компаниям из стран, являвшихся членами ООН, было запрещено заключать с ливийскими контрагентами любые сделки,

которые могли бы способствовать производству в этой стране самолетов или улучшению ее авиационной инфраструктуры.

Введенные санкции душили экономику Ливии, которая под руководством Каддафи превратилась в главного на планете изгоя. Практически ни одна бизнес-структура не хотела или не имела возможности иметь дело с ливийскими компаниями. В результате Каддафи и его приближенные поняли: им все же придется предпринять какие-то шаги для того, чтобы ослабить удавку, затягивающуюся на их шее. Ведь, в конце концов, их стране посчастливилось быть обладателем огромного количества ценных ресурсов: по объему доказанных запасов сырой нефти – более сорока миллиардов баррелей – Ливия занимала первое место в Африке и девятое в мире. При этом жители страны голодали, пока нефтяное богатство оставалось похороненным прямо у них под ногами в ожидании извлечения, переработки и продажи.

Каддафи и его приближенные поняли: для того, чтобы Ливия стала процветающей страной, им необходимо начать процесс примирения с Западом. При этом они прекрасно понимали, что путь к такому примирению может начаться лишь с выдачи обвиняемых во взрыве самолета над Локерби. Проблема заключалась в том, что большинство ливийцев верили в невиновность Меграхи; о том же постоянно и публично заявляли Каддафи и его советники. Тем не менее выдача Меграхи и Фимаха шотландским властям все же состоялась в 1999 году, после чего ливийские правительственные чиновники задействовали обходные дипломатические каналы, выясняя, что должна сделать Ливия, если снова хочет стать полноправным членом мирового сообщества. Условия, выдвинутые ООН, Великобританией и Соединенными Штатами, выглядели следующим образом: признание ответственности за совершенное преступление и выплата денежной компенсации семьям погибших в результате террористического акта. Ливийскому правительству не оставалось ничего другого, кроме как выполнить эти требования.

Формальное возвращение Ливии в международное сообщество началось 15 августа 2003 года с адресованного Совету Безопасности ООН письма, в котором Ливия заявляла, что «принимает на себя ответственность за действия своих должностных лиц». В такой, несколько витиеватой, формулировке признания вины Ливии за совершенное злодеяние обыгрывалось распространенное в западном мире убеждение, что Меграхи являлся агентом Комитета госбезопасности Джамахирии. Таким образом, данное письмо нельзя считать откровенным раскаянием, но, несомненно, это был шаг в правильном направлении. Кроме того, Ливия создала фонд для выплаты денежных компенсаций семьям погибших при взрыве над Локерби в размере 2,7 млрд долл., а также сделала заявление о своей готовности к «сотрудничеству в международной борьбе против терроризма и принятию практических мер, призванных гарантировать успешность такого сотрудничества». Каддафи публично отказался от программы создания ядерного оружия, приказал уничтожить все компоненты, которые могли быть использованы для создания оружия массового поражения, и открыл экспертам Международного агентства по атомной энергии возможность для проведения инспекций национальных ядерных и военных объектов.

Похоже, эти шаги к примирению удовлетворили мировое сообщество, и в декабре 2003 года ООН сняла с Ливии санкции. Однако вскоре мир узнал: имея дело с Ливией, следует уметь отличать раскаяние от «раскаяния». Год спустя, впервые после визита в эту страну Уинстона Черчилля в 1943 году, Триполи посетил британский премьер-министр – это был Тони Блэр. За несколько дней до прибытия Блэра Шукри Ганем, ливийский премьер-министр и второй человек в правительстве страны после Каддафи, дал интервью каналу BBC. В ходе десятиминутной беседы Ганем, являющийся доктором экономики с дипломом престижной Флетчеровской школы права и дипломатии Университета Тафта,

спокойно и логично объяснил, что стояло за решением его страны выплатить денежные компенсации жертвам взрыва над Локерби.

«Спустя некоторое время после введения против нас санкций, с учетом денежных потерь и других проблем, с которыми нам пришлось при этом столкнуться, мы решили, что для нас было бы легче купить примирение, – сказал Ганем. – Вот почему мы согласились на выплату компенсаций. Мы попросили позволить нам заплатить за примирение, за то, чтобы оставить вражду в прошлом и смотреть в будущее».

Весьма озадаченный такой формулировкой, репортер BBC Майк Томсон решил уточнить: «То есть выплата компенсаций не означает для вас признания вины?»

«Именно так, – ответил Ганем. – Как я уже сказал, мы просто решили купить примирение».

Сказанные с простодушной откровенностью слова пробили здоровую брешь в фасаде международной дипломатии. Честно говоря, многие подозревали, что Ганем просто озвучил довольно точную характеристику того, что произошло на самом деле. И тем не менее, большинство американцев и британцев были по-настоящему шокированы цинизмом его замечания, сделанного к тому же в такой непринужденной манере.



## Толчки и понукания

Объяснить освобождение Меграхи и удивительно быстрое расставание Ливии со статусом всемирного изгоя можно только влиянием теневого рынка. Ливия привлекала к себе интерес западных стран своими дразняще богатыми природными ресурсами, прежде всего нефтью и природным газом, которые в результате многолетних экономических санкций оставались практически нетронутыми. Поэтому разрешение добывать их сулило американским и британским энергетическим компаниям огромную прибыль. Совершенно ясно, что у Соединенных Штатов не было никакой иной причины для налаживания отношений с Ливией. Если бы не огромные запасы стратегических ресурсов в недрах этой страны, Ливия так и осталась бы еще одной бедной африканской территорией со слабым руководством и традиционно враждебным отношением к США. Но десятки миллиардов баррелей сырой нефти и более пятидесяти триллионов кубических футов природного газа, только и ждущих, чтобы их добыли и использовали, совершенно меняли ситуацию. Такая страна была Западу небезразлична. Глубоко небезразлична.

К сожалению для американских нефтегазовых корпораций, британцы додумались до этого первыми. 25 марта 2004 года стало днем исторического посещения премьер-министром Великобритании, Тони Блэром, знаменитой бедуинской палатки Муаммара Каддафи в предместьях Триполи. Данный визит состоялся одновременно с подписанием договора между англо-голландской нефтяной корпорацией Royal Dutch Shell и ливийским правительством на проведение геологоразведочных работ. Условия сделки обеспечивали компании доступ к месторождению природного газа с оценочной стоимостью, составлявшей более одного миллиарда долларов. Таким образом, после более чем тридцатилетнего перерыва состоялось возвращение Shell в Ливию.

Несмотря на то, что новое соглашение о «долгосрочном стратегическом партнерстве» было подписано во время визита Блэра, сам премьер-министр впоследствии настаивал, что эти два события никак между собой не связаны и что цель его поездки вовсе не заключалась в том, чтобы помочь Shell завершить сделку. Конечно, мало кто поверил в простое совпадение.

Данная коммерческая сделка была публичной, чего нельзя сказать о переговорах на высшем уровне, которые велись между Великобританией и Ливией. Согласно документам, попавшим в руки активистов из лондонской гуманитарной и экологической группы PLATFORM, в период с 2004 по 2008 гг. руководители Shell встречались с британским министром иностранных дел и высшими должностными лицами по крайней мере одиннадцать раз. Обсуждали они варианты продвижения британским правительством интересов этой нефтегазовой компании в Ливии.

Но этим дело не закончилось. Спустя менее двух недель после знаменитого визита Тони Блэра в Ливию туда же отправилась целая делегация британских бизнесменов, на сей раз по приглашению Саифа аль-Ислама аль-Каддафи, сына ливийского лидера. Этот серьезный молодой человек, второй по старшинству из семи сыновей ливийского лидера, изучал международную дипломатию в Лондонской школе экономики и получил диплом MBA в венском университете IMADEC. В Ливии он являлся руководителем сразу нескольких структур, включая архитектурную фирму, новостную телекомпанию и государственную благотворительную организацию. Полагают, что именно он является прямым наследником старшего Каддафи. В состав приглашенной им британской делегации входили: лорд Гатри из Craigiebank, советник британского правительства по вопросам безопасности и бывший начальник британского Генштаба; сэр Джон Бонд, председатель крупнейшего британского банка, HSBC; известный архитектор лорд Норман Роберт Фостер и финансист лорд Джейкоб Ротшильд со своим младшим сыном Натаниэлем.

Поводом для приглашения Саифом Каддафи столь представительной делегации стала необходимость обсуждения деловых связей между двумя странами. Очевидно, что переговоры прошли успешно. Банк HSBC принял на себя управление шестидесятипятимиллиардными активами еще неоперившегося суверенного инвестиционного фонда Ливии (Ливийского инвестиционного управления, LIA, созданного в 2006 году с целью управления капиталом, накопившимся от продажи нефти). Лорд Ротшильд, в свою очередь, согласился стать главным инвестиционным советником LIA. А компания лорда Фостера, Foster & Partners, подписала контракты на разработку проектов и строительство в Ливии двух крупных объектов.

Со временем отношения между двумя странами улучшились до такой степени, что ливийская сторона посчитала возможным вернуться к обсуждению итогов самого острого конфликта: делу о взрыве над Локерби. Во время встреч с британскими представителями ливийские чиновники стали регулярно заявлять, что правительство Каддафи хотело бы освобождения Меграхи и возвращения его на родину. Постепенно обращения ливийцев стали находить сочувствие в умах чиновников британского и шотландского правительств. В 2005 году Ливия путем политического давления добилась перевода Меграхи из одиночной камеры тюрьмы Барлинни в несколько более комфортные условия тюрьмы Гринок. Но лишь весной 2007 года, во время пятидневного прощального турне Тони Блэра по Африке, обсуждение этого вопроса, наконец, состоялось на высшем уровне.

29 мая 2007 года Блэр и Каддафи встретились в Сирте, родном городе полковника, на скалистом северо-восточном побережье Ливии. На этот раз поводом для встречи лидеров двух стран стало подписание крупномасштабного договора между правительством Ливии и корпорацией British Petroleum. Участок, на котором, согласно условиям данного договора, BP могла вести геологоразведку и добычу природных ресурсов, стал крупнейшим из

всех разрабатываемых этой компанией. ВР получила право на бурение семнадцати скважин в прибрежной зоне на территории Ливии. В свою очередь, компания обязалась потратить как минимум 900 млн долл. на проведение геологоразведки и нести существенные дополнительные расходы после начала нефтедобычи. Помимо коммерческой стороны этого внушительного договора, тот факт, что спустя тридцать лет ВР возвращалась в Ливию, являлся общественно-политическим символом избавления этой страны от международной изоляции, а также знаком, что она больше не воспринимается в мире как государство-изгой.

«Еще несколько лет назад подобные отношения между Великобританией и Ливией были невозможны, – сказал Блэр на пресс-конференции, посвященной сделке ВР. – Изменения, которые мы наблюдаем, происходят в интересах обеих наших стран и всего региона».

Однако следует отметить, что помимо участия в торжественных официальных церемониях, Блэр и Каддафи провели конфиденциальную встречу с глазу на глаз, которая продолжалась около четырех часов и завершилась подписанием куда более интересного соглашения. В «меморандуме о взаимопонимании» Великобритания и Ливия обязались осуществлять «правовое сотрудничество» между этими двумя странами. В отличие от предыдущих дипломатических договоренностей между ливийским и британским правительствами, эта не получила практически никакой огласки. Напротив, более недели данный документ хранился в тайне, пока кто-то в британском правительстве не допустил утечки в прессу.

Новость о так называемой «сделке в пустыне» вызвала негодование многих родственников жертв трагедии над Локерби. Они сделали вполне логичный вывод, что договор о «правовом сотрудничестве» является шагом навстречу желанию Ливии добиться освобождения Меграхи. Британские официальные лица категорически отрицали наличие такой связи. Однако ливийские

чиновники со своей точки зрения видели ситуацию иначе. Они полагали, что данное соглашение являлось «толчком» к началу процесса, который в конечном счете привел бы к освобождению Меграхи. Отсутствие упоминания имени Меграхи в официальных документах, по их мнению, было лишь политическим ходом для того, чтобы не вызывать общественный резонанс вокруг договоренностей, направленных на решение спорной проблемы. При этой ливийское руководство было убеждено: подписывая данное соглашение, каждая сторона прекрасно понимала, что и кто в действительности является предметом и объектом данной сделки. Подразумевалось, что британское правительство фактически согласилось подписать соглашение о передаче ливийской стороне заключенных (Меграхи). Такое соглашение является стандартным дипломатическим документом, который предусматривает передачу иностранных заключенных для дальнейшего отбывания наказаний на родине. Ливийцы полагали, что подписание меморандума о взаимопонимании являлось первым шагом на пути к подписанию формального соглашения о передаче заключенных.

Это дал ясно понять Саиф Каддафи, который в своем развернутом интервью шотландской газете Herald привел детальное описание происходивших переговоров: «На протяжении последних семи-восьми лет мы упорно добивались передачи Меграхи Ливии с тем, чтобы он мог отбывать свое наказание здесь. Мы неоднократно пытались подписать соглашение о передаче заключенных без упоминания имени Меграхи. Но для всех было очевидно, что речь постоянно шла именно об этом человеке. Это было частью наших соглашений с Великобританией. Когда Тони Блэр приехал в нашу страну с визитом, мы подписали такое соглашение. Оно не является секретным. Я хочу быть предельно откровенным с вашими читателями. Мы подписали это соглашение одновременно с заключением нефтяной сделки, и это не должно никого расстраивать. Наши торговые и политические договоренности составляли единое целое с соглашением о выдаче заключенных».

Несмотря на то, что сделка ливийского правительства с British Petroleum, а также меморандумы о взаимопонимании и правовом сотрудничестве были подписаны, британское правительство, казалось, не торопилось предпринимать какие-либо шаги для выполнения договоренности о передаче заключенных, как того хотелось бы Ливии. Вскоре Каддафи стал высказывать свои подозрения, что Даунинг-стрит<sup>[16]</sup> водит его за нос. Тогда, чтобы лишний раз напомнить о себе, Ливия решила использовать власть, которой обладают участники теневого рынка, и нанесла своим деловым партнерам удар, который должен был оказаться достаточно болезненным. Спустя всего несколько месяцев после подписания крупномасштабной сделки с BP ливийские чиновники начали спокойно заявлять руководству этой компании, что они рассматривают возможность расторжения договора. Сохранить сделку в силе помогло бы решение руководителей корпорации оказать давление на британское правительство, дабы ускорить подписание формального соглашения о передаче заключенных и перевести Меграхи в Ливию. Руководство BP обязалось помочь ливийскому правительству в этом вопросе. По крайней мере дважды оно обращалось по этому поводу непосредственно к Джеку Строу, тогдашнему министру юстиции Великобритании.

«В конце 2007 года BP действительно обращала внимание правительства на нашу озабоченность по поводу отсутствия прогресса в деле, связанном с подписанием в Ливии соглашения о передаче заключенных, – говорилось в сообщении компании. – Как и многие другие, мы понимали, что задержка в решении этого вопроса может иметь отрицательные последствия для экономических интересов Великобритании, включая ратификацию соглашения с BP. Мы не настаивали на скорейшем подписании соглашения о передаче какого-либо конкретного заключенного, мы лишь надеялись, что задержка с подписанием будет, наконец, устранена».

То, что вопрос о подписании соглашения требовал безотлагательного решения, следовало из письма Джека Строу своему шотландскому коллеге, Кенни Макаскиллу. Учитывая обостренное отношение общественности к делу о взрыве над Локерби, шотландские официальные лица настоятельно требовали от британских представителей: любое подписанное между Великобританией и Ливией соглашение о передаче заключенных должно содержать специальный пункт, *выводящий* Меграхи за рамки договоренностей. Об изменении правового статуса данного заключенного не могло быть и речи. Однако Строу ответил Макаскиллу, что ему не удалось добиться внесения такой поправки: «Расширенные переговоры с ливийцами достигают критической стадии, и с учетом подавляющих интересов Великобритании я согласился, что в данном случае соглашение о передаче заключенных должно быть заключено в стандартной форме и не содержать упоминания имен конкретных людей». Другими словами, британские чиновники пытались вывести Меграхи за рамки соглашения о передаче заключенных, но Ливия противилась этому, и в конце концов Великобритания была вынуждена пойти на уступки, поскольку деловые связи с богатой нефтью страной оказались важнее принципов правосудия.

В декабре 2007 года Ливия и Великобритания наконец достигли договоренности о подписании скандального соглашения, хотя непосредственное подписание этого документа состоялось лишь спустя еще семнадцать месяцев. Ливийское правительство, выполняя свою часть договоренностей, 23 декабря окончательно одобрило сделку с ВР. Для утомленных переговорами британских представителей это стало своеобразным рождественским подарком, вознаграждавшим их многомесячные дипломатические усилия. Для ливийцев же подписание нефтяного контракта и соглашения о передаче заключенных означало нечто гораздо более важное: в деле освобождения их соотечественника из шотландской тюрьмы наметился реальный прогресс.

## Взаимный интерес

Независимо от того, как ливийцы или британцы воспринимали заключенное соглашение, остальной мир сделал вполне однозначный вывод: между Ливией и Великобританией наладились дружеские связи. Выгоды Великобритании от установления с Ливией дипломатических и торговых связей были очевидны. Эта африканская страна обладала огромными неиспользованными запасами нефти и природного газа и имела значительное количество денег, которые могли быть вложены в британскую экономику. Что касается Ливии, то она в большей степени рассматривала свои связи с Великобританией через призму личных интересов. Это было обусловлено спецификой отношений, складывавшихся между Муаммаром Каддафи и его сыном Саифом с британскими властями. Например, в период с 2007 по 2009 гг. принц Эндрю несколько раз встречался с Каддафи во время своих посещений Ливии и других стран Средиземноморья. По общему мнению, между принцем и младшим Каддафи возникли дружеские отношения, основанные на общем интересе к спорту и бизнесу. Королевская семья даже принимала Саифа как гостя в Букингемском дворце и Виндзорском замке. Было совершенно ясно, что традиционно холодная британская аристократия проявляла признаки ухаживания за ливийскими лидерами. И это принесло плоды. К 2009 году более ста пятидесяти британских компаний расширили бизнес в Ливии. Так, ритейлер Marks & Spencer открыл магазин неподалеку от офиса Британского совета, культурного, образовательного и благотворительного центра в Триполи, а изготовитель оборудования для борьбы с вредителями, компания Rentokil, получила от ливийского правительства сорокамиллионный контракт на избавление от крыс нескольких городов страны. Кроме того, улучшение отношений принесло Великобритании сотни миллионов



долларов инвестиций от суверенного инвестиционного фонда Ливии, Ливийского инвестиционного управления.

Этот фонд находился в активном поиске инвестиционных возможностей, поскольку почти семьдесят пять процентов его шестидесятипятимиллиардного капитала лежало без движения в наличных деньгах и, соответственно, не приносило никакого инвестиционного дохода. Поэтому, когда цены на лондонском рынке недвижимого имущества в результате глобального экономического спада заметно снизились, управляющие ливийского фонда посчитали: настал подходящий момент для инвестиций. За несколько месяцев, начиная с конца 2008 года, ливийский фонд приобрел приблизительно за 270 млн долл. Дом Портмана – современное коммерческое здание на шумной Оксфорд-стрит, являющейся торговой Меккой Лондона. Этот же фонд потратил 200 млн долл. на покупку роскошного исторического здания в лондонском Сити – финансовом центре Лондона, – которое служило штаб-квартирой августейшего банка Lloyds и располагалось напротив здания Государственного банка Англии. Инвестиционное управление Ливии открыло в Лондоне собственный офис для осуществления контроля за своими растущими в объемах международными инвестициями. Саиф Каддафи потратил 16 млн долл. на приобретение особняка в Хампстеде, зеленом районе на севере Лондона, и перенес в Англию офис своего недавно созданного арабского новостного телеканала.

Но, сближаясь со своими британскими партнерами, ливийские лидеры никогда не забывали о Меграхи. В сентябре 2008 года тема возвращения этого заключенного на родину вдруг стала особенно актуальной. Дело в том, что шотландские врачи, обследовав пожаловавшегося на боли Меграхи, обнаружили у него рак простаты, который распространился уже по всему телу. Заболевание оказалось неизлечимым. Меграхи умирал. В мгновение ока тон обращений ливийцев к британским властям существенно изменился. Переговоры между ливийскими и британскими дипломатами

перестали напоминать танцы театра кабуки. Теперь ливийская сторона выставляла наполненные скрытыми угрозами требования о том, что Меграхи должен быть освобожден как можно скорее.

Так, например, согласно отчету о состоявшейся 12 марта 2009 года встрече между ливийскими и шотландскими официальными лицами, министр Ливии по связям с Европой Абдулати Алобиди недвусмысленно заявил: «смерть Меграхи в шотландской тюрьме будет иметь катастрофические последствия для отношений между Ливией и Великобританией». Это означало, что, если Шотландия не освободит Меграхи прежде, чем тот умрет от рака, Ливия прекратит деловые отношения с Великобританией. Это был уже не первый случай, когда Алобиди озвучивал подобные угрозы; месяцем ранее он сказал практически то же самое Биллу Раммеллу, британскому государственному министру по делам Содружества. По словам Алобиди, Раммелл уверил его в том, что «ни премьер-министр [преемник Блэра, Гордон Браун], ни министр иностранных дел не хотят, чтобы Меграхи скончался в тюрьме».

Однако Гордона Брауна беспокоила возможная реакция на освобождение Меграхи со стороны многочисленных родственников погибших при взрыве над Локерби. По крайней мере, именно такой вывод следовал из того, что Раммелл говорил Алобиди. Ведь, в конце концов, Меграхи приговорен к пожизненному заключению, так что он так или иначе умрет в тюрьме. Предусмотренный для него коллегией судей минимальный срок заключения составлял двадцать семь лет, из которых Меграхи отсидел только семь. Считал ли Браун, что такой приговор несправедлив для осужденного за убийство двухсот семидесяти человек? Или он просто хотел успокоить важного экономического партнера своей страны?

Как бы то ни было, но 5 мая 2009 года Великобритания и Ливия ратифицировали соглашение о передаче заключенных между этими двумя странами. А уже 6 мая Ливия направила Шотландии официальный запрос о передаче Меграхи. Сразу после этого ливийские представители удвоили свои усилия по лоббированию

решения о немедленном освобождении Меграхи. Кроме того, к борьбе за его освобождение были привлечены влиятельные союзники Ливии, прежде всего, богатый нефтью Катар.

На тот момент Шотландия уже более года обхаживала Катар, пытаясь получить от этой страны желанные инвестиции. 11 июня 2009 года, спустя месяц после того, как Ливия направила официальный запрос о передаче Меграхи, премьер-министр Шотландии, Алекс Сэлмонд, встречался с государственным министром Катара по международному сотрудничеству доктором Халидом бин Мохамедом аль-Аттияхом. По словам Сэлмонда, во время этой встречи аль-Аттиях заявил: «Шотландия представляет множество достойных рассмотрения деловых возможностей». Позже во время состоявшейся беседы аль-Аттиях упомянул, что эмир Катара, шейх Хамад бин Халиф аль-Тани, уполномочил его обсудить вопрос, связанный с заключением Меграхи. Он сказал, что Катар «хотел бы видеть лучшее решение [sic] этой проблемы, поскольку обеспокоен состоянием здоровья аль-Меграхи». Шотландский лидер ответил: «данный вопрос находится в компетенции судебных органов, на решения которых не должна и не будет влиять политика». Завершая встречу, он предложил, чтобы руководство Катара направило официальный призыв к освобождению Меграхи министру юстиции Шотландии, Кенни Макаскиллу. Месяц спустя, 17 июля, аль-Аттиях от имени Катара и всей Лиги арабских стран действительно направил Макаскиллу письмо. Он официально просил, чтобы Шотландия освободила Меграхи по состоянию здоровья, добавляя, что с учетом быстро прогрессирующей болезни заключенного решение данного вопроса требует «предельной безотлагательности».

Позиция Катара в данном вопросе имела весьма важное значение по причине масштабных инвестиций этой страны в британскую экономику. Всего за несколько предыдущих лет Катар через своих инвестиционных посредников выкупил пятнадцать процентов акций Лондонской фондовой биржи, направил более 3 млрд долл. на

спасение банка Barclays и приобрел тридцатипроцентную долю собственности в компании Songbird Estates, занимавшейся застройкой делового района Лондона, Кэнэри-Уорф. Катар даже потратил 730 млн долл. на строительство небоскреба Ренцо Пиано, которое планируется завершить в 2012 году. Сэлмонд, в свою очередь, также пытался добиться от Катара инвестиций в шотландскую экономику. Все это означало, что, обсуждая дело Меграхи, Катар держал над головами британских переговорщиков огромную инвестиционную дубинку.

Тем временем состояние здоровья Меграхи продолжало ухудшаться. К середине лета доктора заговорили о том, что жить ему оставалось не более нескольких месяцев. Уже второе обращение о переводе заключенного в Ливию с трудом прокладывало себе путь в дебрях шотландской системы правосудия без особых шансов на скорое получение ответа. Таким образом, все указывало на высокую вероятность того, что Меграхи так и проведет остаток своих дней в тюрьме Гринок.

В июле Муаммар Каддафи встречался с Гордоном Брауном на саммите «Большой восьмерки», который проходил в итальянском городе Л'Аквила, и лично настаивал на освобождении Меграхи. Но, согласно опубликованным отчетам об этой встрече, Браун в очередной раз повторил, что данный вопрос находится в компетенции шотландских, а не британских властей, и что Даунинг-стрит мало что может сделать, чтобы форсировать события. Примерно в то же самое время лорд Трефгарн, председатель ливийско-британского Совета по деловым связям, проинформировал шотландского министра юстиции, Макаскилла, что «ливийские власти считают, что смерть [Меграхи] в шотландской тюрьме будет иметь серьезные последствия для ливийско-британских отношений». Затем, спустя еще несколько недель, Саиф Каддафи, встретившись с торговым представителем Великобритании Питером Мэндельсоном в тот момент, когда они оба оказались в числе гостей семьи

Ротшильд на греческом острове Корфу, вновь поднял вопрос об освобождении Меграхи.

После этих встреч Меграхи получил ценный совет, который заставил его изменить свою стратегию. Кто-то из членов британского или шотландского правительства сообщил Меграхи или его ливийским сторонникам, что существует гораздо больше шансов добиться освобождения не на основании официального обращения иностранного государства, а по состоянию здоровья. По шотландским законам власти могут принять решение об освобождении заключенного в том случае, если он страдает смертельной болезнью и дни его сочтены. Законом не установлены конкретные критерии, но обычно шотландское министерство юстиции принимает по таким прошениям положительное решение, когда доктора говорят, что заключенному осталось жить не более трех месяцев. Кроме того, освобождение по гуманным соображениям не имеет каких-либо ограничений ни по виду тяжести преступления, совершенного умирающим заключенным, ни по продолжительности уже отбытого им срока наказания. В период с 2000 по 2009 гг. Шотландия освободила двадцать три из тридцати неизлечимо больных заключенных, которые подали соответствующее прошение об освобождении по состоянию здоровья.

Вооруженный этой новой информацией, Меграхи официально обратился к Макаскиллу с прошением об освобождении по состоянию здоровья. Макаскилл получил это прошение 24 июля и несколько недель спустя, 6 августа, посетил Меграхи в тюрьме Гринок. Во время этой встречи Меграхи получил возможность лично обратиться к состраданию шотландского правительства. 14 августа 2009 года Меграхи отправил повторное прошение. Хотя это не было обязательным, он полагал, что таким образом сможет ускорить принятие решения. И оказался прав. Всего шесть дней спустя, 20 августа, Макаскилл объявил: Меграхи будет освобожден по состоянию здоровья, и ему будет разрешено вернуться на родину.

В своей речи министр юстиции объяснил принятие решения об освобождении осужденного террориста и убийцы следующим образом:

«Шотландия никогда не забудет то преступление, которое было совершено против наших соотечественников и граждан многих других стран. Боль и страдание навсегда останутся в нашей душе. Это рана, которая не заживает. Те, кто понес тяжелую утрату, никогда не смогут о ней забыть, не говоря уже о том, чтобы простить. Их боль останется с ними навсегда.

Однако мы видим, что сейчас аль-Меграхи вынесен приговор более высокой инстанцией. Приговор, который, являясь окончательным и бесповоротным, не может быть отменен ни одним земным судом. Этот человек умрет.

Мы в Шотландии гордимся своим гуманизмом. Это та черта характера, которая присуща шотландскому народу. Никакие преступные злодеяния не могут и не должны служить основанием для того, чтобы мы забыли о том, кто мы, какие ценности мы стремимся отстаивать, какой веры и убеждений стараемся придерживаться в своей жизни.

Да, аль-Меграхи не отнесся к своим жертвам с состраданием. У них была отнята возможность продолжения жизни в кругу семьи, не говоря уже о том, чтобы провести среди родных и друзей свои последние дни. Они оказались лишены всего этого.

Но это не причина для того, чтобы мы отказали в сострадании ему и его семье в тот момент, когда дни его сочтены».

Стремления, безусловно, благородные. Мало кто решился бы утверждать, что помимо символического значения есть какая-либо практическая польза в том, чтобы продолжать держать Меграхи в заключении. В конце концов, он уже слишком слаб, чтобы представлять какую-либо угрозу для общества. Как справедливо заметил Макаскилл, этот человек очень скоро должен был предстать пред более высоким судом. Однако при всем благородстве предложенной риторики скептики задавались вопросом,

действительно ли власти Шотландии руководствовались исключительно принципами гуманизма. Их главный вопрос звучал следующим образом: стал бы Макаскилл ратовать за освобождение Меграхи, если бы тот был гражданином страны, не представлявшей столь серьезный экономический интерес для Великобритании? Как изменилось бы его отношение, если бы человек, обвиненный во взрыве самолета над Локерби, являлся представителем не одной из самых преуспевающих африканских стран, а гражданином какого-нибудь гораздо более бедного государства, такого как Бурунди или Зимбабве? Иными словами, не обусловлено ли столь милосердное отношение тем, что родина Меграхи щедро наделена нефтью, деньгами и геополитической властью?

Принимая решение об освобождении Меграхи, шотландские и британские власти надеялись, что он спокойно вернется домой, после чего проблема исчезнет сама собой. Конечно, они не хотели бы, чтобы данный эпизод привлек повышенное внимание всего мира. Самолет с Меграхи на борту приземлился в международном аэропорту Триполи вечером 21 августа 2009 года, и тут же оказался в прицелах телевизионных камер, которые обеспечивали всему миру возможность увидеть, что освобожденного преступника встречают на родине как настоящего героя. Его прибытия ожидала огромная делегация, состоящая из сотен людей, включая родственников, друзей и сторонников. На некоторых из них были футболки с портретом Меграхи. Кто-то в знак приветствия осыпал его путь лепестками цветов. Другие размахивали ливийскими и шотландскими флажками, и все это действо сопровождалось оглушительной праздничной музыкой. Когда Меграхи после некоторой задержки вышел из самолета и остановился перед пассажирским трапом, толпа встречающих прорвала оцепление и ринулась вперед. В свете непрекращающихся фотовспышек им навстречу двинулся Саиф Каддафи, который сопровождал Меграхи во время перелета из Шотландии в Триполи. Он сжал руку бывшего заключенного и триумфально поднял ее высоко вверх над головами.

Толпа ливийцев восторженно взревела. Их соотечественник наконец-то вернулся на родину.

Это была точно та сцена, которой британские власти хотели бы избежать. Их решение отпустить Меграхи уже и без того подверглось громкому осуждению, особенно со стороны Соединенных Штатов. Прежде чем Макаскилл принял окончательное решение, госсекретарь США Хиллари Клинтон и генеральный прокурор Эрик Холдер лично звонили ему и настоятельно убеждали оставить Меграхи в тюрьме. Но, когда Меграхи оказался на свободе, стало ясно, что Макаскилл полностью проигнорировал эти просьбы. Репортаж о встрече, устроенной в аэропорту Триполи, вызвал на Западе еще больший гнев. В Соединенных Штатах, где Меграхи все еще воспринимался не иначе как террорист и безжалостный убийца, президент Барак Обама охарактеризовал устроенную в Ливии пышную церемонию встречи как «весьма нежелательную». Его пресс-секретарь Роберт Гиббс пошел еще дальше, назвав эту сцену «возмутительной и отвратительной».

Чтобы еще более насолить американо-британским отношениям, ливийская сторона постоянно подчеркивала важную роль, которую сыграло британское правительство в освобождении Меграхи. Например, после возвращения бывшего заключенного в Ливию у него состоялась личная встреча с Муаммаром Каддафи. Трансляция была показана по телевидению, и ливийский лидер публично благодарил «моего друга премьер-министра Великобритании, Гордона Брауна, членов его правительства, королеву Елизавету и принца Эндрю, за внесенный каждым из них вклад в то, чтобы помочь шотландским властям принять это историческое и мужественное решение, несмотря на все чинимые препятствия». Саиф Каддафи, в свою очередь, также выступил с официальным заявлением, в котором, в частности, говорилось: «Я хотел бы лично поблагодарить наших друзей в британском правительстве, которые сыграли важную роль в достижении нашей цели, и я могу заверить их в том, что ливийский народ никогда не забудет об их храбром



поступке. Я могу также заверить их, что дружба между нашими народами будет только крепнуть, а все неприятные факты истории наших отношений навсегда останутся в прошлом».

Вслед за этим в прессе появились комментарии, основанные на слухах о том, что перед освобождением Меграхи из заключения Великобритания и Ливия заключили секретную сделку, условия которой предусматривали обмен осужденного террориста на крупные нефтяные контракты. Представители Гордона Брауна и министры тут же выступили с опровержением, отрицая существование каких-либо секретных соглашений с Ливией и настаивая, что решение об освобождении Меграхи принималось шотландскими властями самостоятельно. Единственная цель, с которой британские власти вели дипломатические переговоры с ливийской стороной, состояла, по их словам, в том, чтобы способствовать превращению родины преступника в современное экономически развитое государство, являющееся союзником Запада в международной борьбе против исламского терроризма.

Ливийские власти поддержали предложенную Брауном версию и подтвердили отсутствие между Великобританией и их страной какого-либо соглашения, условия которого предусматривали бы обмен Меграхи на нефтяные или газовые контракты. Тем не менее своими заявлениями они фактически подтвердили: торгово-экономические отношения – этот мощный инструмент влияния, мастерски используемый участниками теневого рынка, – сыграли главную роль в достижении поставленной цели. После того, как Меграхи был освобожден, Саиф Каддафи, выступая на государственном ливийском телеканале, заявил, что его страна смогла добиться освобождения Меграхи благодаря тому, что неустанно поднимала данную тему на любых переговорах, связанных с «обсуждением условий коммерческих нефтяных и газовых контрактов с Великобританией». На экономический след в истории освобождения Меграхи указывали и другие ливийские чиновники.

«Ливия и Великобритания имеют много точек соприкосновения, – сказал корреспонденту BBC заместитель министра иностранных дел Ливии Мохаммад Саялах. – У нас есть отличные возможности для развития сотрудничества с Великобританией. Если известная политическая проблема служила преградой на этом пути, то мы сумели, по крайней мере, отодвинуть ее в сторону. Теперь дорога к укреплению наших отношений открыта».

Наконец, после того, как стало известно о том, что British Petroleum также сыграла свою роль в освобождении Меграхи, британское правительство вынужденно признало, что интересы бизнеса, прежде всего нефтяные контракты, фактически являлись определяющими при решении данного политического вопроса. Джек Строу признал, что экономические интересы в «очень значительной степени» повлияли на его решение не исключать Меграхи из соглашения о передаче заключенных между Великобританией и Ливией. Лорд Трефгарн отметил, что переговоры по нефтяным контрактам оказались практически заморожены на период, пока решалась дальнейшая судьба Меграхи. «Возможно, теперь, когда дело Локерби, на мой взгляд, можно считать закрытым, мы сможем двигаться вперед гораздо быстрее», – сказал он.

Таким образом, роль власти теневого рынка в этой истории стала явной.

К сожалению для британского правительства, негативная реакция общественности не позволила сдать дело Локерби в архив. Спустя девять месяцев после своего освобождения Меграхи, вопреки страшным прогнозам обследовавших его врачей, все еще оставался в живых. Еще одной причиной для раздражения родственников жертв взрыва над Локерби стала информация, опубликованная в Sunday Telegraph, согласно которой услуги медиков, проводивших обследование Меграхи, оплачивало ливийское правительство, хотя по крайней мере один из врачей сообщил, что при постановке диагноза на него не оказывалось никакого давления. Тем временем Меграхи не просто жил, но и принялся активно отстаивать идею

своей невиновности. Проживая на новой роскошной вилле в пригороде Триполи, он открыл веб-сайт, на котором выкладывал все новые материалы и доказательства, добытые группой его адвокатов. Это приводило в бешенство правительственных чиновников Шотландии и Великобритании, а также родственников и друзей жертв трагедии. Если бы Меграхи действительно хотел доказать свою невиновность, он мог бы подать официальную апелляцию из Ливии. Но он выбрал внесудебный путь. Находясь на свободе, он выкладывал выгодные ему материалы в сети Интернет, не отвечая при этом на неудобные вопросы.

К июлю 2010 года Меграхи был все еще жив, установив, таким образом, своеобразный рекорд среди всех бывших заключенных, когда-либо освобожденных шотландским правительством по состоянию здоровья. Независимо от того, что он думал о суде и назначенном ему наказании, он должен был чувствовать себя счастливым человеком. Не только потому, что жил вопреки страшному прогнозу, но и потому, что без вмешательства теневого рынка он, вероятно, остался бы забытым заключенным, гниющим в далекой шотландской тюрьме. Именно такая судьба была ему уготована, но теневой рынок внес в этот сценарий свои изменения. Для стран, обладающих огромными капиталами, нет ничего невозможного. Им под силу даже воскрешение из мертвых.

## Сумасшедшие выходки

Великобритания не единственная западная страна, которая, поддерживая тесные экономические связи с Ливией, была вынуждена ради сохранения добрых отношений с выгодным партнером мириться с изменчивым стилем поведения ливийской дипломатии. В августе 2009 года президент Швейцарии Ханс-Рудольф Мерц был вынужден принести Ливии публичные извинения по поводу ареста Мотассима Биляля Каддафи, пятого сына ливийского лидера, и его жены Алин. Эта супружеская пара была неожиданно задержана женеvской полицией по обвинению в избиении обслуживающего персонала отеля ремнями и вешалками для одежды. Но задержанных отпустили после того, как служащие отеля сняли свои обвинения, получив некоторую сумму в виде денежной компенсации.

Это был не первый случай, когда сын Каддафи, более известный под именем Ганнибал, сталкивался с иностранными органами правопорядка. В 2001 году он поссорился с полицейскими, охранявшими его гостиничный номер в Риме. В 2004 году был остановлен дорожной полицией в Париже из-за того, что со скоростью 90 миль в час ехал в запрещенном направлении по Елисейским полям. Тогда его телохранители напали на полицейских, которые посмели остановить автомобиль Ганнибала. В 2005 году он был арестован в Париже по обвинению в избиении женщины, которая отклонила его ухаживания. Позже он выхватил полуавтоматический пистолет в холле отеля InterContinental и разгромил свой гостиничный номер, пока охранники пытались его урезонить.

С учетом всего этого ни у кого не вызвало удивления сообщение, что Ганнибал Каддафи вновь оказался не в ладах с законом. Тем не менее его отец решил жестко отреагировать на инцидент в Швейцарии. Он разорвал с этой страной все деловые

и дипломатические отношения. Из Ливии были высланы все швейцарские дипломаты. Он заморозил счета работавших в Ливии швейцарских фирм и вывел ливийские активы из швейцарских банков. Он прекратил нефтяные поставки в Швейцарию и арестовал двух швейцарских подданных, которые работали в Ливии. Одним из них был Макс Гёльди, который возглавлял ливийский офис гигантской шведско-швейцарской проектной компании ABB. Другого арестованного звали Рашид Хамдани, и он работал в небольшой строительной фирме, ведущей свой бизнес в Ливии.

Таким образом, сигнал, посланный Каддафи швейцарским властям, абсолютно ясен. Для улаживания конфликта Мерц лично отправился в Ливию, чтобы принести свои извинения за арест сына и невестки ливийского лидера. «Мы приносим свои извинения за произошедший в нашей стране инцидент с Ганнибалом Каддафи. Мы договорились о создании специальной комиссии для обсуждения данного вопроса», – сообщил Мерц на встрече с репортерами в Триполи. Швейцарские СМИ были потрясены, называя случившееся «унижением», «фарсом», «капитуляцией» и свидетельством «беспомощности Швейцарии». Но Мерца это не смутило. Он был сосредоточен исключительно на нормализации экономических отношений с Ливией.

Его тактика сработала. Публичное унижение Швейцарии привело к восстановлению дипломатических и торговых связей между странами. Мерц также получил гарантии того, что швейцарские заложники, Гёльди и Хамдани, будут освобождены. В феврале 2010 года Хамдани, который имел еще и тунисское гражданство, был выпущен на свободу и переправлен в соседний Тунис. Однако Гёльди по-прежнему оставался в ливийской тюрьме. Каддафи продолжал использовать его в качестве своего козыря.

Если кто-то в мире все еще считал, что Ливия органично влилась в современное международное сообщество, то Каддафи сумел рассеять эти представления раз и навсегда в сентябре 2009 года своим выступлением на шестьдесят четвертой сессии Генеральной

Ассамблеи ООН. Для ливийского лидера это было первой возможностью обратиться к миру с высокой трибуны за все сорок лет его пребывания у власти. И он воспользовался предоставленным ему шансом на полную катушку, превзойдя в сумасшедшей эксцентричности самого себя.

Выступление, на которое Каддафи было отведено пятнадцать минут, в итоге превратилось в совершенно дикую и полную причудливо нелогичных заключений девяностошестиминутную обвинительную речь, назвать которую бессвязной было бы слишком вежливо. Стоя на трибуне, он разорвал копию устава ООН, разбросал обрывки по полу и поклялся, что его страна никогда не будет соблюдать положения этого документа. Он предложил переименовать Совет Безопасности ООН в «Террористический совет ООН». Затем он потребовал проведения расследований в отношении различных прошлых конфликтов, включая Корейскую войну, Вьетнамскую войну, Международный конфликт вокруг Суэцкого канала 1956 года, войны в Ираке, а также убийства доктора Мартина Лютера Кинга и Джона Кеннеди. Он высказал подозрения, что свиной грипп был создан в секретных лабораториях как корпоративное или военное оружие. Даже когда возмущенные делегаты ООН стали покидать зал заседаний, Каддафи продолжал свое выступление, вгоняя оставшихся в сон. Он также предложил, чтобы штаб-квартира ООН была перенесена в Ливию. После девяноста минут такого выступления его переводчик буквально упал от усталости и был заменен говорящим на арабском языке сотрудником ООН. Никто не смел отказать Каддафи. По крайней мере, не в тот день.

Таким образом, всему миру стало ясно, что Ливия, возможно, и изменилась, отказавшись от терроризма и продолжения своей ядерной программы, но ее лидер, безусловно, остался прежним. Да, по всем признакам Каддафи был явно не в себе. Однако благодаря контролируемым Ливией огромным запасам нефти и газа (не говоря уже о том, что она являлась богатейшим государством африканского

континента), эта страна, лишь недавно расставшаяся со статусом международного изгоя, набрала теперь мощную дипломатическую силу. Ее уже нельзя игнорировать или подвергнуть экономической изоляции. Ливия стала слишком ценным объектом для международных инвестиций. В современном глобальном финансовом мире весьма трудно определить, кто прав, кто не прав. Здесь побеждает тот, кто зарабатывает больше денег. Все просто и ясно. Поэтому, если Ливия становится более открытым и ценным рынком, этого вполне достаточно, чтобы инвесторы ринулись вкладывать средства в развитие ливийских компаний, а крупнейшие корпорации предлагать этой стране международное сотрудничество, как это сделала British Petroleum. В игре по правилам теневого рынка политическая совесть становится той роскошью, которую инвесторы больше не могут себе позволить.

## Кровь гуще денег

Правда состоит в том, что неадекватное поведение Каддафи представляет собой лишь один из признаков наличия куда более серьезных проблем для западных стран, которые когда-то занимали доминирующее положение в мировой экономике. Неконтролируемая власть нефтяных капиталов приводит к таким изменениям в раскладе геополитических сил, которые мы только начинаем осознавать. Согласно данным американского Управления информации в области энергетики, в десятку стран, располагающих крупнейшими в мире доказанными запасами сырой нефти, входят Саудовская Аравия, Канада, Иран, Ирак, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Венесуэла, Россия, Ливия и Нигерия. Членами ОПЕК, международного картеля, который в значительной степени определяет цену нефти на международных рынках, являются Алжир, Ангола, Эквадор, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Венесуэла.

Обратите внимание, сколько из входящих в эти списки стран имеют хорошие отношения с Западом? И сколько из них являются или связаны с такими государствами, которые западные эксперты в области внешней политики дипломатично называют проблемными, или, по крайней мере, вызывающими беспокойство? Очевидно, что Иран представляет опасность для западного мира из-за находящегося там у власти авторитарного исламистского режима, который не только причастен к финансированию террористических организаций, но и имеет ядерные амбиции. А лидер Венесуэлы, Уго Чавес, который в сентябре 2006 года использовал трибуну ООН для того, чтобы назвать тогдашнего президента США, Джорджа Буша, «дьяволом», похоже, обожает раздражать Америку своей искрометной риторикой. Соединенные Штаты могут сколько угодно игнорировать Иран и Венесуэлу на дипломатическом уровне, но на теневом рынке эти страны вовсе не являются изгоями. Мы уже



упоминали о том, насколько близкие отношения сложились между Китаем и Ираном. Стоит вспомнить и о том, что в апреле 2010 года Китай согласился выделить Венесуэле 20 млрд долл. в виде ссуд на строительство электростанций и магистралей. Венесуэла обязалась погасить этот долг перед Китаем не деньгами, а сырой нефтью. Данная сделка серьезно помогла правительству Чавеса удержаться у власти в тот момент, когда оно подверглось мощной атаке со стороны внутренней оппозиции.

Более того, Китай имеет финансовые связи даже с теми группировками, которые считаются прямыми врагами Запада, такими как Аль-Каида и Талибан. В 2007 и 2008 гг. британские и американские власти указывали Китаю, что китайское оружие регулярно появляется в руках бойцов сопротивления в Ираке и Афганистане. Последней каплей стало обнаружение в начале 2008 года американскими военными в Ираке принадлежавшего местным боевикам склада ракет китайского производства. Примерно в то же время афганская полиция захватила располагавшийся неподалеку от границы с Ираном склад с китайскими минами и гранатами, использовавшимися бойцами Талибана. После этого, в мае 2008 года, заместитель госсекретаря США, Джон Негропonte, отправился в Пекин, чтобы донести до китайских властей прямой призыв американского правительства: «Прекратите вооружать наших врагов!». Вопрос о том, услышали ли его китайские чиновники, остается открытым, однако китайское оружие все еще остается в руках тех, кто воюет с американскими солдатами.

А что можно сказать о тех богатых нефтью странах, с которыми мы якобы поддерживаем дружеские отношения? Что ж, печальный факт – и здесь во многих случаях имеются проблемы, просто они спрятаны несколько глубже. Дело в том, что, когда речь заходит о взаимоотношениях с ближневосточными нефтяными государствами, зачастую выясняется: кровь гуще, чем нефть или те деньги, за которые она продается.

Взять, к примеру, Катар. Крошечная страна, которая, располагаясь на маленьком пальцеобразном выступе Аравийского полуострова, омывается бирюзовыми водами Персидского залива и по размеру не превосходит Лос-Анджелес. Она представляет собой преуспевающее государство, раздираемое, тем не менее, серьезными противоречиями. Катар – это современное исламское государство, лес высоких небоскребов и роскошных торговых центров, построенных прямо посреди пустыни. В недрах этой страны скрывается третий по объему бассейн природного газа, благодаря чему Катар является крупнейшим в мире экспортером сжиженного газа. Размер ВВП на душу населения составляет здесь 84 000 долл., что, согласно данным Международного валютного фонда, является самым высоким показателем в мире. Суверенный инвестиционный фонд этой страны через несколько государственных посреднических компаний, таких как, например, Qatari Diar, занимающаяся инвестициями в недвижимое имущество, управляет активами в размере 65 млрд долл. Среди самых известных приобретений фонда – лондонский универмаг Harrods, который был куплен в мае 2010 года за 2,3 млрд долл.

Географически Катар соседствует с Саудовской Аравией, руководство которой традиционно дружественно настроено по отношению к Соединенным Штатам и другим западным странам. Но по другую сторону Персидского залива находится Иран, который исторически являлся одним из самых сильных союзников Катара, поскольку примерно тридцать процентов населения Катара имеют персидское происхождение. При этом Иран настроен в отношении западных стран, и прежде всего США, крайне воинственно. Таким образом, Катар оказывается в роли честного посредника между непримиримыми сторонами.

На территории Катара находится крупнейшая на Ближнем Востоке американская военная авиабаза, Аль-Удейд, которая служит передовым штабом Центрального командования США. Тем не менее правительство Катара все же придерживается, в том числе, и более

популистских направлений арабской политики. Например, власти страны поддерживают действия исламистских военизированных организаций, таких как Хезболла в Ливане и Хамас на западном берегу реки Иордан, а также в секторе Газа, рассматривая их как законную реакцию на агрессию Израиля против палестинцев. Катар публично осудил иранскую программу по обогащению урана, но при этом выступил в защиту права этой страны на развитие мирных ядерных технологий и отклонил резолюцию Совета Безопасности ООН, осуждающую иранскую ядерную программу. На протяжении более чем десяти лет Катар поддерживал экономические связи с Израилем, но разорвал их в 2008 году после того, как израильские войска вторглись в сектор Газа. До этого момента израильские официальные лица были регулярными участниками проводившихся в Катаре встреч и совещаний. Тем не менее Катар, несомненно, остается арабским государством и поддерживает тесные дипломатические связи с соседом Израилем, Сирией, у которой сложились напряженные отношения со многими государствами Ближнего Востока – например с Саудовской Аравией и Египтом – из-за предполагаемого вмешательства сирийских властей во внутренние дела Ливана.

Правительство Катара полагает, что геополитическое положение страны, заставляющее ее балансировать между двумя мирами и многочисленными идеологиями, делает Катар идеальным посредником для поддержания мира на Ближнем Востоке. В этом качестве страна выступила в мае 2008 года, и тогда это помогло добиться примирения враждующих ливанских фракций. В Катаре находится штаб-квартира арабской новостной телевизионной сети Al Jazeera, которая со дня своего основания в 1996 году, поочередно приводит в бешенство то западные, то ближневосточные правительства, поскольку, подавая новости с арабской точки зрения, все же сопровождает их комментариями западных представителей. В этой стране даже состоялись теледебаты на такую сверхгорячую

для исламского общества тему, как разногласия между суннитами и шиитами.

Впрочем, столь сбалансированная позиция Катар может стать помехой в том случае, когда западные страны, например, захотят применить экономическую изоляцию в отношении тех проблемных государств, которые имеют крепкие торговые связи с Катаром. Как уже было сказано, у Катара сложились очень давние и очень тесные культурные, экономические и даже военные связи с Ираном, поскольку эти страны сотрудничают в деле обеспечения безопасности в Персидском заливе. Обе они входят в «газовую тройку» (третьим участником является Россия), участники которой согласуют свои планы по добыче природного газа; суммарно они контролируют примерно половину имеющихся на планете запасов этого стратегически важного сырья. Катарские компании, работающие в телекоммуникационной и банковской сфере, активно инвестируют капитал в иранские рынки.

Катар имеет глубокие отношения с Сирией. Катар основал сирийско-катарскую холдинговую компанию, которая занимается финансированием инфраструктурных проектов, реализуемых на всей сирийской территории. Эта компания вложила капитал в строительство нескольких электростанций, а также во внедрение, на радость сирийским фермерам, современных ирригационных технологий. На катарские деньги были построены заводы по производству фосфатных удобрений из местного сырья. С участием катарского капитала создан современный медицинский комплекс, включающий в себя больницу, лечебные клиники, диагностические центры и даже школу медицинских сестер. Совместная холдинговая компания вложила деньги в развитие сирийской молочной отрасли. Таким образом, можно сделать вывод о том, что Катар направил весьма значительные инвестиции на развитие экономических систем таких проблемных для Запада стран, как Иран и Сирия. Однако, благодаря поставкам в западные страны нефти и капитала, действия Катара воспринимаются не как направленные на усугубление

существующей проблемы, а как являющиеся частью ее решения. В сегодняшнем мире наличие денег и природных ресурсов позволяет покупать дружеские отношения.

Катар – не единственное богатое ближневосточное государство, которое дружит не только с Западом, но и с проблемными странами. Вспомните о Дубае. Этот эмират, так же как и Катар, имеет тесные экономические связи с такими странами-изгоями, как Иран. На самом деле, именно при посредничестве Дубая осуществляется большая часть международных торговых и инвестиционных сделок Ирана. Дубай является крупнейшим торговым партнером Ирана – годовой товарооборот между этими странами составляет примерно 14 млрд долл. По состоянию на сентябрь 2009 года объем иранских инвестиций в Дубай составил в общей сложности около 300 млрд долл. Bank of America даже отказал в обслуживании принадлежащей дубайскому правительству компании Dragon Oil, из-за ее тесных связей с Ираном. Однако это скорее исключение, чем правило. Большинство других компаний и стран стремятся поддерживать с богатыми нефтью членами Объединенных Арабских Эмиратов дружеские отношения.

При этом Иран представляет собой лишь вершину песчаных дюн дубайских противоречий, создающих серьезные проблемы для западных стран. Дубай традиционно считается финансовым центром, через который осуществляется передача денег многим исламистским террористическим организациям, включая Аль-Каиду. Правительство Объединенных Арабских Эмиратов неоднократно отвергало подобные обвинения, но факты свидетельствуют об обратном. После атаки террористов на Всемирный торговый центр и Пентагон следователи Национальной комиссии по террористическим нападениям на США, более известной как «Комиссия 9/11», обнаружили, что один из финансистов Усамы бен Ладена использовал банки Дубая для перевода в общей сложности приблизительно 120 000 долл. агентам Аль-Каиды в Соединенных Штатах. Есть также основания полагать, что деньги, полученные

через дубайские банки, использовались для организации взрывов американских посольств в Кении и Танзании в 1998 году. Слабость внутреннего финансового регулирования привела к тому, что Дубай превратился в идеального посредника, распределяющего нелегальные денежные потоки по всему миру. Как правило, путь «черного нала» начинается в пакистанском городе Карачи, затем деньги поступают в Дубай и оттуда распределяются по разным странам мира. Согласно выводам «Комиссии 9/11», именно такую схему финансирования своих операций использовал бен Ладен<sup>[17]</sup>.

После террористических нападений 11 сентября иностранные правительства ополчились против таких нелегальных финансовых сетей, как «хавала». Дубай и другие эмираты ОАЭ поспешили принять меры, чтобы избавиться от репутации страны, являющейся финансовым центром террористов. В 2008 году Объединенные Арабские Эмираты даже стали организатором конференции с участием министров стран Ближнего Востока и Северной Африки, целью которой было обсуждение вопросов, связанных с борьбой против финансирования террористических организаций. Тем не менее в докладе, подготовленном Международным валютным фондом, указывалось, что Объединенные Арабские Эмираты все еще не ввели в действие регулирующие инструкции, которые позволили бы хотя бы в минимальной степени ограничить нелегальные финансовые потоки, идущие на поддержку международного терроризма. Дубай по-прежнему используется террористическими организациями в качестве финансового центра.

Мир получил дополнительные доказательства использования Дубая в качестве террористического приюта в мае 2010 года, когда Файзал Шахзад, натурализованный американский гражданин из Пакистана, был арестован по обвинению в неудачной попытке взрыва на Таймс-сквер в Нью-Йорке при помощи начиненного взрывчаткой внедорожника. Спустя два дня после обнаружения взрывного устройства агенты Департамента национальной безопасности сняли Шахзада с рейса авиакомпании Emirates,

вылетающего в Дубай. Оттуда Шахзад планировал поехать в пакистанский Исламабад. Учитывая, что Шахзад незадолго до этого был включен американскими властями в список лиц, подозреваемых в связях с террористическими организациями, авиакомпания Emirates подверглась резкой критике за то, что этому человеку было позволено спокойно подняться на борт самолета. Кроме того, следователи полагают, что Шахзад был связан с группой Pakastani Taliban, а это, в свою очередь, означает, что и эта террористическая организация считает Дубай безопасной для себя зоной. Если бы Шахзаду удалось добраться до эмирата, он, скорее всего, сумел бы без особых проблем достичь и конечного пункта намеченного им маршрута.

Главный вывод из всего сказанного таков: экономические и геополитические отношения, замешанные на ближневосточной нефти, слишком неоднозначны, независимо от того, идет ли речь о взаимоотношениях западных стран с таким неадекватным диктатором, как Муаммар Каддафи, или о партнерстве с такими, казалось бы, дружественными Западу странами, как Катар и Дубай. Катар может являться честным дипломатическим арбитром, который успешно балансирует между экономическими культурами Запада и Ближнего Востока. А Дубай может служить главным шлюзом, соединяющим финансовые системы Запада и стран Персидского залива. Но, оказавшись меж двух столь различных миров, эти микроскопические страны – так же, как и их географические соседи, Абу-Даби и Кувейт – превратились в очень влиятельных посредников, способных как помогать своим западным друзьям, так и сохранять добрые отношения с их потенциальными врагами. Такое положение дел представляет собой неразрешимую головоломку для представителей западного мира. Покупка у ближневосточных поставщиков каждого барреля нефти, равно как и каждая инвестиционная сделка с нефтяными шейхами оборачивается в итоге косвенной поддержкой экономических систем таких враждебных Западу стран, как Иран и Сирия. Полученные от Запада

деньги поступают, в конечном счете, в учреждения, которые нелегально финансируют террористов, совершающих нападения на граждан западных стран. Таковы проявления власти теневого рынка.



## **Глава 7**

# **Остерегайтесь благодетелей человечества**

Ингве Слингстад каждое утро приходит на работу с единственной целью: делать правильные вещи. Правда, в этом своем стремлении он не особенно оригинален. Большинство людей во всем мире преследуют ту же самую цель. И все же есть нечто, что отличает Ингве от большинства представителей человечества. Он является главным управляющим Norges Bank Investment Management (NBIM), инвестиционного подразделения Центрального банка Норвегии. Это означает, что он руководит одним из крупнейших в мире инвестиционных фондов: фондом национального благосостояния Норвегии – Правительственным глобальным пенсионным фондом, более известным как Нефтяной фонд (что по-норвежски пишется Oljefondet). Размер капитала фонда составляет 437 млрд долл. По своему размеру этот суверенный фонд занимает второе место в мире после Управления инвестиций Абу-Даби и представляет собой весьма влиятельную силу на международных финансовых рынках, поскольку он в одиночку может купить один процент всех находящихся в мировом обороте корпоративных акций. Как правило, цель финансовых учреждений такого размера состоит в том, чтобы любыми способами загрести как можно больше денег. Потому и вызывает удивление стремление Слингстада и его команды к принятию в рамках выполнения своих служебных обязанностей решений, отвечающих принципам морали. Но именно это и делает норвежский Нефтяной фонд уникальным.

«Чтобы добиться успеха, суверенный инвестиционный фонд должен действовать в национальных интересах, – говорит Даг Дирдал, руководитель стратегических связей NBIM. – Он должен работать на благо широких слоев населения своей страны. Именно

такую цель мы с самого начала ставили перед собой в качестве главной. При выборе объектов для инвестиций мы обращаем особое внимание на качество корпоративного менеджмента, прозрачность, соблюдение прав акционеров и подотчетность управления. Мы также уделяем внимание таким проблемам, как использование детского труда, экономия природных ресурсов и изменение климата. Но вы должны понимать, что при этом мы исходим из того, что от успешности наших инвестиций зависит долгосрочная производительность нашего фонда. Это очень важно. Наш фонд в любом случае является финансовым инвестором».

Норвежскому Нефтяному фонду изначально придавался более высокий смысл, чем большинству других инвестиционных учреждений. С этической точки зрения к данному фонду нет никаких претензий. В своей деятельности он опирается на так называемый принцип Сантьяго, в соответствии с которым суверенные инвестиционные фонды должны применять исключительно честные инвестиционные методы. Данный фонд исповедует также принципы разделения ответственности за решение экологических, социальных и корпоративных проблем. Помимо этого, фонд разработал и свои собственные этические рекомендации, закрепленные в его уставе, согласно которым фонд обязан раскрывать всю информацию о совершаемых сделках и отказываться от любых инвестиций в те компании, которые не удовлетворяют принятым этическим стандартам. Наконец, управляющие фонда должны отчитываться перед Советом по этике, в состав которого входят специалисты по экономике, праву, соблюдению прав человека и безопасности труда, которые оценивают, соответствуют ли предполагаемые инвестиции строгим моральным принципам.

Все это делает Норвегию наиболее любопытным участником теневого рынка. Нефтяной фонд можно рассматривать как эксперимент, призванный дать ответ на вопрос: может ли государство тратить накопленный капитал таким образом, который стимулирует другие страны к соблюдению твердых моральных

принципов? При этом Норвегия использует многие из тех стратегий, что применяются другими участниками теневого рынка, не исключая применение инвестиционных рычагов в глобальной политике. В частности, Норвегия использовала свой фонд при участии в решении такого сложного геополитического спора, как конфликт между Израилем и Палестиной.

В сентябре 2009 года Нефтяной фонд продал принадлежавшую ему долю собственности в израильской компании Elbit Systems, которая поставляет оборудование, используемое для наблюдения за барьером, отделяющим западный берег реки Иордан от остальной части Израиля, выразив тем самым свое недовольство израильской политикой, проводимой по отношению к палестинцам. Сообщая о принятии фондом данного решения, министр финансов Норвегии, Кристин Халворсен, которая изначально требовала объявить бойкот всем израильским компаниям, сказала: «Мы не желаем финансировать те организации, которые вносят непосредственный вклад в нарушение международного гуманитарного права».

Иными словами, Норвегия, так же, как это делает любой другой участник теневого рынка, воспользовалась властью своего капитала для достижения политической цели. В опубликованном в ноябре 2009 года докладе, посвященном деятельности Нефтяного фонда, Ларри Бэкер, профессор права Пенсильванского университета и директор-основатель Консорциума по вопросам соблюдения мира и этики, заключил, что «Норвегия сознательно использует свои инвестиционные фонды при проведении государственной политики. Осуществляемые инвестиции, очевидно, служат для усиления действий, направленных на достижение конкретных политических целей».

Так что же в таком случае отличает инвестиционные стратегии Норвегии от тех, что применяются Китаем или Ливией? Только то, что норвежский фонд поддерживает международные гуманитарные организации и защитников корпоративной этики. Кроме этого, он использует необычайно значительную часть своего капитала для

оказания влияния на геополитические процессы. Это делает Норвегию весьма заметным участником теневого рынка, распространяющим свое влияние и на корпоративный сектор, путем принуждения тех компаний, в которые он вкладывает свой капитал, жестко придерживаться правил поведения и этических принципов, устанавливаемых норвежской стороной.

Все эти устремления, несомненно, выглядят весьма благородно и могли бы служить примером для частных лиц и учреждений, которые хотят, чтобы их инвестиционные портфели более точно отражали их геополитические взгляды. Однако эксперимент Нефтяного фонда можно будет считать успешным лишь в том случае, когда, помимо реализации благих намерений, используемые фондом инвестиционные стратегии будут приносить стабильную прибыль. В противном случае придется признать: Норвегия просто сама себя обманывает, рискуя к тому же растерять свой фонд будущих поколений в напрасных попытках сделать этот мир лучше.

## Голубоглазые арабы

Экономический подъем Норвегии за счет использования нефтяных ресурсов начался в 1962 году, когда компания Oklahoma's Phillips Petroleum запросила исключительные права на проведение поиска месторождений нефти и газа у норвежского побережья Северного моря. В свою очередь, компания обязалась провести сейсмическое исследование всей территории Норвегии, стоимостью в 1 млн долл. Интерес Phillips к конкретной области был связан с тем, что ранее энергетические компании уже обнаружили крупное месторождение природного газа южнее, на участке открытого моря, принадлежащем Нидерландам. После этого Великобритания и Дания договорились разделить свои морские территории для проведения геологоразведки. А вот Норвегия долгое время оставалась безучастной к этим процессам, в значительной степени потому, что очень немногие ученые предполагали, что нефтяные и газовые месторождения могут простираются так далеко на север. Тем не менее Phillips решила рискнуть. Компания решила обойти конкурентов и за столбить за собой исключительные права на проведение геологоразведки морского дна, относящегося к норвежской территории. К сожалению для Phillips, норвежцы отклонили предложение компании о предоставлении ей эксклюзивных прав, решив пойти по пути выдачи нескольких отдельных лицензий консорциуму, в состав которого входила и Phillips.

На протяжении многих лет нефтяные компании бурили глубокие скважины, но находили лишь следы, указывающие на потенциальное наличие нефтяных месторождений. Всего было сделано около тридцати скважин, каждая из которых оказалась пустой. Кроме того, холодные воды Северного моря, ветра, скорость которых превышала 100 миль в час, и неоднородный рельеф морского дна с девяностофутовыми перепадами по высоте создавали

дополнительные трудности для рабочих, привыкших к более комфортным условиям. Во время ледяных штормов суда срывало с якорей и едва не переворачивало. Более двадцати рабочих буровых бригад утонули или погибли в результате других несчастных случаев. В результате к лету 1969 года руководство Phillips было уже готово к тому, чтобы свернуть работы. Однако, поскольку компания уже заплатила за аренду буровой установки, было решено пробурить последнюю скважину в пласте континентального шельфа примерно на полпути между южным побережьем Норвегии и Великобританией. Вы не поверите, но эта последняя отчаянная попытка наконец-то оказалась успешной. К своему счастью, специалистам компании удалось обнаружить то, что казалось самым обширным нефтяным бассейном из всех, что им доводилось видеть ранее. Получив эту новость, американские руководители Phillips от радости буквально прыгали по офису.

Однако представители Норвегии были настроены более скептически. Многие из скважин, которые ранее были пробурены на этом участке, вначале тоже давали определенные поводы для оптимизма, но в конечном счете оказались пустышками, открывая путь лишь к относительно бедным залежам, коммерческая разработка которых не имела особого смысла. Но специалисты Phillips настаивали на том, что обнаруженное ими месторождение имеет совершенно иные характеристики. И в канун Рождества 1969 года норвежские власти согласились с выводами компании. Phillips действительно обнаружила первое в норвежских морских водах месторождение газа и нефти, пригодное для коммерческого использования. Оно получило название Экофиск и содержало в себе более трех миллионов баррелей нефти<sup>[18]</sup>, что относительно немного по сравнению с главными ближневосточными нефтяными месторождениями, но зато весьма существенно для данного региона мира.

Естественно, что открытие Экофиска положило начало ожесточенной конкурентной борьбе между нефтяными компаниями

и инвесторами, которые стремились заработать на разработке природных ресурсов, спрятанных под дном Северного моря. Внезапно Северная Европа превратилась в горячую точку для нефтяников. Более трехсот пятидесяти различных компаний и консорциумов были созданы для реализации проектов по исследованию дна Северного моря. Построенный в восьмом веке на южном побережье Норвегии портовый город Ставангера оказался наводнен тысячами иностранных рабочих, прибывших, главным образом, из США и Франции.

Условия нефтедобычи в Северном море оставались очень сложными, что, естественно, отражалось на себестоимости, которая примерно в двадцать раз превышала стоимость относительно легкой добычи нефти в пустыне Аравийского полуострова. Но с учетом дополнительных затрат, связанных с налогами и транспортировкой (танкеры с Ближнего Востока должны были преодолеть более десяти тысяч миль, огибая Африканский рог, чтобы добраться до Европы или Соединенных Штатов), сырье, добытое в Северном море, все же оказывалось для западных стран более дешевой альтернативой, чем ближневосточная нефть. Этого было достаточно для того, чтобы ведущие американские и европейские нефтяные компании продолжали бурить дно Северного моря. В 1971 году специалисты партнерства Shell и Esso, которое в конечном счете превратилось в нефтяную компанию Exxon, обнаружили в британских территориальных водах месторождение, получившее название Брент. Объемы запасов этого месторождения укладывались в скромные два миллиарда баррелей нефти, но гораздо важнее был вывод геологоразведчиков о том, что обнаруженный участок представляет собой лишь след, уходящий под дном Северного моря на норвежскую территорию. Эксперты полагали: этот след может привести к огромному бассейну энергетических ресурсов. В итоге они оказались правы.

В 1974 году компания Mobil Oil совершила самое крупное нефтяное открытие в истории Северного моря. Обнаруженное ею

месторождение, получившее название Статфьорд, вмещало более 3,5 млрд баррелей. Став обладателем сразу двух нефтяных месторождений, Статфьорд и Экофиск, Норвегия, в которой на тот момент проживало менее четырех миллионов граждан, превратилась в крупного игрока на международном рынке нефти. Данное открытие сыграло настолько важную роль в истории страны, что семисотфутовая буровая платформа и месторождение Статфьорд были признаны норвежским правительством официальными объектами культурного наследия, символизирующими эволюцию современной Норвегии.

Внезапный гигантский приток капитала заставил Норвегию пересмотреть свою экономическую и социальную политику. Эта страна традиционно стремилась к поддержанию в обществе социального равновесия, и норвежские граждане не хотели бы менять сложившийся жизненный уклад. Власти страны не без оснований опасались, что приток нефтедолларов разрушит этот важный аспект норвежской культуры. Поэтому правительство решило изменить порядок предоставления лицензий на осуществление нефтедобычи на норвежской территории. Во-первых, в 1972 году была создана государственная нефтяная компания, названная Den Norske Stats Oljeselskap, или Statoil, которая была наделена огромными полномочиями. Начиная с 1973 года все новые контракты на разработку нефтяных месторождений должны были предусматривать не менее чем 50-процентное партнерское участие Statoil. Еще одним условием получения лицензии иностранной компанией было покрытие всех затрат Statoil на геологоразведку. Кроме того, за Statoil закреплялось право увеличивать свою долю собственности в любом совместном предприятии вплоть до 85 процентов, естественно, в зависимости от его успешности. Затем Норвегия ввела специальный нефтяной налог, который должны были платить компании, занимавшиеся бурением на норвежской территории. И, наконец, правительство создало Норвежский нефтяной директорат, который занимался проведением



геологических исследований, принимал решения о том, какие компании могут быть допущены к сотрудничеству, а также определял участки для проведения буровых работ и количество разрешенных скважин. Таким образом, Норвегия фактически отказалась от создания партнерств с иностранными нефтяными компаниями, которые теперь могли выступать только в роли подрядчиков. Это было полной противоположностью тому порядку взаимодействия, с которого начиналось развитие нефтяной отрасли Норвегии.

Поскольку все эти изменения происходили на фоне шока, вызванного введением арабскими странами нефтяного эмбарго в начале 1970-х годов, ведущие иностранные нефтяные компании вынуждены были согласиться с новыми правилами игры, лишь бы получить доступ к сырью Северного моря. Но это не означает, что они были довольны норвежскими нововведениями. На самом деле многие европейцы и руководители нефтяных компаний были настолько возмущены новой надменной политикой Норвегии в отношении ее нефтяных и газовых ресурсов, что стали называть норвежцев «голубоглазыми северными арабами», намекая таким образом на популярную в Великобритании после Второй мировой войны расистскую поговорку: «Никогда не доверяй арабу».

Впрочем, Норвегия была слишком занята подсчетом своих нефтяных доходов, чтобы обращать внимание на оскорбления. В отличие от своих соседей – Великобритании и Нидерландов, в свое время также получивших значительный приток капитала, вызванный открытием сырьевых месторождений, – Норвегия не потеряла голову и не допустила возникновения в своей экономике такого явления, как «голландская болезнь»: проблема, вызываемая побочным эффектом внезапного увеличения национального дохода. Данный термин появился в период экономического кризиса, который разразился в Голландии в 1960-х годах после того, как в территориальных водах этой страны было обнаружено месторождение природного газа, что привело в итоге к наводнению национальной экономики новыми деньгами и, соответственно,

быстрому росту обменной стоимости голландской валюты, гульдена. В результате стоимость всех других производимых Нидерландами экспортных товаров стала для иностранных покупателей феноменально высокой, и индустриальный сектор страны попросту разрушился. Нечто похожее случилось и в Великобритании в начале 1980-х годов, когда приток в страну денег, вырученных от продажи нефти, привел к росту стоимости британского фунта и взлету инфляции. Для поддержания привычного уровня жизни британские рабочие требовали повышения заработной платы, и вскоре экспортные товары этой страны оказались слишком дороги для иностранных покупателей. С этого момента крах британской экономики был предопределен. В 1979 году власть в Великобритании перешла в руки Консервативной партии. Было сформировано новое правительство, которое возглавила Маргарет Тэтчер. Она сумела реализовать финансовую программу, направленную на жесткую экономию и борьбу с инфляцией. Чтобы уменьшить дефицит федерального бюджета, правительство подняло процентные ставки, урезало расходы и сократило объем денежной массы. Поскольку такая экономическая политика была ориентирована на достижение долгосрочных целей, краткосрочный эффект предпринятых мер выразился в разрушительном для экономики застое. Потребители прекратили тратить деньги, а корпорации не спешили вкладывать капитал в развитие производства. Экспорт пострадал из-за выросшей обменной стоимости британского фунта. К 1981 году валовой внутренний продукт Великобритании сократился на 2,2 процента. Три миллиона англичан потеряли работу.

Наученная чужим горьким опытом Норвегия оказалась достаточно умна, чтобы понять, что полившие в страну нефтедоллары окажутся эфемерным богатством, если не распорядиться ими с толком. Нефть и природный газ не являются возобновимыми ресурсами, когда-нибудь они должны будут закончиться. Таковы законы физики. Независимо от того, где вы ведете разработку,

в Северном море или в Персидском заливе, добытые вами из земных недр нефть и газ уходят безвозвратно. В связи с этим возникает вопрос, уйдут ли так же безвозвратно и те деньги, которые были получены от продажи этих ресурсов?

Для Норвегии тревожный звонок прозвучал в 1986 году, когда перегретость экономики привела к разгону инфляции. Затем цены на нефть упали, и вместе с ними резко обрушился обменный курс норвежской кроны. Чтобы покрыть свои расходы, правительство было вынуждено допустить возникновение бюджетного дефицита. Потеря стабильности повергла в шок страну, граждане которой привыкли жить без экономических потрясений и скачков курса национальной валюты. От правительства требовалось принятие срочных мер. Вначале чиновники попытались ввести ограничения на уровень ежегодной добычи нефти и газа, чтобы взять под контроль объемы экспорта. Но этот метод не сработал, поскольку он противоречил сложившимся правилам ценообразования на нефтяном и газовом рынках, где цена определяется спросом, который, в свою очередь, влияет на объемы производства. В результате Норвегия столкнулась с массой проблем, пытаясь в одиночку справиться с превосходящими международными рыночными силами, находящимися под командованием ОПЕК. Вступив в такое противостояние, Норвегия изначально была обречена на поражение.

Тогда норвежские финансовые власти решили подойти к решению проблемы с другой стороны. Вместо регулирования объемов производства нефти они попытались взять под контроль денежные потоки, генерируемые нефтегазовой промышленностью страны. С этой целью Норвегия решила создать государственный инвестиционный фонд, который должен был аккумулировать нефтяные и газовые доходы страны в интересах будущих поколений. Нефтегазовая промышленность Норвегии на тот момент приносила стране около 300 млн долл. в неделю. Создание специального фонда позволило бы выводить из финансовой системы страны ежедневно

образующиеся бюджетные излишки. Идея казалась вполне жизнеспособной, и в 1990 году Норвегия создала свой правительственный Нефтяной фонд. Его начальный капитал составлял скромные 400 млн долл. наличными, которые были получены от Министерства финансов страны. В тот момент мало кто мог предположить, что через каких-то двадцать лет этот фонд превратится в одно из самых могущественных инвестиционных учреждений мира.

## Совестливые деньги

Изначально правительственный Нефтяной фонд должен был придерживаться очень консервативных инвестиционных стратегий. Основная идея, по словам Свейна Йедрема, нынешнего главы Norges Bank, который непосредственно занимался созданием фонда в 1990 году, состояла в том, чтобы посредством долгосрочных вложений обеспечить финансирование систем социального обеспечения и здравоохранения для стареющего населения Норвегии. Поэтому вся деятельность фонда была направлена на то, чтобы прежде всего сохранить капитал, а не преумножить его любыми способами. Фонду не разрешалось вкладывать деньги в акции или неправительственные облигации. Он должен был обходить стороной развивающиеся рынки. И, кроме того, фонд не мог инвестировать капитал в какие-либо норвежские активы. Этим запретом финансовые власти страны хотели полностью обособить капитал, получаемый за счет продажи природных ресурсов страны от остальной части национальной экономики, используя Нефтяной фонд в качестве инвестиционного посредника. Вкладывая капитал исключительно в иностранные активы, правительство тем самым пыталось оградить Норвегию от ежедневных капризов участников рынков нефти и природного газа. Нефтегазовые доходы выводились из финансовой системы страны прежде, чем кто-либо успевал найти им иное применение.

«Работа фонда была построена именно таким образом из-за постоянных опасений, связанных с возможностью возникновения “голландской болезни”, – говорит Дирдал. – С самого начала мы придавали большое значение тому, что будет с национальной экономикой, если в нее вольются все нефтегазовые доходы. Исторический опыт показывал, что такая практика является очень опасной. Поэтому правительство формировало фонд так, чтобы избежать этой проблемы».

Управление фондом было отдано на аутсорсинг центральному банку страны, Norges Bank, который является независимым от национального правительства. Согласно правилам фонда, Министерство финансов определяло стратегические направления инвестиций фонда и критерии оценки его деятельности. Оно же отчитывалось перед парламентом о результатах работы фонда. Norges Bank, в свою очередь, осуществлял ежедневные торговые операции фонда, но исключительно в рамках параметров, установленных Министерством финансов. Это позволяло следовать заданной инвестиционной стратегии, и, что наиболее важно, жестко контролировать степень принимаемых фондом рисков.

Такой подход соответствовал пожеланиям норвежского правительства сохранить национальную заначку от вредного воздействия глобальных финансовых рынков. Фонд демонстрировал скромную, но стабильную доходность на уровне около четырех процентов годовых. Установленные ограничения не позволяли ему показывать более высокие результаты, даже в те периоды, когда на глобальных рынках наблюдался сильный рост. Например, фонд упустил возможность заработать на интернет-буме 1990-х годов из-за запрета на инвестиции в обыкновенные акции. И хотя тот бум, как известно, закончился взрывом спекулятивного «пузыря», на рынке все же существовало множество возможностей для хорошего заработка, пока индекс Dow поднимался с 3000 до 10 000 пунктов. Таким образом, Норвегия не воспользовалась хорошими шансами значительно увеличить свой капитал.

Затем, в 1998 году, когда цены на международных фондовых биржах взлетали и создавалось впечатление, что каждая страна успешно наращивает свой капитал, Норвегия приступила к реализации долгосрочного проекта, предусматривающего изменение инвестиционных стратегий Нефтяного фонда. Правительство предоставило Norges Bank большую степень свободы, позволив покупать акции. При этом фонд все еще должен был очень внимательно отслеживать принимаемые на себя риски. Основная

идея преобразований заключалась в превращении фонда в долгосрочного инвестора. При принятии своих инвестиционных решений фонд должен был четко следовать своим индексным моделям, не позволявшим увеличивать сверх индексного норматива позиции даже в тех акциях, которые управляющие фонда считали недооцененными. Структура инвестиционного портфеля фонда все еще оставалась консервативной: лишь сорок процентов капитала было вложено в акции, остальные 60 процентов – в правительственные облигации. Но это было только начало. В 2000 году фонд избавился от очередного ограничения – ему было разрешено приобретать активы развивающихся рынков. А в 2002 году управляющие фонда начали покупать корпоративные облигации. Таким образом, норвежское правительство постепенно отпускало поводья, позволяя своему инвестиционному посреднику использовать все более гибкие стратегии.

Однако наиболее существенные изменения в деятельности Нефтяного фонда начались в 2004 году с принятием ряда этических инвестиционных принципов, соблюдение которых должно было сделать активы фонда безупречными с моральной точки зрения. Сами норвежцы восприняли эти изменения как соответствующие культурным традициям страны. Однако международное инвестиционное сообщество встретило столь необычную инициативу с изрядной долей скептицизма и недоумения. В конце концов, цель инвестиций состоит в зарабатывании денег, а не в проявлении милосердия или благотворительности. Победителем здесь считается тот, у кого в конце игры оказывается больше денег. Именно по таким правилам живет весь финансовый мир. Однако норвежцы, похоже, имели на этот счет собственное мнение.

«Норвегия всегда была эгалитарным обществом, – говорит Эспен Экбо, профессор Школы бизнеса Дортмундского университета, который родился в Норвегии и являлся консультантом Нефтяного фонда по вопросам корпоративной стратегии управления. – Современная экономическая система Норвегии обращается

к послевоенному периоду, когда эта страна была очень бедна. Реакцией на бедность стала ориентация на социал-демократические ценности. Ежегодно правительство, профсоюзы и бизнес проводят полномасштабные переговоры, в ходе которых достигается соглашение об установлении национального уровня заработной платы. Это уникальная система, нацеленная на соблюдение равенства. Для норвежцев такое положение дел является абсолютно нормальным и не вызывает никаких споров. С учетом этого, решение, согласно которому инвестиции страны должны соответствовать этическим принципам, является вполне логичным».

Согласно новым этическим рекомендациям, фонд «не должен осуществлять инвестиции, способствующие неэтичному поведению или бездействию, связанным с нарушением основных гуманитарных принципов, серьезным ущемлением прав человека, коррупцией или нанесением значительного экологического ущерба». Фонд должен был отсеивать любые компании, являющиеся производителями вооружения и боеприпасов или хотя бы косвенно связанные с международными производителями оружия. Управляющие фонда должны были также избегать инвестиций в такие компании, которые подозревались в «недопустимом способствовании» нарушению прав человека, в частности, использованию принудительного и детского труда, политической коррупции, нанесению вреда экологии и «другим особенно серьезным нарушениям основополагающих этических норм».

Правом определения того, насколько тот или иной объект инвестиций соответствует разработанным требованиям, наделялось правительство страны, которое создало при Министерстве финансов специальный Совет по этике. Ни одно из решений этого Совета не должно было приниматься за закрытыми дверями. Министерство финансов обязано было публиковать в открытом доступе все решения и рекомендации Совета.

В результате у фонда появился постоянно пополняемый «черный список». В первую очередь в него попали известные изготовители



продукции военного назначения, Alliant Techsystems, BAE Systems, Boeing, European Aeronautic Defence and Space Company, General Dynamics Corporation, Honeywell International, Lockheed Martin Corporation, Northrop Grumman, Poongsan Corporation, Raytheon Company, Singapore Technologies Engineering, Textron и United Technologies Corporation. Из-за нанесения ущерба экологии и нарушений прав человека в данный список попали такие добывающие компании, как Barrick Gold Corporation, Freeport-McMoRan, Rio Tinto, Sterlite Industries, а также Vedanta Resources и ее вспомогательное подразделение Madras Aluminum Company. Компания Wal-Mart лишилась права на получение норвежских инвестиций из-за ущемления трудовых прав своих сотрудников, включавшего запрет на организацию профсоюза, гендерную дискриминацию и использование детского труда.

Все эти благородные усилия привели к некоторым положительным результатам. Так, например, компании DuPont и Monsanto Company обязались сократить использование детского труда своими подразделениями, занимавшимися сбором хлопка. Для решения экологических проблем Норвегия решила выделить 3,5 млрд долл., или почти один процент своего капитала, на инвестиции в те компании, чье производство, по мнению Министерства финансов, демонстрируя устойчивый рост, является при этом безвредным для окружающей среды. Особое внимание Норвегия уделяет вопросам управления водными ресурсами, вкладывая капитал в компании, отрасли промышленности и географические регионы, в которых остро стоят проблемы дефицита воды или загрязнения водных источников. Фонд также разрабатывает инвестиционную стратегию, реализация которой позволила бы оказать поддержку корпорациям и странам, ведущим борьбу с изменением климата.

Фонд, который сам является одним из самых прозрачных и наиболее открытых инвестиционных учреждений в мире, активно настаивает на том, чтобы те компании, в которые он вкладывает свой капитал, следовали справедливым принципам корпоративного

управления. В частности, фонд направил таким американским компаниям, как Sara Lee Corporation, Clorox Company, Cardinal Health и Parker Hannifin Corporation предложение разделить должности генерального директора и председателя совета директоров, чтобы снизить вероятность возникновения конфликта интересов между менеджментом и правлением перечисленных компаний (правда, пока все эти компании проигнорировали обращение фонда). Кроме того, Нефтяной фонд Норвегии выступил против слияния германских автопроизводителей Volkswagen и Porsche по целому ряду причин, включая убежденность Norges Bank в том, что данное слияние ущемит права миноритарных акционеров, а также в том, что данная сделка сопряжена с многочисленными злоупотреблениями служебным положением, и ее стратегические выгоды выглядят весьма сомнительно. Фонд даже инициировал судебный процесс, чтобы заблокировать оцененное в 4,7 млрд долл. корпоративное поглощение Constellation Energy Group компанией MidAmerican Energy Company, принадлежащей Berkshire Hathaway, конгломерату, которым управляет знаменитый инвестор Уолл-стрит, Уоррен Баффет, объяснив это тем, что Constellation получила более привлекательное, по мнению фонда, предложение от французской энергетической компании Electricité de France.

Руководитель этической инвестиционной группы Norges Bank, Анне Квам, прокомментировала подачу иска против Constellation Energy следующим образом: «Мы являемся одним из самых крупных акционеров компании и принимаем все необходимые меры для того, чтобы защитить свои финансовые интересы».

Для того чтобы более четко обозначить новое инвестиционное мышление фонда, правительство даже решилось на его переименование. Название «Нефтяной фонд» указывало на источник норвежского капитала. Однако власти страны хотели бы, чтобы название, прежде всего, отражало цель создания фонда, которая заключалась в обеспечении благосостояния граждан Норвегии. Поэтому они остановились на гораздо более громоздком

описательном варианте – «Правительственный Глобальный Пенсионный фонд». Но, как и следовало ожидать, новое название не прижилось ни в финансовом сообществе, ни в СМИ. Все продолжали использовать старое название – «Нефтяной фонд» – по сути, сочтя доводы норвежского правительства о необходимости переименования недостаточно обоснованными.

Куда более важным, чем формальное переименование, было то, что Norges Bank и Министерство финансов в итоге полностью изменили инвестиционную политику Нефтяного фонда. В 2007 году Министерство финансов Норвегии назначило руководителем фонда Слингстада, юриста и экономиста, который с 1998 года работал в Norges Bank. Новому руководителю была предоставлена гораздо бóльшая степень свободы при выборе объектов для инвестиций. Это привело к тому, что структура инвестиционного портфеля фонда существенно изменилась – теперь акции составляли уже не сорок, а шестьдесят процентов всех активов. Фонд получил более широкие полномочия для осуществления инвестиций на развивающихся рынках, и Слингстад тут же воспользовался новыми возможностями, вложив 2 млрд долл. в индийские компании. Фонду было также позволено инвестировать до пяти процентов капитала в альтернативные виды активов, после чего Слингстад начал рассматривать варианты прямых инвестиций и вложений в инфраструктурные проекты. Фонд даже выделил 18 млрд долл. на покупку объектов коммерческой недвижимости в Соединенных Штатах и Великобритании. К тому времени, когда Слингстад закончил свою реформу, Нефтяной фонд оказался обладателем широко диверсифицированного портфеля активов, включавшего в себя акции тысяч различных компаний со всех континентов.

## **Замороженные Норвегией**

Несмотря на решительность, с которой Нефтяной фонд стремился исповедовать этические принципы инвестирования, некоторые из применяемых им методов сильно раздражали друзей и соседей Норвегии. В частности, в 2006 году Исландия пришла в бешенство, когда Нефтяной фонд затеял игру против перегретой исландской экономики и тем самым практически обрушил банковскую систему крошечного острова. Этот пример доказывает, что даже те страны, которые стараются придерживаться жестких моральных принципов, как это делала Норвегия, готовы рисковать охлаждением дипломатических отношений со своими близкими союзниками, когда речь идет о зарабатывании денег на теневом рынке.

В первой половине прошлого десятилетия в Исландии наблюдался масштабный экономический бум, который отчасти был вызван правительственной программой приватизации, освободившей национальные банки от контроля со стороны государства. К 2003 году приватизация была завершена, и банки Исландии начали очень быстро развиваться. Они вели между собой ожесточенную конкурентную борьбу на рынке ипотечного кредитования; они активно проявляли себя на рынках капитала; и они покупали иностранные компании, прежде всего финансовые, в Швеции, Финляндии, Люксембурге и Великобритании, чтобы получить доступ к новым рынкам. Выступая в июне 2007 года на финансовой конференции UBS в швейцарском городе Туне, управляющий Центрального банка Исландии, Ингимундур Фридриксон, указал на тот факт, что в 2000 году суммарные активы трех крупнейших банков страны были примерно равны объему национального валового внутреннего продукта; к 2005 году активы тех же самых трех банков уже в восемь раз превосходили ВВП Исландии. Большая часть роста финансировалась за счет недорогих кредитов, которые были доступны благодаря огромному

переизбытку средств на глобальных рынках капитала. Но, используя слишком длинные кредитные рычаги, исландские банки взваливали на себя серьезные риски дефолта, который мог наступить в случае повышения процентных ставок и удорожания кредитов.

Ко второй половине 2005 года по финансовым рынкам поползли слухи о том, что исландские банки, возможно, не имеют достаточного количества капитала, чтобы продолжать обслуживать и рефинансировать свои долговые обязательства. Среди тех, кто отнесся к этим слухам серьезно, оказались инвестиционные управляющие Нефтяного фонда Норвегии. Они провели необходимый анализ и поняли: опасения являются вполне обоснованными. Банки Исландии и, соответственно, экономика страны оказались перегретыми из-за слишком объемного притока дешевого капитала. Взрыв этого спекулятивного «пузыря» – лишь дело времени. В такой ситуации бездействие для инвестиционных управляющих Нефтяного фонда было бы равносильно преступлению. Начиная с середины 2005 года они стали продавать «в шорт» (термин Уолл-стрит, обозначающий игру на понижение цены какого-либо финансового актива) долговые обязательства, выпущенные двумя крупнейшими банками Исландии, Kaupthing Bank и Landsbanki. Общий объем таких продаж превысил 400 млн долл. После этого норвежским управляющим оставалось лишь ждать, когда и остальные участники рынка поймут, что исландские банки оказались на грани банкротства.

Финансовые рынки оправдали ожидания Норвегии. В феврале 2006 года международное рейтинговое агентство Fitch Ratings понизило прогноз кредитного рейтинга Исландии со «стабильного» до «негативного» из-за «ухудшения значений индикаторов, характеризующих степень имеющихся рисков, а также из-за чрезмерного роста дефицита текущего счета и размера чистой внешней задолженности... В отсутствие сбалансированного ответа финансовых властей на негативные изменения этих показателей, Fitch полагает, что вероятность “жесткой посадки” исландской

экономики возрастает, вызывая нашу обеспокоенность по поводу того, сможет ли финансовая система страны справиться с данной проблемой». Проще говоря, в экономике страны наметились явные признаки наступающего кризиса. Ответная реакция рынков не заставила себя ждать: стоимость страхования долговых обязательств (кредитно-дефолтных свопов) крупнейших банков Исландии начала расти, а курс исландской национальной валюты, кроны, упал, вызвав при этом распродажу валют других стран, которые внезапно прозревший рынок тоже посчитал переоцененными. В число пострадавших вошли: Венгрия, Новая Зеландия, Польша, Южная Африка и Турция. Затем, в марте того же года, лондонский аналитик Merrill Lynch по имени Ричард Томас опубликовал свои сомнения в устойчивости банковской системы Исландии: «Мы полагаем, что при проведении финансового анализа исландские банки следует сравнивать не с другими европейскими банками, а скорее с банками развивающихся рынков, поскольку системные риски, которые мы видим в Исландии, имеют гораздо больше общего именно с развивающимися, а не с развитыми рынками».

Спустя еще месяц Управление инвестиций Norges Bank в своем ежегодном отчете раскрыло информацию о том, что Нефтяной фонд в конце 2005 года вложил сотни миллионов долларов в игру против исландских банков Kaupthing и Landsbanki. Выдержать такой удар финансовая система Исландии уже не могла. Менее чем через два месяца индекс исландских «голубых фишек» ICEX упал на двадцать с лишним процентов. Фондовый рынок Исландии рухнул, а за ним, с наступлением паники, последовала и вся национальная экономика. Правительственные чиновники бросились искать виновников возникших проблем, в числе которых оказались компании Уолл-стрит и хеджевые фонды. Но наибольшее негодование исландских властей вызвала, конечно же, Норвегия, которая, как выяснилось, решила подзаработать на проблемах соседней страны. При этом первопричины этих проблем оказались забыты. Исландцы были разъярены действиями своих восточных

соседей, которые, по их мнению, и явились истинными виновниками возникшего кризиса. «Мы должны заявить протест против подобных действий», – заявил тогдашний премьер-министр Исландии, Хальдор Аусгримссон, в интервью столичной газете Morgunbladid.

Как ни парадоксально, но даже сам тот факт, что Исландия вообще узнала о том, что норвежский фонд продавал облигации, выпущенные ее банками, стал возможен лишь благодаря настойчивому стремлению Норвегии к соблюдению этических принципов в инвестиционной сфере. Нефтяной фонд уникален среди подобных ему международных финансовых учреждений именно своей открытостью. Он регулярно раскрывает свои инвестиционные позиции, его бухгалтерская отчетность полностью прозрачна. Любой участник инвестиционного сообщества знал, что Норвегия «шортила» Исландию. Неизвестной оставалась только точная сумма прибыли, полученная Норвегией от этой сделки, поскольку фонд не публикует данные о прибылях и убытках по каждой своей позиции. Но, не боясь ошибиться, можно предположить, что в этом случае размер прибыли оказался весьма существенным. Анализируя графики изменения стоимости исландских кредитно-дефолтных свопов в конце 2005 и в начале 2006 гг., легко представить, что многочисленные трейдеры хеджевых фондов пришли к тем же выводам, что и норвежские инвестиционные управляющие, и тоже поспешили заработать на исландских проблемах. Однако не существует никакого способа узнать наверняка, какие торговые операции совершали в тот период другие участники рынка, поскольку большая часть финансового мира все же предпочитает работать под завесой секретности. Такого подхода придерживаются все представители международного теневого рынка. За исключением Норвегии.

## **А так ли плоха жадность на самом деле?**

Оставив в стороне спор о том, насколько «этично» стремление Норвегии заработать на экономических проблемах соседнего государства, зададимся вопросом: насколько прибыльным является инвестирование, сопровождающееся соблюдением моральных принципов? Отчеты о результатах деятельности Нефтяного фонда не дают однозначного ответа на этот вопрос. Как и очень многие другие инвесторы, фонд понес существенные потери в 2008 году, когда фондовые рынки рушились по всему миру. Благодаря высоким ценам на нефть, которые в том году превысили отметку в 100 долл. за баррель, норвежский фонд пополнился примерно на 50 млрд долл., что было крупнейшим вливанием в его истории. Однако Слингстад допустил ошибку. Вместо того, чтобы, оставшись в стороне, переждать смутные времена, он направил капитал фонда на оказание финансовой помощи ряду американских и европейских банков, а также инвестиционных компаний, включая такого неудачника Уолл-стрит, как Lehman Brothers. В итоге только на этих вложениях фонд потерял примерно пятьсот миллионов долларов. Кроме того, ради поддержания сложившейся структуры инвестиционного портфеля фонда, когда шестьдесят процентов всех активов составляли обыкновенные акции, Слингстад и его команда продолжали покупать акции американских и европейских корпораций как раз в то время, когда цены этих активов стремительно падали. В результате 2008 год стал для Нефтяного фонда худшим в его истории, закончившись потерей 93,5 млрд долл., или двадцати трех процентов всего капитала. Другими словами, всего за двенадцать месяцев фонд умудрился потерять всю инвестиционную прибыль, накопленную за двенадцать предыдущих лет. Особенно огорчительным для Слингстада было то, каким образом сложился этот убыток. Оказалось, что позиции фонда в облигациях выглядели вполне прилично, потеряв в цене лишь



0,5 процента. Зато стоимость купленных фондом акций снизилась сразу на сорок один процент. Не удивительно, если учесть, что международный индикатор MSCI World Index потерял сорок два процента своего значения, а индекс акций ведущих европейских компаний, Dow Jones Stoxx 600, снизился на сорок шесть процентов. Однако это не успокоило Министерство финансов Норвегии, которое решило сократить жалование Слингстада на тридцать пять процентов, приблизительно до 500 000 долл.

Однако с наступлением 2009 года маятник цен на фондовых биржах качнулся в обратную сторону, что, несомненно, сыграло на руку Нефтяному фонду. После вялого начала года весной рынки набрали ход. Появившаяся тонкая струйка прибыли быстро превратилась в мощный поток, поскольку цены на международных фондовых биржах принялись активно отыгрывать утраченные уровни. По итогам второго квартала 2009 года доходность Нефтяного фонда составила тринадцать процентов – лучший квартальный результат в истории фонда, – а годовая доходность оказалась на уровне двадцати шести процентов. Таким образом, мы видим, что, независимо от того, насколько этическим образом Нефтяной фонд вкладывал свой капитал, доходность его инвестиций ничем не отличалась от результатов работы других инвестиционных учреждений. Его успехи и неудачи в любом случае остаются в прямой зависимости от прихотей финансовых рынков. И это заставляет Нефтяной фонд обратить внимание на тех международных инвесторов, которые, следя за этичностью своего поведения на финансовых рынках, не забывают о необходимости достижения высоких показателей доходности.

«Нефтяной фонд имеет чрезвычайно диверсифицированный портфель, сформированный на основе индексной модели, – говорит профессор Экбо из Дортмунда. – Это лучший способ для получения стабильной доходности на фондовых рынках. Кроме того, своими вложениями фонд может влиять на корпоративное поведение объектов своих инвестиций. Фонд может иметь как прибыльные, так

и убыточные кварталы, но в целом его инвестиционная стратегия полностью соответствует долгосрочному национальному плану создания сбережений для будущих поколений. Такую стратегию можно назвать скучной, но лишь потому, что Норвегия стремится не только зарабатывать прибыль, вкладывая свой капитал на финансовых рынках, но и следить за соблюдением тех принципов, которые она считает для себя важными».

Считается, что нефтегазовые доходы обеспечили для 4,6 млн граждан Норвегии наиболее высокий уровень жизни во всем мире. За один только 2008 год Норвегия заработала на продаже нефти 68 млрд долл. Нефтяной и газовый сектор обеспечивают примерно двадцать пять процентов ВВП страны. А необходимость создания вспомогательных предприятий и обильные иностранные капиталовложения, которые всегда с готовностью направляются в нефтяную отрасль, способствуют росту и других секторов норвежской экономики, и, прежде всего, в сфере высоких технологий. В 2008 году, согласно оценке Всемирного банка, объем национального дохода Норвегии в расчете на душу населения составил 87 070 долл., что относит граждан этой страны к числу самых богатых в мире, наряду с жителями Лихтенштейна и Бермуд. По данным за тот же 2008 год, объем ВВП Норвегии на душу населения составил почти 60 000 долл., по сравнению с 47 000 долл. в Соединенных Штатах, 38 000 долл. в соседней Швеции и 36 500 долл. в Великобритании. Уровень безработицы в Норвегии обычно не превышает скромных двух процентов, что говорит о том, что в этой стране практически каждый, кто желает трудиться, может найти себе работу.

Кроме этого, в Норвегии невероятно высокий уровень социального обеспечения и здравоохранения, что обеспечивается нефтегазовыми доходами и астрономическим подоходным налогом, ставка которого в этой стране является одной из самых высоких в мире. Зато норвежцы могут рассчитывать, что пенсионная система страны обеспечит им безбедную старость. Все граждане имеют

медицинскую страховку, которая оплачивается за счет взносов, поступающих из трех источников: государства, работодателя и самого гражданина. Медицинские услуги, включая пребывание в больнице, являются бесплатными, их стоимость покрывается через систему медицинского страхования. Даже если норвежец проходит долгий курс лечения, он все равно продолжает получать заработную плату в полном размере. Беременные норвежские женщины, работающие полный рабочий день, имеют право на годовой оплачиваемый декретный отпуск, к тому же они *обязаны* прекратить работать за три недели до намеченных родов. После рождения ребенка новоявленному отцу также *обязательно* предоставляется четырехнедельный оплачиваемый отпуск. Родители могут совместно использовать предоставляемый им годовой оплачиваемый декретный отпуск. В результате и матери, и отцы имеют возможность сидеть дома со своим ребенком. Неработающие женщины при рождении ребенка получают денежное пособие от правительства. При этом возраст выхода на пенсию составляет в Норвегии шестьдесят семь лет. По достижении этого возраста каждый норвежец начинает получать пожизненную пенсию. Ее размер зависит от того, сколько каждый конкретный пенсионер зарабатывал на протяжении всей своей жизни, при этом гарантированный минимальный размер пенсии достаточно высок.

Конечно, все эти социальные гарантии обходятся норвежцам недешево. Норвегия, в расчете на каждого жителя, тратит на здравоохранение больше, чем любая другая страна в мире, кроме Соединенных Штатов. Ставка подоходного налога здесь доходит почти до пятидесяти процентов, налог на прибыль корпораций является фиксированным и составляет двадцать восемь процентов. Уровень цен в Норвегии один из самых высоких в мире. «Бигмак» в местном «Макдоналдсе» обойдется вам почти в 7,50 долл. За пиво в столичном пабе придется заплатить более восьми долларов. Средний гостиничный номер в любой точке страны будет стоить порядка ста семидесяти долл. за ночь. Но при всем при этом

Норвегия обычно находится в верхней части рейтингов, составленных на основе показателей, характеризующих качество жизни в различных странах. В докладе ООН за 2009 год Норвегия была названа «лучшим на планете местом для жизни». Неудивительно.

Однако, при всем своем богатстве и высоком уровне социальных гарантий, норвежская экономика находится в тесной зависимости от процессов, происходящих на глобальных рынках. Мировой финансовый кризис 2008 и 2009 гг. заставил норвежское правительство использовать капитал Нефтяного фонда для стимулирования национальной экономики. Министерство финансов страны разработало план, согласно которому 15 млрд долл. из средств Нефтяного фонда были направлены на выкуп у национальных банков норвежских корпоративных облигаций. Затем правительство еще раз воспользовалось капиталом фонда для финансирования пакета экономических стимулов, стоимостью 27 млрд долл. Правительству даже пришлось обратиться к Нефтяному фонду за получением денежного трансферта в размере 1,5 млрд долл., чтобы покрыть образовавшийся дефицит государственного бюджета. Но ни одна из этих мер не смогла предотвратить неизбежное. К маю 2009 года норвежская экономика все же сползла в рецессию, впервые с 1993 года.

## Высокая цель

Конечно, экономический спад 2009 года не стал для Норвегии слишком серьезной проблемой. Учитывая, что страна продолжала извлекать ценные природные ресурсы из своих месторождений в Северном море, а Нефтяной фонд успешно размещал все возрастающий национальный капитал, спад в экономике не был глубоким и продлился не так долго, как в большинстве других стран мира. Правительство воспользовалось имевшимся преимуществом в виде достаточного запаса капитала, чтобы справиться с возникшими трудностями. По словам Дирдала, Нефтяной фонд только за первые четыре месяца 2010 года вырос на 4,6 процента, превысив годовой целевой ориентир.

Главный вопрос, стоящий теперь перед Нефтяным фондом, состоит в планировании дальнейших действий. По разным причинам эксперимент с «этическим инвестированием» привлекает все большее внимание участников глобальных финансовых рынков. Таким образом, любой успех или неудача Нефтяного фонда будет являться предметом подробного анализа.

С геополитической точки зрения показатель доходности Нефтяного фонда является не настолько важным, как то, каким образом Норвегия собирается использовать свой капитал в качестве инструмента влияния. Известно, что в современном мире мало кому из государств удастся ограничивать свои устремления исключительно экономическими целями. А на финансовых рынках, где успех измеряется количеством заработанных денег, политические выгоды часто идут вразрез с экономическими.

Норвегия уже доказала свою способность применять методы теневого рынка, например, извлекая выгоду из экономических проблем соседней Исландии или демонстрируя свои симпатии к палестинской стороне в израильско-палестинском конфликте, когда она обвинила Израиль в нарушении прав человека.

Международные инвесторы вынуждены придавать весьма важное значение действиям, предпринимаемым богатыми странами, поскольку любой, кто покупает те же акции, что лежат в портфеле Нефтяного фонда, должен понимать: он оказывается в одной лодке с крупным акционером, имеющим серьезное влияние на руководство компании. Это, возможно, хорошо для повышения степени этичности корпоративного поведения, но при этом не обязательно выгодно в материальном плане.

Например, в августе 2009 года Управление инвестиций Norges Bank (NBIM), которое контролирует действия Нефтяного фонда, опубликовало документ под названием «Инвестиционные ожидания NBIM: Контроль над изменением климата», где изложило свои соответствующие теме документа критерии, при удовлетворении которым компании могут рассматриваться в качестве объектов для инвестиций Нефтяного фонда. В этом документе, в частности, сообщалось, что компании должны стремиться к тому, чтобы уменьшать свой вклад в изменение климата, а также участвовать в проведении в своей профессиональной области исследований, направленных на сокращение выбросов углерода в атмосферу. Для некоторых компаний проведение требуемых мероприятий может оказаться весьма дорогостоящим. Однако Нефтяной фонд не задается вопросом о том, в какие суммы может обойтись выполнение выдвигаемых им требований, поскольку его руководство убеждено в том, что в долгосрочной перспективе снижение выбросов углерода сможет себя окупить (хотя управляющие фонда не могут сформулировать достаточно четко, каким образом это может произойти). Пока фонд хочет только одного: чтобы компании, которые получают его деньги, следовали данным им инструкциям. Сообщение, посланное Управлением инвестиций корпоративному сектору, выглядело абсолютно ясно: «NBIM ожидает, что компании будут разрабатывать обязательные для исполнения и направленные против изменения климата стратегии корпоративного поведения, которые будут соответствовать

стандартам, изложенным в данном документе». Компании, которые не желают двигаться в заданном направлении, не получают от Нефтяного фонда ни пенни инвестиций.

Таким образом, Норвегия демонстрировала миру, как власть капитала может быть использована в интересах решения экологических проблем. Беда в том, что использовать данный метод на более-менее значимом уровне оказывается не так-то просто. При этом имеются некоторые свидетельства, указывающие на то, что репутация Нефтяного фонда тоже не является абсолютно незапятнанной. В октябре 2009 года любознательное информационное агентство Norwatch, которое активно интересуется деловыми связями Норвегии, обнаружило, что Нефтяной фонд глубоко вовлечен в «разграбление ценных природных ресурсов в оккупированной части Западной Сахары». С 1975 года Марокко, в нарушение резолюции Совета Безопасности ООН и постановления Международного суда, оккупировала Западную Сахару и начала незаконную добычу и экспорт фосфоритов с захваченной территории. Агентству Norwatch стало известно, что Нефтяной фонд инвестировал сотни миллионов долларов в восемь компаний из Соединенных Штатов, Индии, Австралии, Испании и Венесуэлы, которые, являясь крупнейшими производителями удобрений, ежегодно приобретают незаконно добытые фосфориты на сумму почти в 1 млрд долл. При этом другие инвестиционные фонды, соблюдающие этические принципы, отказались вкладывать деньги в эти компании. Но не Нефтяной фонд. В 2006 году он временно лишил финансовой поддержки американскую нефтяную компанию Kerr-McGee Corporation, выразив тем самым свой протест против добычи нефти все в том же оккупированном районе Западной Сахары. Однако столь же незаконная добыча фосфоритов, похоже, не вызывает у фонда никаких претензий.

Этот маленький пример лицемерия демонстрирует, насколько трудно будет Норвегии сохранять объявленную приверженность этическим принципам, становясь при этом все более и более

важным игроком теневого рынка. В конечном счете, ей придется сделать выбор между соблюдением этических принципов и преследованием финансовых интересов. И хотя инвестиционные управляющие Нефтяного фонда уверяют, что они намерены и впредь оценивать потенциальные сделки с этических позиций, не скрывают они и того, что это далеко не всегда просто сделать. Отсюда следует вывод о том, что, если цели таких участников теневого рынка, как Китай или Абу-Даби, являются более-менее понятными, то Норвегия в этом плане остается загадкой. При всей прозрачности и открытости операций Нефтяного фонда, его инвестиционные решения во многом остаются необъяснимыми и непредсказуемыми. Это, в свою очередь, вызывает беспокойство как среди инвесторов, так и среди политических руководителей многих государств.



## **Глава 8**

# **Колонизация Европы в XXI столетии**

Финансовый кризис 2008–2009 гг. ярко продемонстрировал, что наиболее пострадавшей от усиления влияния теневого рынка оказалась так называемая Старая Европа. Создавшие финансовую подушку безопасности страны, такие как Китай, Индия и Южная Корея, успешно выдержали это испытание. Даже Соединенные Штаты к концу 2009 года начали демонстрировать признаки экономического восстановления. Ситуация в Европе, которая напоминает одряхлевшую с возрастом империю, остается плачевной. Финансовые эксперты открыто говорят о возвращении «евросклероза» (этот термин активно использовался экономистами в 1980-х годах для описания сложившегося на тот момент в Европе экономического положения, характеризующегося относительно высоким уровнем безработицы и низким показателем экономического роста по сравнению с Соединенными Штатами). В те времена считалось, что развитию Европы препятствует «структурная закостенелость», включающая наличие серьезного влияния профсоюзов. Теперь суть проблемы описывается гораздо проще. У Европы просто закончились деньги.

14 апреля 2010 года началось мощное извержение исландского вулкана Эйяфьятлайокудль, последствия которого в течение почти недели ощущала на себе большая часть Европы, поскольку огромное облако вулканического пепла накрыло северо-западную часть континента, угрожая безопасности авиаперелетов по основным направлениям, между аэропортами Лондона, Парижа, Амстердама и Берлина. Более 100 000 рейсов были отменены, и 10 миллионов пассажиров попали в затруднительное положение. Согласно оценке Европейской комиссии, туристическая отрасль потеряла на этом 3,3 млрд долл. И это без учета сопутствующих убытков, которые

понесли другие сектора европейской экономики из-за недельного авиапростоя.

Это был весьма серьезный удар по экономике континента. В период, предшествующий финансовому кризису, а именно, с 2000 по 2007 гг., Европа демонстрировала признаки экономического подъема. Ирландия заставила говорить о себе как о «кельтском тигре» (по аналогии с так называемыми «азиатскими тиграми» – странами Юго-Восточной Азии, демонстрировавшими бурный экономический рост. – *Прим. научного редактора*), чей взрывной рост был сопоставим с происходящим в Кремниевой долине в период бума интернет-компаний 1990-х годов. Кроме того, многие европейские гранды, такие как Франция, Германия и Великобритания, переживали длительный период низкой безработицы и экономического роста. Но при более внимательном рассмотрении можно было заметить, что причины для оптимизма на самом деле отсутствуют. Например, производительность труда европейских рабочих уступала среднемировому показателю. На протяжении первых десяти лет XXI столетия темп роста производительности труда европейского рабочего составлял лишь половину от аналогичного показателя для США и безнадежно отставал от показателей таких локомотивов мировой экономики, как Китай и Индия. Экспорт из стран Европы неуклонно сокращался. В 2004 году страны Еврозоны (шестнадцать стран, использовавших евро в качестве единой валюты) обеспечивали тридцать один процент мирового товарооборота. Но к 2008 году этот показатель снизился до двадцати восьми процентов. Вытеснение Европы с мировых рынков произошло за счет самоутверждения таких развивающихся стран, как Китай, Индия, Бразилия и Россия.

Затем ударил мировой финансовый кризис, и европейские экономики перешли в неконтролируемое пике. К февралю 2009 года индустриальное производство в Еврозоне резко сократилось почти на двадцать процентов. Это было самое крутое падение в истории Еврозоны. Еще хуже было то, что ВВП Европы также

демонстрировал ускоряющееся падение. Цены снижались настолько быстро, что весь континент подвергался риску дефляции. Короче говоря, ни о каком экономическом росте Европы не могло быть и речи. Экономические системы, которые ранее выглядели как быстро растущие – Испании, Ирландии и Греции, – в 2009 году начали стремительно разрушаться, и, согласно прогнозу Всемирной торговой организации, они продолжают свое падение и в 2010 году. Это выглядит как полный крах.

«К сожалению, Европа уступает свое место на геополитической сцене, – говорит сингапурский эксперт по вопросам глобализации, Кишоре Махбубани. – Ее экономика все еще является слишком большой, чтобы ее можно было игнорировать. Но Европейский союз сегодня – это экономическая супердержава со слабым геополитическим весом. Экономические власти европейских стран абсолютно некомпетентны. Все предпринимаемые ими действия столь же полезны, как перестановка шезлонгов на палубе тонущего Титаника».

То, что действительно беспокоит европейские страны, это очевидная утрата бывшего геополитического влияния. В 2009 году мировые лидеры решили, что доминирующим международным экономическим регулятором будет уже не «Большая семерка», а «Большая двадцатка». В составе «Большой семерки» безраздельно властвовали европейские страны и Соединенные Штаты, в то время как в члены «Большой двадцатки» попали такие государства с развивающимися экономиками, как Китай, Индия и Бразилия, что привело к нивелированию роли Европы за столом международных переговоров. Европейские эксперты в области внешней политики боятся, что структура «Большой двадцатки» в конечном счете сведется к «Большой двойке», поскольку остальным странам достанется скромная роль статистов позади таких бесспорных лидеров, как США и Китай. Это привело бы к окончательной потере Европой своего бывшего международного статуса. Но для того, чтобы

помешать появлению «Большой двадцатки», Европе уже не хватило ни сил, ни влияния.

Так что же случилось с Европой, которая на протяжении многих столетий доминировала и в мировой экономике, и в международной политике? Ответ на этот вопрос заключается в том, что европейская империя, как и очень многие правящие династии, в конечном счете заблудилась. Последним бастионом европейской власти была Британская империя, которая в эпоху своего расцвета, в 1920-х годах, контролировала более двадцати пяти процентов земной суши. Размер Британской империи примерно в 150 раз превышал размер территории самой Великобритании. Но две мировые войны менее чем за четверть столетия привели к падению Европы. К началу 1950-х годов в роли мировых лидеров выступали уже Соединенные Штаты и СССР, в то время как Великобритания и остальная часть Европы все еще восстанавливали разрушенное, в значительной степени опираясь при этом на американскую помощь. С тех пор Старая Европа большую часть времени была занята поисками своего места в новом мире. Сегодня крупнейшие экономические системы Европы – британская, французская и германская – вынуждены использовать методы теневого рынка, чтобы хоть как-то защитить себя. К сожалению, это все, что им остается.

## Империя упускает шанс

Что касается Великобритании, удручающим фактом является то, что эта страна упустила хороший шанс сохранить свое международное влияние. Когда в британских территориальных водах была обнаружена нефть, наиболее грамотным решением, возможно, было бы законсервировать вновь открытое богатство на «черный день», например, такой, как сегодня. Но этого не было сделано. И теперь Великобритания вынуждена расплачиваться за свою опрометчивость.

В 1970 году компания British Petroleum обнаружила огромное месторождение нефти приблизительно в ста милях к северо-востоку от шотландского города Абердин. Год спустя Shell разведала месторождение Brent, которое располагалось еще дальше на север, неподалеку от побережья Шетландских островов. За этими открытиями последовали следующие. В общей сложности в территориальных водах Великобритании в акватории Северного моря было обнаружено четыреста источников нефти и природного газа. К 1980 году Великобритания выкачивала со дна моря более полумиллиона баррелей нефти и газа день. Производство нефти обеспечивало примерно четыре процента валового внутреннего продукта страны. К изумлению многих англичан, их страна вдруг превратилась в экспортера нефти.

Однако одновременно Великобритания переживала и куда менее приятный шок. Страна погрязла в трясине жестокой экономической рецессии. К середине 1980 года инфляция в стране достигла двадцати процентов. Уровень безработицы взлетел настолько, что к середине 1982 года три миллиона человек, или почти тринадцать процентов британского населения, не имели работы. Это был самый высокий показатель со времен 1930-х годов. Экономика страны сжималась, демонстрируя отрицательный рост.

Для того чтобы справиться с этими трудностями, правительство, возглавляемое премьер-министром Маргарет Тэтчер, решило использовать свои нефтегазовые доходы, за счет которых предполагалось обеспечить поддержку увеличивающемуся числу безработных граждан, а также снизить налоги в целях стимулирования экономического роста. Следует отметить, что и в то время звучали предложения о направлении нефтегазовых доходов на создание пенсионного фонда для будущих выплат. В частности, шотландские власти полагали, что шотландцы должны получить бóльшие привилегии, чем другие граждане Великобритании, поскольку открытые месторождения природных ресурсов формально располагались на территории, находящейся под юрисдикцией Шотландии. Однако правительство консерваторов во главе с Тэтчер утверждало: Великобритания является единым государством, а не конфедерацией независимых этнических административных образований, и поэтому нефтяное богатство должно использоваться на благо всех британских граждан, страдающих от экономического кризиса. В конце концов правительству тори удалось настоять на своем.

Суммарно производители нефти пополнили британскую казну почти на 400 млрд долл. Однако сегодня фактически нет ни одного примера, указывающего, что эти деньги были потрачены эффективно, за исключением разве что создания 380 000 рабочих мест, которые прямо или косвенно были связаны с британской нефтяной промышленностью. Правительство не может даже представить какие-либо отчеты, по которым можно было бы судить, что случилось с этими деньгами. Многие британские экономисты полагают: они просто канули в черную дыру неконтролируемых и расточительных программ правительственных расходов.

По оценкам ученых, нефтяные компании уже извлекли из британских недр тридцать пять миллиардов баррелей нефти и газа. Однако данные геологоразведки показывают, что под морским дном имеется еще двадцать семь миллиардов баррелей, ожидающих

своего часа. Таким образом, Великобритания все еще сохраняет шансы использовать свои природные богатства более эффективно. Прогрессивный лондонский центр политических исследований, New Economics Foundation, который специализируется на изучении экономических, экологических и социальных проблем, указывает, что более восьми процентов собираемых в Великобритании налогов поступают в казну от предприятий нефтедобывающей промышленности. По мнению экспертов центра, эти деньги вполне могли бы направляться в специальный инвестиционный фонд, финансирующий проекты, связанные с использованием возобновимых источников энергии.

Однако все предложения о создании в Великобритании некоего подобия норвежского Нефтяного фонда пока не находят сколько-нибудь значительной поддержки в британском парламенте. Зато их активно поддерживают шотландские власти, которые вновь требуют от Великобритании более рационального подхода к расходованию нефтяных богатств страны. Проведенное шотландским правительством в 2009 году исследование показало, что за счет природных ресурсов, добываемых в шотландских прибрежных водах Северного моря, национальный доход увеличивается в среднем на тридцать процентов. Теперь Шотландия настроена потребовать свою долю пирога или, по крайней мере, вынудить Лондон откладывать часть денег в фонд будущих поколений либо финансирования энергосберегающих проектов.

После оглашения выводов исследования, проведенного шотландским правительством, Брайан Адам, который представляет в шотландском парламенте абердинский север, сказал в своей речи: «В 1970-х годах требования о создании нефтяного фонда были отклонены. Повторение [британским правительством] этой ошибки в XXI веке было бы непростительно».

Однако пока Великобритания не предприняла никаких шагов к тому, чтобы начать откладывать свои нефтяные доходы. В результате эта страна, по сути, отказалась от возможности стать

одним из участников теневого рынка. Напротив, некогда могущественная Великобритания поставила себя в положение, при котором она вынуждена просить у теневого рынка помощи для покрытия значительного дефицита своего бюджета. По оценкам экономистов, к 2010 году размер зияющей в британском бюджете прорехи достигнет 285 млрд долл., или двенадцати процентов ВВП страны. Если данный прогноз оправдается, это станет худшим показателем среди всех государств, входящих в «Большую двадцатку», включая Соединенные Штаты. С учетом этого, британскому правительству ничего не остается, кроме как искать способы получения крайне необходимых стране финансовых средств.

В мае 2009 года британские чиновники стали обращаться к суверенным инвестиционным фондам и другим богатым инвесторам, предлагая им поучаствовать в приватизации национальных банков, контролируемых британским правительством. UK Financial Investments, который управляет семидесятипроцентной долей собственности британского правительства в Королевском банке Шотландии и сорокачетырепроцентным пакетом акций Lloyds Banking Group, заявил, что в ближайшие пять лет планирует продать принадлежащие ему активы. К тому же в октябре 2009 года британский премьер-министр, Гордон Браун, объявил о планах привлечения 25 млрд долл. за счет распродажи ряда активов, находящихся в собственности правительства. Наиболее интересным из этих активов является доля собственности франко-британской компании Eurotunnel, владеющей высокоскоростной железнодорожной магистралью, проходящей в тоннеле под Ла-Маншем и соединяющей Париж и Лондон.

«Мы прошли лишь полпути к восстановлению мировой экономики, – сказал Браун во время пресс-конференции, на которой было объявлено о продаже британской доли собственности в Eurotunnel. – И мы должны сделать все возможное, чтобы следующее десятилетие не стало для нас потерянным. Каждая



страна оказывается перед выбором из имеющихся у нее возможностей. В нашем случае я могу сказать, что мы не будем уклоняться от принятия трудных и жестких решений, если это необходимо для оздоровления нашей экономики и поддержания ее роли в глобальном мире».

Кроме того, Браун сообщил о том, что британское правительство рассматривает возможность продажи моста и тоннеля, соединяющих берега Темзы в восточном Лондоне, доли собственности в Urenco – европейской компании, которая производит оборудование, используемое для обогащения урана, а также инвестиционного портфеля, содержащего некоторые объекты недвижимого имущества и обязательства, обеспеченные студенческими ссудами. Некоторые критики утверждали: Браун, вероятно, не сможет получить хорошую цену за предлагаемые к продаже государственные активы, поскольку на рынке в тот момент отмечался дефицит спроса и свободного капитала. Однако, в общем и целом, британский премьер получил от инвестиционного сообщества похвалу за то, что он, по крайней мере, попытался сделать *хоть что-то* для решения возникших в экономике страны серьезнейших проблем. С точки зрения финансовых рынков, отказ властей от борьбы за спасение национальной экономики на том основании, что у правительства закончились деньги, рассматривается не иначе, как преступная халатность. Поэтому, даже после того, как в мае 2010 года Браун уступил свой пост лидеру Консервативной партии Дэвиду Кэмерону, члены нового правительства одним из первых своих решений утвердили план продажи государственных активов.

«Мы отмечаем существование структурных проблем, – говорит Пол Донован, заместитель руководителя департамента международной экономики лондонского офиса UBS. – Правительство в течение долгого времени тратило слишком много денег, и разовая продажа активов не сможет исправить сложившуюся ситуацию. Но любая мера, направленная на сокращение объема государственных долговых обязательств,

способствует сохранению кредитного рейтинга Великобритании на уровне “AAA”. Это чрезвычайно важно, учитывая, что стерлинг [фунт стерлингов] является третьей по значимости мировой резервной валютой, и он обязан этим исключительно высшему кредитному рейтингу страны. Поэтому в своих действиях правительство исходит из куда более масштабных представлений, чем простое размышление о том, какие именно объекты стоит пустить на продажу».

## **Французский поцелуй протекционизма**

В октябре 2008 года французский президент Николя Саркози недвусмысленно объяснил миру, как Франция собирается противостоять усиливающейся власти теневого рынка. В своей пламенной речи перед Европейским парламентом в Страсбурге французский лидер призвал своих коллег последовать примеру его страны и создавать суверенные инвестиционные фонды. Они необходимы и должны использоваться не для того, чтобы вкладывать капитал в зарубежные активы, а скорее для того, чтобы защитить национальную экономику каждой страны Евросоюза от нежелательных финансовых интервенций тех, кого он назвал «иностранными хищниками».

«Я не хочу, чтобы граждане Европы спустя несколько месяцев вдруг обнаружили, что европейские компании принадлежат неевропейскому капиталу, – сказал он. – Европа не должна быть настолько наивной, чтобы отдавать свои компании разным хищникам, не должна оставаться единственной, кто не защищает свои интересы, не защищает своих граждан».

Саркози имел серьезные основания для беспокойства. Как и остальная часть Европы, Франция серьезно пострадала от экономического кризиса. Французский биржевой индекс CAC 40 снизился за год более чем на сорок процентов. Национальные банки сбились с ног в поисках финансирования. Банк Франции прогнозировал сползание экономики страны в первую за последние пятнадцать лет рецессию. Объем ВВП заметно сократился. Показатель доверия французских потребителей опустился до пятнадцатилетнего минимума. Все это создавало предпосылки к тому, чтобы богатые иностранные инвесторы, особенно из Китая и с Ближнего Востока, начали искать привлекательные возможности для приобретения французских компаний, многие из которых можно

теперь было купить за треть той суммы, в которую они оценивались всего шестью месяцами ранее.

Это был уже не первый случай, когда Саркози выступил с предупреждением относительно угроз, которые несет в себе скупка европейских компаний иностранными инвестиционными фондами. Так, накануне своей поездки в Саудовскую Аравию в январе 2008 года он подверг резкой критике те страны, которые стремились вкладывать капитал во Францию, но сами при этом не открывали свои рынки для французского капитала. Однако выступление перед Европейским парламентом отличалось тем, что Саркози впервые призвал всех лидеров Европы принять по этому поводу совместное решение. Спустя два дня после этого выступления Саркози подкрепил свои слова делом. С большой помпой французский президент обнародовал идею о создании суверенного инвестиционного фонда, средства которого будут использоваться исключительно для финансовой поддержки тех французских компаний, которые, по мнению правительства, имели значение для национальной экономики или для стабильности рынка ценных бумаг. В страстных комментариях, которые в значительной степени повторяли тезисы, озвученные им в Страсбурге, Саркози объяснил своим соотечественникам, что эта мера необходима для того, чтобы системообразующие предприятия страны не стали жертвами сладких песен сирен иностранного капитала.

«Я не хочу быть тем французским президентом, который, проснувшись через шесть месяцев, вдруг обнаружит, что французская индустрия перешла в чужие руки, – заявил он. – Посмотрите, что делают нефтяные государства, что делает Китай, что делает Россия. У Франции нет никаких причин отказываться от тех мер, которые пойдут на пользу национальной индустрии».

Для реализации озвученной идеи Саркози создал Стратегический инвестиционный фонд с капиталом 28 млрд долл. Этот фонд находился под управлением государственного банка Caisse des Depots et Consignations, который имел давний опыт инвестиций

в интересах различных государственных органов. Руководителем был назначен Жиль Мишель, который ранее возглавлял французский автомобильный концерн Peugeot Citroen, а до того – компанию Saint-Gobain, занимавшуюся поставками строительных материалов. Задачи, поставленные перед фондом, выглядели предельно ясно. Его первичная цель состояла в том, чтобы осуществлять инвестиции, направленные на развитие французских фирм всех форм и размеров. Фонд должен был участвовать в любых правительственных усилиях по стабилизации финансового положения крупных компаний, крах которых мог нанести серьезный вред французской экономике. Инвестиции фонда являлись долгосрочными, и потому он действовал скорее как деловой партнер, а не агрессивный акционер, требующий от компаний немедленной отдачи на свои вложения. За деятельностью фонда наблюдал специальный комитет, в состав которого входили экономисты, бизнесмены и представители социальной сферы.

Тем самым, Саркози в значительной степени изменил основную концепцию суверенных инвестиционных фондов. В большинстве стран суверенные инвестиционные фонды (фонды национального благосостояния) вкладывают деньги в иностранные активы, а затем возвращают домой заработанную на этом прибыль. Они действуют как обычные финансовые инвесторы: находят подходящие объекты для инвестиций и вкладывают в них свой капитал. При этом помощь собственной стране заключается в скорейшем зарабатывании для нее как можно большего количества денег. Если привлекательные для инвестиций объекты появлялись внутри страны, то капитал вкладывался и в них, но критерий территориальной принадлежности той или иной компании никогда не являлся единственным. Как правило, суверенные фонды не создавались для того, чтобы вкладывать деньги исключительно в национальную экономику. Весьма сомнительно, что такая инвестиционная стратегия была бы наиболее выгодной. Например, в Норвегии, которая, конечно же, находилась в совершенно иной экономической ситуации и имела

гораздо бóльшие финансовые возможности, чем Франция, Нефтяному фонду, напротив, категорически запрещалось вкладывать капитал в норвежские фирмы, поскольку страна опасалась: такой подход не позволит надежно сохранить национальное богатство.

Тем не менее французский Стратегический инвестиционный фонд был предназначен исключительно для внутренних инвестиций. Он должен был воздействовать на экономику Франции с целью финансовой поддержки французских компаний и содействия инновациям. С учетом традиционно протекционистской экономической репутации Франции многие международные экономисты полагали, что идея Саркози выглядела «очень по-французски». При этом они сомневались, что такой подход принесет французской экономике долгосрочные выгоды.

«Такие протекционистские меры являются следствием неправильного понимания реальных выгод для национальной экономики, – говорит валютный стратег компании IDEAglobal, Кевин Чау. – В условиях свободных и открытых экономических отношений правительство не имеет привычки регулярно вмешиваться и тратить деньги на спасение частных фирм. Когда это происходит, мы начинаем беспокоиться, поскольку такие меры работают на подрыв основ свободного рынка».

Первые шаги Стратегического инвестиционного фонда были следующими: он вложил примерно 120 млн долл. в покупку двадцатипроцентной доли компании Daher, производящей оборудование для ядерной, оборонной и автомобильной промышленности. Затем фонд приобрел восемь процентов акций компании Valeo, специализирующейся на производстве запчастей для автомобилей, и пять процентов акций Technip, производителя оборудования для нефтегазовой промышленности. Кроме того, объектами инвестиций фонда стали: крупнейший в мире изготовитель смарт-карт, компания Gemalto, и концерн Nexans, производящий медные и волоконно-оптические кабели.

Значительные средства были вложены и в более мелкие французские фирмы, акции которых не продавались на публичных рынках. При этом стоимость сделок не разглашалась, что доказывало, что Франция, по крайней мере, знакома с правилами игры на инвестиционном рынке. Летом 2009 года Мишель сообщил о намерении фонда потратить в течение следующих шести месяцев 1,3 млрд долл. на поддержку французской автомобильной и аэрокосмической промышленности. В частности, он упоминал названия таких корпораций, как Airbus – производитель самолетов, и Safran Group – подрядчик военного ведомства. На получение финансовой поддержки фонда могли рассчитывать и автопроизводители – Peugeot Citroen и Renault. Мишель также рассказал о планах создания дочернего фонда, который будет специализироваться на инвестициях в мелкие и средние компании. Кроме того, было достигнуто соглашение с суверенным инвестиционным фондом из Абу-Даби, Mubadala Development Company, с капиталом 15 млрд долл., предусматривающее координацию инвестиционной деятельности фонда во Франции.

В октябре Стратегический инвестиционный фонд инвестировал 25 млн долл. в компанию Dailymotion, являющуюся владельцем французской версии сайта YouTube. Затем, в январе 2010 года, фонд помог государственному ядерному конгломерату Areva собрать 1,4 млрд долл., выкупив принадлежавшую ему двадцатишестипроцентную долю во французской горнодобывающей компании Eramet.

Потребуется годы для того, чтобы выяснить, насколько успешным с финансовой точки зрения оказался эксперимент Саркози. На первый взгляд, все шло именно так, как задумывалось. Международные инвесторы, заинтересованные в безопасности своих вложений, видели, что правительство Франции принимает меры для обеспечения финансовой безопасности системообразующих предприятий страны. В итоге инвестиции во французские компании оказались защищены протекционистским

страховым полисом. Во всяком случае, этим предприятиям уже не грозило банкротство. Возможно, они не могли обеспечить сумасшедшую доходность, но для инвесторов, находящихся в поиске безопасных вложений, французские активы стали выглядеть весьма привлекательно. И, что немаловажно, страховка от возможного банкротства объектов их инвестиций доставалась им совершенно бесплатно, по крайней мере, до тех пор, пока у Стратегического инвестиционного фонда хватало денег для искусственной поддержки частного сектора Франции.



## Германия превыше всего<sup>[19]</sup>

Каждый, кто хоть немного знаком с ситуацией в Европе, мог бы предположить, что Германия имеет абсолютно отличные от французских представления о том, как следует относиться к усилению влияния теневого рынка. И действительно, германский министр экономики Михаэль Глос, реагируя на выступление Саркози в Страсбурге, не устал повторять, что слова французского президента не отражают позицию Германии в вопросе о том, как должна функционировать европейская экономика.

«Французское предложение о том, что правительства должны принять меры для защиты европейской промышленности от поглощения иностранными государственными фондами, противоречит принципам нашей экономической политики», – заявил Глос в своем интервью германской газете *Frankfurter Allgemeine Zeitung*.

Впрочем, германский канцлер Ангела Меркель имела на этот счет собственное мнение. Если план Саркози по созданию Стратегического инвестиционного фонда выглядел «очень по-французски», Меркель, в свою очередь, предложила «очень немецкий» вариант реагирования на драматические изменения, происходящие на глобальных финансовых рынках. В частности, она представила законопроект, предусматривавший получение обязательного одобрения германского правительства для любой сделки на покупку страной, не являющейся членом Европейского союза, двадцати пяти и более процентов собственности в германской компании. Согласно этому закону, если германские власти приходили к выводу, что данная компания важна с точки зрения обеспечения национальной безопасности, правительство могло наложить вето на предполагаемую сделку. Согласно результатам исследования, проведенного нью-йоркской

юридической фирмой Debevoise & Plimpton, положения данного закона распространялись, помимо компаний космической и оборонной промышленности, на сектор телекоммуникаций, железные дороги, контейнерные порты, аэропорты, а также газовые и электрические сети.

Власти Соединенных Штатов, а также несколько членов Европейского союза, включая и Францию, немедленно охарактеризовали новый закон как необычайно протекционистский. Но, как и следовало ожидать, наибольшую критику он вызвал со стороны тех, против кого фактически был направлен: ближневосточных суверенных инвестиционных фондов, которые уже вложили значительные средства в европейские активы. Неудивительно, что министры стран Персидского залива посчитали себя оскорбленными и обрушили на Германию свой гнев.

«Если кто-то придумывает инструкции, которые препятствуют инвесторам из определенных географических регионов вкладывать капитал в экономику Европы или других западных стран, объекты для инвестиций будут найдены в других местах, – предупредил глава Dubai World Султан Ахмет бин Сулайем. – Я думаю, что это опасная политика в тот момент, когда на рынке наблюдается жестокий дефицит ликвидности. Мы инвесторы, и мы вольны направлять свои деньги туда, куда хотим. Если нам создают препятствия, мы найдем своему капиталу иное применение».

Возглавляющий Инвестиционное управление Кувейта, Бадер аль-Саад, был еще более прямолинеен, когда обращался по поводу предложенного Меркель инвестиционного закона непосредственно к гражданам Германии: «Мы очень удивлены опасениями германцев в отношении суверенных инвестиционных фондов. Мы вкладываем деньги в германскую экономику на протяжении больше чем сорока пяти лет. Мы по-прежнему считаем Германию экономическим столпом Европы, или даже мира. Мы все еще сохраняем желание инвестировать капитал в Германию. Но принятие любых инструкций, накладывающих ограничения на деятельность суверенных

инвестиционных фондов в Германии, может привести к сворачиванию нашего участия в экономике вашей страны».

После столь недвусмысленных и громких предупреждений германские правительственные чиновники тут же ринулись давать публичные комментарии, объясняя свои намерения и уверяя мир в том, что Германия по-прежнему остается страной, открытой для иностранных инвестиций.

«Германия имеет очень хороший опыт сотрудничества с арабскими инвесторами, начиная с договоренностей с Инвестиционным управлением Кувейта, достигнутых в 1960-х годах, – сказал министр финансов Германии, Пеер Штайнбрюк. – Объединенные Арабские Эмираты имеют в Германии значительные инвестиции, но законы не могут быть написаны отдельно для хороших и плохих парней. Что касается суверенных инвестиционных фондов, то Германия просто устанавливает определенные правила для того, чтобы удостовериться, что никакая часть огромного международного инвестиционного капитала не несет в себе угрозы для нашей экономики и национальной безопасности нашей страны».

Тем временем германские власти принялись по-тихому вносить изменения в ключевые положения скандального законопроекта. Оказалось, что Меркель выбрала очень неподходящее время для наложения ограничений на инвестиции в германские предприятия. В 2009 году ВВП страны сократился примерно на шесть процентов. Экспорт падал. Безработица росла. Короче говоря, страна отчаянно нуждалась в капитале. В марте 2009 года германский автомобильный концерн Daimler сумел привлечь 2,7 млрд долл. от продажи 9,1 процента своих акций инвестиционному фонду Абу-Даби. И вот на этом фоне правительство Германии сочло возможным вступить в конфликт с инвесторами, которые хотели вкладывать деньги в экономику страны.

В конце концов документ был вынесен на рассмотрение Европейского союза, который традиционно неодобрительно

относился к протекционистским мерам. Парламент Европы рассмотрел законопроект и решил, что его положение, согласно которому германские власти могут накладывать вето на корпоративные поглощения лишь на основании того, что потенциальная сделка, по их мнению, угрожает общественному порядку или национальной безопасности германского государства, является слишком размытым. Каким именно образом денежные инвестиции могут угрожать общественному порядку или национальной безопасности Германии? Имея в законе такую формулировку, фактически любую сделку, связанную с иностранными инвестициями в германские компании, можно было как отклонять, так и одобрять, в зависимости от желаемой интерпретации. Указав германским чиновникам на необходимость использования более четких формулировок, Европейский парламент все же позволил Германии принять закон, который мог быть использован для защиты национальной экономики, но одновременно позволял германским чиновникам одобрять большинство сделок, связанных с корпоративными поглощениями. На брифинге, который лондонская юридическая фирма Freshfields Bruchhaus Deringer устроила для своих китайских клиентов, было отмечено: «весьма маловероятно, что германское правительство когда-нибудь использует новый закон для запрета какой-либо сделки, разве что речь будет идти о продаже критически важных, уникальных активов (например единственного в стране национального железнодорожного оператора)».

Короче говоря, международные инвесторы вновь стали желанными гостями в германской республике. Остальной мир увидел в этой истории очередное доказательство растущей мощи теневого рынка. Если такая большая, богатая и сильная страна, как Германия, не может защитить свою экономику от вторжения, то кто другой сможет это сделать? Протекционистские методы перестали работать, по крайней мере, в тех странах, которые больше не могли самостоятельно определять свое экономическое будущее.

Единственный реально возможный вариант взаимодействия стран Запада с набравшими силу участниками теневого рынка состоял в том, чтобы открыть для них свои рынки, наладить с богатыми государствами дипломатические и экономические связи и получать удовольствие от притока капитала. Борьба с неизбежностью бесполезна, поскольку теневой рынок собирался играть исключительно по своим собственным правилам, не нуждаясь при этом в чьем-либо согласии. Инвесторы извлекли из этой истории собственный урок о том, каким образом осуществляется управление в современном мире. Если какая-то страна сопротивляется вторжению глобального капитала, нужно просто перенаправить деньги в другом направлении и подождать, пока пыль не уляжется. Ввязываться в ожесточенную борьбу в этом случае не имеет смысла, поскольку в ней все равно не будет победителя. Но как только борьба прекратится, инвестиционные возможности появятся вновь.

«Германия из всех сил старается вести правильную политику, – говорит доктор Питер Вэнд, партнер юридической фирмы Debevoise & Plimpton, который занимался составлением экспертной оценки германского законопроекта для своих международных клиентов. – Правительство видит наличие определенных проблем и пытается должным образом на них реагировать. Я не уверен, что эта реакция является правильной. Желание принять поправки к закону о международных сделках было обусловлено опасениями того, что суверенные инвестиционные фонды скупают ключевые объекты инфраструктуры, типа электрических и телекоммуникационных сетей. Германия искала способ предотвратить такое развитие событий, точно так же, как это делают США и Великобритания. Они пытались ввести новые правила игры. Вопрос лишь в том, каким образом они решили это сделать. Например, в их поведении, безусловно, прослеживался экономический патриотизм, который всегда является проводником для протекционизма. Но в кризисные периоды в принимаемых законах всегда находят свое отражение страх, политика и активное лоббирование, что мы и наблюдали

в этом случае. Считается, что данный закон был направлен против суверенных инвестиционных фондов, но я не уверен в этом. Куда больше беспокойства он доставил политикам и хеджевым фондам. Я сомневаюсь, что деятельность суверенных или хеджевых фондов создает для германской экономики серьезные проблемы. Столь же сомнительно, что любая из предложенных мер действительно поможет решить какую-либо проблему. Зато не вызывает сомнений факт, что это довольно эффективный способ для достижения политических целей».

## **Новая греческая трагедия**

Несмотря на все действия, предпринятые Францией и Германией для того, чтобы защитить себя от влияния теневого рынка, экономические риски в Европе продолжают расти. Прежде всего это касается участников Еврозоны. По состоянию на 2010 год евро в качестве единой валюты использовали следующие страны: Андорра, Австрия, Бельгия, Кипр, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Мальта, Монако, Нидерланды, Португалия, Сан-Марино, Словакия, Словения, Испания и Ватикан. При изучении этого списка сразу бросается в глаза, насколько разными по размеру и масштабу являются экономические системы, объединенные валютным союзом. Благополучие евро зависит от каждого члена Еврозоны. Проблема в том, что экономические системы некоторых из входящих в нее государств являются недостаточно стабильными и восприимчивыми к опасным спекулятивным «пузырям». А в отсутствие заградительных барьеров неприятности, возникшие даже в далеко не самой значимой экономической системе, могут легко распространиться на остальные страны ЕС и переродиться в масштабный кризис. Именно это случилось в Греции в начале 2010 года и чуть было не привело к краху всего Европейского союза.

На протяжении многих десятилетий экономика Греции считалась проблемной, поскольку правительство страны набрало для финансирования своих расходных обязательств столько долгов, что единственным выходом из этой ситуации, казалось, может быть только объявление дефолта. На момент присоединения к Европейскому союзу в 2001 году долги Греции превышали размер ее валового внутреннего продукта. Однако, присоединившись к ЕС, Греция заставила финансовые рынки относиться к себе как к составляющей части крепкой экономической системы. В результате страна получила возможность изменить ситуацию, воспользоваться

мощью нового экономического союза, чтобы рефинансировать свои долговые обязательства на более привлекательных условиях. Внезапно правительство получило пространство для маневра. Возможность фондироваться под более низкие процентные ставки поощрила греческие банки к тому, чтобы выдавать еще больше кредитов, чем прежде. Неудивительно, что за относительно короткое время греческая экономика продемонстрировала серьезный рост.

Все бы хорошо, но есть проблема: что фактически Греция не сделала ничего такого, что реально могло привести к снижению процентных ставок по ее долговым обязательствам. Греческая экономика работала так же, как и прежде. Единственное изменение состояло в том, что страна теперь была членом ЕС. Этого оказалось достаточно, чтобы финансовые рынки вдруг решили переоценить кредитные риски греческих долговых обязательств в сторону понижения, хотя финансовое положение страны оставалось довольно шатким. К тому же оптимистичные взгляды участников финансовых рынков распространялись не только на Грецию. Другие европейские страны, чья экономическая стабильность вызывала большие сомнения – Испания, Португалия, Ирландия и Италия, – также воспользовались мощной поддержкой европейской валюты, чтобы создать свой собственный экономический бум.

Неприятности начались в конце 2009 года, когда после падения американской экономики инвесторы начали гадать, кто станет следующей жертвой кризиса. В скором времени их подозрительные взгляды обратились на экономически уязвимый Европейский союз, где безработица взлетела до уровней, измеряемых двузначными числами. Особое беспокойство вызывали огромные суммы долгов, набранных слабыми странами, прежде всего, Грецией. К концу января 2010 года по рынку поползли упорные слухи о том, что Греция больше не может платить по своим долговым обязательствам. К концу июня эта страна должна была заплатить кредиторам более 50 млрд долл. или объявить дефолт. Цена кредитно-дефолтных свопов греческих облигаций взлетела до небывалых значений. Все



указывало на то, что Греция практически исчерпала и отпущенное ей время, и финансовые ресурсы. Хеджевые фонды и другие трейдеры бросились продавать «в шорт» греческие облигации или покупать кредитно-дефолтные свопы, чтобы застраховаться на случай возможного дефолта. Многие экономисты готовы были сделать ставки на неизбежность краха греческой экономики.

К февралю объем «коротких» продаж греческих государственных облигаций вырос до устрашающих размеров. Все это указывало на то, что здравомыслящие международные инвесторы ведут игру, подталкивающую Грецию к пропасти. Греческое правительство прекрасно понимало: чтобы спасти страну от банкротства, они должны срочно найти деньги. Сделать это можно было бы путем выпуска новых облигаций, однако не существовало никаких гарантий, что в сложившейся ситуации кто-то захочет покупать столь рискованные активы. В результате Греция была вынуждена пойти за деньгами туда, куда, в конечном счете, приходят все, кто отчаянно нуждается в денежных ресурсах: на теневой рынок. В другие времена богатые инвесторы из стран Персидского залива, которые на протяжении многих лет активно инвестировали свой капитал в Европу, вероятно, согласились бы на покупку греческих долговых обязательств. Но на сей раз Ближний Восток был встревожен собственным экономическим кризисом, поразившим Дубай, поэтому греческие власти понимали: их старые друзья в этот раз вряд ли придут на выручку. Таким образом, все их надежды оказались устремлены еще дальше на Восток, к стране с самыми глубокими карманами в мире: Китаю.

В конце января 2010 года греческие финансовые власти посредством статьи в Financial Times сообщили о своих планах попросить Китай выкупить греческие долговые обязательства на сумму, превышающую 35 млрд долл. Такое предложение должно было быть сделано в рамках предстоящего «роуд-шоу»<sup>[20]</sup> Греции для инвесторов Азии и Северной Америки. Вплоть до этого момента деловые связи Китая и Греции в основном ограничивались

сотрудничеством в транспортной сфере, поскольку большая часть экспортных грузов Китая перевозилась греческими морскими судами. Теперь Греция хотела бы, чтобы Китай стал ее главным финансовым партнером и спасителем. Данное желание, однако, не оказалось взаимным. Китай фактически отказался иметь дело с Грецией или с любой другой геополитически далекой от него проблемной страной, не входящей в сферу его влияния в азиатском регионе. Поскольку планы Греции просить Китай о выкупе облигаций активно обсуждались на международном рынке капитала, китайские власти посчитали необходимым выступить с соответствующими комментариями, направленными на то, чтобы пресечь любые спекуляции о якобы имеющемся у Китая интересе к участию в решении греческих финансовых проблем. Развешивая эти слухи, они заявили, что данную проблему Европа должна решать самостоятельно.

«Пусть спасением Греции занимаются европейские правительства и Европейский Центральный банк, – заявил в интервью China Daily Ю Йонгдинг, влиятельный китайский экономист, являющийся советником Народного банка Китая. – Китай может оказывать финансовую помощь Греции только при посредничестве ЕС или Международного валютного фонда, который обладает необходимыми инструментами для решения подобных проблем».

Таким образом, Греции оставалось надеяться исключительно на помощь своих коллег по ЕС, которые вскоре смогли принять согласованное решение об обеспечении серии гарантий по долговым обязательствам на сумму в несколько десятков миллиардов долларов. Финансировать эту спасительную операцию должны были, главным образом, Германия и Франция, хотя странам так и не удалось подписать окончательный вариант соответствующего соглашения. Тем временем власти ЕС потребовали, чтобы Греция обуздала свои неконтролируемые расходы. Греческие власти пообещали сократить дефицит бюджета страны до 8,7 процента к концу 2010 года и до трех процентов

к 2012 году. Для достижения поставленных целей Греция должна была снизить объем расходных статей бюджета на 13 млрд долл., заморозить зарплаты государственных служащих, урезать расходы на социальную защиту, увеличить акцизы на бензин и закрыть зияющие лазейки в налоговом законодательстве страны. Конечно, столь жесткие меры пришлись не по душе гражданам Греции, которые стали выражать свое недовольство, объявляя общенациональные забастовки и участвуя в других формах протеста. Все это лишь способствовало усилению экономического хаоса. Греческие таможенники и налоговики своей двухдневной забастовкой вызвали закрытие портов и пунктов пересечения границы, а союз государственных служащих устроил перед парламентом страны марш протеста.

Однако жалобы вынужденных затянуть пояса греков не вызвали сочувствия у представителей остальной части Европы. На самом деле европейцев куда больше беспокоило то, что им приходится раскошелиться, чтобы помочь Греции выбраться из хаоса, вызванного ее собственной расточительностью. Опросы общественного мнения, проведенные в Германии, чья экономика является крупнейшей в ЕС, показали: подавляющее большинство немцев выступают против оказания Греции финансовой помощи. Немцев трудно винить в отсутствии желания помогать грекам. Ведь, в конце концов, Греция, как выяснилось, никогда не соответствовала финансовым критериям, выполнение которых является обязательным для вступления в ЕС. В 2001 году, когда Греция стремилась стать членом Европейского союза, эта страна пошла на хитрость, чтобы, заняв с использованием сложных валютных свопов миллиарды долларов, формально удержать дефицит своего бюджета в установленных ЕС границах. Так с помощью финансовых магов из Goldman Sachs Греция сумела сдать финансовый экзамен, открывший ей дорогу в ЕС. Таким образом получается, что греки обманывали ЕС в течение многих лет. Так с какой стати им доверять теперь?

Впрочем, вопрос доверия Греции не имел теперь никакого значения. ЕС должен был что-то сделать в любом случае, поскольку существовало подозрение, что Греция – это всего лишь первая ласточка ужасной тенденции, направленной на крушение незрелых, перегретых экономических систем некоторых стран, также являющихся членами ЕС. Будет ли греческая трагедия разыграна в других странах Европы? Ведь Испания, Португалия и Ирландия также использовали сложные финансовые производные и спекулятивные методы, чтобы сорить деньгами и пускать пыль в глаза инвесторам. Необходимо было срочно предпринять какие-то меры, которые препятствовали бы возникновению цепной реакции, ведущей к разрушению всего Европейского союза.

Пока Европа пребывала в сомнениях, греческий кризис вошел в неконтролируемое пике. 22 апреля статистическое ведомство ЕС показало в своем отчете, что бюджетный дефицит Греции за 2009 год превзошел предварительные оценки и достиг 9,4 процента валового внутреннего продукта страны, в то время как по итогам 2008 года этот показатель составлял 2,7 процента. Международное рейтинговое агентство Moody's отреагировало на это снижением кредитного рейтинга Греции, после чего даже те инвесторы, которые еще надеялись на благополучный исход, бросились продавать греческие активы. Доходность десятилетних греческих правительственных облигаций взлетела до девяти процентов, или почти в три раза по отношению к доходности эталонных германских обязательств. У Греции не оставалось другого выхода, кроме как обратиться за помощью.

24 апреля министр финансов Греции, Георгиос Папаконстантину, официально обратился к ЕС и Международному валютному фонду за чрезвычайной финансовой помощью в размере 60 млрд долл. Чуть позже еще одно международное рейтинговое агентство, Standard & Poor's, снизило рейтинг долговых обязательств Греции, приравняв их к «мусорным». Теперь уже было ясно видно, что кризис перекинулся и на такие страны, как Ирландия, Португалия

и Испания, поскольку цены их долговых обязательств устойчиво падали, а доходность росла, что вело к удорожанию заимствований для этих государств. В связи с этим у европейцев не возникало никакого желания заливать свои драгоценные наличные в пылающий греческий костер, поскольку эти деньги в ближайшее время могли пригодиться для тушения пожаров, зарождающихся в других проблемных странах. Однако альтернатива этому выглядела еще менее привлекательно, поскольку взрывная волна, которая образовалась бы в случае краха греческой экономики, могла прокатиться по всему континенту и обрушить все те же потерявшие стойкость экономики Ирландии, Португалии и Испании.

К началу мая стало ясно, что нерешительность Европы, откладывающей решение экономических проблем Греции, лишь усиливает кризис и делает его ликвидацию все более дорогостоящей. Конечно, если бы Греция в январе получила финансовую поддержку со стороны Китая, возможно, пожар кризиса удалось бы затушить до того, как он распространился по всему континенту. Но этого не произошло, а неповоротливость Европы лишь усугубила проблему.

Теперь за организацию спасательной операции взялся Международный валютный фонд. Он предложил предоставить Греции стабилизационный кредит в размере 40 млрд долл., а также разработал кредитную программу, предусматривающую выделение проблемной экономике еще 100 млрд долл. от Европейского Центрального банка. Однако, для того, чтобы получить эти деньги, греки должны были принять некоторые жесткие финансовые условия, направленные на повышение устойчивости национальной экономики. Список предъявленных Греции требований включал в себя увеличение налогов, значительное сокращение заработных плат в бюджетных отраслях, замораживание зарплат в частном секторе, снижение размеров пенсий и военных расходов. Наконец, еще и создание чрезвычайного фонда, который должен был использоваться всякий раз, когда ситуация в экономике достигала

бы критического уровня. А также публичное раскрытие убытков крупнейших государственных корпораций, что, по мнению известных экономистов, могло бы подтолкнуть греческое правительство к продаже этих активов. Для того чтобы ознакомить граждан страны с предложенным планом, премьер-министр Греции, Георгиос Папандреу, выступил с телевизионным обращением, в котором заявил: «Я хочу честно сказать всем грекам: нас ждет серьезное испытание». Затем он добавил: «Эти жертвы дадут нам необходимую передышку для того, чтобы осуществить серьезные реформы».

К сожалению, греческие граждане приняли предложенную программу в штыки. Они чувствовали себя обманутыми теми политиками, которые долгое время им лгали. И они явно не хотели расставаться со своими социальными благами ради спасения экономики страны. Очень скоро относительно мирные протесты стали приобретать уродливые и смертельно опасные формы. 5 мая 2010 года более ста тысяч протестующих против ужесточения бюджетной политики собрались в центре Афин. Пока демонстранты шли через весь город, воинственно настроенная молодежь поджигала автомобили и громила офисы банков. В результате в одном из сгоревших банков погибли три человека. Улицы были усеяны осколками стекла, от горящих на тротуарах мусорных куч валил черный дым. Весь мир с ужасом наблюдал за происходящим, поскольку картинка передавалась в телевизионном прямом эфире. Остатки сочувствия, которое мир, возможно, еще испытывал к греческому народу, растворились в увиденном море жестокости.

При всей трагичности греческих событий, главная проблема Европы состояла в том, что Греция была уже не единственной болевой точкой. Как многие и опасались, кризис перекинулся на другие национальные рынки. Европейские банки испытывали проблемы с ликвидностью, из-за чего ссуды стали более дорогими и менее доступными. Появились признаки, свидетельствующие о начале кредитного кризиса. Чиновники Международного

валютного фонда и Европейского Центрального банка внезапно поняли, что, если не предпринять срочных мер, Европу накроет финансовое цунами. Абсолютно ясно было и то, что стоимость спасательной операции окажется значительно большей, чем те 140 млрд долл., которые были предоставлены Греции.

Поэтому 10 мая Европейский союз и Международный валютный фонд кардинально пересмотрели объемы финансовой помощи. Они пришли к соглашению о формировании пакета спасательных мероприятий на сумму почти в 1 трлн долл. с целью насытить ликвидностью финансовые рынки Европы. Затем Европейский Центральный банк объявил о том, что он готов покупать европейские правительственные облигации, чтобы обеспечить потоки наличности, а американская Федеральная Резервная система заявила о своей готовности помочь ЕЦБ путем открытия валютных свопов для облегчения обмена евро на доллары. Программа получила название «Шок и трепет» по аналогии с последней военной операцией Соединенных Штатов в Ираке, и ее главной целью было продемонстрировать всему миру, что экономически слабые страны ЕС, такие как Греция, Испания и Португалия, имеют всю необходимую им финансовую поддержку. Однако ирония ситуации заключалась в том, что название «Шок и трепет», вопреки ожиданиям, скорее отражало внутреннее состояние европейских экономистов, отчаянно боровшихся за то, чтобы хотя бы сохранить на плаву экономику объединенной Европы.

Как бы то ни было, вопрос о том, сработает ли подготовленный план спасения, оставался открытым. Многие европейцы были настроены скептически. Потребовалось личное вмешательство президента Барака Обамы, чтобы уговорить немецкого канцлера Ангелу Меркель и Международный валютный фонд подписаться под полномасштабным совместным планом действий. Уже после того, как пакет мер был сформирован, глава Deutsche Bank, Йозеф Акерманн, выступая на одном из ток-шоу германского телевидения, заявил о своих сомнениях в том, что Греция сможет когда-либо

рассчитаться по своим долговым обязательствам. Многие в финансовом сообществе придерживались того же мнения. Действительно, как раз в тот момент, когда Европейский Центральный банк в рамках реализации пакета спасательных мероприятий приступил к выкупу облигаций на сумму 16,5 млрд долл., ключевые игроки валютного рынка и управляющие хеджевых фондов стали открывать торговые позиции против евро, рассчитывая на падение европейской валюты. Финансовые чиновники Южной Кореи, России и Ирана заявили о том, что они снижают долю евро в структуре своих валютных запасов. А крупнейший азиатский облигационный фонд, находящийся под управлением Kokusai Asset Management, прямо заявил, что он распродает свои европейские активы. Мир замер в тревожном ожидании: сумеет ли Европа предотвратить крах своей экономики или окажется, что триллион долларов выброшен на ветер?

Отчаянные поиски европейцами необходимого им капитала лишний раз продемонстрировали могущество теневого рынка. Каким образом? Дело в том, что в ситуации, когда зимой и весной 2010 года европейские банки и другие финансовые учреждения страдали от нехватки ликвидности, на международном кредитном рынке вовсе не наблюдалось нехватки свободных денежных средств. Фактически, пока Европа все глубже погружалась в финансовую трясику, главные игроки теневого рынка сорили деньгами направо и налево. Например, за один только март 2010 года Китай приобрел американские Казначейские облигации на сумму 17,7 млрд долл. Только подумайте: всего за один, единственный месяц Китай потратил на покупку американских Казначейских обязательств больше, чем сражающийся с финансовым кризисом Европейский Центральный банк за весь первый раунд выкупа облигаций. Но это еще не все. В начале мая 2010 года, когда Международный валютный фонд и ЕС отчаянно искали средства на спасение Греции и других проблемных стран Европы, Катар сформировал инвестиционный фонд с капиталом



в размере 1 млрд долл. для покупки активов в Индонезии; Сингапурский Temasek Holdings и китайский Hampton Asset Holdings потратили 600 млн долл. на приобретение облигаций американской газовой компании Chesapeake Energy Corporation; а Объединенные Арабские Эмираты инвестировали 500 млн долл. в строительство порта на Черноморском побережье Грузии. И все это лишь за несколько недель в начале мая.

Все это говорит о том, что деньги на глобальном рынке имелись в достаточном количестве. Но они упрямо не хотели идти в Европу. В мире, где все экономические системы взаимосвязаны, финансовые потоки обычно направляются туда, где они наиболее необходимы. К сожалению, этот принцип не работает на теневом рынке, который не подчиняется тенденциям и безжалостно ориентирован на достижение практического результата. Участники теневого рынка покупают американские облигации в тот момент, когда Европу лихорадит. Они не думают о том, как это их решение отразится на самочувствии европейской экономики; их это абсолютно не беспокоит. На теневом рынке ведется игра с нулевой суммой, победителем в которой оказывается тот, кто получит в итоге больше денег. Теневой рынок не проявляет никакой лояльности к традиционным рыночным функциям и преследует исключительно собственные интересы. Этот кризис дал Европе понимание того, что она предоставлена сама себе, и остальная часть мира не испытывает желания спешить к ней на выручку. Такое отношение не является чем-то, направленным исключительно против Европы. Оно относится абсолютно к каждому на этой планете.

«Европа не может оставаться такой же, как прежде, – говорит Пол Брэкен, эксперт по экономической безопасности из Йельского университета. – Инвесторы анализируют экономические показатели и понимают, что дела в Италии обстоят ничем не лучше, чем в Греции. Это ни для кого не является секретом. Каждый бизнесмен понимает это, поэтому он не будет расширять свой бизнес в Италии, чтобы не нести дополнительные расходы по оплате труда наемных

рабочих. В результате мы имеем экономический хаос в Греции, Испании, Португалии и Ирландии. Во всех этих странах мы наблюдаем сокращение числа рабочих мест. Недавно я был в Германии и разговаривал там с одним из старших руководителей Siemens. Он сказал мне, что европейские подразделения компании на треть переукомплектованы и что, если бы они только могли избежать связанных с этим неприятностей, то сократили бы треть своих европейских работников... Это реальная долгосрочная проблема».

## **Оптимистичный взгляд в будущее**

Тем не менее для Европейского союза еще не все потеряно, по крайней мере, с экономической точки зрения. Оказывается, Европа обладает ценным природным ресурсом, разработка которого здесь до сих пор не производилась. Речь идет о природном газе. Осенью 2009 года геологи и инженеры из Италии и Норвегии прошли производственную практику в Оклахома-Сити. Их целью было изучение новых технологий добычи природного газа из сланца и других минералов. Поскольку сланцевые бассейны природного газа были обнаружены сразу в нескольких областях по всей Европе, энергетические компании арендовали обширные земельные участки для проведения буровых работ. При этом оказалось, что европейские компании примерно на двадцать лет отстали в технологическом плане от своих коллег из Соединенных Штатов и Канады, которые занимались добычей газа из сланцев уже на протяжении многих десятилетий. Поэтому норвежцы и итальянцы, представляющие компании Statoil и ENI, отправились перенимать опыт на буровые площадки, расположенные в штатах Оклахома, Техас и Пенсильвания.

По мнению аналитиков рынка энергоносителей, природный газ, добытый из сланца, мог бы в значительной степени снизить зависимость Европы от поставок газа из России. Согласно оптимистичным прогнозам, европейские запасы природного газа в период между 2010 и 2030 гг. могут вырасти на целых сорок процентов. Увеличение доли природного газа в общем объеме используемых энергоносителей позволило бы снизить степень угрозы глобального потепления. Природный газ считается одним из наиболее чистых источников энергии, поскольку при его использовании в атмосферу попадает меньшее количество парниковых газов, чем при сжигании угля или нефтепродуктов. Открытие обширных бассейнов природного газа на территории

Европы может подтолкнуть многие страны к развитию технологий, позволяющих использовать более чистый природный газ в качестве топлива для автомобилей и автобусов. По оценкам международной консалтинговой компании IHS CERA, запасов сланцевого природного газа, имеющегося за пределами Северной Америки, достаточно, чтобы в течение более чем двух десятилетий обеспечивать потребности Соединенных Штатов в этом ресурсе. Это еще более важно для Европы, чьи собственные запасы природного газа стремительно истощаются.

Корпорация ExxonMobil уже начала разведывательное бурение в Германии. Французская компания Total заключила партнерское соглашение с американской компанией Devon Energy Corporation с целью проведения аналогичных работ во Франции. ConocoPhillips интересуется возможностями добычи природного газа в Польше. Итальянская ENI совместно с американской Quicksilver Resources реализует газовые проекты в Италии. Если эти и другие проекты начнут приносить реальную прибыль, европейские страны ожидают новый расцвет. Наличие собственных источников природного газа не только обеспечит Европе приток капитала, но и предоставит ей мощное дипломатическое оружие, которое можно было бы использовать против России. Россия сегодня поставляет европейским странам до четверти необходимого им объема природного газа и не стесняется использовать этот факт для достижения своих политических целей даже в холодные зимние периоды, когда природный газ является критически важным ресурсом в связи с необходимостью обогрева домов. Да, эта страна со своими двумя фондами национального благосостояния, суммарный капитал которых составляет 168 млрд долл., безусловно, знакома с методами теневого рынка.

Например, в январе 2009 года российская государственная газовая компания Газпром прекратила поставки газа через территорию Украины, оставив, таким образом, без тепла дюжину европейских стран. Действия российских властей не были

направлены непосредственно против Европы; Россия пыталась таким образом воздействовать на Украину, которая не платила за потребленный российский газ и занималась его откачкой из трубопроводов, ведущих в Европу. Но европейцы оказались заложниками этой ситуации. С развитием добычи сланцевого газа Европа уже не будет находиться в столь уязвимой позиции.

Нельзя сказать, что разработка сланцевых месторождений не несет в себе никаких рисков. Есть данные о том, что наиболее распространенный метод добычи газа из сланцев, так называемый гидроразрыв пласта, является губительным для местной окружающей среды, особенно для грунтовых вод.

Станет ли сланцевый газ спасителем Европы? Или новые открытия подарят европейцам лишь мимолетную надежду, реализация которой на поверку окажется слишком разрушительной для экологии континента? Ответы на эти вопросы даст время. А пока Европе приходится вести сложную борьбу с представителями теневого рынка, которые имеют достаточно средств, чтобы скупить европейские ресурсы и активы еще до того, как европейцы возьмут их под свой жесткий контроль. Но кто знает, возможно, в не столь далеком будущем и в Европе появятся экспортеры природного газа, которые сами станут полноправными участниками теневого рынка. В истории случались и более невероятные вещи. Поживем, увидим.

## Глава 9

# Американская мечта на продажу!

Питтсфилд представляет собой промышленный, но при этом очень живописный город Новой Англии, расположенный в самом сердце Беркширских холмов. Графство Беркшир находится в западной части штата Массачусетс и граничит со штатом Нью-Йорк. До Питтсфилда можно за два часа добраться из Бостона или, потратив немногим больше времени, из Нью-Йорка. По многим признакам этот город отличается от своих соседей. Симпатии жителей Питтсфилда часто делятся между Бостоном и Нью-Йорком. Вероятно, это единственное в стране место, где местный парикмахер, являющийся фанатом «Янки», может подкалывать губернатора за то, что тот является болельщиком «Ред сокс»<sup>[21]</sup>.

Графство Беркшир представляет собой по большей части сельский район, обладающий значительной территорией, но малочисленным населением. За последние несколько столетий здесь находили источники вдохновения для творчества многие писатели и художники – начиная с Эдит Уортон и заканчивая современным художником-натуралистом Уолтоном Фордом. Герман Мелвилл написал роман «Моби Дик» в своем доме в Питтсфилде. На протяжении многих десятилетий в Стокбридже жил и работал Норман Рокуэл. И каждый декабрь, в канун Рождества, сотни людей могут воочию наблюдать материализацию написанной им в 1967 году знаменитой картины «Стокбридж. Главная улица на Рождество».

Беркшир, кроме того, является чудесным местом для отдыха. Летом сюда манит дивная природа, множество рек и озер. Через графство извивающейся змеей протянулся горный хребет Таконик. Здесь же проходит множество культурных мероприятий. Танглвуд – летняя резиденция Бостонского симфонического оркестра –

привлекает тысячи любителей классической музыки. Театральный фестиваль в Уильямстауне имеет столь же прославленную историю, и в летний сезон здесь выступают многие знаменитости с Бродвея и из Голливуда. В этих местах проходит и танцевальный фестиваль «Jacob's Pillow», и Беркширский театральный фестиваль, и многие другие значимые культурные события, включая выставки музеев мирового класса, таких как Sterling and Francine Clark Art Institute, а также знаменитого музея современного искусства MASS MoCA. Осень привлекает в Беркшир туристов, которые получают истинное наслаждение от прогулок среди деревьев, листва которых поражает разнообразием оттенков красного, оранжевого и желтого цветов. Зимой Беркшир предоставляет прекрасные возможности для занятия зимними видами спорта, катания на лыжах, коньках и санях, а также для подледной рыбной ловли, после которой так приятно посидеть перед режущим камин с чашкой горячего шоколада.

Если вам по душе переменчивая погода Новой Англии, Беркшир является прекрасным местом для жизни. Я знаю, о чем говорю, поскольку несколько лет назад после окончательного решения покинуть Нью-Йорк, где я со своей семьей прожил более десяти лет, мы переехали в маленький городок Грейт Баррингтон. Мы живем в старом доме на холме, возвышающемся над главной улицей. Для поддержания физической формы я езжу на велосипеде по холмистой местности, брожу по болотистым лесам или крутым склонам нашего графства. Моя жена в восторге от местных лавочек, где продается самая разнообразная свежая продукция окрестных фермерских хозяйств. Наш сын научился плавать на озере Мэнсфилд, которое расположено в двух шагах от нашего дома. Сказать, что жить в Беркшире нам нравится, было бы явным преуменьшением. Это действительно наш дом.

Но есть тут и свои проблемы. Поскольку в Беркшире практически отсутствует промышленность, тем, кто здесь вырос, приходится отнюдь не просто. Чтобы обеспечить себе комфортную жизнь, многие из вновь прибывших так же, как и мы, перебрались сюда

вместе со своей работой. Местных вакансий явно недостаточно, и обычно они являются сезонными. Местные жители счастливы, пока в графстве наблюдается наплыв туристов, но когда сезон заканчивается, им приходится затягивать пояса.

Так было не всегда. С конца девятнадцатого и до середины двадцатого столетия графство Беркшир являлось процветающей индустриальной областью. Берега здешних рек были застроены заводами и бумажными фабриками, предоставлявшими тысячи рабочих мест. В те времена Беркшир не был роскошным местом для проживания с причудливыми театрами и элитными ресторанами. Это был типичный регион обитания «синих воротничков», где отцы семейств уходили по утрам на работу, а матери оставались дома и занимались воспитанием детей.

Центром графства являлся «большой город» Питтсфилд, который расположен на полпути между Грейт Баррингтоном и Уильямстауном. Питтсфилд долгое время был городом одной компании – General Electric, и его сердцем являлся ее главный офис. В 1960-х годах на различных предприятиях General Electric работало примерно три четверти местных жителей. Практически каждый житель графства Беркшир был так или иначе связан с кем-то, кто работал на заводах General Electric в Питтсфилде. Бывший хозяин нашего дома, Берни Гиббонс, являлся местным профсоюзным лидером. Он проработал в General Electric все свою жизнь, и для здешних мест это было скорее нормой, чем исключением. Дети часто шли по стопам отцов. Именно так здесь было заведено в те дни.

«Я никогда не забуду, как у подножия нашего холма по утрам выстраивалась целая вереница автомобилей тех, кто ехал на работу, а затем в обратном направлении двигались те, кто возвращался с ночной смены», – говорит мой восьмидесятилетний сосед Дон Горансон. Он и его жена, Натали, переехали в Грейт Баррингтон в 1950-х годах, чтобы преподавать в местной школе, и остались здесь навсегда. Как и многие другие местные жители старшего



возраста, они имеют множество друзей и знакомых, которые всю жизнь трудились в General Electric.

«Это была очень размеренная жизнь, которая давала людям чувство уверенности в завтрашнем дне, – говорит Дон. – Именно поэтому рабочие General Electric были абсолютно лояльны к своей компании. Даже Берни Гиббонс, который постоянно конфликтовал с руководством по тому или иному поводу, оставался невероятно лоялен к компании. Вы не могли сказать при нем плохое слово о General Electric. Он сам мог говорить все, что хотел. Но вы – нет. Для него эта компания была сродни семье. И, я думаю, то же самое можно сказать о большинстве людей, которые там работали».

Однако хорошие времена остались в прошлом. В период экономического спада 1970-х годов General Electric, как и многие другие крупные американские промышленные корпорации, стала сворачивать производство и сокращать персонал. Питтсфилд был одним из тех городов, которые General Electric решила покинуть. Раз за разом компания объявляла о закрытии очередного предприятия и увольнении рабочих, что тут же становилось главной новостью местной газеты Berkshire Eagle. Жителям Питтсфилда оставалось лишь наблюдать, как их город постепенно умирает с уходом General Electric. И никто не стремился занять освободившееся место. К концу 1980-х годов Питтсфилд пришел в запустение. Типично американский город, брошенный на произвол судьбы типично американской компанией. Это ужасно грустная история, настоящая американская трагедия.

## Градообразующий бизнес

История General Electric и Питтсфилда началась в 1903 году с подачи изобретателя Уильяма Стэнли – младшего. Стэнли родился в Бруклине в 1858 году в семье богатого адвоката. Прослушав курс лекций в Йельском университете, он пошел работать электриком и стал учеником знаменитого Хирама Максима, изобретателя пулемета, которого уже в то время считали пионером электротехнической промышленности. В качестве помощника Максима Стэнли занимался установкой электрического оборудования в одном из магазинов Нью-Йорка. Эта его работа привлекла внимание промышленника Джорджа Вестингхауса, который нанял Стэнли главным инженером на свою фабрику в Питсбурге.

В 1880-х годах Стэнли занимался реализацией захватившей его идеи создания электрического трансформатора. В те времена электрическое освещение было слишком дорогой и опасной альтернативой газу или керосину. Очевидный способ снижения стоимости электроэнергии состоял в создании единой центральной станции (Стэнли называл ее трансформатором), которая могла бы передавать электрический ток на значительные расстояния. Стэнли поставил перед собой задачу создать такую станцию. Со временем их пути с Вестингхаусом разошлись. К весне 1885 года здоровье Стэнли резко пошатнулось, и доктор порекомендовал ему покинуть Питсбург и перебраться в регион с более спокойным климатом.

Стэнли выбрал пасторальный городок Грейт Баррингтон в западном Массачусетсе, где при финансовой поддержке Вестингхауса построил электротехническую лабораторию. Летом 1885 года Стэнли вплотную занялся созданием трансформатора. Менее чем через год он создал не только само устройство, но и систему передачи электрической энергии. Чтобы отпраздновать свое открытие, Стэнли решил сделать Грейт Баррингтону подарок.

В качестве эксперимента он включил свой трансформатор и запустил электрический ток из своей лаборатории на три четверти мили вниз по главной улице городка. В результате в марте 1886 года Грейт Баррингтон стал первым американским городом, центральная часть которого имела электрическое освещение.

Хотя Стэнли считал свое открытие революционным, ему не удалось убедить в этом Вестингхауса. В результате Стэнли основал свой собственный бизнес, получивший название Stanley Electrical Manufacturing Company. Его штаб-квартира располагалась примерно в двадцати милях от Грейт Баррингтона в городе Питтсфилде. В 1903 году Стэнли продал свою компанию компании General Electric Томаса Эдисона, которая вскоре начала производить в Питтсфилде небольшие трансформаторы, а также электрические утюги и фены. Со временем производство разрасталось. В период Великой депрессии компания приступила к производству больших высоковольтных трансформаторов, которые использовались при строительстве таких крупных и общественно значимых объектов, как Дамба Гувера<sup>[22]</sup>. К 1950-м годам General Electric стала крупнейшим в мире производителем электрических трансформаторов. При этом Питтсфилд старался всячески подстраиваться под нужды компании.

«General Electric получала от города все, что ей требовалось, – говорит Дэниел Диллон, бывший консультант мэрии Питтсфилда, который сам проработал в General Electric двадцать пять лет. Стаж работы в компании его семьи составляет примерно восемьдесят лет. – Они имели огромное влияние. Они хотели расчистить границы земельных участков, и это было сделано. Они хотели изменить зонирование – никаких проблем. И они были вовлечены во все городские дела. Они имели представительство в муниципалитете, торговой палате, деловом клубе. Они были чрезвычайно щедры на благотворительные взносы и сделали для города немало добрых дел. В результате они заработали среди горожан чрезвычайно высокую репутацию, и местные жители отвечали им своей любовью».

«Политические вопросы должны были решаться не только с руководителями General Electric, но и с профсоюзными организациями, которые имели большое влияние, – говорит Ремо Дель Галло, который в период расцвета General Electric в 1960-х годах занимал пост мэра Питтсфилда, и семье которого принадлежал пользовавшийся большой популярностью бар Del Gallo's Restaurant, располагавшийся через улицу от проходной завода General Electric. – Тысячи и тысячи людей, работавших на заводах General Electric, были лояльны к компании и заботились о ее интересах. А мы нуждались в их голосах. Это составляло основу их власти».

Оказавшись в столь комфортных условиях, General Electric решила перенести в Питтсфилд многие из своих ключевых производств. Теперь в городе производились не только трансформаторы, но и изделия из пластика, а также располагалось подразделение, занимавшееся новыми материалами, что превращало Питтсфилд в один из ключевых индустриальных центров компании. Поднимавшиеся по карьерной лестнице руководители General Electric, включая будущего председателя совета директоров Джека Уэлча, в рамках своей профессиональной подготовки по несколько лет проводили на объектах компании в Питтсфилде.

На протяжении 1950-х и 1960-х годов, когда General Electric была на подъеме, Питтсфилд являл собой пример для сборника рассказов об идеальном американском городе. Уровень безработицы здесь был одним из самых низких, школы города считались одними из лучших. Застроенная шикарными магазинами Норт-стрит превратилась в торговый центр города. Служащие General Electric с уверенностью смотрели в завтрашний день. Помимо того, что компания обеспечивала их стабильной работой, они получали еще и различные льготы. Бытовые приборы и другие товары продавались работникам General Electric со значительными скидками. Если вам требовался грунт для огорода, вы могли получить его совершенно бесплатно, поскольку General Electric то и дело рыла котлованы под

строительство все новых производственных объектов. Если вы должны были переезжать в связи с переводом на новое место работы, но не могли найти покупателя на свой дом, вы могли продать его General Electric.

Размеренная жизнь продолжалась в Питтсфилде до 1970-х годов, когда на пути дальнейшего развития General Electric встал экономический кризис. Проблемы с поставками нефти привели к падению спроса на электрические трансформаторы, поскольку американские компании пытались ограничить расход энергии. В результате General Electric была вынуждена постепенно сворачивать производство этого оборудования, и в 1986 году Питтсфилдский трансформаторный завод был закрыт. Примерно в то же самое время компания решила перенести в другое место и подразделение, занимавшееся разработкой новых материалов. Теперь название города Питтсфилд упоминалось уже не в контексте возможности достижения полной занятости, а в связи с массовыми увольнениями, постепенно уничтожавшими этот населенный пункт. Люди стали покидать город.

На пике экономического развития между 1950 и 1970 гг. население города превышало 57 000 человек. Но с тех пор оно стабильно сокращалось. К 1980 году в Питтсфилде насчитывалось уже 52 000 жителей. К 1990 году их оставалось 49 000, к 2000 году – 46 000, а в 2009 году – только 43 000. Это означало, что за последние сорок лет численность населения Питтсфилда постепенно сократилась на двадцать пять процентов. Сегодня Питтсфилд напоминает лишь собственную тень. В городе удручающая криминальная обстановка. Брошенные здания постепенно разваливаются, участки земли зарастают сорняками. В 2003 году автор и режиссер-документалист, Джоанна Липпер, написала книгу под названием «Быстрое взросление», в которой подняла проблему подростковой беременности, весьма критичную для Питтсфилда, где ежегодно рожают более шестидесяти девочек-подростков. Для

многих местных жителей Питтсфилд перестал быть городом их предков.

Помимо ликвидации рабочих мест General Electric оставила после себя и еще более серьезные проблемы. Оказалось, что в течение многих десятилетий компания отравляла городскую воду и почву промышленными отходами, прежде всего, полихлордифенилами. Компания сбрасывала ядовитые отходы в протекавшую по территории графства реку Хаусатоник. Что касается грунта, которым компания бесплатно обеспечивала своих сотрудников, то он по большей части тоже оказался заражен отходами производства. В конце концов выяснилось, что очистки требует вся огромная территория, окружавшая заводы General Electric.

Но осенью 2007 года перед жителями Питтсфилда наконец-то забрезжила надежда на спасение, причем из неожиданного источника. Поскольку General Electric готовилась к ликвидации своего последнего оставшегося в Питтсфилде производства, известного как Лаборатория пластмасс, интерес к покупке этого промышленного объекта проявила инвестиционная группа нефтехимической компании Sabic (Saudi Basic Industries Corporation) из Саудовской Аравии. Данная компания, которая на восемьдесят процентов принадлежала государству, приобрела бизнес General Electric за 11,6 млрд долл., что позволило сохранить тысячу рабочих мест на двух заводах: в Питтсфилде и в Селкерке, штат Нью-Йорк. Эта новость весьма обнадежила жителей Питтсфилда.

Надо было видеть, что происходило на проводимом в местном клубе собрании, посвященном заключению спасительной сделки. Там присутствовали Девал Патрик, губернатор штата Массачусетс, городские политические деятели, а также многие работники GE Plastics, которые теперь должны были перейти на работу в Sabic. Питтсфилдские «синие воротнички» буквально обнимали арабов, сохранивших рабочие места для них. При этом следует отметить, что графство Беркшир является преимущественно сельским

и политически консервативным избирательным округом, где большинство жителей – ярые республиканцы. В иной ситуации большинство из них заявило бы о неприемлемости ведения какого-либо бизнеса с арабами. Но в тот момент они обнимали и благодарили их как своих спасителей.

«Нам очень приятно видеть столь дружеское отношение со стороны губернатора штата и всего местного сообщества, – сказал тронутый таким приемом председатель совета директоров Sabic, Мохаммед аль-Мади. – Мы очень рады такому гостеприимству».

Таким образом, история типично американского города Питтсфилда, который оказался брошен на произвол судьбы одной из самых крупных американских компаний, получила весьма неожиданное продолжение. Столь желаемое спасение прибыло в лице инвесторов из Саудовской Аравии. К сожалению, жертвами экономического спада, помимо Питтсфилда, стали многие небольшие города по всей Америке. Однако ситуация в Питтсфилде была особенно острой. Все рабочие места, за исключением тех, что относились к производству General Electric Plastics, были ликвидированы. Почва и вода отравлены. Город все еще пытается выкарабкаться из того хаоса, в который он погрузился с уходом General Electric.

За прошедшие несколько лет я говорил со многими бывшими рабочими General Electric, некоторые из которых получили работу в Sabic. Практически все они говорили одно и то же. Они ругали General Electric за то, что эта компания в конечном счете сделала с Питтсфилдом, и радовались тому, что такой крупный международный концерн, как Sabic, оценил их квалификацию. Их не волнует, что Sabic принадлежит саудовскому правительству. Но при этом их печалит тот факт, что американская компания не смогла разглядеть те бизнес-возможности, которые увидел Sabic. Очень многие мои собеседники рассматривают данную ситуацию в контексте серьезной проблемы: Америка распродает себя по

частям. И большое количество фактов указывает на то, что они правы.



## **Здесь, там и повсюду**

Летом 2009 года руководители нескольких южнокорейских промышленных компаний посетили город Дейтон, что на западе штата Огайо. Они прибыли туда не для того, чтобы полюбоваться местным пейзажем. Их целью было изучение потенциальных возможностей для ведения бизнеса в регионе, который пришел в упадок после значительных сокращений, проведенных на местных предприятиях автомобильной промышленности. Причем данная ситуация была характерна не только для отдельно взятой области, но и для всей страны.

В 2007 году южнокорейские компании инвестировали в Соединенные Штаты 13,1 млрд долл., по сравнению с 1,4 млрд долл. инвестиций, сделанных в 2003 году. За прошедшее время компания Hyundai Motors построила автозавод неподалеку от города Монтгомери, штат Алабама. Компания Samsung открыла фабрику по производству микросхем в Остине, штат Техас. А Kia Motors начала строительство завода в Вест-Пойнте, штат Джорджия. Инвестициями в Соединенные Штаты занималась не одна только Южная Корея. В 2010 году китайская Anshan Iron & Steel Group инвестировала 175 млн долл. в Steel Development Corporation, чье производство расположено в штате Миссисипи; суверенный инвестиционный фонд Сингапура, Temasek Holdings, вложил 500 млн долл. в Chesapeake Energy Corporation, производителя природного газа из Оклахомы. А китайский производитель энергоэффективного оборудования, такого как электромобили и солнечные батареи, BYD Company Limited, открыл свой офис в Лос-Анджелесе.

Независимо от размера, каждая из этих инвестиций имеет очень важное значение для местных сообществ, поскольку влечет за собой создание новых рабочих мест и приток наличных денег. Например, в сентябре 2009 года южнокорейская компания Uni-Chem

приобрела завод по производству микросхем в Юджине, штат Орегон, и перепрофилировала его на производство солнечных батарей. Поскольку стоимость сделки составила всего 50 млн долл., новость не могла попасть на первую полосу Wall Street Journal. Однако для жителей графства Лейн, где уровень безработицы достигал почти тринадцати процентов и где за предыдущий год было сокращено двенадцать тысяч рабочих мест, появление тысячи новых вакансий стало весьма важным событием.

Если собрать воедино все многочисленные подобные факты, становится ясно: корпоративная Америка постепенно переходит в руки богатых иностранцев. В 2009 году китайское правительство и китайские компании впервые в истории приобрели больше американских активов, чем американцы китайских. Согласно статистическим данным, приведенным фирмой Dealogic, Китай потратил на приобретение американских активов 3,9 млрд долл., в то время как Соединенные Штаты вложили в китайские активы 3 млрд долл. К чему это приводит? Когда американской энергетической компании AES потребовалось привлечь 2 млрд долл., она без долгих раздумий обратилась к Китаю, который в ноябре 2009 года приобрел пятнадцатипроцентную долю собственности в AES, наряду с тридцатипятипроцентной долей в международном подразделении этой компании.

Список инвесторов все еще не ограничивается Китаем и Кореей. Значительные объемы капитала поступают в США из Индии, чьи компании, работающие в сфере информационных технологий, такие как Wipro и Infosys Technologies, с удовольствием нанимают американских работников и используют местные производственные мощности. В октябре 2009 года председатель совета директоров и генеральный директор Wipro, Азим Премжи, сказал в интервью Bloomberg News, что компания планирует нанять еще больше американских рабочих, чтобы использовать в своих интересах благоприятную экономическую ситуацию и восстановление рынка высоких технологий. Затем, месяц спустя, Infosys приобрела за

58 млрд долл. американскую компанию McCamish Systems. Тем временем, также в ноябре 2009 года, группа индийских компаний подписала соглашения о партнерстве со своими американскими коллегами: Tata Communications с Tyco Telecommunications, HCL Security с Cisco, Cadila Pharmaceuticals с Novavax, Apollo Hospitals с StemCyte, а Infosys Technologies с Microsoft.

Такого рода сотрудничество со странами всего мира поощряется в соответствии с американской программой «Инвестируй в Америку», разработанной Министерством торговли США. Эта программа работает всего несколько лет, поскольку вплоть до 2007 года Соединенные Штаты вообще не имели формализованного плана привлечения иностранных инвестиций. Они в нем не нуждались. Америка могла сама о себе позаботиться, а если иностранцы хотели инвестировать сюда свой капитал, это было их собственной проблемой. Но в 2008 году, когда экономическая ситуация резко ухудшилась, стало ясно, что для спасения американского корпоративного сектора понадобится привлечение иностранного капитала. Поиск иностранных инвесторов стал вдруг одной из главных задач. И вскоре на свет появилась соответствующая программа, которая должна была служить связующим звеном между потенциальными инвесторами, правительственными учреждениями и компаниями частного сектора. Сегодня в рамках реализации программы «Инвестируй в Америку» проводятся международные мероприятия, существует даже многофункциональный веб сайт, на котором представлена вся необходимая для потенциальных инвесторов информация, включая тексты соответствующих инструкций и списки контактных лиц с указанием их номеров телефонов. Веб сайт имеет версии на китайском, японском, корейском, русском, немецком, французском и испанском языках.

Неудивительно, что сегодня десятки тысяч американцев работают на такие иностранные корпорации, как индийская Tata Group или китайская Haier. Данная тенденция становится все более привычной,

но при этом не менее тревожной. Результаты проводимых социологических опросов показывают, что подавляющее большинство (от девяноста до девяноста пяти процентов опрошенных) американцев предпочли бы работать в американской компании. Но в современном глобальном мире на это остается все меньше шансов. Соединенные Штаты нуждаются в международном капитале. Однако каждый раз, когда Америка принимает иностранные инвестиции, это вызывает разговоры о смерти так называемой американской империи. Получается, что Соединенные Штаты сами уже не в состоянии спасти свою экономику?

Очевидно, что ни одна из затронутых здесь проблем не имеет простого решения. Во что превратились Соединенные Штаты? Какое место они занимают в современном мире? Какую роль они хотели бы в нем играть? Все это – вопросы, относящиеся к американской национальной идентичности, вопросы, которые ранее не задавались. Но теневой рынок вынуждает Соединенные Штаты заглянуть в зеркало и определиться с тем, что они представляют собой в данный момент и в каком направлении движутся. Происходящее напоминает перетягивание каната. С одной стороны, американцам не нравится, что иностранцы скупают их компании и недвижимость. Но в то же самое время Соединенные Штаты отчаянно нуждаются в иностранных инвестициях. Америка задолжала всему миру триллионы долларов, поэтому она не может просто встать и выйти из игры. Вместо этого она должна трезво оценить свои шансы и попытаться добиться успеха в этой игре.

Международные инвесторы заинтересованы в США. Соединенные Штаты остаются сильным государством с динамично развивающейся экономикой. Теневой рынок это прекрасно понимает и хочет иметь доступ к американскому рынку. Это не значит, что такие страны, как Китай или Саудовская Аравия, собираются скупать американские леса и сельхозугодья. Они скорее ориентированы на покупку американских компаний или создание совместных предприятий в целях использования в своих интересах квалифицированных

трудовых ресурсов и высокого рыночного спроса. Например, Китай совместно с General Electric и правительством штата Калифорния занимается строительством скоростных железнодорожных магистралей на западном побережье США. Но интерес международных инвесторов прикован не только к крупномасштабным проектам. Китайцы участвуют и в более мелких предприятиях, разбросанных по всей территории Соединенных Штатов, зарабатывая деньги буквально на всем: от производства соевого соуса в Джорджии, предоставления телекоммуникационных услуг в Техасе и до строительства собственного торгового центра в Висконсине. Открывающиеся бизнес-возможности подталкивают американские компании всех мастей к все более и более тесному сотрудничеству с богатыми иностранными государствами. Фактически если Америка сделает правильный выбор, она сумеет извлечь из этого материальные выгоды и, в конечном счете, выкупить свою империю. Но нет никакой гарантии, что Соединенные Штаты будут в состоянии это сделать. Но попробовать стоит. Поскольку, если этого не сделать, судьбу Питтсфилда повторит вся Америка.

## **Эпилог**

### **Что же нам делать?**

По сути, развитие теневого рынка представляет собой процесс смещения геополитической власти с Запада на Восток. Так же, как это происходило в двадцатом столетии, когда Соединенные Штаты утверждались в статусе мирового лидера, богатство порождает рост международного влияния и в наши дни. Теневой рынок представляет собой сегодня наиболее влиятельную силу в мировой экономике. Это доказывают объемы инвестиций суверенных инвестиционных фондов (фондов национального благосостояния), финансирования, обеспечиваемого банками теневого рынка, движения капитала, направляемого на достижение государственных целей. Вполне естественно, что деньги в современном мире имеют огромное влияние. Предстоящие процессы изменят мир до неузнаваемости. Реальная власть будет принадлежать уже не западным банкам и обеспеченным инвесторам из Соединенных Штатов и Европы, а богатым государствам Ближнего и Дальнего Востока, чьи суверенные инвестиционные фонды обладают огромными капиталами.

В известной степени это означает: пока Соединенные Штаты ломают голову, как восстановить потерянные рабочие места и приостановить рекордный рост своих долговых обязательств, богатые развивающиеся страны, обладающие огромными потребительскими рынками (такие как Китай, Индия и некоторые другие страны Юго-Восточной Азии), а также имеющие значительные запасы ценных природных ресурсов (такие как являющиеся крупными экспортерами нефти государства Персидского залива и Африки), сосредоточены на утверждении своего политического и экономического влияния на мировую экономику. Основу их сильной экономической позиции создает то, что эти страны владеют

огромным количеством американской валюты и долговых обязательств или контролируют значительную часть стратегически важных природных ресурсов, что приводит к образованию зависимости Соединенных Штатов от этих государств, а не наоборот.

Практический результат состоит в том, что Соединенные Штаты все еще имеют крупнейшую в мире экономику, но уже не в состоянии самостоятельно определять свою собственную экономическую судьбу. Это не должно вызывать у американцев изумления. Представьте, что, проснувшись однажды утром, вы обнаруживаете, что задолжали триллионы долларов и не имеете никаких идей, как вернуть этот долг. Если бы выбивать из вас эти деньги явился агрессивный коллектор с парочкой головорезов, можно было бы смело предположить, что после такого визита состояние вашего здоровья явно не улучшится. В мире глобальных финансов возмездие наступает медленнее и имеет более изощренную форму. Но от этого оно не становится менее болезненным.

В чем же оно заключается? Для ответа на этот вопрос я бы посоветовал вам обратить внимание на работу британского экономиста Джона Хоуксворта, являющегося руководителем департамента макроэкономических исследований консалтинговой фирмы PricewaterhouseCoopers. Большинство экономистов приходят к выводу, что в будущем, где-то между 2020 и 2030 гг., Китай обгонит США по объему валового внутреннего продукта и, таким образом, отберет у Америки титул «крупнейшей экономики мира». Но это знаковое событие будет представлять собой лишь вершину айсберга. В своем исследовании, опубликованном под названием «Мир в 2050 году», Хоуксворт доказывает, что в течение ближайших сорока лет мировая экономика окажется буквально перевернута вверх дном. В частности, ключевой тезис Хоуксворта состоит в том, что к 2050 году суммарный объем ВВП стран так называемой «Большой развивающейся семерки» – Бразилии, Китая, Индии, Индонезии, Мексики, России и Турции – по крайней мере на

четверть *превысит* суммарный объем ВВП стран традиционной «Большой семерки», в которую входят Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Великобритания и США. При этом в настоящее время картина является обратной: суммарный ВВП стран «Большой семерки» на двадцать процентов превышает ВВП «Большой развивающейся семерки». Таким образом, ожидается, что в мировой экономике произойдет зеркальная смена ролей.

Для Америки и американцев макроэкономический показатель ВВП является весьма важным, поскольку он наиболее эффективно отражает способность национальной экономики создавать новые рабочие места. Американские финансовые регуляторы традиционно отказывались от непосредственного вмешательства в экономические процессы, влияющие на состояние рынка труда. Вместо этого они предпочитают стимулировать экономику, обеспечивать ликвидностью банки и крупные компании, позволяя им самим и свободному рынку позаботиться об остальных представителях частного сектора. На самом деле, это оказывает косвенную поддержку рынка труда, – то есть правительство находится в одном шаге от прямого вмешательства в деятельность частных компаний. В результате показатель объема ВВП стал лакмусовой бумажкой, позволяющей определить, насколько успешно экономике удастся создавать рабочие места. Пока ВВП растет, мы полагаем, что частный сектор демонстрирует здоровое развитие, приводящее к увеличению зарплат и количества вакансий.

В своем исследовании Хоуксворт приходит к выводу о том, что Соединенные Штаты в конечном счете не только уступят титул «крупнейшей экономики мира» Китаю, но и, весьма вероятно, к наступлению 2050 года не смогут сохранить за собой даже второе место, пропустив вперед еще и Индию. Еще более серьезные потери экономического влияния понесут такие традиционно лидировавшие страны, как Япония, Германия и Великобритания. По объему ВВП их обойдут не только Китай и Индия, но и такие бывшие аутсайдеры, как Бразилия, а возможно даже Индонезия и Мексика.



«Существуют признаки ускорения этого тренда. Ситуация меняется быстрее, чем мы ожидали, – говорит Хоуксворт. – В качестве точки отсчета мы изначально взяли 2004 год, но с тех пор многое изменилось. На тот момент мы полагали, что развивающаяся семерка настигнет традиционную семерку приблизительно к 2040 году. Но, исходя из изменившихся условий, я теперь считаю, что это произойдет даже раньше. В период, прошедший с 2004 года, Китай и Индия, несмотря на финансовый кризис, росли быстрее наших ожиданий, тогда как США и Европа замедлились или даже откатывались назад в течение тех нескольких лет, пока продолжался кризис. Таким образом, тенденция, ведущая к смене ролей, стала еще более выраженной».

В центре исследования Хоуксворта находятся глубоко запутанные финансовые и экономические взаимоотношения между Китаем и Америкой. Как уже отмечалось на страницах этой книги, с середины и практически до конца двадцатого столетия влияние Соединенных Штатов считалось настолько мощным, что они фактически могли диктовать миру свои условия. В те времена понимание мировой экономики в значительной степени вытекало из концепции экономики Соединенных Штатов, ее потребительской культуры, корпоративной структуры и финансовых рынков. Сегодня же большая часть мировой экономики работает на теневой рынок, чей капитал перемещается по всему миру, часто в обход Америки.

Для того чтобы составить конкуренцию теневому рынку, западные страны должны сначала поправить свое финансовое положение. Долговая нагрузка, давящая на Соединенные Штаты и Европу, существенно затрудняет процесс стабилизации западных экономических систем, без чего свободное привлечение капитала и модернизация производства становятся практически невозможными. Мучительное преобразование почти неизбежно. В Соединенных Штатах это стало очевидно в конце 2009 и в начале 2010 гг., когда национальный уровень безработицы поднялся выше десяти процентов впервые за почти двадцать пять лет. Еще большее

беспокойство вызвало впечатление, что мы наблюдаем только начало процесса. К сожалению, вполне возможно, что худшее все еще впереди.

«Американская экономика чрезвычайно эластична, – говорит Пол Брэкен из Йельского университета. – Преобразования в частном секторе могут приобретать такие формы, жесткость которых не сможет компенсировать реализация социальных программ. В качестве примера можно привести сокращение школьной недели до четырех дней. Затем встает вопрос о сокращении размера пенсий. Я не ратую за принятие этих мер, я лишь описываю возможный сценарий. Снижение социальных гарантий будет животрепещущей темой в течение следующих трех или четырех лет. Важнейшим показателем станет производительность труда. И я думаю, что в конечном счете все это приведет к серьезным инновациям в американской экономике».

Предстоит принять сложное решение. Хватит ли у Америки мужества, чтобы осуществить болезненные преобразования, необходимые для того, чтобы обеспечить себе конкурентоспособность в будущем? Время покажет.

## **Отправляйтесь на Восток, капиталисты всех возрастов**

Чтобы преуспеть в сегодняшнем изменчивом мире, мы должны научиться следовать за финансовыми потоками. Я не говорю о бессмысленных гонках за «горячими акциями», которые в большинстве случаев заканчиваются выбрасыванием денег на ветер. Нет, я имею в виду наблюдение за трендами и возможность неплохо на этом зарабатывать. Если вы являетесь крупным игроком на международных финансовых рынках и видите, что поток международного капитала устремляется из одной точки в другую, было бы разумно выяснить, какие причины лежат в основе этого движения. И если вы найдете их достаточно вескими, решите, каким образом можно заработать на этом. Например, вспомните, как в 2010 году международные инвестиции были перенаправлены из экономических систем Европы в некоторые из бывших европейских колоний, типа Австралии и богатых ресурсами стран Африки. Как инвестору, вам в тот момент требовалось решить: верите вы в экономику Европы настолько, чтобы переждать свалившиеся на этот континент экономические неприятности, или предпочитаете продать свои европейские активы и последовать вслед за потоком международного капитала. В тот раз большинство из тех, кто до конца верил в Европу и делал на нее ставку, оказался разорен. Подобная ситуация вполне может повториться в обозримом будущем.

В настоящее время деньги текут на Восток, и нет никаких признаков, что в скором времени этот финансовый поток ослабнет или кардинально поменяет направление. Вполне естественно, что большая часть глобального финансового сообщества сосредоточила свое внимание на богатых развивающихся рынках Ближнего и Дальнего Востока, где сейчас и происходят основные события. Но,

аналогично инвестированию в природные ресурсы, заработок на изменении направлений движения денежных потоков вовсе не является легким и не достигается бездумным вложением денег в акции и облигации развивающихся рынков. Прежде всего, необходимо определить, на каких именно рынках вам следует сосредоточить внимание, чтобы обеспечить своему инвестиционному капиталу долгосрочный и более-менее стабильный рост.

Послушайте, что говорит Дэвид Ридель, глава компании Riedel Research, которая занимается анализом рынков развивающихся стран в интересах многих институциональных инвесторов, включая Van Kampen Funds. Ридель выделяет три фазы развития наблюдавшегося в последние тридцать лет интереса инвесторов к развивающимся рынкам. Главными героями первой фазы, которая длилась с 1980-х до конца 1990-х годов, были так называемые «азиатские тигры» – страны, являющиеся поставщиками дешевого экспорта: Китай, Индонезия, Корея, Малайзия, Тайвань и Таиланд. В самом деле, в период с 1985 по 1995 гг. экономика Таиланда являлась самой быстрорастущей в мире, ежегодно увеличивая объем ВВП страны на десять процентов. Финансовую основу для возникновения первой фазы составлял значительный избыток капитала, образовавшийся на глобальном рынке инвестиций в конце двадцатого столетия. Поток иностранных инвестиций привел к образованию спекулятивного «пузыря», который в конечном счете лопнул, вызвав тем самым азиатский финансовый кризис 1997–1998 гг. Вторая фаза длилась с 2000 по 2009 гг. и характеризовалась ростом инвестиций в сырьевые товары, спрос на которые значительно возрос во всем мире. В скором времени капитал затопил сырьевые рынки, вызвав спекулятивный бум. Наибольшие выгоды из этого извлекли экспортеры нефти с Ближнего Востока и такие страны, как Бразилия, которая обладает значительными сырьевыми ресурсами и не тратит много денег на развитие инфраструктуры.

Согласно Риделю, сейчас инвестиции в развивающиеся страны вступили в третью фазу, для которой характерно повышенное внимание к состоянию внутренних потребительских рынков и демографической ситуации. Например, сравнивая ситуацию в странах БРИК – Бразилии, России, Индии и Китае, – Ридель отдает предпочтение экономикам Бразилии, Китая и Индии. Почему? Эти страны имеют многочисленное население с сильной потребительской культурой, и таким образом их экономическое развитие может осуществляться за счет насыщения внутренних рынков. Негативом для Китая является стареющее население, а для Индии – относительно слабая налоговая база, что является сдерживающим фактором для национальных инвестиций в экономику. Россия, со своей стороны, не соответствует критериям Риделя для растущих развивающихся рынков. Ее быстро стареющее население сокращается, а экономика зависит от единственного продукта: нефти. Ридель полагает, что такие страны, как Индонезия, Польша, Южная Африка и Турция могут быть более привлекательными для иностранных инвестиций, чем Россия, и что некоторые из стран АСЕАН достойны того, чтобы занять более значимое место на международном рынке инвестиций.

Ридель полагает: происходящие в мировой экономике преобразования должны найти более адекватное отражение в инвестиционных портфелях. Он указывает, что большинство пенсионных фондов и ведущих институциональных инвесторов в Соединенных Штатах вкладывают в иностранные активы не более десяти процентов своего капитала. Столь незначительная доля инвестиций приходится на все развитые и развивающиеся зарубежные рынки, включая Европу, Азию, Южную Америку, Африку и Австралию вместе взятые. Все остальные деньги вкладываются в американскую экономику. Такое положение дел должно измениться в свете новых глобальных реалий. По мнению Риделя, уже не за горами тот день, когда портфели американских инвесторов окажутся на шестьдесят процентов заполнены

иностранными активами, в равной степени представленными инструментами развитых и развивающихся рынков. Но даже если инвесторы не прислушаются к этому совету, им все равно следует внимательно присмотреться к тому, что происходит на рынках других стран. Ведь ситуация там меняется настолько стремительно, что это, так или иначе, будет оказывать существенное воздействие на западные экономики.

«Инвесторы должны обратить внимание на страны, которые собираются стать драйверами глобального роста доходов в последующие три, пять и десять лет, – говорит Ридель. – Это уже проявляется в том, как инвесторы реагируют на новости, выходящие в Китае или Бразилии. Даже если вы не вкладываете капитал непосредственно в эти страны, вам все равно следует обращать на них внимание, поскольку эти страны довольно серьезно влияют в том числе и на ваш внутренний рынок, и влияние имеет тенденцию к усилению».

Один из потенциально прибыльных вариантов участия в росте развивающихся рынков заключается в покупке облигаций. В начале 2010 года, когда доходность казначейских обязательств резко упала в связи с бегством капитала в поисках более безопасной гавани из Европы в США, крупные институциональные инвесторы начали раскупать облигации развивающихся стран. Только за первые четыре месяца года в эти облигации было инвестировано 12,8 млрд долл., в то время как за весь 2009 год объем таких инвестиций составил 8 млрд долл. Почему облигации развивающихся стран вдруг стали пользоваться у инвесторов такой популярностью? Это объяснялось тем, что экономические проблемы, возникшие в таких европейских странах, как Греция, Португалия и Испания, показали, что вложения на этих рынках оказались даже более рискованными, чем инвестиции в активы государств, чьи экономики традиционно считались недостаточно развитыми. И даже притом, что многие из этих стран отличались политической нестабильностью и непредсказуемостью принимаемых властями решений,

сопряженные с этим риски с лихвой компенсировались более высокой доходностью облигаций.

Лидеры «старой» Европы, Франция и Германия, допускают серьезные ошибки при формировании своего отношения к притоку капитала и не могут справиться с вызываемыми этим процессом последствиями. Великобритания, в свою очередь, вызывает реальные опасения: эта когда-то лидировавшая экономика мира может впасть в многолетний летаргический сон, подобный тому, который в 1990-х годах охватил Японию и привел к так называемому потерянному десятилетию.

Опасения по этому поводу были впервые озвучены в ноябре 2009 года Адамом Поузенем, старшим членом комитета валютной политики Государственного банка Англии. Признаки сходства между Японией 1990-х и ситуацией, сложившейся в Великобритании в 2009 году, были налицо. Обе страны пережили периоды бурного роста, которые в значительной степени подпитывались дешевыми кредитами и инвестициями в недвижимость. Но, закончившись, бумы оставили после себя шатающиеся банки и тяжелый груз государственного долга. В случае с Японией все это привело к десятилетнему периоду анемичного роста. Теперь настала очередь Великобритании задуматься о том, не уготована ли ей та же судьба.

«Ситуация в Великобритании, к сожалению, напоминает японский сценарий, когда финансовая система этой страны в середине 1990-х годов не выдержала последствий бурного экономического роста, – сказал Поузен, выступая в Институте мировой экономики Петерсона. – При ближайшем рассмотрении сходство становится еще более заметным, что вызывает серьезную тревогу, если учесть, что британская банковская система опирается на несколько крупных и при этом испытывающих проблемы банков, а альтернативные каналы обеспечения финансовыми ресурсами небанковского сектора недостаточно развиты».

Конечно, в начале 2010 года Великобритания и материковая Европа были не единственными, кто беспокоился по поводу потери

своего бывшего экономического влияния на глобальных рынках. Усиление участников теневого рынка привело к тому, что Соединенные Штаты тоже пришли к пониманию: их влияние на происходящие в глобальной экономике процессы в ближайшие годы будет ослабевать.

Возможно, наиболее важно то, что теневой рынок изменил привычные взгляды американцев на остальной мир. В мировой экономике появились такие новые силы, с которыми мы никогда прежде не сталкивались. Таким образом, Соединенным Штатам следует держать ухо востро, чтобы внимательно отслеживать все последствия произошедших изменений. Решение Китая или Кувейта выкупить значительные площади земель сельскохозяйственного назначения в Африке, будучи реализовано за тысячи миль от американских берегов, тем не менее, имеет геополитические и экологические последствия для всего земного шара. Наблюдение за действиями участников теневого рынка представляется довольно сложной задачей, поскольку лишь немногие из сделок попадают на первые полосы газет или в телевизионные выпуски новостей. Чтобы собрать воедино действительно важные факты, требуется время. Но, как и в случае с оптическими иллюзиями Эшера<sup>[23]</sup>, если вы будете изучать рисунок достаточно долго, скрытое в нем изображение обязательно проявится.

Инвесторы всего мира все чаще приходят к выводу о необходимости отслеживать экономическое и политическое воздействие игроков теневого рынка на глобальные финансы. Реагируя на происходящие изменения, каждый инвестор, формирующий свой портфель в основном из инструментов внутреннего рынка своей страны, должен как можно скорее рассмотреть возможность более широкой географической диверсификации своих активов. Речь в данном случае идет не о национализме или патриотизме, а о выживании. В ситуации экономической неопределенности очень важно держать нос по ветру и быть максимально мобильным, не вращая корнями



в привычные рынки. Но на деле следовать призыву: «Вкладывайте капитал в развивающиеся рынки» не так уж и просто.

Помимо всего прочего, американским инвесторам следует подготовиться к тому моменту, когда Соединенные Штаты перестанут быть крупнейшей экономикой мира. Это не просто концептуальный сдвиг, это поражающий воображение переворот. При наличии возможности инвесторы обязательно должны посетить Китай, Индию или Бразилию, чтобы своими глазами оценить масштаб произошедших изменений. Вероятно, весьма выгодным будет вложение капитала в сырьевые активы, которые так ценятся богатыми развивающимися странами. Это может быть покупка металлов или акций компаний, занимающихся добычей ресурсов, которые играют важную роль в превращении таких стран, как Китай и Индия, в современные супердержавы. Игнорировать это – серьезнейшая ошибка.

Сырьевые товары выполняют сегодня и другую важную функцию: они являются весьма эффективной страховкой от падения обменного курса доллара. Участники теневого рынка стремятся к созданию новой мировой резервной валюты, и стоимость доллара имеет тенденцию к снижению. Один из способов, которым инвесторы могут защитить себя от последствий, состоит в покупке таких активов, которые растут в цене при падении доллара. Например, золота. Исполнительный директор GoldCore Марк О'Берн отмечает: «умные деньги» – находящиеся под контролем таких известных управляющих хеджевых фондов, как Джон Полсон, Дэвид Эйнхорн и Пол Тюдор Джонс, – уже вовсю вкладываются в золото и связанные с ним акции. Это позволяет инвесторам обеспечить своему капиталу долгосрочную защиту от глобальной изменчивости. Но и обычные инвесторы все еще имеют хорошие шансы воспользоваться этим опытом, поскольку, согласно прогнозам О'Берна, цена золота в течение следующих нескольких лет достигнет уровня в 2400 долл. за унцию, притом, что по состоянию на июль 2010 года она составляет приблизительно 1200 долл. Нефть также

стала популярным инструментом для хеджирования рисков. Еще один защитный метод основан на вложении средств в корзину различных национальных валют или валютных фондов. С ростом влияния теневого рынка курс доллара будет снижаться, и к этому нужно быть готовым.

И напоследок наиболее важный вывод. Мы можем долго спорить о том, насколько полезным или вредным является развитие теневого рынка с политической или экономической точек зрения, но за этими спорами рискуем упустить из виду главное. Теневой рынок *существует* и представляет собой ту грозную силу, с которой всем нам придется считаться, хотим мы того или нет. Мы можем попытаться к ней приспособиться. Или вступить в противоборство. Но остановить ее нам не удастся.

# Благодарности

Чтобы объяснять сущность такого сложного явления, как теневой рынок, необходимо принять во внимание множество самых разнообразных экономических и геополитических аспектов. Поэтому неудивительно, что, в ходе своего исследования мне довелось общаться с бесчисленным числом людей, являющихся экспертами в самых разных областях, начиная с финансов и заканчивая национальной безопасностью. В связи с деликатностью обсуждаемых тем очень многие из моих собеседников по тем или иным причинам просили не называть их имен. Тем не менее они помогли мне составить полномасштабное представление о мощи теневого рынка. Я благодарен каждому, кто терпеливо отвечал на мои порой наивные вопросы. Без вас эта книга совершенно точно не смогла бы появиться на свет.

Ключевыми фигурами данного проекта являются мой литературный агент Крис Даль из International Creative Management и мой редактор, Колин Харрисон. Крис терпеливо опекала наш проект, пока мы после нескольких неудачных попыток не сумели, наконец, сформировать правильное понимание теневого рынка. При этом она не теряла веру в то, что в конечном счете у нас получится что-то стоящее. Я действительно благодарен ей за это. Еще одна сотрудница International Creative Management, Лаура Нили, проделала фантастический объем работы, уделяя внимание каждой детали, благодаря чему процесс работы над книгой в дальнейшем шел быстро и гладко.

Думаю, я не смог бы найти лучшего помощника для завершения этой книги, чем Колин Харрисон. Начиная с нашей первой встречи, Колин имел ясное представление о том, каким образом следует структурировать собранный мной материал. Он постоянно сопровождал меня в этой работе, от начала процесса исследования и до момента написания последнего предложения. Эта книга по

праву является и его детищем. Келси Смит и Кейти Риццо из Scribner потрясающе справились с соединением всех частей этой книги в единое целое. Фил Бейш тщательно учитывал все тончайшие технические нюансы, возникавшие в процессе редактирования рукописи. И я не могу не поблагодарить Элис Мэйхью из Simon & Schuster, которая первой поняла, насколько мне интересна данная тема. Если вы получите совет от такого человека, как Элис, вам обязательно стоит ему последовать.

В моей работе мне помогли еще несколько друзей и профессионалов, причем иногда даже не подозревая об этом. Идея книги возникла достаточно неожиданно, когда Даг Моуст, вместе с которым я семнадцать лет назад начинал свою карьеру журналиста, попросил меня написать для Boston Globe Magazine документальный очерк о прямых инвестициях. Робин Роузи, бывший редактор обзорной страницы Los Angeles Times, убедил меня в необходимости развить мои идеи о том, что происходило в мировой экономике в 2007–2008 гг., и дал мне пищу для размышлений на эту тему. Попутно я получил чрезвычайно полезную возможность пообщаться с Крисом Нейги, ответственным редактором Bloomberg и одним из самых светлых умов в современном мире финансовых новостей, а также доктором Дэном Нейлсоном, профессором экономики Бард-колледжа. Стив Вилот рекомендовал меня невероятно большому количеству ключевых игроков финансового рынка. А мои дорогие друзья Андреа Бахман и Ханс Рочлин предоставляли мне неоценимую поддержку и содействие на протяжении всего процесса написания данной книги.

Но более всего я благодарен членам своей семьи, которые вместе со мной прошли через все перипетии нескольких последних лет. Моя мать, покойная Кэрол Вейнер, которая страстно желала видеть меня писателем, являлась для меня постоянным источником вдохновения. Мой отец Карл сделал мне необходимые критические замечания и снабдил меня весьма полезной информацией о своих

заграничных приключениях. Мой брат Глен во время наших многочасовых бесед обычно заставлял меня тщательно формулировать каждую из моих мыслей и предложил свое удивительно ценное понимание некоторых идей, изложенных в этой книге. Моя невестка Рэнди Хечт по собственному почину стала для моей книги прекрасным редактором и помогла снабдить ее весьма полезными для читателей комментариями.

Я также хочу поблагодарить свою жену Пейдж, которая все это время была для меня самым доверенным лицом и самым преданным поклонником. Она смиренно выносила все тяготы, связанные с процессом создания книги, взяв на себя заботы *абсолютно обо всем* с того самого момента, как я приступил к работе над этим проектом. Не хватит слов, чтобы описать, как много она для меня значит. И, наконец, я должен вспомнить нашего сына Джейка, который оправдал и даже превзошел все мои самые смелые ожидания.

## Примечания

*Везде, где возможно, я старался включать ссылки на источники своей информации непосредственно в текст. Следующие примечания относятся к тем разделам, для которых мне не удалось этого сделать.*

## **Пролог. Будущее случилось вчера**

Слова из выступления Лу Дживея на конференции, посвященной обсуждению проблем глобальной экономики, были опубликованы агентством Синьхуа и в газете China Daily от 3 декабря 2008 года. Детали финансовой поддержки фондового рынка Инвестиционным управлением Кувейта были раскрыты на интернет-сайте ArabianBusiness.com 16 декабря 2008 года. Статистические данные об объеме принадлежащих Китаю и Японии американских долговых обязательств взяты из отчета «Основные иностранные держатели казначейских ценных бумаг» Федерального Резерва от 26 февраля 2010 года. Статистика по суверенным инвестиционным фондам взята с веб-сайта исследовательской компании Институт фондов национального благосостояния.

## Глава 1. Деньги как оружие

Несмотря на то, что практически все эксперты сходятся во мнении, что экономика Китая в конечном счете обгонит экономику США, существуют самые разные предположения, когда именно это случится. Альберт Кейдель из Carnegie Endowment for International Peace в своем докладе под названием «Факты и мифы об экономическом росте Китая» предсказал, что это произойдет в 2035 году. Джон Хоуксворт из PricewaterhouseCoopers в докладе «Мир в 2050 году» указывает, что уже в 2020 году. А Джастин Ифу Линь из Пекинского университета и Всемирного банка в статье, написанной им для китайского выпуска Гарвардского делового обозрения, выдержки из которого были напечатаны в газете China Daily, утверждает, что ВВП Китая к 2030 году превысит валовой внутренний продукт Соединенных Штатов в два с половиной раза. Таким образом, на вопрос, когда именно Китай обгонит Соединенные Штаты, нет однозначного ответа. Комментарии Фарида Закарии были опубликованы Newsweek в статье «The Capitalist Manifesto: Greed Is Good (To a Point)», от 13 июня 2009 года. Данные о том, что оборот на валютных торгах в 2007 году достигал 3 трлн долл. в день, предоставлены Институтом прогрессивной политики. Бóльшая часть информации о мексиканском валютном кризисе 1995 года взята из подготовленного ФРБ Атланты научно-исследовательского отчета под названием «Кризис мексиканского песо», а также из работы Роберта Рубина и Джейкоба Вайсберга «Uncertain World: Tough Choices from Wall Street to Washington».



## **Глава 2. Как потратить 4 триллиона долларов**

Данные об активах фондов прямых инвестиций получены из доклада «Частные инвестиции 2009», подготовленного исследовательской компанией IFSL. Информация об активах хеджевых фондов взята из баз данных BarclayHedge Alternative Investment. Статистические данные о стоимости частных сделок с акциями и об объемах средств, собранных фондами частных инвестиций в период с 1996 по 2006 гг., предоставлены Чарльзом Уригом из Raymond James & Associates в его докладе «Современные тенденции в корпоративных слияниях и поглощениях, а также на рынках частных инвестиций», с которым он выступил в Университете Флориды 31 августа 2007 года. Объем золотых запасов Китая был объявлен агентством Синьхуа в интервью с руководителем Государственного валютного управления, Ху Сяолянем, 24 апреля 2009 года. Комментарии Лоу Цзивэя по поводу разногласий относительно регулирования суверенных инвестиционных фондов были приведены в New York Times в статье «Overseas Funds Resist Calls for a Code of Conduct» от 9 февраля 2008 года. О попытках хеджевых фондов лоббировать в Конгрессе свои интересы, связанные с избежанием регулирования, сообщалось в New York Times, в статье под названием «Hedge Funds Step Up Efforts to Avert Tougher Rules» от 22 июня 2009 года.

## Глава 3. Земля гигантов

О деталях проведенной в России встречи на высшем уровне представителей стран БРИК сообщало агентство Reuters в статье «BRIC Demands More Clout, Steers Clear of Dollar Talk» от 16 июня 2009 года. О результатах исследования, проведенного в декабре 2008 года консалтинговой фирмой Ernst & Young, сообщалось в газете Indian Express в статье «Emerging Countries to BRIC up the Holes in Global Economy» от 24 декабря 2008 года. Мнение экономиста Goldman Sachs Джима О'Нейлла по поводу роста экономики стран БРИК в течение ближайших двадцати лет было приведено агентством Reuters в статье «Crisis Speeds BRIC Rise to Power: Goldman's O'Neill» от 9 июня 2009 года. О пересмотре прогноза Всемирного банка в отношении показателя глобального экономического роста в 2009 и 2010 гг. сообщалось в New York Times, в статье «World Bank Cuts Forecast for Developed Economies» от 22 июня 2009 года. Результаты исследования, проведенного McKinsey and Co., о классификации китайских потребителей, были приведены в отчете «The Coming of Age: China's New Class of Wealthy Consumers», опубликованном в 2009 году. О том, что китайский авторынок становится крупнейшим в мире, агентство Reuters сообщало в статье «Chinese Auto Market Overtakes U.S.» от 8 января 2010 года. New York Times в статье «As China Roars, Pollution Reaches Deadly Extremes» от 26 августа 2007 года сообщала, что лишь один процент из 560 млн городских жителей Китая вдыхают воздух, который по своей безопасности соответствует европейским стандартам. О результатах исследования врожденных заболеваний, проведенного китайской Национальной комиссией по демографии и планированию семьи, агентство Reuters сообщало в статье «China Birth Defects Soar Due to Pollution: Report» от 29 октября 2007 года. Статистические данные о соотношении численности молодых и пожилых граждан Китая приводились в газете China Daily в статье

«Youth Feel Pressure of Looking After Aging Parents» от 29 июня 2009 года. Статистика по протестным выступлениям китайских рабочих и трудовым спорам приводится в China Labour Bulletin, в статье «Going It Alone: The Workers' Movement in China (2007–2008)» от 9 июля 2009 года.

## **Глава 4. Китайская несговорчивость**

Статистические данные о движении капитала и активах, находящихся в обороте на пекинской Финансовой улице, приводятся в отчете Торгового бюро пекинского района Сичэн. Данные о валютных запасах Китая содержатся в сообщении агентства Синьхуа от 15 января 2010 года. Замечания Джозефа Стиглица о значительных финансовых резервах Китая были сделаны во время дискуссии в Шанхае, 16 марта 2009 года, и опубликованы в интернет-блоге Wall Street Journal под названием China Real Time Report. Комментарии китайского вице-премьера Ван Цишаня об американском долларе были опубликованы агентством Синьхуа 30 июля 2009 года. Посвященный международной резервной валюте отчет Чжоу Сяочуаня под названием «Реформа международной валютной системы» был опубликован Народным банком Китая 23 марта 2009 года. Замечания австралийского политического деятеля Барнаби Джайса о том, что Китай скупает акции горнодобывающих предприятий Австралии, были опубликованы в New York Times 2 июня 2009 года. Комментарии Цинь Гана по поводу инцидента с Rio Tinto были опубликованы агентством Синьхуа в статье «China Welcomes Foreign Enterprises to Invest in China», от 16 июля 2009 года.

## **Глава 5. Слишком мелкие, чтобы позволить им упасть**

Информация о достижениях Бадер аль-Саада на посту руководителя Инвестиционного управления Кувейта представлена в статье Wall Street Journal «How a Gulf Petro-State Invests Its Oil Riches», от 24 августа 2007 года. Данные о рейтингах Кувейта и Абу-Даби по Индексу уязвимости от цены на нефть представлены в отчете S&P «Gulf Cooperation Council Credit Survey: How the Region Is Weathering the Storm», опубликованном в июне 2009 года. Детали запроса Дубая о предоставлении Dubai World шестимесячной отсрочки по обслуживанию долговых обязательств содержатся в сообщении правительства Дубая: «Правительство эмирата Дубай объявляет о реструктуризации Dubai World». Комментарии представителей Объединенных Арабских Эмиратов по поводу кризиса в Дубае опубликованы в Khaleej Times в статье «UAE Offers More Funds to Banks», от 30 ноября 2009 года. Мнение агентства Moody's по поводу реструктуризации долговых обязательств Dubai World приводится на основании отчета этой компании под названием «Dubai World Unlikely to Harm UAE, Abu Dhabi Ratings», от 30 ноября 2009 года. Мнение Министерства торговли США по поводу ядерной сделки с Объединенными Арабскими Эмиратами взято из отчета американо-арабского бизнес-саммита под названием «США-ОАЭ. Соглашение о сотрудничестве по мирному использованию ядерной энергии: продвижение взаимных интересов США и Объединенных Арабских Эмиратов. Безопасность и экономические интересы». Вопрос о соблюдении кодекса поведения при совершении международных сделок по приобретению сельскохозяйственных земель был поставлен исследовательским институтом International Food Policy Research Institute в докладе под названием: «Захват иностранными

инвесторами земель в развивающихся странах: риски и возможности», опубликованном IFPRI 13 апреля 2009 года. Комментарии Андри Раджоелина, процитированные в статье «The Korean Company Stuck in the Middle of Madagascar's Unrest», опубликованы в сообщении в интернет-блоге журнала Foreign Policy, от 10 февраля 2009 года. Цели управляющих международных финансовых фондов, вкладывающих капитал в пахотные земли, были озвучены в докладе «Seized! The 2008 Landgrab for Food and Financial Security» на брифинге, организованном GRAIN в октябре 2008 года.

## Глава 6. Нефть на службе у преступников

Детали истории, связанной с взрывом над Локерби, взяты из многочисленных источников, включая большое количество судебных материалов, в числе которых стоит особо выделить решение суда первой инстанции, а также текст письма Ливии к Совету Безопасности ООН и протокол заключительного выступления Абдель Бассет Али аль-Меграхи. Заявление, сделанное аль-Меграхи перед отъездом в Шотландию, опубликовано полностью на сайте [aljazeera.net](http://aljazeera.net) 20 августа 2009 года. Угроза ливийского посла Абдулати Алобиди о том, что смерть аль-Меграхи в шотландской тюрьме будет иметь «катастрофические последствия» для отношений между Ливией и Великобританией, отражена в протоколе встречи, состоявшейся в Meridian Court 12 марта 2009 года. О решении Катара поддержать просьбы об освобождении аль-Меграхи сообщил лондонской Times в статье «Qatar Raised Al-Megrahi Release During Talks with Alex Salmond», от 4 сентября 2009 года. Слова Саифа аль-Ислама аль-Каддафи на решение шотландского суда об освобождении аль-Меграхи приводятся Herald (Шотландия) в статье «I Think the Scottish Justice Secretary Is a Great Man. Why Be So Angry About an Innocent Man Who Is Dying?», от 28 августа 2009 года. Факты участия British Petroleum в судьбе аль-Меграхи отражены в статье Wall Street Journal «BP Lobbied U.K. on Benefits of Libya Prisoner-Transfer Deal», от 5 сентября 2009 года. О том, что Джек Строу подтвердил, что освобождение аль-Меграхи было связано с торговыми интересами Великобритании, сообщалось в газете Daily Telegraph, в статье «Jack Straw Admits Lockerbie Bomber's Release Was Linked to Oil», от 4 сентября 2009 года. Комментарии лорда Трефгарна о том, что после освобождения аль-Меграхи нефтяные контракты будут заключены «гораздо быстрее», были опубликованы The Independent в статье «Lockerbie: Now It's Payback Time», от 22 августа 2009 года.

## **Глава 7. Остерегайтесь благодетелей человечества**

Решение Нефтяного фонда, связанное с его израильскими активами, а также комментарии по этому поводу министра финансов Кристин Халворсен были опубликованы агентством Reuters в статье «Norway's Oil Fund's Israel Holdings Under Scrutiny» от 6 января 2009 года. Посвященный деятельности Нефтяного фонда доклад Ларри Бэкера под названием «Sovereign Wealth Funds as Regulatory Chameleons: The Norwegian Sovereign Wealth Funds and Public Global Governance Through Private Global Investment» был опубликован в Georgetown Journal of International Law, том 41, № 2, 2009 г. Исторические детали о нефтедобывающей промышленности Норвегии взяты из статей, опубликованных в Time magazine: «Oil: The North Sea Rush», от 14 мая 1973 года, и «Oil: High Costs, High Stakes, on the North Sea», от 29 сентября 1975 года. Этические рекомендации Нефтяного фонда приведены в сообщении Norges Bank под заголовком «Ethical Guidelines», опубликованном 22 декабря 2005 года. Информация о том, что Нефтяной фонд в 2005 и 2006 гг. торговал на понижение долговых обязательств Исландии, была опубликована Dow Jones Newswires в статье «Norway Makes a Big Bet on Iceland Turmoil» от 10 апреля 2006 года. О реакции тогдашнего премьер-министра Исландии, Хальдора Аусгримссона, на действия норвежского Нефтяного фонда сообщил Economist в статье «Asset Backed Insecurity: Sovereign Wealth Funds» от 19 января 2008 года. О том, что Норвегия признана «лучшим в мире местом для жизни», 5 октября 2009 года сообщил канал BBC. Информация о коммерческих интересах Норвегии в Западной Сахаре опубликована в Norwatch в статье «Rich Plunder», от 6 октября 2009 года.



## **Глава 8. Колонизация Европы в двадцать первом столетии**

Предложение члена шотландского парламента Брайана Адама о необходимости формирования нефтяного фонда было размещено им в собственном интернет-блоге 29 сентября 2009 года под заголовком «Архивные документы 1970-х годов доказывают, что владение нефтяными месторождениями могло увеличить доход Шотландии на 30 %». Детали предложения французского президента Николя Саркози о создании суверенного инвестиционного фонда получены из стенограмм выступлений и пресс-релизов, предоставленных Стратегическим инвестиционным фондом. О реакции Кувейта на инициативы Германии в отношении суверенных инвестиционных фондов сообщило агентство Reuters в статье «Kuwait's KIA Warns Berlin Not to Regulate Wealth Funds» от 18 мая 2008 года. Ответ правительства Дубая опубликован в The Independent, в статье «Head of Dubai World Threatens to Take His Money Out of Europe». О решении Германии отступить от своей бескомпромиссной позиции было сообщено на сайте gulfnews.com в статье «Germany Says It Is Open to Foreign Investments», от 23 мая 2008 года. О том, что Греция предложила Китаю приобрести ее долговые обязательства, сообщалось в Financial Times, в статье «Joining the Queue for China Cash», от 26 января 2010 года. Мнение по этому поводу китайского экономиста Ю Йонгдинга было опубликовано в China Daily, в статье «Avoid Risky Greek Debt Buy, Says Yu», от 29 января 2010 года. Данные о запасах сланцевого природного газа за пределами Северной Америки взяты из исследовательских отчетов IHS Cera: «Gas from Shale: Potential Outside North America?», опубликованного 5 февраля 2009 года, и «Shale Gas Outside of North America: High Potential but Difficult to Realize», от 16 апреля 2009 года.

## Глава 9. Американская мечта на продажу!

Большая часть исторических фактов о создании Уильямом Стэнли электрического трансформатора, а также о взаимоотношениях, имевших место между компанией General Electric и городом Питтсфилдом, получена из документов, хранящихся в обширной исторической секции библиотеки Питтсфилда. Например, в газете Berkshire Eagle от 2 сентября 2007 года сообщалось: трудности с наймом в Питтсфилде полицейских и пожарников были вызваны тем, что в конце 1960-х годов примерно три четверти находящихся в трудоспособном возрасте жителей города работали на General Electric. Повествовала об этом статья «GE and Pittsfield: Once a Major Presence, the Company Is Now Gone», Исторические данные о количестве рабочих мест на производстве General Electric в Питтсфилде взяты из опубликованной в газете Berkshire Eagle диаграммы, являющейся приложением к статье «GE Workers Battle Blues with Party» (от 22 сентября 1990 года). Факты биографии Уильяма Стэнли взяты из статьи «William Stanley's Search for Immortality», опубликованной в номере журнала Invention & Technology за весну-лето 1988 года. Подробности экономического положения графства Лейн, штат Орегон, сообщались в Oregonian, в статье «South Korean Company to Buy Eugene Hynix Plant, Hire 1000», от 25 сентября 2009 года. Выводы фирмы Dealogic о том, что Китай в 2009 году приобрел американских активов больше, чем США китайских, были опубликованы USA Today в статье «Chinese Buy More U.S. Assets Than U.S. Buys in China», от 17 января 2010 года. Информация о создании партнерств между американскими и индийскими компаниями была опубликована в индийском деловом издании Business Standard, в статье «Indian Firms Ink 8 Deals with U.S. Counterparts», от 25 ноября 2009 года.

## **Эпилог. Что же нам делать?**

Выводы Дэвида Риделя в отношении будущего развивающихся рынков были изложены в 2009 году в докладе Riedel Research Group под названием «Дэвид Ридель: развивающиеся рынки, переход в третью фазу». Цитаты из выступления представителя Государственного банка Англии, Адама Поузена, в Институте международной экономики Петерсона, были приведены в New York Times, в статье «"Lost Decade" Feared for British Economy», от 20 ноября 2009 года.

## Об авторе

Эрик Дж. Вейнер как автор и редактор занимался проблемами бизнеса и экономики на протяжении пятнадцати лет. Его первая книга «Что происходит? История современного Уолл-стрит без купюр в рассказах ее творцов: банкиров, брокеров, руководителей компаний и негодяев» вышла в сентябре 2005 года в издательстве Little, Brown and Company. Ее благожелательно восприняли критики, а журнал Barron's назвал одной из лучших книг года. По версии журнала Kiplinger's, она стала одной из «Наиболее обогащающих книг года».

Вейнер – бывший журналист и репортер Dow Jones Newswires, а также автор многочисленных статей, опубликованных в The Wall Street Journal, Los Angeles Times, The Boston Globe, The Village Voice и других крупных изданиях. Кроме того, он является одним из соавторов новостного и дискуссионного веб-сайта The Huffington Post. Эрик Вейнер живет в Грейт Баррингтоне, штат Массачусетс, со своей женой Пейдж и сыном Джейком.

Эрик Вейнер

# СКРЫТАЯ ВЛАСТЬ



**КАК РАЗБОГАТЕВШИЕ ГОСУДАРСТВА  
И ВЛИЯТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ  
КОНТРОЛИРУЮТ ВСЕГДА МИР**



АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

# Примечания

## 1

Несмотря на то, что Абу-Даби является одним из семи эмиратов, образующих государство Объединенные Арабские Эмираты, здесь и далее по тексту автор рассматривает эмираты Абу-Даби и Дубай как самостоятельные микросоударства. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

## 2

Сатирический фильм Стэнли Кубрика, высмеивающий милитаристские планы США времен холодной войны. – *Прим. научного редактора.*

[Вернуться](#)

## 3

Сапатисты – участники современного национально-освободительного движения в Мексике. Название происходит от имени Эмилиано Сапаты, героя Мексиканской революции 1910–20 гг. – *Прим. научного редактора.*

[Вернуться](#)

## 4

Рио-Гранде – река, по которой проходит граница между США и Мексикой. – *Прим. научного редактора.*

[Вернуться](#)

## 5

Здесь и далее определение «частные» не указывает на осуществление данных инвестиций исключительно частными лицами, а противопоставляется «публичным» (биржевым) инвестициям и, таким образом, является синонимом прямых инвестиций. – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

## 6

Т. е. доходность вложений этих фондов стабильно оказывалась выше среднерыночной. – *Прим. научного редактора.*

[Вернуться](#)

## 7

Открытие «коротких» позиций (торговля «в шорт») подразумевает продажу взятых в долг ценных бумаг с целью их дальнейшего откупа по более низкой цене. Открытие «длинных» позиций, напротив, подразумевает покупку ценных бумаг в надежде на увеличение их стоимости, – *Прим. научного редактора.*

[Вернуться](#)

## 8

По-английски это выглядело как «hedged fund». – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

## 9

Т. е. в Конгрессе США. – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

## 10

Здесь в тексте оригинала, по-видимому, допущена ошибка. На самом деле была достигнута договоренность об инвестициях в размере 250 млн долл. – *Прим. научного редактора.*

[Вернуться](#)

## 11

По аналогии с «Планом Маршалла», по которому при финансовой поддержке США после Второй мировой войны осуществлялось восстановление Европы. – *Прим. науч. ред.*

[Вернуться](#)

## 12

Исаак (Айзек) Стерн – американский скрипач, один из известнейших музыкантов XX века. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

## 13

Фалуньгун – запрещенное в КНР учение и сформированное на его основе движение. Число последователей Фалуньгун непосредственно перед его запретом превысило число членов Коммунистической партии Китая.

На площади Тяньаньмэнь в 1989 г. произошли масштабные протестные выступления, которые были жестоко подавлены



действиями властей, приведшими к многочисленным жертвам. –  
*Прим. ред.*

[Вернуться](#)

## 14

Данное название содержит в себе намек на часто используемое в западных странах определение «слишком крупный, чтобы позволить ему упасть», относящееся к системообразующим компаниям, прежде всего крупным банкам, крах которых неминуемо повлек бы за собой весьма серьезные последствия для всей экономики. – *Прим. науч. ред.*

[Вернуться](#)

## 15

Говядина «кобэ» – японская «мраморная» говядина, особый сорт говядины, производимой из породы крупного рогатого скота, называемого вагиу. Кобэ – район выращивания данного вида скота. – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

## 16

Улица в Лондоне, на которой традиционно размещаются Министерство иностранных дел и официальная резиденция премьер-министра Великобритании. – *Прим. научного редактора.*

[Вернуться](#)

## 17

Основным способом получения наличных денег из Дубая является использование неофициальной сети секретных финансовых агентов, которую называют «хавала» (hawala). Эта сеть действует в обход международной банковской системы. Согласно отчету «Комиссии 9/11», «Перед осуществлением терактов 11 сентября Аль-Каида активно пользовалась сетью “хавала” для перевода большей части своих финансовых средств». Эта древняя финансовая сеть возникла еще до появления традиционных банков и работает примерно так же, как и система денежных переводов Western Union. Человек в стране А отдает деньги местному жителю «хаваладару», являющемуся неофициальным банкиром, для передачи их получателю, находящемуся в стране Б. «Хаваладар» из страны А связывается с другим «хаваладаром», ведущим свой бизнес в стране Б, и поручает ему передать наличные деньги находящемуся там получателю. Затем «хаваладары» в частном порядке производят взаимозачет своих финансовых обязательств. «Хаваладары» берут за такие услуги плату, которая оказывается даже меньше тех комиссионных, которые берут за подобную услугу официальные банки.

[Вернуться](#)

## 18

Здесь в оригинальном тексте, скорее всего, допущена опечатка. На самом деле Экофиск является крупным месторождением, и его начальные промышленные запасы составляли не 3, а 230 млн тонн нефти. – Прим. научного редактора.

[Вернуться](#)

## 19

Строка из песни Гофмана фон Фаллерслебена на музыку Йозефа Гайдна, в 1933 году ставшей гимном Третьего рейха. – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

## 20

«Роуд-шоу» (от англ. road show) – комплекс мероприятий, предшествующих размещению на рынке ценных бумаг. Как правило, предусматривает проведение эмитентом в разных странах встреч с потенциальными покупателями размещаемого выпуска бумаг. – *Прим. научного редактора.*

[Вернуться](#)

## 21

«Янки» (New York Yankees) и «Ред сокс» (Boston Red Sox) – легендарные американские бейсбольные команды, являющиеся непримиримыми соперниками. – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

## 22

Дамба (плотина) Гувера – уникальное гидротехническое сооружение, построенное в период Великой депрессии. Названа в честь президента США Герберта Гувера, сыгравшего важную роль в ее строительстве. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

## 23

Графические изображения, при создании которых используются ошибки зрительного восприятия. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)