ТЕОРИЯ ЗАГОВОРА

КАК УСПОКОИТЬ ИЛИ ВЗБОДРИТЬ РЫНКИ ПРИ ПОМОЩИ СЛОВ

После глобального кризиса 2008 года центробанки стали общаться с рынком чаще и больше. Хотя словесные интервенции ничего не стоят, это действенный инструмент, просто надо уметь с ним обращаться и не ждать невозможного.



AP

Когда на рынке кризис, его можно залить деньгами. Деньгами же можно помочь дешевеющей валюте. Во время глобального кризиса 2008 года в США стал популярным термин helicopter money — «деньги, которые разбрасывают с вертолета». Он характеризовал политику Федеральной резервной системы США (ФРС), залившей рынок деньгами. За девять лет, прошедших с начала кризиса, ФРС купила на $2 трлн казначейских и ипотечных облигаций, из-за этого ее баланс увеличился вдвое. И только через девять лет после начала кризиса ситуация на рынке труда и в экономике США улучшилась настолько, что председатель ФРС Джанет Йеллен сообщила в сентябре, что программу количественного смягчения пора сворачивать.

Похожий опыт, пусть и не такой масштабный, есть у Банка Англии и ЕЦБ. Правда, Европа начала помогать рынку ликвидностью позже, чем США, а масштабная программа у ЕЦБ появилась лишь в 2015 году. Любит помогать рынку ликвидностью и Китай — обычно он это делает разово по мере необходимости, но, например, в кризис 2015 года на внутреннем рынке акций власти выделяли ликвидность через госкомпании.

У Банка России один из популярных инструментов — валютные интервенции. В ноябре 2014 года, когда на фоне дешевеющей нефти и санкций против России Центробанк отменил валютные интервенции и отпустил рубль в свободное плавание, произошел резкий обвал рубля.

Бесплатные интервенции

Помимо прямых финансовых интервенций существуют словесные интервенции (verbal interventions). Пусть они менее действенны, зато ничего не стоят. Например, главам центробанков время от времени приходится «заговаривать валюту на рост» (talk up), а волатильность — на снижение (talk down).

Задолго до кризиса 2008 года у аналитиков и журналистов в ходу были два прилагательных — hawkish (букв. «ястребиный») и dovish (букв. «голубиный»), характеризующие решения ФРС. Первое означает, что регулятор намерен проводить агрессивную политику — например, поднимать ставки. Второе — что повышения не будет, а возможно даже снижение.

После кризиса 2008 года многие центробанки мира стали сообщать о своих планах более подробно. Но далеко не всегда они могут говорить прямо — на случай неожиданных событий на рынках им нужно поле для маневра. И если ФРС сообщает, что не видит возможности для повышения ставок «на протяжении продолжительного времени», это значит, что финансовым аналитикам и трейдерам приходится решать задачку, сколько это «продол-

ТЕКСТ **Татьяна Бочкарева**
ФОТО **AP, Александр Коряков**