{jcomments on}Редакция газеты “Reklama Miami” встретилась с доктором экономических наук профессором Алексеем ВОЙЧИНСКИМ с целью задать некоторые вопросы по сегодняшнему состоянию экономики и причинах мирового кризиса.

“Reklama Miami” - Господин Войчинский, с чего начался кризис. Вы знаете, столько пишут ою этом в изданиях массовой информации - каковы причины сегодняшнего состояния американской экономики?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - Исполнилось 19 лет с той ночи, когда пала Берлинская стена и завершилась холодная война. Все последующие годы наша страна стояла на вершине мировой власти в гордом одиночестве. Тогда обозначился новый век, американский, который определялся и конструировался исключительно США, мировой сверхдержавой.

Нынешнее положение в американской финансовой системе по его масштабам сравнимо лишь с мировым экономическим кризисом 1929 года. Граждане США вместе с нашим государством уже довольно долго жили в долг, поощряемые Федеральной резервной системой через ее политику дешевых денег.

“Reklama Miami” - Прежде всего, почему разразился ипотечный кризис?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - В США были долгое время доступны дешевые средства: в 2000 году ставка рефинансирования национального банка была понижена до 2% годовых! Это было делом рук главы Федеральной резервной системы Алана Гринспена.

Дешевые ресурсы позволили банкам выдавать, рефинансировать и вновь выдавать все новые кредиты. В Америке 70% населения – либо ипотечные заемщики, либо члены их семей. Есть и другие американские реалии, предопределившие кризис: слишком много subprime-заемщиков, то есть тех, кому в принципе давать ипотеку не стоило и чье финансовое положение было более чем сомнительным. В 2006 году таких заемщиков у американских банков было 25%. То есть четверть тех, кто потенциально мог не вернуть кредит. Им было выдано в общей сложности кредитов на $1 трлн. Когда жилье стало дешеветь, многие из них перестали платить: это означало бы переплачивать за

обесценившиеся квадратные метры.
Много было и тех, кто покупал второй дом, а в случае трудностей резко переставал за него платить, потому что при этом не лишался крыши над головой.

Опять же, кредиты выдавались с плавающей ставкой, которая зависела от ставки рефинансирования ФРС, а она была повышена сразу до 5,6%. Тем самым платежи по кредитам, выданным с плавающими ставками, выросли в разы. (Кстати, в России такой же сценарий – резкое повышение выплат – возникнет по причине того, что многие кредиты были выданы в долларах: он сейчас дорожает по отношению к рублю, и выплаты уже с начала лета выросли более чем на 12%).

Немалую роль сыграло и введенное требование к банкам о переоценке залогов в соответствии с рыночными ценами. С постепенным удешевлением недвижимости банки были вынуждены пересматривать стоимость заложенного имущества. Так оказывалось, что соотношение стоимости залога к выданному кредиту уже совсем иное, чем в самом начале. Все это привело к понижению рейтингов банков и краху самых крупных из них. В итоге на рынке разразился кризис тотального недоверия, банки перестали доверять друг другу.

“Reklama Miami” - Ну, а есть ли какие-то рекомендации по спасению экономики?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - План спасения экономики в США раздулся до циклопических размеров. А ведь все начиналось с ипотечных кредитов для покупки домов. Семьи открывали кредит, финансовые институты эмитировали облигации, собирали под них деньги и давали его в долг новым домовладельцам. Таким образом, семьи были должны финансовым институтам, а финансовые институты – подписчикам облигаций. Облигация, выпущенная, например, Fiat, имеет за плечами конкретную деятельность, предприятия и станки. Но эти облигации основывались на гораздо более абстрактных вещах, а точнее, на недвижимости миллионов собственников. Эмитенты облигаций размазывали индивидуальный риск, давая деньги в долг тысячам американцев. Если кто-то из них и оказывался некредитоспособным, то остальные продолжали исправно платить. В силу этого облигации считались малорискованными, и деньги под них собирались под проценты более низкие, чем те, которые вынужден был бы платить отдельный заемщик, обращающийся в банк за кредитом. Эта система, в конечном счете,

работала на благо заемщиков.

Те, кто покупал облигации с завернутыми в них ипотеками, могли страховаться от возможных рисков, подписывая контракт, позволявший получить обратно деньги в случае неплатежеспособности эмитента. При правильном функционировании американская долговая система не имела «дырок»: финансисты эмитировали облигации, собирали деньги, давали их в кредит по пониженным ставкам и к тому же гарантировали риск через страхование.

Такая«бумажная экономика» работала вполне неплохо. Кризис разразился потому, что деньги начали давать в кредит слишком легко, и потому, что страхователи не делали необходимых гарантийных депозитов. Нынешний крах порожден отвратительным контролем за рисками, а вовсе не неизбежным закатом коррумпированной империи.

“Reklama Miami” - Что должны были предпринять министерства финансов и центральные банки, в данном случае в США?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - Пытаться заткнуть первые дыры, рассчитывая на прочность системы. По мере того как выяснялось, что кризис разрастается, ничего не оставалось, как расширять поле государственной интервенции. Вначале были резко подешевевшие облигации с ипотеками (а потом и потребительскими кредитами). Чем они становятся дешевле, тем больше сокращаются активы финансовых институтов, пассивы превышают активы и система становится неплатежеспособной. Кредиты не выдаются, и экономику заклинивает.

“Reklama Miami” - Что делают ФРС и министерство финансов?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - Во-первых принимают «плохие» облигации, которые никому не нужны, и взамен выдают гособлигации, которые пользуются спросом. Во-вторых, они могут купить «плохие» облигации, чтобы избежать чрезмерного роста доходности (что удорожает новые облигации, финансирующие ипотеку). В-третьих, можно гарантировать банковские депозиты, блокировав начавшуюся панику. В-четвертых, финансовым институтам выдается капитал. По мере того как долговая система сдувается, масштаб и количество интервенций увеличиваются. На сегодняшний день все

четыре метода помощи обошлись в $3 триллиона, а всего было решено ассигновать на эти цели $7,5 триллиона.

“Reklama Miami” - Что же происходит с бюджетом?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - Бюджет ФРС раздувается от «плохих» облигаций, а министерства финансов – от эмитируемых им «хороших» бумаг. Стоит заметить, что при этом деньги не печатаются, все происходящее – гигантский круговорот облигаций, объем денежной массы в США с начала кризиса не увеличился.

“Reklama Miami” - Превратятся ли все $7,5 триллиона в государственный долг?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - Нет. Гарантии на банковские депозиты в $1,5 триллиона будут, скорее всего, использованы лишь частично. «Плохие» облигации не все станут мусором, а это еще $4,5 триллиона, капитал, вложенный в рискованные предприятия, кое-что принесет. Похоже, что и рынок согласен с тем, что все не так уж плохо, поскольку долгосрочные облигации США имеют доходность около 4% – весьма скромный показатель. Рынок считает, что спасение экономики, в конце концов, обойдется недорого, или же предполагает, что в будущем экономический рост покроет груз расходов, даже значительных.

“Reklama Miami” - Так, что делать заемщикам с большим долгом - идти на банкротство, стараться перефинансировать свою недвижимость? Будут банки давать лоуны, в конце концов?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - В ближайшее время рынок ипотечного кредитования, как,

впрочем, и вся финансовая система серьезно меняется. Появляются новые услуги, а подход финансовых институтов к заемщикам становится принципиально иным.

Одним из очень интересных и нужных работ считается сегодня помощь сотням владельцев, которые "under the water", по модификации мортгиджей и кредитов и оформление short sales, когда банки уступают владельцу в цене долга при продаже собственности, а также списывают этот долг.

“Reklama Miami” - Что же такое модификация мортгиджей и займов!

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - Это работа по «оздоравливанию займов». По сути, это работа финансового консультанта. Брокер выступает посредником между банком и заемщиком, у которого образовался долг по кредиту или долг на кредитной карте. В нынешней ситуации многие ипотечные клиенты, сокращенные с работы или претерпевшие существенное изменение своих доходов, не могут погашать долги на прежних условиях. Поскольку многие кредиты долгое время выдавались без всякого обеспечения, банк может вовсе остаться ни с чем, а точнее, с невозвращенным кредитом на своем балансе (а множество невозвращенных кредитов на балансе гарантируют банку банкротство). Поэтому брокер может договориться с банком о новых условиях для проштрафившегося клиента: должнику устанавливают срок возвращения части средств и другие процентные ставки. Так, банк получает хотя бы часть денег, а плательщик продолжает гасить долг на более мягких условиях.
Изменение процентной ставки, т.е. уменьшение месячных платежей, преобразование мортгиджа с плавающей ставкой (adjustable) в фиксированный без так называемого negative amortization, а также уменьшение цены (principle of property) является «делом техники».

“Reklama Miami” - Возникает вопрос, почему банки почти всегда выполняют желание клиента модифицировать лоун с более выгодными условиями.?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - Во-первых, потому что справедливость на стороне клиента, и банкам лучше получить новые условия лоуна, чем начинать очень дорогой процесс foreclosure. Продажа на аукционе банком проперти принесет очень небольшие деньги сегодня. Банки умеют «продавать деньги», продажа недвижимости не является их пререгативой. Во-вторых, только суд может решить процесс отчуждения квартиры или дома, за который владелец не платит. Обычно можно искусственно тянуть процесс,

посылая в суд так называемые письма – «motions to prevent foreclosure». И этот процесс может занять до двух лет! За это время владелец либо живет в своей квартире припеваючи и не платит за мортгидж, либо сдает ее и получает ежемесячную прибыль.

“Reklama Miami” - Имеет ли банк преимущественное право перед другими начать процесс форкложер?

АЛЕКСЕЙ ВОЙЧИНСКИЙ - Банк-лендер не имеет преимущественного права перед другими кредиторами. Это значит, что в случае, например, долга по лоуну и по мейтененс, первым получает право получить компенсацию от продажи квартиры не банк-лендер, а ассоциация (home owner association)! Пусть даже владелец должен банку $300K, а ассоциации, где живет всего $3K. Банки понимают также, что адвокат может выполнить так называемый процесс “forensic review”, когда тщательно проверяются все документы, фигурировшие на клоузинге. Часто такие проверки кончаются тем, что владелец по приговору суда получает свою проперти, свободную от платежей в полную 100% собственность, если суд подтвердит наличие каких-то неточностей при оформлении купли-продажи.