



ЭДВИН
ЛЕФЕВР

ВОСПОМИНАНИЯ
БИРЖЕВОГО
СПЕКУЛЯНТА

Эдвин Лефевр
Воспоминания биржевого спекулянта

© 1923 by George H. Doran Company

© ООО «Попурри», 2016

*Посвящается Джесси Лауристону
Ливермору*

Глава I

Работать я начал, едва закончив семилетку. Мне удалось найти место в брокерской конторе. Я всегда был силен в цифрах и в школе сумел за год пройти трехлетний курс арифметики. Особенно хорошо я считал в уме. Моя работа заключалась в том, чтобы писать текущие биржевые котировки мелом на огромной доске в торговом зале. Обычно один из клиентов сидел рядом с телеграфным аппаратом и зачитывал котировки. Не бывало такого, чтобы я не успевал записывать. У меня всегда была хорошая память на числа. В этом смысле никаких проблем не возникало.

В конторе работало много других служащих. Разумеется, кое с кем из них я сдружился, но, когда на бирже дела шли достаточно активно, я был настолько занят с десяти до трех, что поболтать времени просто не оставалось. Впрочем, меня это не слишком угнетало. Работа есть работа.

Она занимала все мои мысли. Я не воспринимал котировки как стоимость акций – столько-то долларов за штуку. Для меня это были просто цифры. Конечно, они что-то значили. Котировки постоянно менялись. Только сам факт этой удивительной изменчивости и был для меня интересен. Почему цифры постоянно менялись? Этого я не знал. Да и какая разница? Я об этом не думал. Я просто видел, что это происходит, и по пять часов кряду в будние дни и два часа по субботам думал лишь об одном: о том, что они постоянно меняются.

Вот так я впервые заинтересовался поведением биржевых цен. У меня, как я уже сказал, была прекрасная память на числа, и я помнил в деталях, как вели себя цены накануне, перед тем как начинали расти или падать. Моя любовь к устному счету пришлась здесь весьма кстати.

Я заметил, что и в своем росте, и в снижении котировки акций обычно демонстрировали определенные привычки, так сказать, закономерности. Я то и дело замечал те или иные параллели и мог ориентироваться на уже имевшие место прецеденты. Мне было всего четырнадцать, но даже моего опыта наблюдений за поведением акций было достаточно, чтобы убедиться в достоверности наблюдаемых

закономерностей, сравнивая колебания котировок в разные дни. Довольно скоро я мог предугадывать движение цен. Моим единственным ориентиром при этом, как я уже сказал, были их предыдущие колебания. Всю необходимую информацию я держал в голове. Это было сродни игре на бегах. Я высматривал акции, которые «набирали форму», и «хронометрировал» их. Ну, вы понимаете, что я имею в виду.

Например, можно засечь момент, когда покупка лишь чуть выгоднее продажи. На бирже идет сражение, и лента, выходящая из телеграфного аппарата, – тикерная лента – служит подзорной трубой, через которую вы можете наблюдать за происходящим. На нее можно положиться в семи случаях из десяти.

Я рано усвоил еще один урок: на Уолл-стрит ничего принципиально не меняется. Ничего нового и быть не может, потому что спекуляция стара, как мир. Что происходит на бирже сегодня, то уже много раз бывало прежде и еще много раз повторится в будущем. И каждое событие на бирже запечатлевается в моей памяти. Если постараться, я всегда могу вспомнить, что, когда и при каких обстоятельствах произошло. Память помогает мне получать прибыль со своего главного капитала – собственного опыта.

Я настолько увлекся своей игрой и с таким азартом старался предугадывать рост и падение курсов активных акций, что даже завел специальный блокнот и записывал туда свои наблюдения. Это не было дневником воображаемых сделок на миллионы долларов, чем забавы ради развлекают себя многие, не рискуя ни разбогатеть, ни разориться. Это был, скорее, дневник, где я фиксировал свои попадания и промахи. Больше всего меня интересовала точность моих наблюдений и оценок: прав я был или нет.

Скажем, изучив колебания котировок активных акций за день, я делал вывод, что цены ведут себя в точности так, как всегда вели себя перед скачком на 8–10 пунктов. Тогда я, скажем, в понедельник записывал в свой дневник текущую стоимость определенных акций и, памятуя об их прежнем поведении, прогнозировал, сколько эти акции будут стоить во вторник и в среду. А потом уже сравнивал свои догадки с теми реальными цифрами, которые доставлял биржевой телеграф.

Этим и объясняется возникший у меня интерес к сообщениям биржевого телеграфа. Колебания котировок, о которых сообщала тикерная лента, с самого начала ассоциировались у меня с движением вверх или вниз. Разумеется, у этих колебаний всегда есть причины, но тикерная лента не отвечает на вопросы зачем и почему. Она не вдается в объяснения. Я не спрашивал ленту о причинах, когда мне было четырнадцать, не спрашиваю и сейчас, когда мне сорок. Могут пройти дни, недели, месяцы, прежде чем станут ясны причины, по которым какие-то акции вели себя сегодня так, а не иначе. Но какая, к черту, разница? Реагировать на колебания котировок нужно сегодня, а не завтра. Выяснение причин может подождать. Действовать нужно немедленно, или тебя опередят. Об этом говорили мои ежедневные наблюдения. Например, запоминаешь, что сегодня акции такой-то компании почему-то пошли вниз на три пункта, в то время как в целом на рынке наблюдался резкий рост. Это факт. А в следующий понедельник выясняется, что правление компании решило не выплачивать дивиденды. А вот уже причина. Директора знали, что делали, и если даже сами не сбрасывали акции своей компании, то уж точно не скупали их. Поскольку инсайдерской купли акций не было, оставшиеся без поддержки акции просто не могли не упасть.

Так я продолжал делать записи в течение полугода. Когда рабочий день заканчивался, я, вместо того чтобы спешить домой, выписывал интересовавшие меня цифры и изучал изменения, всегда выискивая возможные повторения, поведенческие параллели; в сущности, я учился читать тикерную ленту, хотя тогда и сам этого не сознавал.

Однажды во время обеденного перерыва ко мне подошел один из моих коллег – он был постарше меня, – и тихо спросил, есть ли у меня свободные деньги.

– Почему ты спрашиваешь? – ответил я вопросом на вопрос.

– Дело в том, – сказал он, – что у меня есть шикарная наводка на акции Burlington. Я сыграл бы, если бы кто-нибудь составил мне компанию.

– Что значит «ты сыграл бы»? – удивленно спросил я. Тогда мне казалось, что играть в такие игры могут только наши клиенты – старые жулики с кучей денег. Ведь для того, чтобы войти в эту игру, нужно иметь сотни, если не тысячи долларов. Для меня это было так же

недосягаемо, как иметь собственный экипаж и кучера в шелковом цилиндре.

– То и значит! Сколько у тебя есть?

– А сколько нужно?

– Есть возможность получить пять акций, вложив пять долларов.

– И как ты собираешься это сделать?

– Я хочу купить в бакет-шопе столько акций Burlington, сколько мне позволят за те деньги, которые я внесу в качестве залоговой маржи. Это верняк! Это все равно что найти кошелек и подобрать его. Мы в один миг удвоим наши денежки.

– погоди-ка, – сказал я и вытащил свой секретный блокнотик.

Меня заинтересовала не возможность удвоить деньги, а то, что мой коллега сказал насчет роста акций Burlington. Если он прав, мои записи должны это подтвердить. И действительно, согласно моим расчетам, акции Burlington вели себя так же, как и всегда перед подъемом курса. До этого случая я никогда ничего не продавал и не покупал. Я вообще не играл в азартные игры, даже в их детские разновидности. Но чувствовал, что это превосходный шанс проверить точность моих прогнозов. Я понимал, что если мои расчеты не оправдаются на практике, значит, вся теория гроша ломаного не стоит. Поэтому отдал коллеге все свои деньги, и он отправился в один из ближайших бакет-шопов, где на все деньги купил акции Burlington. Через два дня мы сняли прибыль. Я заработал 3 доллара 12 центов.

После этой первой сделки я начал спекулировать на свой страх и риск. В обеденный перерыв я заходил в ближайший бакет-шоп и что-нибудь покупал или продавал – что угодно, для меня это никогда не имело значения. Это была системная игра, поэтому у меня не было каких-то любимых акций и меня не интересовало ничье мнение. Все мои знания сводились к арифметическим расчетам. И, кстати, это был идеальный метод для игрока, пользующегося услугами бакет-шопов, где игра сводится к азартным ставкам на колебания цен, отражаемые на ленте биржевого телеграфа.

В скором времени игра на курсах акций стала приносить мне значительно больше денег, чем работа в конторе. И я оттуда ушел. Родные попытались было возражать, но, узнав подробности, вынуждены были прикусить язык. Я был еще подростком, и в конторе мне платили мало. Игра приносила намного больше.

Мне было всего пятнадцать, когда я заработал свою первую тысячу долларов и выложил деньги на стол перед матерью. Здесь было все, что я получил за несколько месяцев в бакет-шопах. Мама ужасно разволновалась. Она хотела, чтобы я положил эти деньги на счет в банке – подальше от соблазнов, – и сказала, что никогда не слышала, чтобы пятнадцатилетний мальчик мог заработать такие деньги, начав с нуля. Мама даже была не вполне уверена в том, что это настоящие деньги. Ее терзали страхи и тревоги. Но я не мог думать ни о чем другом, кроме как о том, чтобы продолжать делом доказывать правильность моих расчетов. Это было так увлекательно – зарабатывать своей головой! Если я оказывался прав, проверяя справедливость своих выкладок на десяти акциях, то я буду в десять раз более прав, делая то же самое с сотней акций. Растущие ставки и растущий выигрыш доказывали мою правоту. Нужно ли больше мужества, чтобы ставить больше? Нет! Это не имеет никакого значения! Напротив, если у меня есть всего 10 долларов, нужно иметь куда больше мужества, чтобы рискнуть ими, чем когда рискуешь миллионом, имея еще миллион в запасе.

Как бы то ни было, в пятнадцать лет я уже хорошо зарабатывал на фондовой бирже. Начинать я в самых мелких бакет-шопах, где на человека, разом купившего 20 акций, смотрели как на переодетого Джона Гейтса или путешествующего инкогнито Дж. П. Моргана. Бакет-шопы тех времен редко жульничали. В этом не было нужды. Существовали другие способы выманить у клиентов деньги, даже когда те правильно угадывали движение цен. Бизнес этот был чудовищно прибыльным. Когда он велся законно – то есть по-честному, – его интересы обеспечивались текущими колебаниями котировок, которые просто срезали небольшие ставки. Ведь когда залоговая маржа составляет три четверти пункта, то достаточно малейшего колебания курса в другую сторону, чтобы ее перекрыть. Кроме того, те клиенты, которые хотя бы раз позволили себе скрыться, не заплатив по долгам, уже никогда не допускались обратно в игру. Для них двери закрывались навсегда.

У меня компаньонов не было. Я продолжал работать в одиночку. Да это в любом случае игра для одного. Зачем мне кто-то еще? Ведь все необходимое у меня голове! Цена либо пойдет так, как я рассчитываю – без всякой помощи со стороны друзей и партнеров, –

либо не так – и здесь мне тоже никто не поможет. Поэтому я не видел смысла в том, чтобы посвящать кого бы то ни было в мои дела. У меня, конечно, были друзья, но делом я всегда занимался в одиночку.

Разумеется, для владельцев бакет-шопов я очень скоро стал настоящей занозой, поскольку постоянно их обыгрывал. Я заходил в контору, хотел поставить деньги, но их никто не хотел брать. Мне советовали пойти в какое-нибудь другое место. Именно тогда я прославился как юный хват. Мне пришлось постоянно менять брокеров и переходить из одного заведения в другое. Дошло до того, что я был вынужден называться вымышленным именем. Начиная всегда помаленьку, ограничиваясь 15–20 акциями. Порой, если ко мне начинали с подозрением приглядываться, я какое-то время нарочно проигрывал, чтобы потом нагреть их как следует. Естественно, вскоре они понимали, что я слишком дорого им обхожусь, и предлагали мне убраться подобру-поздорову, чтобы не мешать им стричь купоны.

Однажды, когда передо мной захлопнули дверь довольно крупной конторы, в которой я играл уже несколько месяцев, я решил на прощание отнять у них побольше денег. У этой фирмы были отделения по всему городу и в пригородах. Я зашел в их контору в одной из гостиниц, задал управляющему несколько вопросов и приступил к делу. Но, как только я приступил к игре, ему позвонили из центральной конторы и спросили, кого он обслуживает. Менеджер переадресовал вопрос мне, и я назвался Эдвардом Робинсоном из Кембриджа. Он сообщил эту хорошую новость своему боссу, но тому захотелось узнать, как я выгляжу. Когда менеджер сообщил мне об этом, я сказал:

– Передайте ему, что я жирный, черноволосый, бородатый коротышка.

Но управляющий описал меня по-своему, и, когда услышал ответ, его лицо побагровело. Он бросил трубку и велел мне выметаться.

– Что вам сказали? – вежливо поинтересовался я.

– Мне сказали: «Идиот, тебе разве не говорили, что нельзя иметь дело с Ларри Ливингстоном? Ты же только что дал ему содрать с нас 700 долларов!»

Впрочем, он не стал пересказывать мне все то, что ему пришлось выслушать в свой адрес.

Я попытал счастья в других отделениях, но обо мне уже везде знали и нигде не хотели принимать у меня ставки. Мне невозможно было даже зайти взглянуть на котировки, без того чтобы кто-нибудь из клерков не напустился на меня. Я пытался убедить их пускать меня к себе хотя бы изредка, равномерно деля визиты между разными отделениями, но это тоже не сработало.

Наконец дошло до того, что у меня остался доступ в единственную фирму – самую крупную и самую богатую брокерскую компанию Cosmopolitan.

У этой фирмы был самый высокий рейтинг и огромное количество клиентов. Отделения у них были во всех промышленных городах Новой Англии. Они относились ко мне так же, как и к другим клиентам, и на протяжении нескольких месяцев я покупал и продавал акции, то выигрывая, то проигрывая. Но в конце концов ситуация повторилась и здесь. Нет, они не выставили меня за дверь, как это делали маленькие конторы, но не потому, что это было бы неспортивно, а потому, что переживали за свой имидж. Ведь если бы выяснилось, что человека выставили из Cosmopolitan только за то, что ему посчастливилось немного выиграть, репутация компании пошатнулась бы. Поэтому они постарались максимально усложнить мне жизнь, изменив правила игры. Сначала залоговая маржа была увеличена до трех пунктов, а затем меня вынудили дополнительно выплачивать надбавку в размере сначала половины пункта, затем целого пункта, а потом полутора пунктов. Это позволяло брокеру уравнивать шансы, имея дело со мной. Как? Очень просто! Предположим, акции U.S.Steel продавались по 90 долларов, и вы их купили. В квитанции записано: «Куплено 10 U.S.Steel по $90\frac{1}{8}$ ». Если вы внесли залог в размере одного пункта, то, когда цена опустится ниже $89\frac{1}{4}$, вы автоматически потеряете свои деньги. Бакет-шопы не приставали к своим клиентам с требованием внести дополнительный залог или закрыть позицию за сколько можешь. Они просто закрывали позицию принудительно и забирали внесенный залог.

Но введение в Cosmopolitan премии было ударом ниже пояса. Это означало, что, когда я покупал акции по 90 долларов, в квитанции писали уже не «Куплено 10 Steel по $90\frac{1}{8}$ », как прежде, а «Куплено 10 Steel по $91\frac{1}{8}$ ». А это означало, что курс мог подняться на пункт с четвертью, а я все еще был бы в минусе, если бы закрыл позицию на

этом уровне. А требование залога в размере трех пунктов в три раза уменьшало кредитное плечо, а значит, и потенциал выигрыша. Но это была единственная контора, которая позволяла мне заниматься моим делом, поэтому мне оставалось принять их условия – или забыть об игре.

Естественно, у меня были и победы, и поражения, но в конечном счете баланс оставался положительный. Однако менеджеры Cosmopolitan не удовлетворились той чудовищной форой, которую они искусственным образом обеспечили себе и которой было бы достаточно, чтобы сломить любого другого. Они попытались поставить на мне жирный крест. Но им это не удалось. Меня спасла моя интуиция.

Как я уже сказал, фирма Cosmopolitan была моим последним прибежищем. Это был самый богатый бакет-шоп во всей Новой Англии, как правило, не ограничивающий объем сделок. Думаю, что среди их постоянных клиентов я был самым серьезным игроком. Контора Cosmopolitan была прекрасно оборудована, и такой большой и полной доски котировок, как у них, я больше нигде не видел. Она занимала всю стену большого зала, и там можно было найти котировки чего угодно. Я имею в виду акции, котируемые на Нью-Йоркской и Бостонской фондовых биржах, хлопок, пшеницу, металлы – словом, все, что продают и покупают в Нью-Йорке, Чикаго, Бостоне и Ливерпуле.

Как велась игра в бакет-шопах, ни для кого не секрет. Вы передавали деньги клерку и говорили, что именно хотели бы купить или продать. Он смотрел на тикерную ленту или на доску котировок и брал оттуда курс – самый свежий, конечно же. Еще он записывал на квитанции время, так что все вместе выглядело почти как настоящий брокерский отчет о том, что от вашего имени купили или продали столько-то таких-то акций, по такой-то цене, в такой-то день, в такое-то время и столько-то денег от вас получено. Когда вы хотели закрыть позицию, то снова обращались к клерку – к тому же самому или другому (в разных конторах по-разному) – и сообщали ему о своем намерении. Клерк фиксировал последнюю цену или, если ваши акции в это время не были активными, ждал, когда на тикерной ленте появится очередная котировка. Он записывал эту цену и время на вашей квитанции, ставил подпись и возвращал квитанцию вам, после чего вы шли в кассу и

получали столько, сколько вам причиталось. Разумеется, в тех случаях, когда цены на акции двигались вопреки вашим ожиданиям и убыток достигал размеров залогового депозита, позиция закрывалась автоматически и ваша квитанция превращалась в бесполезный клочок бумаги.

В более скромных конторах, где допускали к игре даже тех, кто был в состоянии оплатить куплю или продажу всего пяти акций, квитанции представляли собой узкие полоски бумаги разного цвета – для покупки и для продажи. Временами, например когда рынок устойчиво рос, таким конторам приходилось весьма худо, потому что все клиенты становились «быками», играли на повышение и их ожидания большей частью оправдывались. Чтобы не разориться, бакет-шопы начинали взимать комиссионное вознаграждение и за покупку, и за продажу, поэтому, если вы покупали акцию за 20 долларов, в квитанции стояло 20¼. Таким образом, допустимый убыток на каждый пункт маржи не превышал ¾ пункта.

Но Cosmopolitan была самой крупной брокерской конторой в Новой Англии, имевшей тысячи постоянных клиентов, но я уверен, что был единственным, кого они боялись. Ни убийственная премия, ни маржа в три пункта не заставили меня уменьшить масштаб своих операций. Я продолжал покупать и продавать в таких объемах, какие они только могли обслужить. Иногда в моих руках оказывались пакеты в пять тысяч акций.

В тот день, когда произошло событие, о котором я хочу рассказать, я продал без покрытия (шортировал) 3,5 тысячи акций Американской сахарной компании. У меня было семь больших розовых квитанций, каждая на 500 акций. В Cosmopolitan использовали довольно большие квитанции, чтобы на полях можно было приписывать дополнительную залоговую маржу. Естественно, в бакет-шопе клиентам никогда не предлагали дополнить залоговую маржу. Чем она меньше, тем лучше, ведь основной доход они получали, когда цена выскакивала за пределы маржи и клиент выходил из игры, теряя весь залог. Если же вы в такой конторе все-таки хотели увеличить залоговый депозит и тем самым расширить допустимый диапазон колебаний курса, вам выписывали новую квитанцию, чтобы можно было еще раз взять с вас комиссионные за покупку, а кроме того, на каждый внесенный пункт маржи допускалось колебание цены лишь в ¾ пункта, поскольку они

приплюсовывали и комиссионные за продажу, как если бы это был новый заказ.

Та к вот, в тот день, о котором я вспоминаю, я внес в качестве залога больше 10 тысяч долларов.

Мне было всего двадцать, когда я впервые накопил 10 тысяч долларов наличными. И если бы вы только послушали мою мать, то решили бы, что 10 тысяч долларов наличными, помимо меня, не держал в руках никто, если не считать старика Рокфеллера. Она уговаривала меня остановиться и заняться каким-нибудь надежным делом. Мне было трудно ей объяснить, что это не азартные игры, что мой заработок основан на точном расчете. Но она понимала только то, что 10 тысяч – это громадные деньжищи, а я видел в них только возможность и дальше наращивать величину залогового депозита, а значит, и объемов торговли.

Внесенный депозит позволил мне продать без покрытия 3,5 тысячи акций Американской сахарной компании на цене $105\frac{1}{4}$. В конторе был еще один игрок, Генри Уильямс, который тоже играл на понижение, имея 2,5 тысячи акций. Обычно я сидел рядом с телеграфным аппаратом и читал по ленте котировки для мальчика, который записывал их на доске. Цены двигались именно так, как я и ожидал. Курс быстро опустился на пару пунктов и замер, словно переводил дыхание, прежде чем нырнуть еще глубже. Рынок в целом выглядел спокойным, и ситуация казалась многообещающей. Но тут я неожиданно почувствовал, что мне очень не нравятся эти микроскопические колебания курса. Я встревожился. Мне казалось, что надо немедленно уходить. Мои акции в этот момент шли по 103 доллара (минимум того дня), но с каждой минутой я ощущал в себе не крепнущую уверенность в успехе, а все большую растерянность. Я чувствовал: что-то не так, хотя и не понимал, что именно. Но если что-то надвигалось, а я не знал что и откуда, то не мог себя защитить. А значит, лучше всего мне было сразу закрыть позицию и уйти.

Видите ли, я не играю вслепую. Я этого не люблю. И никогда себе этого не позволял. Даже будучи совсем ребенком, я всегда хотел знать, почему и зачем я должен делать то или это. Но в этот раз не было никаких четких причин уходить, кроме необъяснимой тревоги. Я подозвал одного из знакомых мне завсегдаево, Дейва Уимена, и попросил его:

– Дейв, займи мое место у аппарата. Я хочу тебя кое о чем попросить. Когда будешь объявлять следующую котировку Американской сахарной компании, сделай паузу, хорошо?

Он согласился, и я уступил ему стул рядом с тикерным аппаратом, чтобы он мог называть цены для мальчика. Вынув из кармана свои семь квитанций на сахарные акции, я подошел к стойке, за которой клерк отмечал квитанции для тех, кто закрывал позиции. Но поскольку я еще не понимал, нужно ли их закрывать, то просто стоял, опираясь на стойку и держа квитанции так, чтобы клерк их не видел. Вскоре затрещал телеграфный аппарат, и Том Бернхем, клерк, повернул голову, прислушиваясь. Тут я остро почувствовал, что готовится какая-то пакость, и решил больше не ждать. Как раз в этот момент послышался голос Дейва Уимена: «Сах...» – и тогда я, бросив на стойку свои квитанции, завопил: «Закрывай сахарные!» Я успел сделать это до того, как Дейв объявил новую цену, и контора была обязана закрыть мои акции по предыдущей котировке. Тут же выяснилось, что новая цена, которую объявил Дейв, составляла те же 103 доллара.

По моим расчетам, акции Американской сахарной компании как раз в этот момент должны были опуститься ниже 103 долларов. Но что-то в этом механизме не сработало. У меня было чувство, что я едва не угодил в западню. Как бы то ни было, телеграфный аппарат вдруг застрекотал как бешеный, и я заметил, что Том Бернхем так и не зафиксировал последнюю цену на моих квитанциях, продолжая прислушиваться к новым котировкам и как будто чего-то ожидая. Поэтому я заорал на него: «Эй, Том, какого черта ты ждешь? Поставь цену на этих квитанциях – 103! И поживее!»

Все, кто находился в помещении, повернулись на мои крики и начали спрашивать друг друга, что случилось, поскольку, хотя *Cosmopolitan* никогда не уличали в мошенничестве, никогда не знаешь, что может произойти, а в брокерской конторе паника может разрастись так же быстро, как в банке. Если один из клиентов заподозрил что-то неладное, остальные тоже начинают нервничать. Поэтому Том угрюмо посмотрел на меня, но взял мои квитанции, написал на них «Закрывается по 103» и выложил все семь передо мной. Выражение лица у него было при этом прекислое.

От места, где сидел Том, до клетки кассира было около трех шагов. Но не успел я добраться до кассы, чтобы получить свои деньги, как раздался взволнованный вопль Дейва Уимена:

– Черт возьми! Американская сахарная компания – 108!

Но было уже поздно; я рассмеялся и крикнул Тому:

– В этот раз не вышло, а?

Разумеется, все это было подстроено. Мы с Генри Уильямсом продавали без покрытия шесть тысяч акций. Бакет-шоп получил в залог мои деньги, деньги Генри, и кто знает, сколько еще коротких позиций было открыто по сахарным акциям в тот день.

Для определенности можно предположить, что в общей сложности это число составляло 8–10 тысяч акций. Залоговая маржа по ним могла составить около 20 тысяч долларов. Этого было достаточно, чтобы заплатить тому, кто взбаламутил бы торги на Нью-Йоркской фондовой бирже, и оставить нас ни с чем. В те времена, когда брокерской конторе приходилось иметь дело с большим наплывом «быков», было обычным делом обратиться к посреднику, который смог бы добиться пусть и кратковременного, но достаточно сильного понижения курса определенных акций, чтобы разом обусть всех, кто играл на повышение. Достаточно было опустить курс на пару пунктов, чтобы контора заработала несколько тысяч долларов на нескольких сотнях акций.

Именно так поступила *Cosmopolitan*, чтобы нагреть меня, Генри Уильямса и всех остальных, кто играл на понижение акций Американской сахарной компании. Их брокеры в Нью-Йорке сумели поднять цену до 108. После этого она, естественно, сразу упала, но Генри и многие другие остались без денег. Если в те времена на бирже происходил необъяснимый скачок цен, вслед за которым они опять выравнивались, газеты называли это проделками бакет-шопов.

А самым забавным было то, что не позднее чем через десять дней после того, как *Cosmopolitan* попыталась покончить со мной, один нью-йоркский делец обыграл их самих больше чем на 70 тысяч долларов. Этот человек, который в то время был членом Нью-Йоркской фондовой биржи и весьма крупной рыбой на рынке ценных бумаг, сделал себе имя игрой на понижение во время биржевой паники 1896 года. Он постоянно боролся с теми правилами биржи, которые не позволяли ему обогащаться за счет других членов биржи. Однажды он

сообразил, что ни биржа, ни правоохранительные органы не станут возражать, если он вытрясет из бакет-шопов часть их несправедно нажитого богатства. В случае, о котором я рассказываю, он нанял тридцать пять человек, которые под видом клиентов действовали в его интересах. Они рассредоточились по головным офисам и филиалам крупнейших брокерских фирм, и в определенный день и час каждый из них скупил акции определенной компании в таком количестве, какое только было возможно. Этим людям было предписано одновременно выйти из игры при достижении определенного курса. Сам он нашептал своим знакомым, что эти акции должны пойти вверх, а затем отправился на биржу и начал играть на повышение. В этом ему помогли и другие трейдеры, уважавшие его репутацию и принявшие все это всерьез. Если осмотрительно выбрать правильные акции, то не составит большого труда поднять их курс на 3–4 пункта. Его агенты в бакет-шопах, дождавшись максимального повышения, закрыли позиции и ушли с большим выигрышем.

Мне рассказывали, что устроивший это делец заработал чистыми 70 тысяч долларов. Он несколько раз играл в такую игру в разных городах и сумел хорошо пожить за счет крупнейших бакет-шопов Нью-Йорка, Бостона, Филадельфии, Чикаго, Цинциннати и Сент-Луиса. Играть он предпочитал с акциями компании Western Union, поскольку эти полуактивные акции было легко в любой момент сдвинуть на несколько пунктов вверх или вниз. Его агенты покупали эти акции по определенной цене, продавали, когда они поднимались на два пункта, затем открывали короткие позиции и выигрывали еще три пункта на снижении котировок. Кстати говоря, недавно я прочитал, что этот человек умер в бедности и одиночестве. Если бы он умер в 1896 году, каждая из нью-йоркских газет посвятила бы ему по меньшей мере одну колонку на первой полосе. А так он удостоился лишь двух строчек на пятой полосе.

Глава II

Понимая, что брокерская компания Cosmopolitan готова на любую подлость, лишь бы избавиться от меня (раз уж со мной нельзя справиться, даже имея убийственный гандикап в форме маржи величиной в три пункта и премии в полтора пункта), и что они в любом случае не желают иметь со мной дела, я решил перебраться в Нью-Йорк, где мог бы играть в конторе, зарегистрированной на Нью-Йоркской фондовой бирже. С бостонскими филиалами, которые получали котировки по телеграфу, мне связываться не хотелось. Я хотел находиться рядом с источником событий. Когда я прибыл в Нью-Йорк, мне был двадцать один год. Тогда я привез с собой весь свой капитал – 2,5 тысячи долларов.

Я уже рассказывал о том, что к двадцати годам у меня было 10 тысяч долларов и что в одной лишь операции с акциями Американской сахарной компании я поставил на кон более 10 тысяч. Тем не менее я не всегда выигрывал. Мой план торговли был достаточно разумный и приносил выигрыш чаще, чем потери. Придерживаясь его, я выигрывал в семи случаях из десяти. Более того, я практически всегда выигрывал, если еще до начала торговой операции был абсолютно уверен в правильности своих действий. Однако мне, к сожалению, не всегда хватало мозгов, чтобы придерживаться собственных правил игры, то есть делать ставки только при полной уверенности в том, что все обстоятельства полностью благоприятствуют победе. Всему свое время, но тогда я этого еще не понимал. Именно из-за этого, из-за своей неразборчивости, терпят неудачи на Уолл-стрит многие из тех, кого дурачками и неудачниками вроде бы и не назовешь. Есть круглые идиоты, которые всё и всегда делают не так, но есть на Уолл-стрит еще категория глупцов, которые считают, что торговать надо всегда. На свете нет человека, который имел бы разумные причины ежедневно покупать или продавать акции либо обладал бы достаточными знаниями, чтобы всегда играть с умом.

Я доказал это на себе. Читая тикерную ленту через призму своего опыта, я выигрывал; но, играя без оглядки и бездумно рискуя, я проигрывал. Я ведь не исключение, я такой же, как все. Когда видишь

перед собой огромную доску котировок, когда телеграф не перестает выстукивать свежую информацию с биржи, когда все вокруг заняты игрой, а квитанции ежеминутно обращаются в макулатуру или чистоган, бывает трудно удержаться. Азарт заглушает голос рассудка. В бакет-шопах с их микроскопической маржей никто не играет подолгу. Малейшее колебание курса не в ту сторону – и ты уже вне игры. Желание продолжать играть несмотря ни на что, как бы ни складывались рыночные обстоятельства, является главной причиной множества крахов на Уолл-стрит даже среди профессионалов – среди тех, кто думает, что должен каждый день хоть немного выигрывать, словно он работает на бирже за оклад. В то время я был очень молод, совсем ребенок и еще не знал того, что знал пятнадцать лет спустя, когда ждал две недели, не сводя глаз с интересовавших меня акций, пока они не поднялись на 30 пунктов и я не понял, что теперь их покупка достаточно безопасна. Тогда я был разорен, пытался отыграться, а потому просто не мог позволить себе действовать бездумно. Мне хотелось быть уверенным в своей правоте на сто процентов, поэтому я ждал. Но это было в 1915 году, и подробнее я расскажу эту длинную историю в свое время. А теперь вернемся на пятнадцать лет назад, в 1900 год, и посмотрим, как из-за своей тогдашней неопытности я позволил бакет-шопам отнять у меня бóльшую часть накоплений.

Это был не первый и не последний случай в моей жизни. Биржевому спекулянту приходится бороться с множеством слабостей, приводящих к разорению. Как бы то ни было, я прибыл в Нью-Йорк с 2,5 тысячи долларов в кармане. Я не знал там бакет-шопов, которым можно было бы доверять. Фондовая биржа и полиция активно боролись с бакет-шопами и добились закрытия большинства из них. К тому же я искал место, в котором масштабы торговли ограничивались бы только толщиной моего кошелька. На тот момент он был не слишком толстым, но я рассчитывал, что это ненадолго. Главное было найти место, где работали честно. Поэтому я направился в одну из компаний, зарегистрированных на Нью-Йоркской фондовой бирже. Поскольку эта фирма имела отделение в моем городе, я знал там некоторых клерков. К настоящему времени эта компания уже давно свернула дела. Там я играл недолго. Мне не понравился один из партнеров этой фирмы, поэтому я перешел в брокерскую контору А. Р. Фуллертон.

Должно быть, кто-то рассказал им о моих прежних успехах, потому что очень скоро меня стали называть там юным хватом. Я всегда выглядел моложе своих лет. Отчасти это было недостатком, но зато научило меня отстаивать свои права, потому что многие пытались воспользоваться моей предполагаемой неопытностью. Менеджеры бакет-шопов, глядя на такие успехи в столь юном возрасте, списывали все на то, что «дуракам везет». Они видели в этом единственное объяснение того, почему я так часто их обыгрываю.

Не прошло и шести месяцев после моего приезда в Нью-Йорк, как я полностью разорился. Я был очень активным игроком, и у меня была репутация победителя. К тому же коммиссионные от моих сделок складывались, полагаю, в неплохую сумму. Я постепенно наращивал свой капитал, но в конце концов все потерял. Я играл очень осторожно, но все равно не мог не проиграть. И причиной были как раз те замечательные успехи, которых я достиг, играя в бакет-шопах!

Мой метод позволял выигрывать только в бакет-шопах, где я ставил на колебания цен. Неотъемлемым фактором успеха являлся биржевой телеграф. Когда я покупал, цена находилась у меня перед глазами – на котировочной доске. Еще не купив, я уже знал, сколько нужно будет заплатить за акции. И продать их я тоже мог в одно мгновение. Успех зависел от быстроты моей реакции. Победу от поражения порой отделяла одна секунда. Иногда, к примеру, я был совершенно уверен в том, что акции вот-вот сдвинутся хотя бы на один пункт. Мне ничего больше и не нужно было. Я вносил залог на один пункт и мгновенно удваивал свои денежки. Работая с сотней-двумя акций в день, за месяц таким образом можно заработать приличные деньги.

Однако у такого метода была одна практическая проблема: вряд ли какая-нибудь контора хочет постоянно терять деньги, даже если ей есть чем платить. Они не станут долго терпеть клиента, имеющего дурную манеру все время выигрывать.

Как бы то ни было, система, дававшая превосходные результаты в бакет-шопах, в конторе Фуллертон не срабатывала. Здесь я не просто работал с цифрами, а реально покупал и продавал акции. В бакет-шопе я видел на тикерной ленте, что акции Американской сахарной компании стоят 105 долларов, и мог прогнозировать, что они вот-вот упадут на три пункта. Однако, пока телеграфный аппарат печатал на ленте, что курс сахарных акций 105 долларов, реальная цена в зале

биржи могла успеть опуститься до 104 или 103 долларов. К тому же времени, когда мой приказ о продаже тысячи акций попадал в руки оператора, который работал на Фуллертоне в зале биржи, цена могла опуститься еще ниже. И, не получив отчет оператора, я не знал точно, по какой именно цене он продал мои акции. В той же самой ситуации, которая в бакет-шопах могла бы принести мне три тысячи долларов выигрыша, в настоящей брокерской фирме, работавшей на бирже, я не зарабатывал ни цента. Разумеется, здесь я говорю о крайностях, но факт остается фактом: в брокерской фирме Фуллертоне та система, которая обеспечивала мне успех в бакет-шопах и центральное место в которой занимал биржевой телеграф, уже не работала, но понял я это, к сожалению, не сразу.

К тому же оказалось, что, если я продаю достаточно большой пакет акций, это давит на цену, и она падает еще ниже. В бакет-шопах мне не приходилось думать о том, как мои сделки влияют на рынок. В Нью-Йорке я проигрывал потому, что здесь играли совсем в другую игру. Причина моих проигрышей заключалась не в том, что теперь я играл по закону, а в том, что играл я невежественно. Я уже говорил, что, как никто, умел читать тикерную ленту. Но это меня не спасло. У меня получалось бы намного лучше, если бы я сам работал в зале биржи. Может быть, там, на месте, я смог бы адаптировать свою систему к новым обстоятельствам. Но проблема в том, что, если бы я дошел до такого масштаба торговых операций, как, скажем, сейчас, моя система все равно подвела бы меня, поскольку не учитывала бы эффект, который оказывал на котировки акций сам факт торговли ими.

Короче говоря, я не до конца понимал правила биржевой игры. Я знал только часть игры, довольно важную часть, и мне это всегда помогало. Но если, несмотря на это, я все-таки проигрался, какие же шансы на выигрыш у совсем зеленого новичка?

Мне не потребовалось много времени, чтобы понять, что в моем методе игры что-то не так, но я никак не мог нащупать истинную проблему. Временами моя система работала превосходно, а потом, совершенно неожиданно, – сплошные провалы. Не будем забывать, что мне на тот момент было только двадцать два года. И дело не в том, что я упрямо стоял на своем и не стремился понять, в чем ошибаюсь; просто в таком возрасте еще мало кто в чем бы то ни было разбирается.

Служащие конторы были со мной очень милы. Я не мог увлекаться игрой до беспамятства из-за маргинальных ограничений, но старик Фуллертон и все остальные были настолько добры ко мне, что после шести месяцев активной торговли я не только потерял все, что привез, и все, что сумел выиграть за это время, но даже задолжал конторе несколько сотен долларов.

Вот так я, в сущности еще ребенок, который впервые оказался вдали от дома, остался без гроша в кармане. Но я твердо знал, что проблема не во мне, а в моей игре. Не знаю, ясно ли я выражаюсь, но я никогда не злюсь на рынок. Спорить с цифрами бесполезно. Если обижаться на рынок, то толку не будет никакого.

Мне так не терпелось вернуться к торговле, что, не теряя ни минуты, я пошел к старику Фуллертону и сказал ему:

– Слушайте, А. Р., ссудите мне пять сотен.

– Зачем? – спросил он.

– Мне нужны деньги.

– Зачем? – снова спросил он.

– Для внесения залога, разумеется, – сказал я.

– Пятьсот долларов? – переспросил он и нахмурился. – Ты же знаешь, что тебе придется вносить десятипроцентную маржу – тысячу долларов на сотню акций. Лучше я открою тебе кредит.

– Нет, – сказал я, – я не хочу кредита от вашей фирмы. Я не хочу здесь играть. На мне и так задолженность. Я хочу, чтобы вы просто дали мне в долг 500 долларов, чтобы я мог пойти поиграть в другом месте, раскрутиться, а потом вернуться назад.

– И как ты собираешься это сделать? – спросил он.

– Пойду поиграю в бакет-шопах, – ответил я.

– Играй здесь, – сказал он.

– Нет, – возразил я. – Здесь я в успехе не уверен, но точно знаю, что в бакет-шопах заработать смогу. Тамошняя игра мне знакома. И, кажется, я начал понимать, что у меня идет не так, когда я играю здесь.

Он дал мне денег, и я ушел из конторы, где «гроза бакет-шопов», как меня здесь прозвали, продул все свое состояние. Я не мог вернуться домой, потому что тамошние заведения просто не подпустили бы меня к игре. Нью-Йорк тоже отпадал, потому что к тому времени бакет-шопы там были уже изжиты. Мне говорили, что в 90-е годы таких заведений было полно на Брод-стрит и Нью-стрит. Но, когда они мне

понадобились, от них не было и следа. В итоге, поразмыслив, я решил отправиться в Сент-Луис. Я слышал о двух конторах, которые вели громадные операции на всем Среднем Западе. Они и прибыли должны были иметь громадные. Отделения у них располагались в десятках окрестных городков. Более того, мне сказали, что ни одна контора Восточного побережья не может сравниться с ними по размаху бизнеса. Они вели дело открыто, и иметь с ними отношения не стеснялись довольно известные люди. Именно туда я и направился со своими пятьюстами долларами, чтобы вернуться с прибылью и использовать ее для игры в конторе Фуллертона, являвшегося полноправным членом Нью-Йоркской фондовой биржи.

Добравшись до Сент-Луиса, я устроился в гостиницу, а затем отправился на поиски бакет-шопов.

Их было два. Один принадлежал Дж. Г. Долану, а другой – Г. С. Теллеру. Я знал, что смогу их обыграть. В мои планы входило играть максимально осторожно, и боялся я только того, что меня могут узнать и выставить вон, потому что о моих «подвигах» были наслышаны бакет-шопы по всей стране. Между ними существовали свои связи, как между игорными домами. Заведение Долана было ближе к гостинице, поэтому туда я и направился в первую очередь. Я надеялся, что мне позволят поиграть хотя бы несколько дней, прежде чем поймут, что к чему, и предложат поискать другое место. Переступив порог, я оказался в гигантском помещении, где не менее пары сотен людей не сводили глаз с доски котировок. Я обрадовался, потому что в таком скопище людей больше шансов остаться незамеченным. Стоя в толпе, я принялся изучать котировки, внимательно следя за их колебаниями, и наконец остановил свой выбор на акциях, с которых должна была начаться моя игра.

Оглядевшись, я увидел за окошечком клерка, который принимал ставки и выдавал квитанции. Подойдя к окошку, я спросил:

- Это здесь можно поставить на хлопок и пшеницу?
- Да, сынок, – ответил он.
- И акции купить можно?
- Можно, если деньги есть.
- Денег-то хватает, – сказал я, как хвастливый мальчишка.
- Неужели? – произнес он с улыбкой.

– Сколько акций я могу купить на сто долларов? – спросил я как бы с обидой в голосе.

– Сто, если у тебя действительно есть сотня долларов.

– У меня есть сотня. Да и две сотни найдется! – выпалил я.

– Ну-ну, – сказал он.

– Купите для меня двести акций, – отрывисто заявил я.

– Двести каких?

Теперь его тон стал серьезным. Это был уже деловой разговор. Я еще раз оглянулся на котировочную доску, словно все еще раздумывая, и сказал:

– Двести акций Omaha.

– Отлично, – сказал он.

Клерк взял у меня деньги, пересчитал их и выписал квитанцию.

– Как ваше имя? – спросил он.

И я ответил:

– Гораций Кент.

Он выдал мне квитанцию, и я, отойдя от стойки, сел ждать среди других клиентов, когда мои акции подрастут и их можно будет продать с наваром.

Я действовал быстро и за день успел сыграть несколько раз. На другой день все повторилось. За два дня я заработал 2,8 тысячи долларов и очень надеялся, что до конца недели мне никто не помешает. При таком темпе перспективы были превосходные. Потом я рассчитывал поиграть в другом заведении, и если там все сложится так же удачно, то я смогу вернуться в Нью-Йорк с кучей денег, которая даст мне возможность чего-то добиться.

Утром третьего дня, когда я с самым невинным видом подошел к окошку, чтобы купить 500 акций В.Р.Т., клерк остановил меня:

– Извините, мистер Кент, вас хочет видеть босс.

Я сразу понял, что игра окончена, но все-таки спросил:

– А зачем я ему понадобился?

– Не знаю.

– А где он?

– В своем кабинете. Пройдите вон туда.

Клерк указал на дверь. Когда я вошел в кабинет, Долан сидел за столом. Повернувшись в кресле ко мне, он сказал:

– Присядьте, Ливингстон.

Он показал на кресло. Последняя надежда растаяла. Не знаю, каким образом он выяснил, кто я. Может, навел справки в гостинице?

– Зачем вы хотели меня видеть? – спросил я.

– Послушай, малыш. Лично я против тебя ничего не имею. Совсем ничего. Понимаешь?

– Нет, не понимаю, – сказал я.

Долан выбрался из своего крутящегося кресла, и я увидел, какой он был здоровяк. Он прошел к двери и сказал:

– Подойди-ка сюда, Ливингстон. – Приоткрыв дверь, он указал на клиентов, толпившихся в зале: – Видишь их?

– Вижу кого? – переспросил я.

– Этих людей. Посмотри на них, малыш. Их здесь триста человек! Триста простаков! Они кормят меня и мою семью.

Видишь? Три сотни простофиль! А потом приходишь ты и за два дня сдираешь больше, чем я получаю с этих трехсот лохов за две недели. Это не дело, малыш! Это не по мне! Претензий у меня к тебе нет. Что ты успел сорвать, то твое. Но больше ты не получишь. Для тебя здесь больше ничего нет!

– Но я...

– Довольно. Я видел, как ты вошел сюда позавчера, и мне сразу не понравился твой вид. Я почувствовал в тебе какую-то фальшь. Я вызвал к себе этого болвана, – он указал пальцем на провинившегося клерка, – и спросил его о тебе. Я сразу сказал ему: «Что-то мне в нем не нравится. Он не тот, за кого себя выдает!» А этот болван мне заявляет: «Да бросьте вы, босс! Его зовут Гораций Кент, и это просто мальчишка, изображающий из себя взрослого. С ним все в порядке!» Что ж, я прислушался к нему, и эта опрометчивость обошлась мне в 2,8 тысячи долларов. Я на тебя, малец, зла не держу. Но отныне касса для тебя закрыта.

– Послушайте... – начал я.

– Это ты, Ливингстон, меня послушай, – перебил он. – Я о тебе многое знаю. Я зарабатываю на том, что ставят на кон эти простофили, и тебе здесь делать нечего. Я умею проигрывать, и то, что ты успел отхватить, по праву принадлежит тебе. Но если я позволю тебе и дальше здесь резвиться, теперь, когда я знаю, кто ты такой, то сам окажусь простофилей. Поэтому топай отсюда, сынок, по-хорошему!

Так я и покинул заведение Долана с 28 сотнями долларов в кармане. Фирма Теллера располагалась в том же квартале. Я уже успел выяснить, что Теллер был очень богат и ему принадлежало еще и множество бильярдных. Я решил заглянуть в его бакет-шоп, размышляя над тем, что лучше: начать скромно и постепенно дойти до тысячи акций или сразу броситься в омут с головой, потому что не исключено, что больше одного дня мне поиграть не дадут. Они быстро соображают, когда теряют деньги, а мне очень хотелось купить тысячу акций В.Р.Т. Я был уверен, что смогу заработать четыре или пять пунктов на каждой из них. Но если они что-то заподозрят или если слишком многие будут ставить на эти акции, то мне просто не дадут сыграть. Поэтому я подумал, что лучше будет начать с небольших ставок на другие акции.

Эта контора была поменьше, чем у Долана, но интерьер был покрасивее, а клиентура явно выше классом. Такая обстановка устраивала меня как нельзя лучше, поэтому я все-таки решил купить тысячу В.Р.Т. Подойдя к нужному окошку, я сказал клерку:

– Я хотел бы купить акции В.Р.Т. Какой предел?

– Предела нет, – ответил клерк. – Можете купить сколько захотите, если есть деньги.

– Тогда купите для меня полторы тысячи акций, – сказал я и вытащил деньги из кармана. Но, как только клерк начал выписывать квитанцию, к нему подскочил какой-то рыжеволосый мужчина и буквально вытолкал его. После этого он перегнулся через стойку и сказал мне:

– Слушай, Ливингстон! Ступай обратно к Долану. Здесь ты нам не нужен.

– Дайте мне получить квитанцию, – возразил я. – Я только что купил несколько акций В.Р.Т.

– Нет здесь твоих квитанций, – ответил он. – Никогда не приходи сюда играть. Мы не будем иметь с тобой дела. Понятно?

К этому времени подтянулись другие клерки, и все они глазели на меня из-за спины босса.

Выходить из себя или пытаться спорить не было никакого смысла, поэтому я вернулся в гостиницу, оплатил счет и первым же поездом вернулся в Нью-Йорк. На душе было тяжело. Я планировал сорвать настоящий куш, но Теллер не дал мне даже попробовать.

Вернувшись в Нью-Йорк, я отдал Фуллертону его пять сотен и снова принялся играть на деньги, заработанные в Сент-Луисе. Иногда мне везло, иногда не очень, но в целом результат был положительный. В конце концов, я был не новичок, многое знал и умел, а главное – теперь я понимал, что в торговле ценными бумагами существует гораздо больше тонкостей, чем полагал, пока не попал к Фуллертону. Я был похож на тех завязтых любителей кроссвордов, которые не успокаиваются, пока не заполнят все клеточки. Что касается бакет-шопов, то я полагал, что уже окончательно развязался с ними. Но я ошибался.

Через пару месяцев после моего возвращения в Нью-Йорк в конторе Фуллертона появился какой-то старик – знакомый хозяина. Кто-то мне сказал, что когда-то они на паях держали конюшню скаковых лошадей. Было видно, что он знал лучшие дни. Когда нас с ним познакомили (его звали Макдевитт), он рассказывал собравшимся о шайке ипподромных жуликов, которые недавно провернули какую-то аферу в Сент-Луисе. Во главе шайки, сказал он, стоял некто Теллер – владелец сети бильярдных залов.

– Какой Теллер? – спросил я.

– Некто Г. С. Теллер.

– Знаю я этого гуся, – сказал я.

– Тот еще прохвост, – кивнул Макдевитт.

– Хуже, – сказал я. – У меня с ним свои счета.

– А что такое?

– Эту сволочь ничем не проймешь, кроме как ударив по карману. В Сент-Луисе я до него добраться не могу, но рано или поздно я его достану.

И я рассказал Макдевитту о моей обиде.

– Я слышал, – сказал старый Мак, – он пытался протянуть свои лапы и сюда, в Нью-Йорк, но у него не вышло, и он открыл заведение в Хобокене. Говорят, там можно играть без всяких ограничений, а деньги они просто лопатой гребут.

– Какое заведение? – спросил я, думая, что речь идет о бильярдной.

– Бакет-шоп, – ответил Макдевитт.

– Вы уверены, что заведение уже открыто?

– Да, мне уже несколько человек об этом говорили.

– Но, возможно, это лишь слухи, – возразил я. – А можете ли вы точно узнать, действительно ли они работают и насколько серьезно там можно играть?

– Конечно, сынок, – отвечал Макдевитт. – Сам съезжу туда завтра утром, а потом вернусь и расскажу тебе.

Та к он и сделал. Все выглядело так, что Теллер развернул большой бизнес и греб деньги на всю катушку. Дело было в пятницу. Целую неделю рынок шел вверх, а происходило это все, не будем забывать, двадцать лет назад, и можно было не сомневаться, что в субботу будет объявлено о значительном сокращении избыточных резервов в банках. Для крупных биржевых дельцов это, как всегда, послужит поводом для того, чтобы активизировать игру на рынке и попытаться нажиться за счет более слабых клиентов комиссионных домов. В последние полчаса торгов это вызовет обычную коррекцию котировок, особенно тех акций, которые в течение дня пользовались наибольшим спросом. Это, конечно же, будут те самые акции, по которым открыли длинные позиции большинство клиентов Теллера, а тем, кто в этих условиях попытается играть на понижение, заведение будет особенно радо. Ведь для бакет-шопа нет ничего приятнее, чем ловить простаков на резких скачках цен – в любую сторону; и ловля идет особенно легко, когда маржа составляет всего-навсего один пункт.

В то субботнее утро я отправился в Хобокен, чтобы навестить заведение Теллера. Там я обнаружил огромный зал для клиентов с щеголеватой доской котировок, большим штатом клерков и охранником в сером мундире. В зале находилось примерно двадцать пять клиентов.

Я завел разговор с управляющим. Он спросил, чем мог бы быть полезен, а я ответил, что ничем и что, на мой взгляд, на бегах, где ставки не ограничены, можно заработать гораздо больше и гораздо быстрее – тысячи долларов в считанные минуты, – чем клевать по зернышку, как с этими акциями, да еще и ждать результатов целыми днями. Управляющий стал уверять меня, что игра на бирже обеспечивает гораздо более надежный выигрыш и некоторые из клиентов их фирмы зарабатывают очень много. Послушав его, можно было подумать, что он настоящий биржевой брокер, в самом деле занимающийся покупкой и продажей акций в ваших интересах. Управляющий, должно быть, подумал, что я направляюсь в какую-

нибудь бильярдную, и решил хоть немного меня пощипать, прежде чем меня там обдерут дочиста, поэтому добавил, что мне надо спешить, так как по субботам торги заканчиваются в двенадцать часов. А потом весь день у меня будет свободен. И если я правильно выберу акции и выиграю, то потом смогу больше поставить на бегах.

Весь мой вид излучал недоверие. Управляющий продолжал уговаривать меня, а я все посматривал на часы. В четверть двенадцатого я сказал: «Хорошо», – и начал давать ему поручения о продаже различных акций. Я внес две тысячи долларов залога, и он был просто счастлив получить их. Управляющий заверил меня, что я наверняка заработаю на этом кучу денег, и выразил надежду, что впредь я буду часто их навещать.

Все вышло, как я и рассчитал. Биржевые трейдеры начали сбивать цены до уровня, который обеспечивал, по их расчетам, активизацию большинства стоп-лоссов, и цены, естественно, обрушились. Я закрыл свои короткие позиции точно перед началом подъема, который обычно наблюдается в последние пять минут торгов, после того, как играющие на понижение биржевики закроют короткие позиции.

Мой выигрыш составил пять тысяч сто долларов, и я отправился за ними в кассу.

– Удачно я заглянул к вам, – сказал я менеджеру, подавая свои квитанции.

– Простите, – ответил он, – но я не смогу вам выдать весь выигрыш. Я не рассчитывал на такие выплаты. Я обязательно выплачу вам все до цента в понедельник утром.

– Ладно. Тогда выдайте то, что есть.

– Позвольте мне сначала расплатиться по мелким выигрышам, – сказал он. – Я обязательно верну вам ваш залог и все, что останется в кассе после остальных расчетов. Подождите, пока я оплачу другие квитанции.

Пришлось ждать, пока он рассчитывался с другими выигравшими клиентами. За свои деньги я не тревожился. Теллер не станет кидать клиентов в заведении, которое приносит такие доходы. А если он все-таки решит неожиданно смотать удочки, мне все равно не останется ничего другого, кроме как забрать внесенный залог и все, что останется в кассе. В итоге я получил свои две тысячи и еще примерно 800 долларов – больше в кассе не было ни цента. Я пообещал клерку,

что вернусь в понедельник утром. Он поклялся, что деньги будут меня ждать.

В понедельник незадолго до полудня я вернулся в Хобокен и сразу увидел, как управляющий разговаривает с менеджером, которого я видел в Сент-Луисе в тот день, когда Теллер предложил мне вернуться к Долану. Я сразу догадался, что управляющий телеграфировал в головную контору и те прислали одного из своих людей, чтобы разобраться на месте. Жулики никому не доверяют.

– Я пришел за остальными деньгами, – заявил я управляющему.

– Тот самый? – спросил у управляющего посланник из Сент-Луиса.

– Да, – кивнул менеджер и вытащил из кармана пачку золотых сертификатов.

– погоди! – остановил его человек из Сент-Луиса и, повернувшись ко мне, сказал: – Ливингстон, разве вам не говорили, что мы не хотим иметь с вами дело?

– Сначала отдайте мне мои деньги, – сказал я управляющему, и он протянул мне сначала две тысячные купюры, потом четыре пятисотенные и три сотенные.

– Что вы сказали? – повернулся я к человеку из Сент-Луиса.

– Мы вас предупреждали, что не хотим, чтобы вы играли в нашем заведении.

– Ну да, – кивнул я. – Поэтому мне пришлось приехать сюда.

– Больше сюда не приходите. Держитесь подальше! – рявкнул он.

Тут к нам с небрежным видом приблизился охранник в серой униформе. Человек из Сент-Луиса потряс кулаком перед лицом управляющего и заорал:

– А ты, болван, куда смотрел? Это же Ливингстон! Тебя ведь предупреждали!

– Послушайте, – сказал я ему. – Мы не в Сент-Луисе. И здесь жульнические методы, которые применяет ваш босс, не прокатят.

– Держись отсюда подальше! Ты не будешь здесь играть!

– Если я не буду здесь играть, то никто не будет, – ответил я. – Здесь такие вещи вам с рук не сойдут.

Человек из Сент-Луиса тут же сменил тон.

– Послушай, парень, – сказал он, потев от волнения, – сделай нам одолжение. Ну будь благоразумен. Ты же понимаешь, что мы не можем

терпеть такие проигрыши изо дня в день. Старик взбесится, если он узнает, чьих рук это дело. Имей совесть, Ливингстон!

– Ладно, я не буду злоупотреблять, – пообещал я.

– Прислушайся к голосу разума. Ради всего святого, обходи нас стороной. Дай нам возможность развернуться как следует. Мы ведь новички здесь. Договорились?

– Только когда я окажусь здесь в следующий раз, будьте любезны не лезть на рожон, – бросил я напоследок и оставил их перебраниваться между собой.

Я немного обобрал их в отместку за то, как они обошлись со мной в Сент-Луисе. Мне не было никакого смысла продолжать злиться на них или пытаться добиться их закрытия. Я вернулся в контору Фуллертона, рассказал Макдевитту о своей поездке и предложил ему, если он захочет, стать у Теллера завсегдаем и начать торговать помаленьку – пакетами по 20–30 акций, пока они к нему привыкнут. А когда я увижу шанс сорвать большой куш, то позвоню ему, и он сможет развернуться по-настоящему.

Я выдал Макдевитту тысячу долларов, и он начал ездить в Хобокен, действуя так, как мы договорились. Постепенно он стал у них завсегдаем. И вот однажды, когда я почувствовал, что надвигается настоящее дело, я подал Маку сигнал, и он сыграл на понижение на всю сумму, какую ему позволили. В этот день я заработал чистыми 2,8 тысячи долларов за вычетом доли Мака и всех других расходов и подозреваю, что Мак вложил в игру немного и своих денег. Менее чем через месяц после этого Теллер прикрыл свою лавочку в Хобокене. Их достала полиция. Но они в любом случае долго не продержались бы, хотя я сыграл у них только дважды. Наступала эпоха рынка «быков»: акции устойчиво шли вверх, практически не допуская колебаний, достаточных хотя бы даже для того, чтобы перекрыть маржу в один пункт. Все играли на повышение и строили финансовые пирамиды, и в новых экономических обстоятельствах бакет-шопы массово разорвались по всей стране.

Правила игры изменились. Раньше игра в старомодном стиле полулегальных бакет-шопов имела определенные преимущества перед спекуляциями в уважаемых брокерских фирмах. Во-первых, автоматическое закрытие позиций, когда убыток достигает размеров залога, является наилучшей формой стоп-лосса. Ты не можешь

потерять больше, чем внес в качестве залога, не было опасности несвоевременного исполнения приказа и т. д. В Нью-Йорке бакет-шопы никогда так не либеральничали со своими клиентами, как это было в западных штатах. Например, они принудительно ограничивали возможный доход по некоторым акциям двумя пунктами. В их числе были акции Американской сахарной компании и Теннессийской угольно-стальной компании. Даже если их курс поднимался на 10 пунктов за десять минут, вы по одной квитанции могли получить только за два пункта. Нью-йоркские бакет-шопы считали, что клиентам будет слишком жирно рисковать одним долларом, а выигрывать десять. Временами случалось, что все такие заведения, даже самые крупные, вообще отказывались принимать заявки на какие-то акции. В 1900 году, накануне президентских выборов, когда было предрешено, что победит Маккинли, ни одно заведение в стране не допускало клиентов к покупке акций. Шансы на победу Маккинли оценивались как три к одному. Купив акции в понедельник, можно было не сомневаться, что они вырастут минимум на три – шесть пунктов. Купив акции, можно было смело ставить на Брайана, и все равно остаться в выигрыше. Бакет-шопы в тот день ставки не принимали.

Если бы бакет-шопы не отказывались иметь со мной дело, я никогда не перестал бы в них играть. Но в таком случае никогда и не понял бы, что биржевые спекуляции не ограничиваются простой игрой на мгновенных колебаниях котировок на несколько пунктов.

Глава III

Чтобы извлечь уроки из всех своих ошибок, нужно много времени. Говорят, что у всего на свете есть две стороны. Но у фондового рынка сторона только одна. Всегда нужно принимать не сторону «быков» и не сторону «медведей»; всегда нужно принимать правильную сторону. На то, чтобы понять и утвердить в сознании этот общий принцип, мне потребовалось больше сил и времени, чем на то, чтобы овладеть различными техническими приемами спекулятивной игры на бирже.

Я слышал о людях, которые развлечения ради проводят воображаемые операции на бирже, вкладывая в них воображаемые доллары и таким образом утверждаясь в собственной воображаемой правоте. Иногда в этой призрачной игре зарабатываются воображаемые миллионы. В воображении легко быть дерзким и бесстрашным. Это похоже на старый анекдот про человека, которому на следующий день предстояла дуэль.

– Вы хорошо стреляете? – спрашивает его секундант.

– Я с двадцати шагов могу попасть в ножку бокала, – отвечает дуэлянт без ложной скромности.

– Прекрасно, – бесстрастно возражает секундант, – но сможете ли вы попасть в ножку бокала, в то время как этот бокал держит заряженный пистолет и целится вам прямо в сердце?

Я всегда считал необходимым подкреплять свое мнение собственными деньгами. Неудачи научили меня тому, что атаковать следует, только если ты абсолютно уверен, что тебе не придется спасаться бегством. Если же такой уверенности нет, лучше вообще не двигаться. Сказанное не означает, что человек не должен пытаться ограничить свои потери, если все-таки ошибся. Должен. Но это не должно приучать его к нерешительности. Я всю жизнь допускал ошибки, но, теряя деньги, приобретал опыт и накапливал чрезвычайно полезные знания о том, чего делать не следует. Я дочиста разорвался несколько раз, но мои неудачи никогда не были полными. В противном случае я не был бы тем, кем являюсь ныне. Я всегда понимал, что у

меня обязательно будет другой шанс и второй раз я ту же самую ошибку не совершу. Я верил в себя.

Если человек надеется преуспеть в этой игре, он должен верить в себя и свое здравомыслие. Вот почему я не верю в советы и подсказки. Если я купил акции по совету Смита, то и продавать эти акции я должен по его совету. Я попадаю в зависимость от него. А что, если он будет в отъезде как раз тогда, когда придет время продавать? Нет, чужим умом разбогатеть нельзя. Я по собственному опыту знаю, что ничьи подсказки не принесут мне больше денег, чем мой собственный ум. Мне потребовалось пять лет, чтобы научиться играть с умом и зарабатывать большие деньги в тех случаях, когда я оказывался прав.

В моей жизни было не так уж много интересных событий. По большому счету, процесс обучения искусству биржевых спекуляций выглядит не столь уж драматичным. Да, я несколько раз терял все, что имел, и это всегда очень неприятно, но в данном смысле я ничем не отличался от всех тех, кому приходится терять деньги на Уолл-стрит. Биржевая спекулятивная игра – это тяжелое и изнурительное занятие, и трейдер должен постоянно находиться на своем рабочем месте, иначе он скоро окажется без работы.

Моя задача, как я сумел понять после нескольких неудачных операций в конторе Фуллертона, была очень проста – научиться смотреть на спекуляции под другим углом. Но тогда я не знал, что в этой игре много нюансов, о которых я и не подозревал, играя в бакет-шопах. В то же время умение читать тикерную ленту, которое я развил в себе и от которого зависел успех моей игры в бакет-шопах, а также постоянная тренировка памяти оказались чрезвычайно полезными качествами и в дальнейшем. То и другое далось мне легко. Своими первыми успехами в биржевых играх я обязан именно этим качествам, а вовсе не своему уму и знаниям, потому что на самом деле мой ум был недостаточно натренирован, а мое невежество не знало границ. Играть меня учила сама игра. И в процессе обучения не жалела розог.

Хорошо помню свой первый день в Нью-Йорке. Я уже рассказывал о том, как бакет-шопы, отказав мне в праве играть у них, подтолкнули меня к поискам почтенной брокерской фирмы, где я мог бы спокойно заниматься любимым делом. Один из мальчишек в конторе, где я начинал свой трудовой путь, работал на фирму Harding Brothers, которая была зарегистрирована на Нью-Йоркской фондовой бирже. Я

приехал в Нью-Йорк утром и еще до часа дня открыл в этой фирме брокерский счет. Я был готов приступить к торговле.

Не стоит и объяснять, что я с самого начала пытался вести в новых условиях точно такую же игру, какую вел в бакет-шопах, то есть пытался играть на мелких колебаниях котировок, предугадывать и ловить мелкие, но верные изменения цен. Не нашлось никого, кто указал бы мне, что здесь действуют другие правила игры, кто наставил бы меня на правильный путь. Да если бы даже кто-то сказал мне, что мой метод здесь работать не будет, я все равно постарался бы удостовериться в этом сам, потому что доказать мне мою неправоту может только проигрыш. И прав я оказываюсь только тогда, когда выигрываю. Таковы особенности спекулятивной игры.

Погода стояла отличная, и рынок был очень активным. Это всегда поднимает настроение. Находясь вдали от дома, я чувствовал себя абсолютно в своей тарелке. Передо мной была старая знакомая – доска котировок, и говорила она со мной на том же языке, который я выучил, когда мне не было еще и пятнадцати. Здесь был парнишка, который делал ту же самую работу, что и я в своей первой конторе. Здесь были клиенты – точно такие, как везде, – и они так же смотрели на доску либо стояли рядом с биржевым телеграфом, объявляя цены и обсуждая рыночные новости. Вся обстановка выглядела так же, как та, к которой я привык. Это была та же атмосфера, какой я дышал с тех пор, как выиграл на акциях Burlington свои первые 3 доллара 12 центов. Тот же телеграф, те же игроки, а значит, та же игра. Не будем забывать, что мне было только двадцать два года. Я думал, что знаю свою игру от А до Я. А почему же мне было так не думать?

Наблюдая за доской котировок, я обратил внимание на кое-какие акции. Они вели себя правильно – так, как должны были по моим представлениям. Я купил сотню по 84 доллара и менее чем через полчаса продал их по 85. Затем я увидел еще кое-что привлекательное и, поступив точно так же, за очень короткое время срубил $\frac{3}{4}$ пункта. Недурное начало, не так ли?

Но это было только начало. В тот день, когда я стал клиентом уважаемой фирмы, являющейся членом фондовой биржи, всего за два часа я успел купить и продать более тысячи акций. Но чистым итогом этих операций стал убыток в размере более тысячи долларов. Иными словами, после первой попытки торговли в новых условиях я потерял

почти половину всего, что имел. И это при том, что некоторые сделки были для меня прибыльными. Проигрыши оказались масштабнее выигрышей, о чем и свидетельствовал конечный результат: минус 1100 долларов.

Меня это не особо встревожило, потому что я не видел, в чем мог быть не прав. Все мои движения были достаточно разумны, и, если бы это происходило в Cosmopolitan, я наверняка остался бы в плюсе. О том, что эта машина сработала не так, как должна была, явным и недвусмысленным образом свидетельствовал итог дня: убыток в 1100 долларов. Но, пока машинист все делает как надо, тревожиться не о чем. В двадцать два года невежество не является структурным недостатком.

Спустя несколько дней я сказал себе: «У меня не получается играть здесь так, как я привык. Тикерная лента не помогает!», – но не стал докапываться до сути дела. Я продолжал действовать в том же духе, иногда выигрывая, иногда проигрывая, пока наконец не проигрался вчистую. Тогда-то я и уговорил старика Фуллертона ссудить мне пять сотен долларов. А потом я, как уже рассказывал, вернулся из Сент-Луиса с деньгами, которые удалось заработать в тамошних бакетшопах – с помощью той игры, в которой я всегда побеждал.

Теперь я играл осторожнее, и какое-то время дела шли в гору. Жить стало несколько веселее. Я завел друзей, и мы хорошо проводили время. Ведь мне не было еще двадцати трех. В Нью-Йорке я жил один, кошелек был набит легкими деньгами, а в душе вызревала уверенность, что я уже начал понимать механику новой для меня игры.

Я старался учитывать то, что мои распоряжения выполняются биржевыми операторами с известной задержкой, и действовал теперь более осторожно. Но я все еще был привязан к тикерной ленте, а значит, по-прежнему не понимал некоторых фундаментальных правил игры, и, пока это было так, я не мог выявить настоящие слабые места своей игрой.

В 1901 году экономика переживала настоящий бум, и я заработал большую кучу денег – большую для того юного человека, каким я был тогда. Помните те времена? Страна процветала. Начиналась эпоха объединения промышленных компаний, консолидации капитала и неслыханного увлечения публики биржевой игрой. В былые времена вершиной активности на Уолл-стрит считались дни, когда из рук в

руки переходили 250 тысяч акций номинальной стоимостью 25 миллионов долларов. А в 1901 году за день продавали и покупали по три миллиона акций! Каждый старался заработать на бирже. Город заполнили воротилы сталелитейного бизнеса – орда миллионеров, которые сорили деньгами, как пьяные моряки. Единственное, что их увлекало, это игра на бирже. Именно тогда прославились величайшие игроки, каких знавал Уолл-стрит: Джон Гейтс с его знаменитой фразой «Ставлю миллион», его друзья Джон Дрейк и Лоял Смит, а также неразлучные Рейд, Лидс и Мур, которые продали часть своих стальных активов и на вырученные деньги купили на открытом рынке контрольный пакет железнодорожной компании Rock Island. Добавим к этому еще Шваба, Фрика, Фиппса и «питтсбургский кружок», не говоря уже о множестве людей, которые терялись на фоне этих воротил, но которых в любые другие времена назвали бы крупными игроками. На биржу приходили люди, способные разом скупить, а потом продать едва ли не весь рынок целиком. К примеру, Кин фактически создал рынок для акций U.S.Steel. Был случай, когда один брокер продал сто тысяч акций за несколько минут. Чудесное было время! И выигрыши порой были чудесные. Причем доходы не облагались налогами! И никакого дня расплаты на горизонте.

Естественно, вскоре появилось множество мрачных пророчеств, и старые биржевики утверждали, что все (кроме них самих, разумеется) с ума посходили. Но все (кроме них) делали деньги. Я, конечно, понимал, что подъем не может длиться без конца и рано или поздно эта безумная скупка всего и вся должна закончиться. Поэтому время от времени пытался «влезать в медвежью шкуру» и играть на понижение. Но каждая такая попытка заканчивалась тем, что я терял деньги, и, если бы не быстрота моей реакции, терял бы много больше. Я выжидал удачный момент, но играл очень осторожно (зарабатывал, играя на повышение, и терял часть дохода, играя на понижение), поэтому не так уж и нажился на этом буме, как можно было бы подумать, учитывая то, как масштабно я играл раньше, будучи еще ребенком.

Единственными бумагами, с которыми я даже не пытался играть на понижение, были акции железнодорожной компании Northern Pacific. Здесь мне очень пригодилось умение читать тикерную ленту. Я полагал, что рост большинства акций дошел до предела, но эти бумаги

вели себя так, словно намеревались расти и дальше. Теперь-то мы знаем, что обыкновенные и привилегированные акции этой железной дороги активно скупались компанией Куна, Лёба и Гарримана. Я тоже купил тысячу обыкновенных акций Northern Pacific и держал их вопреки советам всех в нашей конторе. Когда они поднялись до 110, моя прибыль составляла уже 30 пунктов, и я решил взять эти деньги, благодаря чему баланс моего брокерского счета составил почти 50 тысяч долларов. Это была самая большая сумма, какую мне когда-либо удавалось скопить. Такой результат был довольно неплохим для парня, который еще несколько месяцев назад в этой конторе только и делал, что проигрывал.

Если помните, группа Гарримана дала понять Моргану и Хил-лу, что намеревается заполучить пакеты акций железнодорожных компаний Burlington, Great Northern и Northern Pacific, объединенных в единый трест. Люди Моргана сначала велели Кину купить 50 тысяч акций Northern Pacific, чтобы сохранить контрольный пакет за собой. Я слышал, что Кин посоветовал Роберту Бэкону заказать покупку 150 тысяч акций, и банкиры так и сделали. Как бы то ни было, Кин послал на биржу Эдди Нортон – одного из своих брокеров, и тот купил 100 тысяч акций Northern Pacific. За этим последовал другой заказ, кажется, еще на 50 тысяч акций, после чего случился знаменитый корнер. После закрытия торгов 8 мая 1901 года весь мир узнал о войне финансовых титанов. Никогда еще в истории США не было столкновения таких гигантских капиталов. Гарриман против Моргана, непреодолимая сила против непоколебимой твердыни.

И вот утром 9 мая я появился в конторе, имея почти 50 тысяч долларов наличными и ни одной акции. Как я уже говорил, порой на меня находил «медвежий» настрой, и тут я наконец-то узрел настоящий шанс. Я знал, что вот-вот должно было случиться: чудовищный обвал, после которого некоторые акции можно будет купить баснословно дешево. Потом рынок быстро восстановится, гарантируя колоссальные прибыли тем, кто успел купить акции во время обвала. Чтобы додуматься до всего этого, не надо быть Шерлоком Холмсом. Нас ожидала невероятная возможность заработать не просто большие, но еще и верные деньги.

Все произошло так, как я и предвидел. Я оказался прав и потерял все до единого цента! Случилось то, что предусмотреть было

невозможно. Если бы непредсказуемые вещи не случались, жизнь была бы чертовски скучной и однообразной. Биржевая игра сводилась бы к обычной арифметике. Мы стали бы расой счетоводов – усердных и туповатых.

Только попытки угадать будущее развивают разум человека. Только подумайте, сколько всего нужно сделать, чтобы угадать правильно.

Рынок, как я и ожидал, кипел вовсю. Масштаб сделок был необычно большим, а колебания цен – небывалыми. Я открыл ряд коротких позиций. Увидев цены открытия, я был почти в истерике: падение курсов было чудовищным и стремительным. Мои брокеры работали как надо. Они были добросовестны и прекрасно знали свое дело; но к тому моменту, когда они успевали выполнить мои приказы, акции успевали упасть еще на 20 пунктов. Телеграф не успевал за рынком; из-за необычайной стремительности изменений информация, поступающая на тикерную ленту, сильно отставала от биржевых реалий. Обнаружив, что акции, по которым я приказал открыть короткие позиции, когда, согласно поступившей информации, они котировались, скажем, по 100, к моменту исполнения приказа стоили уже 80, потеряв 30–40 пунктов относительно цены закрытия предыдущего дня, я сообразил, что это же та самая цена, по которой я первоначально планировал эти акции покупать, а вовсе не продавать без покрытия. Полагая, что цены в своем падении вряд ли собирались пробить земной шар и добраться до Китая, я решил немедленно закрыть короткие позиции и начать игру на повышение.

Теперь мои брокеры покупали. Не по тому курсу, который я выбрал, а по ценам фондового рынка на тот момент, когда оператор в торговом зале приступал к исполнению моих поручений. В результате акции обходились мне в среднем на 15 пунктов дороже, чем я рассчитывал. Потерять 35 пунктов за один день – этого никто не вынесет.

Меня подвело то, что биржевой телеграф сильно отставал от реальных событий, происходивших на рынке. Я привык видеть в тикерной ленте лучшего друга, поскольку моя игра всегда строилась на ее сообщениях, но на этот раз она меня подвела. Меня сгубил разрыв между ценами, напечатанными на ленте, и ценами настоящими. Этот случай со всей яркостью обнажил суть всех моих предыдущих неудач; оказывается, я всегда проигрывал по той же самой причине. Мне со всей очевидностью открылось, что умения читать ленту

недостаточно – безотносительно к скорости, с какой брокеры выполняют мои распоряжения, – и я только удивлялся тому, что не сумел распознать проблему раньше.

Но я, увы, не просто не видел проблемы; я продолжал играть невзирая на то, что мои распоряжения исполнялись с очевидным запаздыванием. Видите ли, играя, я никогда не умел сдерживать себя какими-то искусственными рамками. Если мне предоставляется шанс, я должен использовать его до конца. Я ведь пытаюсь переиграть рынок, а не просто дождаться такой-то цены. Когда я думаю, что должен продавать, я продаю. Когда думаю, что акции вырастут, я покупаю. Меня всегда выручала приверженность этому общему принципу спекуляций. А торговля в узком ценовом диапазоне была бы неэффективной попыткой приспособить старую методику, которую я практиковал в бакет-шопах, к новым условиям игры в солидных комиссионных домах.

Как бы я ни пытался ограничивать цены в приказах брокеру, чтобы минимизировать последствия отставания информации о ценах на тикерной ленте от реальных цен в торговом зале биржи, рынок меня всегда обгонял. Это случалось так часто, что я прекратил подобные попытки. Я просто не в силах объяснить, почему мне понадобилось столько лет, чтобы понять: вместо того чтобы пытаться угадать ближайшие котировки, играть нужно на перспективу, прогнозируя события по-крупному.

После той жалкой неудачи, случившейся 9 мая, я продолжал играть, используя модифицированный, но все еще ущербный метод. Если бы не мои эпизодические выигрыши, я, наверное, быстрее овладел бы премудростями биржевой торговли. Но я зарабатывал достаточно, чтобы жить припеваючи. Мне нравилось весело проводить время с друзьями. В то лето я, как и сотни других процветающих биржевиков, жил на берегу океана. Моих выигрышей вполне хватало на то, чтобы покрыть и проигрыши, и расходы на жизнь.

Я продолжал играть по-старому вовсе не из упрямства. Просто я был не в состоянии четко сформулировать для себя истинную причину проблемы, а без этого не было никакой надежды ее устранить. Я так подробно об этом рассказываю, чтобы показать, через что мне пришлось пройти, прежде чем я достиг того состояния, в котором мог уже по-настоящему зарабатывать большие деньги. Для большой игры

нужно иметь мощный пулемет, а у меня был лишь старенький дробовик.

К началу осени я в очередной раз остался без гроша и, устав от постоянных неудач, решил оставить Нью-Йорк и попытать счастья где-нибудь еще. Я играл с четырнадцати лет. В пятнадцать сколотил первую тысячу долларов, а в двадцать один – первые 10 тысяч. Потом много раз терял деньги и снова выигрывал. В Нью-Йорке я зарабатывал игрой тысячи и опять их терял. Поднявшись до 50 тысяч, я через два дня спустил их. Я не знал никакого другого дела и никакой другой игры. И после стольких лет оказался в том же положении, в каком начинал. Нет, намного хуже. У меня появились дорогостоящие привычки, и я полюбил образ жизни, для которого было нужно много денег. Однако гораздо больше меня тревожило то, что я все время попадал впросак.

Глава IV

Итак, я вернулся домой. Однако с первого момента возвращения твердо знал, что у меня в жизни есть единственная миссия и что, раздобыв денег, я обязательно должен вернуться на Уолл-стрит. Это было единственное место в стране, где я мог играть в полную силу. И в один прекрасный день, когда моя игра наладится, мне это место понадобится. Когда человек прав, он хочет получить все необходимое для того, чтобы обеспечить свою правоту.

Без особой надежды я решил снова попытаться счастья в тамошних бакет-шопах. Их стало меньше, и в некоторых сменились хозяева. Те, кто меня помнил, не позволяли мне даже переступить порог, как бы их ни уговаривал. Я говорил им всю правду о том, что в Нью-Йорке потерял все, что привез из дома; что, как оказалось, я понимаю в биржевой игре намного меньше, чем привык думать, поэтому теперь у них нет никаких причин не позволять мне играть наравне с другими. Но они мне не верили. А новые заведения были ненадежны. Их владельцы считали, что клиенту достаточно 20 акций, если у него есть хоть какие-то основания предполагать, что его догадка верна.

Мне нужны были деньги, и у более крупных заведений их было полно – ведь они продолжали хорошо зарабатывать на своих постоянных клиентах. Я попросил своего друга пойти со мной в одно из таких заведений и сыграть за меня. Мы зашли внутрь, и я попытался уговорить клерка принять у меня небольшой заказ – всего на 50 акций. Естественно, мне было отказано. Мы с приятелем разработали систему тайных знаков, чтобы он мог покупать или продавать, когда я подам соответствующий сигнал. Но вся эта затея принесла мне только жалкие крохи. Заведение быстро начало коситься на операции моего приятеля. А когда в один из дней он попытался продать сотню акций St. Paul, ему отказали.

Потом мы выяснили, что один из постоянных клиентов видел, как мы разговаривали на улице, и рассказал об этом в конторе, поэтому, когда мой приятель пришел, чтобы открыть короткую позицию на сотню акций St. Paul, тот ему заявил:

– Мы не принимаем поручений на продажу St. Paul, во всяком случае от вас.

– Но почему? В чем дело, Джо? – удивился мой друг.

– Ни в чем, просто не принимаем, – был ответ.

– Вы не хотите денег? Взгляните на них. Вот они.

И мой приятель протянул ему 100 долларов десятками. Он пытался принять оскорбленный вид, а я стоял неподалеку и безучастно смотрел на все это. Но большинство других клиентов начали подбираться поближе к эпицентру скандала. Их интересовало, в чем там дело и не идет ли речь о неплатежеспособности заведения.

Джо, который был кем-то вроде помощника управляющего, вышел из-за стойки, подошел к моему приятелю и посмотрел сначала на него, а потом на меня.

– Интересно, – медленно сказал он, – это чертовски интересно, что вы никогда не совершаете никаких операций, пока рядом нет вашего друга Ливингстона. Вы просто сидите и часами рассматриваете доску. Ни звука от вас. Но стоит ему появиться, как вы сразу становитесь очень активным. Может, вы и играете самостоятельно, но здесь делать ставки больше не будете. Мы не хотим разориться из-за того, что вам подсказывает Ливингстон.

Таким образом, этот источник карманных денег иссяк. Правда, я успел скопить несколько сотен и теперь размышлял, как бы их выгоднее использовать, поскольку желание заработать побольше денег и вернуться с ними в Нью-Йорк становилось все более острым. Я чувствовал, что, когда вернусь и начну все заново, смогу выиграть. У меня было время поразмышлять над своими ошибками, и вообще, большое лучше видится издалека. Оставалась единственная проблема: где взять денег?

Однажды я общался в холле гостиницы с несколькими знакомыми игроками. Разговор шел о фондовом рынке. Я заметил, что рынок нельзя обыграть, потому что брокеры не успевают вовремя исполнять приказы, особенно если играешь на бирже.

Один из собеседников посмотрел на меня и спросил, каких брокеров я имею в виду.

– Лучших в мире, – ответил я.

Но он продолжал допытываться. Видно, он не поверил, что мне случалось иметь дело с первоклассными брокерскими домами.

– Я имею в виду любую контору, являющуюся членом Нью-Йоркской фондовой биржи, – пояснил я. – Дело не в том, что они плохо работают или мошенничают. Просто, отдавая приказ о покупке, ты никогда не знаешь, по какой цене эта покупка будет осуществлена, пока не получишь отчет от брокера. Ведь курс меняется, как правило, сразу на 1–2 пункта, а не на 10–15. Но трейдер, находящийся вне торгового зала биржи, не успевает отлавливать маленькие колебания из-за задержки исполнения приказов. Поэтому я предпочел бы изо дня в день играть в бакет-шопах, если бы они позволяли играть по-крупному.

Человека, которому я это все рассказывал, я никогда раньше не видел. Его звали Робертс, и выглядел он весьма дружелюбно. Он отвел меня в сторонку и спросил, случалось ли мне торговать на других биржах. Я ответил «нет». Еще он сказал, что знает фирмы, являющиеся членами Нью-Йоркской хлопковой биржи, Нью-Йоркской продовольственной биржи, а также ряда бирж помельче. Они очень внимательны к клиентам и особенно трепетно относятся к точности и своевременности исполнения их приказов. Мой собеседник сказал, что эти конторы поддерживают доверительные отношения с крупнейшими домами, работающими на Нью-Йоркской фондовой бирже, и, поскольку они являются крупными и важными клиентами этих домов, обеспечивая оборот в сотни тысяч акций ежемесячно, с ними обходятся намного внимательнее и предупредительнее, чем с любым индивидуальным клиентом.

– Они действительно заботливо относятся ко всем клиентам, даже самым мелким, – сказал он. – Эти фирмы специализируются на работе с провинциальной клиентурой и одинаково внимательны и к тем, кто заказывает 10 акций, и к тем, кто заказывает 10 тысяч. Их компетентность и честность выше всяких похвал.

– Да, но, если они платят биржевой компании обычную комиссию в размере восьмой доли пункта, на что они живут?

– Ну да, предполагается, что они выплачивают восьмую часть. Но вы же понимаете! – и он подмигнул мне.

– Понимаю, – кивнул я. – Но штука в том, что ни одна биржевая компания не пойдет на дележ комиссионных. Биржевой комитет скорее согласится, чтобы члены биржи были убийцами, поджигателями и двоеженцами, чем чтобы они обслуживали посторонних меньше чем

за кошерную восьмую долю. Сама жизнь фондовой биржи зависит от нерушимости этого правила.

Он, видимо, понял, что я действительно имел дело с фондовой биржей, и сказал:

– Послушайте! Мы чуть не каждый день слышим, как членство той или другой из этих добродетельных биржевых компаний приостанавливается на год за нарушение этого правила, не так ли? Есть масса способов оформить скидку так, что никто и не пикнет. – Увидев на моем лице выражение недоверия, он продолжил: – А кроме того, по некоторым видам сделок эти брокерские конторы, работающие по телеграфу, взимают к одной восьмой дополнительный сбор в одну тридцать вторую. Они в этом смысле весьма деликатны. Дополнительные комиссионные взимаются только в особых ситуациях, в частности только тогда, когда у клиента неактивный счет. Иначе они не получают прибыль, вы же понимаете. Они ведь занимаются делом не просто ради здоровья.

К этому моменту я уже понял, что он пытался навязать мне услуги каких-то лжеброкеров.

– И вы знаете какие-нибудь надежные фирмы такого рода? – спросил я.

– Я знаю самую большую брокерскую фирму в Соединенных Штатах, – ответил он. – Я сам веду через них дела. У них отделения в семидесяти восьми городах США и Канады. Бизнес просто грандиозный. И вряд ли бы они могли так процветать из года в год, если бы не работали на должном уровне, верно ведь?

– Верно, – согласился я. – И у них торгуются те же самые акции, что и на Нью-Йоркской фондовой бирже?

– Конечно. И те, что там, и те, что на всех прочих биржах Америки и Европы. Они работают с зерном, хлопком, продовольствием – всем, что вам угодно. У них повсюду есть партнеры и членство во всех биржах – явное или скрытое.

К этому моменту я уже все понял, но решил вывести его на чистую воду.

– Да, – сказал я, – но это не отменяет того факта, что мои поручения кто-то должен выполнять непосредственно на месте, и никто на свете не может гарантировать, как поведет себя рынок и насколько цены на тикерной ленте будут близки к ценам торгового зала биржи. Пока ты

здесь получишь информацию о котировках, отдашь распоряжение, а потом его телеграфируют в Нью-Йорк, пройдет масса времени. Так что лучше уж я вернусь в Нью-Йорк и буду избавляться от своих денег в почтенной фирме.

– Я ничего не знаю о том, как избавляются от денег. У наших клиентов нет такой привычки. Они деньги получают, а не теряют! Мы заботимся об этом!

– У ваших клиентов?

– Ну, у меня просто есть доля в этой фирме, и, если мне удастся найти для них клиентуру, я стараюсь отплатить им добром, потому что они всегда хорошо обращаются со мной и помогли мне заработать немало денег. Если хотите, я могу познакомить вас с их менеджером.

– А как фирма называется? – спросил я.

Он ответил. Я слышал об этой лавочке. Они рекламировали себя во всех газетах, особо обращая внимание читателей на огромные прибыли, получаемые теми клиентами, которые прислушиваются к их инсайдерской информации в отношении активных акций. В этом заключалась особая специализация фирмы. Они были не обычным бакет-шопом, а, скорее, биржевыми надувалами, которые занимались чистой воды мошенничеством, но при этом прибегали к искусному камуфляжу, пытаясь убедить весь мир в том, что занимаются вполне законным бизнесом. В данной категории жульнических фирм эта контора была одной из старейших.

Они являлись прототипом современных лжеброкеров, которые в этом году разоряются пачками. Общие принципы и методы их работы были теми же самыми, хотя конкретные приемы обмана публики несколько отличались от нынешних. Ведь по мере того, как методы жульничества становились общеизвестными, их приходилось менять.

Эти псевдоброкеры высылали клиентам свои рекомендации о покупке или продаже определенных акций: сотни телеграмм, рекомендующих одним клиентам покупать определенные акции, а другим клиентам продавать те же самые акции, – старая уловка ипподромных жучков. После этого от клиентов поступали приказы покупать или продавать. Исполняя эти приказы, контора покупала и продавала, скажем, тысячу акций через солидный биржевой дом и получала стандартный отчет. Это отчет они показывали всем Фомам, которые имели наглость усомниться в действиях конторы.

Псевдоброкеры также прибегали к формированию дискреционных пулов и, как будто делая большое одолжение, предлагали участникам пула расписаться в том, что они наделяют менеджеров фирмы правом распоряжаться по своему усмотрению средствами клиентов от их имени. В этом случае даже самый вздорный клиент не мог прибегнуть к защите закона, когда его деньги исчезали. Фирма завышала курс – на бумаге, науськивала клиентов, а затем в традициях бакет-шопов закрывала сотни позиций и забирала внесенный клиентами залог, как только колебания курса съедали крошечную маржу. Они не щадили никого, и лучшими клиентами были для них женщины, школьные учителя и старики.

– Честно говоря, я уже никаким брокерам не верю, – сказал я зазывале. – Мне нужно все хорошенько обдумать, – и быстро ушел, чтобы прекратить разговор.

Я навел справки об этой фирме и выяснил, что у них сотни клиентов и что при всех их мошеннических приемах не было случая, чтобы клиенту, который выиграл, не выплатили причитающееся. Правда, найти таких, кто выиграл бы в этой конторе, было непросто, но я нашел. В целом фирма выглядела преуспевающей, и я полагал, что они едва ли захотят исчезнуть с моими деньгами, если им вдруг случится проиграть. Разумеется, большинство лавочек такого рода рано или поздно разоряются. Бывают периоды, когда банкротства подобных лжеброкерских контор приобретают характер эпидемии, как это случается с банками, которые начинают лопаться один за другим вследствие паники, возникающей среди клиентов. Вместе с тем в Америке полно отставных хозяев бакет-шопов, которые благополучно доживают своей век, имея хорошую пенсию.

Так или иначе, я не услышал об этой фирме ничего такого, что могло бы меня встревожить, если не считать того очевидного факта, что они все-таки мошенники и доверять им нельзя. Их специализацией было обчищать простаков, которые мечтали быстро разбогатеть. Но при этом они всегда брали у клиентов письменное разрешение отнять у них деньги.

Мне рассказывали, что однажды они разослали шестьсот телеграмм, где клиентам рекомендовалось купить некие акции, и шестьсот других телеграмм, настоятельно рекомендовавших другим клиентам продать те же акции.

– Да, я знаю этот трюк, – заметил я рассказчику.

– Это понятно, – кивнул он. – Но на следующий день они отправили тем же людям новые телеграммы, советуя срочно закрыть все открытые позиции, а затем открыть новые позиции по другим акциям. Я спросил одного из хозяев фирмы: «Зачем вы все это делаете? Первую операцию еще можно объяснить, поскольку некоторые из клиентов обречены выиграть, хотя бы временно, даже если потом они все равно все проиграют. Но, рассылая телеграммы такого рода, вы их просто на корню режете. Что за идея?» А он отвечает: «Клиенты в любом случае потеряют свои деньги, что бы они ни покупали и что бы ни продавали, независимо от того, как, где и когда они это делают. И когда клиенты потеряют деньги, они перестанут быть моими клиентами. Поэтому мне нужно постараться как можно быстрее и полнее обчистить их, а потом искать новых клиентов!»

Что ж, должен честно признать, что деловая этика фирмы меня не интересовала. Я уже рассказывал, как был зол на заведение Теллера и как обрадовался, когда мне удалось с ним по квитаться. К этой фирме у меня не было таких чувств. В мои намерения не входило предоставлять им право играть от моего имени, и я не собирался следовать их советам и верить их вранью. Мне нужно было только одно: раздобыть побольше денег и вернуться в Нью-Йорк, где не нужно бояться, что полиция вдруг накроет лавочку, как это регулярно случалось с бакет-шопами, или налетит почтовое ведомство, арестует твои деньги и ты будешь считать, что тебе повезло, если года через полтора вернешь хотя бы восемь центов с каждого доллара.

Та к или иначе, я решил сполна воспользоваться теми преимуществами, которые может дать эта фирма игроку по сравнению с легальными брокерскими конторами. У меня было не так уж много денег для внесения залога, а такие полулегальные фирмы, естественно, были намного либеральнее в этом отношении, и у них на несколько сотен долларов можно было развернуться в гораздо большей мере.

Я зашел к ним и переговорил непосредственно с управляющим. Когда он узнал, что я бывалый спекулянт, что у меня были счета в брокерских домах – членах Нью-Йоркской фондовой биржи и что там я потерял все свои деньги, он тут же оставил попытки заверить меня, что, если я позволю им распоряжаться моими сбережениями, они вмиг сделают меня миллионером. Управляющий тут же решил, что я вечный

неудачник, пристрастившийся к игре на биржевом телеграфе и продолжающий играть, несмотря на постоянные проигрыши. Такие, как я, служат источником постоянного дохода для брокеров – как для тех, кто пытается жульничать с вашими заявками, так и для тех, кто скромно довольствуется комиссионным вознаграждением.

Я объяснил менеджеру, что нуждаюсь в точном и своевременном исполнении моих торговых поручений, поскольку мне надоело получать от брокеров отчеты, в которых реальная цена покупки или продажи на полпункта, а то и на целый пункт отличается от цены, указанной на тикерной ленте.

Он дал мне слово чести, что они будут в точности выполнять все мои распоряжения. Я нужен им как клиент, и они покажут мне, что такое брокерские услуги высочайшего класса. У них работают лучшие мастера своего дела. Более того, их фирма как раз и знаменита точностью исполнения приказов. Они хотели бы сотрудничать со мной, чтобы показать, что такое классный брокераж. Если и бывает разница между ценой на ленте и ценой в брокерском отчете, то только в пользу клиента, хотя этого они, естественно, гарантировать не могут. Если я открою брокерский счет у них, то смогу покупать и продавать акции по цене биржевого телеграфа. В этом они абсолютно уверены.

Разумеется, с практической точки зрения все это означало, что тут я смогу торговать так же, как в бакет-шопах, то есть ориентируясь на последние котировки. Я не хотел выказывать своего нетерпения, поэтому сказал, что, скорее всего, сегодня счет открывать не стану, но дам знать, когда надумаю. Управляющий принялс я уговаривать меня начать торговлю немедленно, поскольку на рынке складывается оптимальная для этого ситуация. Ситуация была действительно оптимальная – для них. Вялый рынок с мелкими колебаниями котировок – как раз то, что нужно, чтобы заманить клиента, а затем нажиться на нем, когда очередной всплеск цен съест маржу. Отделаться от менеджера было не так просто.

Я назвал ему свое имя и адрес и в тот же день начал получать телеграммы и письма, убеждающие меня купить акции, в отношении которых у них есть точная информация о предстоящем взлете курса на 50 пунктов за счет инсайдерской покупки.

А я в это время старался собрать всю возможную информацию о брокерских конторах подобного типа. Я утвердился в мысли, что

единственным реальным способом разжиться хорошими деньгами в моем случае была успешная игра в таких конторах – если, конечно, я могу быть уверенным в том, что сумею вырвать выигрыш из их цепких лап.

Выяснив все, что было возможно, я открыл брокерские счета в трех фирмах. Потом снял маленький офис, имевший прямую телеграфную связь со всеми тремя конторами.

Играть я начал помаленьку, чтобы сразу же их не спугнуть. В целом у меня был положительный баланс, и они не замедлили уведомить меня, что ожидают от клиентов, имеющих с ними прямую телеграфную связь, настоящей, большой игры. Игроки вялые, не желающие рисковать, им были явно не по нутру. Брокерские фирмы рассчитывали, что чем активнее я буду играть, тем больше буду терять, и чем быстрее я прогорю, тем больше им достанется. Эта теория представляется вполне разумной, если принять во внимание, что им приходилось работать в основном с клиентами средней руки, а такие долго не живут – в финансовом смысле, конечно. Обанкротившийся клиент не может торговать и просто сходит со сцены. А клиент, ободранный только наполовину, может начать скулить, выдвигать обвинения и вообще создавать проблемы для бизнеса.

Кроме того, я установил контакты с местной фирмой, у которой была прямая телеграфная связь с нью-йоркским корреспондентом, зарегистрированным на Нью-Йоркской фондовой бирже. Я завел себе тикерный аппарат и начал осторожно торговать. Это было, как я уже говорил, очень похоже на торговлю в бакет-шоупе, только все шло чуть медленнее.

В этой игре я мог выигрывать и выигрывал. Я не мог выигрывать десять раз из десяти, но в целом оставался в плюсе, и это продолжалось неделю за неделей. Я опять мог жить на широкую ногу, но всегда откладывал часть выигрышей, чтобы вернуться с Уолл-стрит с пачкой денег потолще. Потом протянул провода еще к двум конторам, доведя их общее число до пяти.

Случалось, что я ошибался в прогнозах и мои акции двигались не так, как им полагалось, то есть не в соответствии с их прежним поведением в аналогичных ситуациях, а в прямо противоположном направлении. Но при этом мои потери были невелики, ведь маржа была мизерной. Отношения с брокерами оставались достаточно

дружелюбными. Их записи достигнутых мною результатов не всегда совпадали с моими, и разница всегда оказывалась в их пользу. Занятное совпадение, не так ли? Но я всегда отстаивал правильность своих записей, и обычно мне удавалось добиться своего. Они ведь все еще надеялись вернуть себе все то, что я у них выигрывал. Думаю, они рассматривали мои выигрыши как любезно предоставленные мне временные ссуды.

Честности и благородства от них, разумеется, ждать не приходилось – ведь они не желали ограничиваться комиссионным вознаграждением, как обычные брокерские фирмы, и старались выжимать деньги из клиентов всеми правдами и неправдами.

Поскольку для мелких игроков азартная игра на бирже рано или поздно заканчивается полным проигрышем, большинство контор законными методами помогают клиентам поскорее разориться. Старый, как мир, принцип бизнеса «Стриги клиентов и богатей» этим жуликам, похоже, был не знаком, и они не гнушались чистой воды мошенничества. Эти конторы и меня несколько раз пытались надуть. Пару ударов такого рода я пропустил, потому что не ожидал ничего подобного и был недостаточно внимателен. Причем нельзя сказать, что я их спровоцировал. Я все делал как обычно, а они пытались ставить мне палки в колеса. Я обвинял их в нечистоплотности, если не в чем-то похуже, но они все отрицали, и в итоге я возвращался к обычной игре. Прелесть отношений с шулерами состоит в том, что они не таят на тебя зла, когда ловишь их за руку – лишь бы ты не переставал с ними играть. И ради этого они готовы на любые компромиссы. Какое великодушие!

В конце концов мне это надоело. Я не намеревался позволять им портить мне игру всякими жульническими приемами, поэтому решил преподать им урок. Я выбрал акции, которые одно время ходили в фаворитах у спекулянтов, а потом выпали из их внимания и стали неактивными. Такие акции называют «промокшими». Если бы я выбрал акции, которые вообще не были активными, это могло бы вызвать подозрения. Затем я заказал покупку этих акций всем пяти конторам, с которыми работал, – каждой по сотне. Когда приказы были приняты к исполнению и оставалось только ждать появления очередных котировок на ленте, через биржевой дом, с которым у меня была прямая связь, я заказал короткую продажу сотни этих же акций

на рынке. При этом я очень просил их сделать все как можно быстрее. Можно себе представить, что происходило в зале биржи, когда поступил заказ на продажу этих акций: всеми забытые, неактивные акции комиссионный дом почему-то хочет срочно продать по заявке из провинции. В итоге кто-то купил их по дешевке. Но цена сделки отразилась на тикерной ленте, и именно по этой цене было выполнено и мое поручение о покупке 500 акций, которое я дал пяти конторам. Таким образом, у меня на балансе была чистая покупка 400 акций по низкой цене. Брокеры, видя это, поинтересовались, что мне известно об этих акциях, и я ответил, что получил наводку из осведомленных источников. Перед самым закрытием торгов я передал легальной брокерской фирме, имевшей связь с биржей, поручение – не теряя времени, закрыть мою короткую позицию, выкупив обратно сотню акций по любой цене. Они передали заявку в Нью-Йорк, поступивший приказ о выкупе 100 акций сразу взвинтил цены, и я тут же дал распоряжение своим лжеброкерам продать мои 500 акций. Все получилось как нельзя лучше.

Поскольку псевдоброкеры никак не унимались, мне пришлось повторить этот фокус несколько раз. Я не стремился наказывать их так сурово, как они того заслуживали; обычно речь шла об одном-двух пунктах на сотне акций. Но это позволяло мне собрать деньги для очередной попытки покорить Уоллстрит. Иногда я варьировал процесс, играя на понижение, но не злоупотреблял этим, довольствуясь шестью-восемью сотнями долларов чистой выручки от каждой такой операции.

Однажды операция прошла настолько удачно, что курс акций качнулся сразу на 10 пунктов, а это далеко превосходило мои ожидания. К тому же произошло так, что у одного из моих лжеброкеров заказ был на двести акций вместо обычных ста, хотя в остальных четырех конторах я заказал по сто акций. Это было уже слишком. Они ужасно обиделись и начали телеграфировать мне всякие оскорбления. Тогда я отправился на встречу с их менеджером, который всегда так волновался, как бы я не перестал быть их клиентом, что всякий раз, когда я уличал их в каких-либо шалостях, старался уладить дело полюбовно.

– Спрос на эти акции фиктивный, и мы не заплатим вам ни гроша! – заявил он.

– Вы не считали спрос фиктивным, когда приняли мой заказ на покупку. Вы дали мне открыть позицию, а теперь не позволяете ее закрыть? Вы можете назвать это честной игрой?

– Да, могу! – заорал он. – Я могу доказать, что вам кто-то подыграл.

– Кто?

– Кто-то!

– И все-таки кто? – не сдавался я.

– Кто-то из ваших друзей. Это ясно как день, – сказал он.

– Но вы же прекрасно знаете, что я всегда играю в одиночку, – возразил я. – Об этом все знают. Поэтому хочу дать вам дружеский совет: пошлите за деньгами и отдайте их мне. Я не хочу доставлять вам неприятности, поэтому просто сделайте так, как я прошу.

– Не буду платить! Это жульничество! – снова заорал он. Мне эти препирательства надоели, и я сказал:

– Вы заплатите мне здесь и сейчас.

Он еще немного поломался, обзывая меня бесчестным наперсточником, но деньги в конце концов отдал. Остальные брокеры вели себя более смирно. А один из управляющих, как выяснилось, внимательно следил за моими трюками с неактивными акциями, и в этот раз, получив мой заказ, прикупил на одной из бирж немного акций для себя и тоже хорошо заработал. Эти ребята не боялись обвинений в жульничестве со стороны клиентов, потому что заранее заботились о хорошей юридической защите. Но они боялись, что я добьюсь ареста на их мебель и прочее имущество! Деньги в банке арестовать было нельзя, потому что они заранее побеспокоились о том, чтобы не подвергать себя такой опасности. Эти конторы не боялись прослыть жуликоватыми, но репутация людей, отказывающихся возвращать долги, была бы для них убийственной. Клиент, теряющий деньги в брокерской конторе, – явление отнюдь не редкое. Но если клиент сумел выиграть, а ему не вернули деньги, – это наихудшее из преступлений в кодексе спекулянтов.

В конечном счете я получил все причитающиеся мне деньги, но этот скачок курса на 10 пунктов положил конец приятному занятию – обдиранию обдирателей. Теперь они были настороже, опасаясь, что я снова выкину финт, с помощью которого они сами обманывали сотни несчастных клиентов. Я вернулся к своей обычной методике игры, но рынок не всегда был готов подстраиваться под мою систему, да и

брокеры подрезали мне крылья, ограничивая размеры ставок, поэтому возможностей сыграть с размахом стало намного меньше.

Всем этим я занимался больше года, используя любые методы, чтобы заработать побольше. Я жил на широкую ногу, купил автомобиль и не ограничивал себя в расходах. Мне нужны были деньги для игры, но ведь на жизнь деньги тоже нужны. Когда мне удавалось правильно предугадать движение акций, я зарабатывал значительно больше, чем мог потратить, и каждый раз что-то откладывал. Если же мне случалось ошибиться, денег я не получал, а значит, и потратить их не мог. Наконец я собрал довольно приличную сумму и решил вернуться в Нью-Йорк, поскольку, как уже было сказано, зарабатывать в пяти лжеброкерских конторах становилось все труднее.

У меня была собственная машина, и я пригласил приятеля, который тоже играл на акциях, прокатиться со мной в Нью-Йорк. Он согласился. По дороге мы остановились перекусить в Нью-Хейвене. В гостиничном ресторане я встретил старого знакомого, тоже игрока, и тот, в частности, рассказал мне, что в городе есть бакет-шоп с телеграфом и торговля там очень бойкая.

Мы покинули ресторан, намереваясь ехать дальше в Нью-Йорк, но я поехал по улице, где располагался бакет-шоп, чтобы посмотреть, как он выглядит снаружи. Обнаружив его, мы не смогли противостоять искушению и зашли внутрь. Интерьер был не слишком роскошный, но котировочная доска находилась на месте, клиентов хватало и игра шла полным ходом.

Тамошний управляющий напоминал не то актера, не то политического оратора. Очень внушительный господин. Он сказал «доброе утро» с таким выражением лица, как будто десять лет изучал доброту этого утра в микроскоп и теперь щедро одаривает вас этим великим открытием, а также небом, солнцем и банковским счетом своей фирмы. Он видел, что мы приехали на спортивном автомобиле, и, поскольку мы выглядели молодыми и беззаботными (мне на вид было не больше двадцати), он, естественно, принял нас за студентов Йельского университета. Я не стал его разубеждать. Не давая нам опомниться, он выступил с пространной речью. Он так рад нас видеть! Не хотим ли мы сесть в эти удобные кресла? Рынок сегодня утром, как мы сможем вскоре сами убедиться, благоприятствует обогащению, как никогда; он, по сути, просто умоляет пополнить карманы господ

студентов, ведь известно, что у студентов лишних денег не бывает. Именно здесь и сейчас, благодаря удачно складывающейся рыночной конъюнктуре, даже самые маленькие инвестиции легко обернутся тысячами долларов отдачи. Нам достаточно только руку протянуть, чтобы набить карманы деньгами.

Я решил, что было бы просто невежливо лишить этого милого человека возможности пополнить наши карманы, поэтому сказал, что последую его совету, поскольку наслышан о том, сколь многие люди зарабатывают приличные деньги игрой на бирже.

Я начал играть помаленьку, но по мере того, как выигрывал, увеличивал ставки. Мой друг во всем мне подражал.

Мы остались в Нью-Хейвене на ночь и наутро уже без пяти минут десять снова переступили порог этого гостеприимного бакет-шопа. Оратор был рад нас видеть, рассчитывая, что сегодня он отыграется. Но я содрал с него без малого полторы тысячи. Когда мы снова явились на следующее утро и передали заявку на короткую продажу 500 акций Американской сахарной компании, он явно колебался, но все-таки принял заказ – на этот раз молча. Курс снизился на один пункт, и я закрыл позицию. Внеся пять долларов маржинального залога, я заработал ровно 500. Казалось, деньги приклеились к вспотевшим пальцам управляющего, но он все-таки нашел в себе силы отдать их мне. Скрестив руки на груди, он прикусил нижнюю губу и уставился в окно за моей спиной.

Когда я сказал, что хочу продать в шорт двести акций U.S.Steel, управляющий даже не шелохнулся. Он словно не слышал меня. Я повторил свою заявку, но увеличил ее с 200 до 300. Управляющий повернулся ко мне. Я ждал, когда он что-нибудь скажет. Но он только стоял и смотрел. Потом причмокнул губами и сглотнул, словно собирался начать обличительную речь против продажных политиков. Наконец, махнув рукой в сторону денег, которые я держал в руке, он сказал:

– Убери это с глаз!

– Убрать что? – переспросил я, не вполне понимая, к чему он клонит.

– Куда едешь, студент? – спросил он внушительным тоном.

– В Нью-Йорк, – ответил я.

– Это правильно, – сказал он и кивнул раз двадцать. – Совершенно верное решение. Вы сейчас уедете отсюда, потому что теперь я точно знаю две вещи. Две, студент! Я знаю, кто вы есть и кем вы не являетесь. Да, да, да!

– В самом деле? – очень вежливо сказал я.

– Да. Вы оба... – он сделал паузу, а затем перестал быть похожим на оратора, выступающего в конгрессе, и зарычал: – Вы двое – самые страшные акулы в Соединенных Штатах Америки! Студенты? Как бы не так!

Мы оставили его разговаривать с самим собой. Скорее всего, ему не столько денег было жалко. Ни один профессиональный игрок не стал бы так переживать по поводу проигрыша. Это все-таки азартная игра, а в игре судьба переменчива. Его гордость уязвило то, что он так в нас ошибся.

Вот так я вернулся на Уолл-стрит, чтобы сделать третью попытку. Естественно, я много думал, пытаюсь понять, в чем конкретно ошибочность моей системы, из-за чего я систематически проигрывал, торгуя в конторе Фуллертона. Мне было двадцать, когда я заработал свои первые 10 тысяч, а потом их проиграл. Но тогда я знал, как и почему разорился: я играл тогда, когда этого делать не следовало. Когда ситуация не позволяла мне действовать согласно моей системе, я все равно играл, но делал это просто наудачу. Я играл с надеждой на выигрыш, а надо было делать это только тогда, когда твердо знаешь, что не можешь не выиграть. Когда мне исполнилось двадцать два, я заработал 50 тысяч, но все их спустил девятого мая. Но тогда я знал, как и почему это произошло. Главной проблемой в тот день было сильное отставание информации о котировках на ленте биржевого телеграфа от реального движения цен на бирже, да и сами движения в тот день были беспрецедентно резкие. Но я по-прежнему не понимал, почему проигрывал после возвращения из Сент-Луиса и после окончания паники, наблюдавшейся девятого мая. У меня были некоторые теории на этот счет и гипотетические способы решения тех проблем, которые, как я думал, имели место в моей игре, но все это надо было проверить на деле.

Лучший способ понять, чего делать не надо, – это потерять все, что имеешь. И когда ты знаешь, чего не надо делать, чтобы не

проигрывать, начинаешь учиться тому, что надо делать, чтобы выигрывать. Поняли? Значит, вы уже начали учиться!

Глава V

Одной из проблем в игре «тикерных охотников», или «ленточных червей» (как они порой себя называют, имея в виду тикерную ленту), средней руки является их чрезмерная специализация. Их стиль игры утрачивает гибкость, и порой это обходится слишком дорого. В конце концов, спекулятивная игра не сводится исключительно к математике или набору заранее установленных правил. Читая ленту, я вижу не просто цифры, указывающие на рост или снижение котировок. Лента отражает то, что я называю поведением акций, позволяющим судить о том, будут ли текущие котировки меняться в соответствии с теми прецедентами, которые мне случалось наблюдать в прошлом. Если курс ведет себя не так, как должен был бы, лучше эти акции не трогать. Ведь если не знаешь, что с ними не так, то не угадаешь, в каком направлении будет изменяться ситуация. Нет диагноза, нет и прогноза. Нет прогноза, нет и прибыли.

Следить за поведением курса и изучать его поведение в прошлом – идея старая, как мир. Когда я впервые очутился в Нью-Йорке, в одной из брокерских контор познакомился с французом, любившим поговорить о своих графиках – чартах. Сначала я решил, что это какой-то юродивый, которого фирма держала просто по доброте, а потом понял, что он на редкость убедительный и интересный собеседник. Он говорил, что в этом мире не лжет только математика – просто потому, что не умеет лгать. С помощью своих графиков он мог предсказывать движения рынка и анализировать их. К примеру, он мог объяснить, почему Кин действовал правильно, спровоцировав игру на повышение с привилегированными акциями компании Atchison, и почему позже он оказался не прав в истории с акциями Southern Pacific. Время от времени кто-нибудь из профессиональных биржевиков пытался использовать систему француза, но потом все они возвращались к своим старым, далеким от науки методам торговли. Они говорили, что метод проб и ошибок обходится им дешевле, чем эта хитроумная система. По словам француза, сам Кин признавал его методику анализа на 100 процентов правильной, но утверждал при этом, что она

слишком медлительна, чтобы ее можно было практически использовать на активном рынке.

Графики ежедневных изменений цен вычерчивали еще в одной конторе. Это позволяло одним взглядом ухватить, как менялся курс различных акций в течение нескольких месяцев. Сравнивая кривые для отдельных акций с кривой для рынка в целом и имея в виду определенные правила, клиенты могли оценить, много ли шансов пойти в рост у тех акций, которые им посоветовали купить без всякой науки. Люди использовали эти графики как вспомогательное средство. Они относились к ним как к дополнительному советчику. Сегодня графики движения курсов можно обнаружить в очень многих комиссионных домах. Их готовят профессиональные статистики, причем не только для акций, но и для сырьевых товаров.

Должен сказать, что чарты помогают тем, кто умеет их читать или, точнее, усваивать прочитанное. Однако среднестатистический игрок, изучая чарты, обычно склоняется к чрезмерно упрощенному представлению о том, что сам процесс биржевой спекуляции сводится к анализу ям и вершин, первичных и вторичных движений. Если слишком доверять графикам, крах неизбежен. Я знаю одного чрезвычайно способного человека, в прошлом партнера известного брокерского дома, который закончил знаменитый технический вуз и получил превосходное математическое образование. Та к вот, он разработал систему графического анализа, основанную на тщательном, детальном изучении динамики цен на многих рынках – акций, облигаций, зерна, хлопка и т. д. Он собрал данные за многие годы, вычислил коэффициенты корреляции и размах сезонных колебаний – словом, все, что можно. Затем он многие годы применял свои графики, играя на бирже. По существу, этот человек использовал в своих интересах некоторые разумно подобранные среднестатистические значения. Мне говорили, что он регулярно выигрывал, пока мировая война не поставила все с ног на голову, сделав бесполезными все прошлые расчеты и прецеденты. Я слышал, что он и его многочисленные последователи потеряли миллионы, прежде чем смирились и отказались от своей системы. Но даже мировая война не может остановить рост акций, когда все прочие обстоятельства способствуют росту, или, наоборот, остановить падение, когда рыночные условия потворствуют «медведям». Чтобы зарабатывать на

бирже, человек должен уметь правильно оценивать рыночные условия и приспособливаться к ним.

Когда я вспоминаю свои первые годы на Уолл-стрит, в голову неизбежно приходят подобные мысли. Сейчас я знаю то, чего не знал тогда, и когда думаю о тех ошибках, которые совершал в силу своего невежества, то понимаю, что это те самые ошибки, которые из года в год продолжают повторять среднестатистические биржевые спекулянты.

Вернувшись в Нью-Йорк, чтобы в третий раз попытаться обыграть рынок, я торговал очень активно. Я не рассчитывал на такие же успехи, каких мне удавалось достичь в бакет-шопах, но надеялся, что со временем чего-то добьюсь, поскольку у меня уже был большой запас прочности и я мог дольше гнуть свою линию. Однако теперь я понимаю, что моей главной проблемой была неспособность понять фундаментальную разницу между спекуляцией и азартными играми. Тем не менее, поскольку у меня были уже семилетний опыт игры и определенные природные способности к ней, деньги, которые я ставил, приносили если не настоящее богатство, то в любом случае весьма высокую отдачу. Я, как и прежде, то выигрывал, то проигрывал, но суммарный результат был положительный. Чем больше я зарабатывал, тем больше тратил. Это свойственно большинству людей – и не только тем, кому деньги с неба падают, а всем тем, кто не стал рабом накопительского инстинкта.

У некоторых людей, например у таких, как Рассел Сейдж, одинаково сильны инстинкты зарабатывать деньги и копить их, поэтому немудрено, что они умирают чрезвычайно богатыми.

Ежедневно с десяти до трех меня занимала исключительно игра, но после трех я жил обычной жизнью. Не поймите меня превратно. Я никогда не допускал, чтобы развлечения мешали делу. Если проигрывал, то лишь потому, что ошибался в расчетах, а не вследствие мотовства или распутства. Я никогда не допускал, чтобы расшатанные нервы или трясущиеся с похмелья руки испортили игру. Я просто не мог позволить себе все те вещи, которые подвергли бы угрозе мое физическое или психическое здоровье. Даже теперь, в своем нынешнем положении, я ложусь спать не позже десяти. В юности я никогда не засиживался в компаниях допоздна, поскольку недосып помешал бы мне заниматься делом. В среднем я выигрывал

значительно больше, чем проигрывал, поэтому не видел необходимости лишать себя основных радостей жизни. Рынок ведь всегда на месте, чтобы пополнить мои карманы, если что. Постепенно я приобретал уверенность в завтрашнем дне – уверенность, которая приходит к человеку, профессионально и бесстрастно относящемуся к своему методу зарабатывать на хлеб с маслом.

Первое, что я изменил в своей методике игры, касалось расчета времени. В конторе Фуллертона я не мог с уверенностью ждать до последнего, а затем снимать прибыль, когда курс изменится на 1–2 пункта, как делал это в бакет-шопах. Если я хотел поймать нужную котировку, то должен был действовать на опережение. Иными словами, я должен был внимательно следить за происходящим и предвосхищать движения рынка. Это звучит как совершеннейшая банальность, но вы понимаете, что я имею в виду. Самым главным изменением в моей игре стало изменение моего отношения к ней. Я понемногу постигал разницу между игрой на мелких колебаниях курса и предвидением неизбежных движений рынка в ту или другую сторону, иными словами, между азартной игрой и настоящей спекуляцией.

В изучении истории движения интересующих меня акций мне теперь приходилось заглядывать в прошлое значительно глубже чем на час, тогда как игра в бакет-шопах таких дальних экскурсов не требовала. Я стал интересоваться финансовыми отчетами компаний, коммерческой статистикой. Теперь мне нравился не только сам процесс игры, но и процесс подготовки к ней. Мне казалось интересным и захватывающим все, что помогало играть более разумно. Прежде чем решить проблему, я должен четко сформулировать ее для себя. Когда мне кажется, что нашел решение, я должен доказать себе свою правоту. И я знаю только один метод доказательства – сыграть на свои деньги и выиграть.

Со стороны мой прогресс может показаться медленным, но, оглядываясь назад, я должен признать, что учился так быстро, как только мог, особенно если принять во внимание, что в целом играл в плюс. Если бы я проигрывал чаще и больше, тогда, может быть, это подстегивало бы меня в учебе и я раньше замечал бы свои ошибки и заблуждения. Но я все-таки не уверен в пользе проигрышей, поскольку, если бы проигрывал больше, у меня было бы недостаточно

средств для проверки тех усовершенствований, которые я вносил в свой метод игры.

Исследуя свои удачные операции, я пришел к выводу, что, хотя зачастую оказывался стопроцентно прав в диагностике рыночных условий и общего тренда, мне все равно не удавалось выиграть столько, сколько я вроде как «заслуживал», зная то, что знал. Почему так получалось?

Частичная победа содержит в себе не меньше полезных уроков, чем полное поражение.

Например, на «бычьем» рынке я имел изначально «бычий» настрой и подкреплял его покупкой акций. Котировки возрастали, как я и предвидел. До сих пор все шло очень хорошо. Но что я делал дальше? Прислушивался к мнению старейшин и обуздывал свои юношеские порывы. Я уговаривал себя быть мудрым, играть осторожно, благоразумно. Каждый знает: осторожная игра предполагает необходимость фиксировать прибыль, а затем снова покупать акции на коррекции курса. Я так и действовал, точнее пытался действовать. Я фиксировал прибыль и ожидал коррекции, которая так и не наступала. Вместо этого только что проданные мною акции взмывали еще на 10 пунктов вверх, а мне, такому мудрому и осторожному, приходилось довольствоваться четырьмя пунктами прибыли. Говорят, что, если регулярно фиксировать прибыль, бедным не станешь. Да, это так. И богатым не станешь, если довольствуешься четырьмя пунктами прибыли на рынке «быков».

Там, где были все возможности заработать 20 тысяч долларов, я зарабатывал две тысячи. Вот к чему приводила осторожность. Примерно тогда же, когда понял, как мало зарабатываю по сравнению с тем, сколько должен был бы, я узнал еще кое-что: простофили делятся на категории в зависимости от имеющегося опыта.

Простофиля-новичок не знает ничего, и это известно всем, в том числе ему самому. Но простофиля более опытный, простофиля второго уровня, сам думает, что много знает, и вводит в заблуждение других. Он считает себя опытным, но на самом деле он изучал не рынок как таковой, а лишь относящиеся к нему комментарии и советы, щедро раздаваемые простофилями более высоких уровней. Простаки второго уровня знают некоторые способы уберечься от больших потерь, в чем, конечно, превосходят зеленых новичков. Именно такие

полупростофили, а не простофили стопроцентные, являются основным источником дохода для брокерских домов. Их средняя продолжительность жизни на бирже составляет три с половиной года, тогда как простакки первого уровня выдерживают от трех до тридцати недель. Полупростофили очень любят цитировать правила игры на Уолл-стрит и афоризмы биржевых китов. Они прекрасно знают поучения старожиллов рынка о том, чего нельзя делать, но не знают самого главного правила, которое гласит: «Не будь простофилей!»

Полупростофиля – это тот, кто считает себя мудрецом, потому что любит покупать акции на спаде. Он измеряет выгодность сделки в количестве пунктов падения курса относительно предыдущего максимума. Когда на рынке царит всеобщий подъем, простофиля невежественный, ничего не знающий о правилах и прецедентах, совершает покупки, побуждаемый слепой верой. Он зарабатывает до первой значительной коррекции, которая в один миг съедает всю его прибыль. Но простофиля опытный и осторожный делает то, что делал я, полагая свою игру благоразумной. Я действительно играл благоразумно – с точки зрения общего понимания благоразумия. Я знал, что мои прежние методы торговли, пригодные только для бакетшопов, нужно изменить, и думал, что мою проблему решают любые перемены, особенно те, которые получают одобрение со стороны опытных игроков из числа клиентов.

Большинство клиентов (будем называть их именно так) очень похожи друг на друга. Среди них редко встретишь такого, кто мог бы искренне сказать, что Уолл-стрит не должен ему денег. В конторе Фуллертонна всегда толпились клиенты – всех уровней! Среди них был один, не похожий на остальных. Во-первых, он был намного старше других. Кроме того, он никогда не давал советов, если его не спрашивали, и никогда не хвастал своими выигрышами. Зато он замечательно умел слушать. Его, кажется, не очень-то интересовало чужое мнение, во всяком случае он никогда не расспрашивал, кто что слышал или кто что знает. Но если кто-нибудь давал ему совет, он всегда очень вежливо благодарил. Если совет оказывался дельным, он находил нужным еще раз принести свою благодарность. Но, если наводка оказывалась никудышной, он никогда не жаловался, поэтому никто не мог знать, последовал он этому совету или пропустил его мимо ушей. Ходили слухи, что старик этот был очень богат и порой

играл с большим размахом. Однако нельзя сказать, что брокеры зарабатывали на нем большие комиссионные, по крайней мере никто этого не видел. Фамилия его была Партридж, но за глаза все называли его Индюком, потому что он был очень толстый и имел привычку ходить из угла в угол, опустив подбородок на грудь.

Клиенты, которые нуждались в руководстве и подсказках относительно того, как поступить, чтобы в случае неудачи было кого винить, часто искали старика Партриджа, чтобы пересказать ему то, что их знакомый, имеющий связи среди инсайдеров, нашептал им по поводу определенных акций. Они надеялись, что старик посоветует им, как относиться к полученной подсказке. Но независимо от того, в чем заключалась первоначальная наводка – покупать или продавать, – ответ от старика Партриджа всегда получали одинаковый.

Когда клиент заканчивал свой рассказ и растерянно спрашивал: «Как вы посоветуете мне поступить?», Индюк слегка склонял голову к плечу, с отеческой улыбкой задумчиво смотрел на клиента и наконец очень внушительно изрекал: «Вы же понимаете, сейчас рынок “быков”!»

Я часто слышал, как он это говорил: «Вы же понимаете, сейчас рынок “быков”!», словно вручал бесценный талисман, упакованный в страховой полис на миллион долларов. Естественно, смысла сказанного я не понимал.

Однажды в контору влетел один из клиентов по имени Элмер Харвуд, написал заявку и вручил ее клерку. Затем он поспешил к мистеру Партриджу, который в это время вежливо слушал рассказ Джона Фаннинга о том, как он однажды случайно подслушал распоряжение, отданное Кином одному из брокеров, и сделал три жалких пункта на 100 акциях, а потом – когда Джон уже продал свои 100 акций, – они за три дня взлетели еще на 24 пункта. Эту печальную историю Джон рассказывал Индюку уже в четвертый раз, но тот улыбался ему с таким дружелюбным и заинтересованным видом, будто слышал рассказ впервые.

Тут до них добрался Элмер и, даже не извинившись перед Джоном Фаннингом, выпалил:

– Мистер Партридж, я только что продал свои акции Climax Motors. Мои люди сказали, что вот-вот начнется коррекция и что скоро я смогу

выкупить их дешевле. Так что лучше и вам поступить так же, если они все еще у вас на руках.

Элмер с ожиданием и даже с некоторой подозрительностью смотрел на Партриджа, которому он ранее дал совет купить эти акции. Любители давать непрошенные советы склонны считать, что за свой совет они получают право на тело и душу тех, кого благодетельствовали, даже не зная, какой из всего этого вышел толк.

– Да, мистер Харвуд, они все еще у меня. Разумеется! – с признательностью в голосе произнес Индюк.

Ведь это было так мило со стороны Элмера, что он не забыл про старика.

– Ну а теперь самое время зафиксировать прибыль и вложиться снова на откате, – сказал Элмер с таким видом, будто он только что вытащил старика из долговой ямы. Не видя признаков энтузиазма на лице благодетельствованного им Партриджа, он продолжал: – Я только что продал все акции, которые у меня были!

Судя по голосу и интонациям, можно было предположить, что речь идет по меньшей мере о 10 тысячах акций. Но Индюк огорченно покачал головой и жалобно произнес:

– Нет, нет! Этого я сделать не могу!

– Почему? – вскричал Элмер.

– Просто не могу! – последовал ответ.

Мистер Партридж пребывал в сильном волнении.

– Но разве я не дал вам совет купить эти акции?

– Разумеется, дали, мистер Харвуд, и я очень признателен вам. В самом деле признателен, сэр. Но...

– Постойте-ка! Дайте мне сказать! Разве за последние десять дней эти акции не поднялись на семь пунктов? Разве нет?

– Поднялись, и я очень вам обязан, молодой человек. Но я даже думать не могу о том, чтобы продавать эти акции сейчас.

– Не можете? – переспросил Элмер, похоже, начавший сомневаться в себе самом.

Это типично для любителей давать советы: они точно так же обожают их получать.

– Не могу.

– Да почему же?

Элмер придвинулся к нему вплотную.

– Потому, что сейчас рынок «быков»!

Старик произнес это так, как будто дал детальное и исчерпывающее объяснение.

– Так-то оно так, – произнес Элмер, не скрывая разочарования. – Я знаю не хуже вашего, что сейчас рынок «быков». Но разве не лучше сейчас сбросить эти акции, а потом опять купить их на откате? Это же выгодно.

– Дорогой мой, – сказал старина Партридж с явным огорчением в голосе. – Ведь если сейчас я продам эти акции, то потеряю позицию, и с чем я тогда останусь?

Элмер Харвуд всплеснул руками, покачал головой и направился ко мне в поисках сочувствия.

– Ты можешь в такое поверить? – спросил он театральным шепотом. – Я тебя спрашиваю!

Я ничего не ответил, а он продолжал:

– Я дал ему наводку на Climax Motors. Он купил 500 акций. Акции выросли на семь пунктов, и сейчас я советую ему сбросить их и купить опять на откате, который должен вот-вот начаться. И что же я слышу в ответ? Он говорит, что если продаст, то останется без работы! Что ты об этом думаешь?

– Прошу прощения, мистер Харвуд, я не говорил, что потеряю работу, – встрял старый Индюк. – Я сказал, что потеряю позицию. Если бы вам было столько же лет, сколько мне, и вы прошли бы через такое же количество бумов и паник, как я, вы бы знали, что потеря позиции – это то, чего никто на свете не может себе позволить, даже Джон Рокфеллер. Я надеюсь, что коррекция наступит и вы сможете выкупить свой пакет акций с хорошей скидкой. Но лично я могу играть только в согласии с собственным многолетним опытом. Я дорого заплатил за него и не хотел бы платить за те же уроки второй раз. Я чувствую себя чрезвычайно обязанным перед вами, как если бы деньги, которые вы так любезно предлагали мне заработать, уже лежали на моем банковском счету. Но вы же понимаете, сейчас рынок «быков».

И он важно зашагал прочь, оставив Элмера в крайнем изумлении.

Слова старого мистера Партриджа не имели для меня смысла до тех пор, пока я не начал размышлять над своей то и дело проявлявшейся неспособностью получать от рынка столько, сколько должен был бы,

учитывая правильность моих предсказаний в отношении его поведения в целом. Чем глубже я вникал, тем отчетливее понимал, насколько прав был старик. В молодости он наверняка столкнулся с теми же проблемами, что и я, и хорошо понимал собственные человеческие слабости. Поэтому он не позволял себе поддаваться искушениям, которым, как научил его горький опыт, противостоять трудно и которые слишком уж дорого ему обходились – как и мне.

Думаю, это был очень важный шаг в моем биржевом образовании, когда я наконец понял, что же на самом деле имел в виду старый Партридж, когда говорил: «Вы же понимаете, это ведь рынок “быков”!» Истинный смысл этих слов заключался в том, что большие деньги зарабатываются не за счет мелких разовых колебаний акций, а за счет их глобального движения и что не столько надо читать ленту, сколько анализировать и оценивать рынок в целом и его тренды.

В этой связи я хотел бы сказать еще одну вещь. Проведя много лет на Уолл-стрит, где выигрывал и терял миллионы долларов, я заработал эти огромные деньги отнюдь не умом. Все дело было в моей усидчивости. Я сидел и не дергался. Правильно прогнозировать происходящее на рынке не так уж сложно.

На рынке «быков» всегда полно тех, кто раньше других начинает играть на повышение, а на рынке «медведей» всегда много таких, кто первым начинает играть на понижение. Я знавал многих, кто всегда правильно угадывал переломы рынка и начинал покупать или продавать акции в самый нужный момент, когда уровень цен по идее обещает наивысшую прибыль от операций. И их результаты всегда были такими же, как у меня, – в том смысле, что умение предугадать поведение рынка не приносило им настоящих денег. В том-то и дело, что редко встретишь человека, который умел бы правильно прогнозировать рынок и при этом был стойким и усидчивым. Научиться сочетать в себе оба эти качества чрезвычайно трудно. Но только тот спекулянт, который научится этому, может рассчитывать на действительно большие деньги. Трейдер, научившийся торговать по-настоящему, зарабатывает миллионы долларов с большей легкостью, чем пока был невеждой, и эту истину следует воспринимать в самом буквальном смысле.

Проблема большинства спекулянтов в том, что они могут четко и ясно предвидеть движения рынка, но при этом проявляют нетерпение

или начинают сомневаться в себе, когда рынок действительно начинает двигаться так, как они предвидели. Именно это является главной причиной, по которой многие биржевые игроки, даже те, которых никак не отнесешь к простофилям, теряют деньги, несмотря на всю свою проницательность. Дело не в том, что рынок их побеждает. Они проигрывают сами себе, потому что у них есть мозги, но нет усидчивости. Старый Индюк был чертовски прав в своих словах и своих поступках. Ему доставало не только мужества, чтобы держаться своих убеждений, но и благоразумного терпения, чтобы сидеть и не суетиться.

Моей фатальной ошибкой было именно то, что я суетился, то открывая позиции, то закрывая их, реагируя на мелкие колебания, но игнорируя глобальные движения. На рынке «быков» смысл игры заключается в том, чтобы купить и держать, пока не почувствуешь, что тенденции на понижение приходит конец. Для этого нужно изучать общие условия, а не реагировать на подсказки и частные факторы, влияющие на колебания отдельных акций. А уж когда надвигается поворот рынка, тогда продавай все, что имеешь, все, что так долго держал! Дождись, когда увидишь – или, если угодно, когда решишь, что видишь, – поворот рынка, когда общие условия рынка начинают меняться на противоположные. Для этого вам понадобятся весь ваш разум и вся ваша прозорливость, в противном случае мой совет сводится к банальнейшей и совершенно бесполезной рекомендации «покупай дешевле, продавай дороже». Один из самых полезных уроков для спекулянта – отказаться от попыток поймать последнюю, или первую, осьмушку тренда. Эти две осьмушки обходятся игрокам куда дороже других. Если подсчитать суммарные убытки, понесенные спекулянтами на этих двух осьмушках, их хватило бы, чтобы построить бетонное шоссе через весь континент.

Анализируя свою собственную игру в брокерской конторе Фуллертон (после того как я стал играть более благоразумно), я обратил внимание еще на одно обстоятельство: мои начальные операции редко оказывались убыточными. И это, естественно, побудило меня сразу начинать с больших ставок. Это придавало мне уверенность в правильности моих суждений, пока я не начинал прислушиваться к чужим мнениям, только сбивавшим меня с толку, или пока не поддавался своему нетерпению. Без веры в себя ни один

человек не может рассчитывать на большие успехи в этой игре. Главные уроки, которые я усвоил, заключались в том, что необходимо изучать общие условия рынка и, открыв позицию, держать ее. Я могу ждать, не выказывая ни малейших признаков нетерпения. Я способен спокойно смотреть на откаты, не суеюсь и понимая, что это лишь временное явление. Как-то у меня была открыта короткая позиция на сто тысяч акций и я видел приближение большого ралли. Я рассчитал – и рассчитал правильно, – что это ралли, казавшееся мне неизбежным и даже благотворным, уменьшит мою «бумажную» прибыль примерно на миллион долларов. Тем не менее я продолжал стоять на своем и безмятежно смотреть на то, как резкий рост цен съедал половину моей прибыли, даже не думая поддаться вполне благоразумным рекомендациям закрыть короткие позиции, чтобы потом снова открыть их, когда цены достигнут максимума. Я знал, что если сделаю это, то рискую потерять свою позицию, а с ней – и вероятность по-настоящему большого куша. Большие деньги зарабатываются на глобальных движениях рынка, а не на локальных колебаниях.

Процесс моей учебы был довольно медленным, и причина этого заключалась в том, что учился я на собственных ошибках, а когда ты совершаешь промах, всегда должно пройти время, прежде чем поймешь, что был неправ, и еще больше времени, прежде чем поймешь, в чем именно. При этом надо учитывать, что я зарабатывал вполне достаточно для комфортной жизни и был очень молод, а это отнюдь не способствовало быстрому осознанию и исправлению ошибок. Большинство моих выигрышей были по-прежнему обусловлены моим умением читать тикерную ленту, потому что мой метод был достаточно хорошо приспособлен к тем рынкам, на которых мне преимущественно приходилось играть в то время. Даже в Нью-Йорке, несколько освоившись, я уже не проигрывал так часто и так безнадежно, как поначалу. Но и гордиться было нечем, если вспомнить, что я меньше чем за два года трижды полностью разорился. А как я уже говорил, ничто не способствует просвещению так, как разорение.

Я повышал ставки не слишком быстро, потому что всегда был стеснен в средствах. Я не хотел лишать себя радостей жизни, которыми наслаждались молодые люди моего возраста и моих вкусов.

У меня был свой автомобиль, и я не видел смысла в чем-то себя ограничивать в тех аспектах своей жизни, которые не были связаны с игрой на бирже. Биржа не работала по воскресеньям и праздникам, и меня это вполне устраивало. Каждый раз, когда я находил очередную причину своих неудач или выяснял, как и почему была допущена какая-то ошибка, мой капитал знаний и навыков пополнялся очередным «нельзя». Но ведь не для того же я наращивал свой капитал, чтобы ограничивать себя в расходах! В моей жизни было немало событий – приятных и не очень, – но если сейчас я начну вдаваться в детали, то никогда не закончу. Скажу лишь, что лучше всего мне запомнились те события, которые научили меня чему-то полезному с точки зрения совершенствования моего стиля игры и пополняли запас знаний, касающихся моей игры и меня самого.

Глава VI

Весной 1906 года я устроил себе короткие каникулы в Атлантик-Сити. Избавившись от всех акций, я решил сменить обстановку и как следует отдохнуть. Кстати говоря, к тому времени я вернулся к своим первым брокерам, Harding Brothers, и играл очень активно. Я мог оперировать тремя-четырьмя тысячами акций. Хотя это было ненамного больше, чем когда я, еще двадцатилетний, играл в бакет-шопе Cosmopolitan, величина залога существенно отличалась. В Cosmopolitan залоговая маржа составляла один пункт, тогда как брокеры, которые реально покупали и продавали для меня акции на Нью-Йоркской бирже, требовали существенно бóльших гарантий.

Я уже рассказывал о том, как, играя в Cosmopolitan, однажды продавал без покрытия 3,5 тысячи акций Американской сахарной компании и меня охватило предчувствие, что готовится какой-то подвох и надо скорее закрывать позицию. Та к вот, это странное чувство посещало меня довольно часто. Как правило, я поддавался ему. Но временами плевал на предчувствие и говорил себе, что было бы глупо закрывать позицию из-за внезапного порыва. Я объяснял эти настроения расстройством нервов, причиной которого могли быть чрезмерное количество выкуренных сигар, недосып, вялая печень или что-нибудь в этом роде. Всякий раз, когда мне удавалось уговорить себя не слушать этот внутренний голос, впоследствии я об этом жалел. Я могу припомнить дюжину примеров, когда испытывал чувство тревоги и опасности, но не поддавался ему, а наутро приходил в контору и узнавал, что рынок все так же активен или даже усилил рост. Тогда я говорил себе: как хорошо, что я не поддался импульсу и не продал акции, но уже на следующий день происходил резкий спад. Что-то где-то пошло не так, и если бы я не был столь благоразумен и логичен, то мог бы выиграть, а не проиграть.

Причины моих предчувствий были явно не физиологические, а психологические.

Хочу подробнее рассказать одну из таких историй, потому что она имела серьезные последствия. Она произошла, когда весной 1906 года я приехал на отдых в Атлантик-Сити вместе с приятелем, который

тоже был клиентом Harding Brothers. Я думал только об отдыхе, и ситуация на рынке меня никоим образом не интересовала. Я всегда мог оставить игру на бирже ради развлечений, если, конечно, речь шла не об исключительно активном рынке, отмахнуться от которого было бы слишком большой жертвой. Насколько я помню, тогда был рынок «быков». Общие перспективы для бизнеса были благоприятные, и, хотя темпы роста на рынке акций несколько замедлились, общий тренд оставался достаточно твердым и все указывало на дальнейший рост котировок.

Однажды утром, позавтракав, перечитав все нью-йоркские газеты и налюбовавшись на чаек, которые хватали двустворчатых моллюсков, а затем с высоты 20 футов бросали их на плотный влажный песок и выклевывали содержимое из раскрывшихся раковин, мы решили прогуляться пешком вдоль набережной. В дневное время это было едва ли не единственное развлечение.

Полдень еще не наступил, и мы медленно прогуливались, убивая время и дыша соленым воздухом. Компания Harding Brothers держала на набережной филиал, и мы каждое утро заходили туда, чтобы узнать, что и как. Это была просто дань привычке, потому что никаких дел на бирже у меня не было.

В тот раз мы обнаружили, что рынок стал очень сильным и активным. На балансе моего приятеля находился небольшой пакет акций, купленных на несколько пунктов ниже, чем текущий курс, и он был настроен играть на повышение. Приятель начал убеждать меня, что в таких обстоятельствах разумнее всего держать акции и ждать еще более существенного роста цен. Я почти не слушал его, внимательно рассматривая доску котировок и отмечая изменения (котировки почти всех акций шли вверх), пока не добрался до Union Pacific. У меня возникло чувство, что на этих акциях стоит сыграть на понижение. Объяснить это невозможно. Просто возникло такое ощущение. Я сам спрашивал себя, откуда могло возникнуть это чувство, но никаких разумных причин выставить эти акции на продажу без покрытия не находил.

Я вперился взглядом в курс акций железнодорожного треста Union Pacific и уже не видел ничего вокруг. Я знал только то, что мне очень хочется сыграть на понижение, но причин этого желания не понимал.

Со стороны мое поведение наверняка выглядело странным, поэтому мой приятель, стоявший рядом, вдруг тронул меня за плечо и спросил:

– Эй, что с тобой?

– Понятия не имею, – ответил я.

– Спать хочешь? – участливо спросил он.

– Нет, не спать. Я хочу продать эти акции.

Когда я прислушивался к голосу интуиции, то всегда выигрывал. Она меня не подводила. Я подошел к столу, на котором лежали бланки брокерских приказов. Приятель последовал за мной. Я выписал требование продать на бирже тысячу акций Union Pacific и протянул бланк управляющему. Он с улыбкой посматривал на меня, пока я писал и подавал ему бланк. Но, когда управляющий прочитал заявку, его улыбка сменилась удивленным взглядом.

– Все правильно? – спросил он.

Но я только зыркнул на него, и он передал распоряжение оператору.

– Ты что делаешь? – спросил меня приятель.

– Продаю! – ответил я.

– Что продаешь? – продолжал недоумевать мой друг.

Если он «бык», то как я оказался среди «медведей»? Что-то не так.

– Тысячу акций Union Pacific, – ответил я.

– Почему? – его недоумение нарастало.

Я только покачал головой, имея в виду, что никаких разумных причин у меня нет. Но он, должно быть, решил, что мне кто-то что-то шепнул, поскольку взял меня за руку и вывел в холл, где нас не могли видеть и слышать другие клиенты.

– Ты что-то слышал? – спросил он меня в сильном возбуждении.

Акции Union Pacific были среди его фаворитов, и он рассчитывал хорошо заработать на их росте, учитывая прибыли и перспективы этой железнодорожной компании, но готов был сыграть и на понижение, если есть надежная информация такого рода.

– Ничего! – сказал я.

– Ничего? – приятель не скрывал своего недоверия.

– Ничего.

– Тогда какого черта ты их продаешь?

– Я не знаю, – ответил я, и это была чистая правда.

– Да ладно тебе, Ларри, – сказал он.

Мой друг знал, что обычно я не играю без причины. Если я на сильно растущем рынке продаю без покрытия тысячу акций Union Pacific, значит, для этого должна быть очень веская причина.

– Я не знаю, – повторил я. – Просто мне кажется, что-то должно случиться.

– Что должно случиться?

– Не знаю. Я не могу назвать какую-то определенную причину. Знаю только одно: я хочу продать эти акции. Более того, сейчас я продам еще одну тысячу.

Я вернулся к стойке клерка и отдал распоряжение на продажу еще одной тысячи акций. Если я был прав, продав первую тысячу, тогда пусть моя правота принесет мне больше денег.

– Что же может случиться? – не унимался мой друг, который никак не мог решиться последовать моему примеру. Если бы я сказал ему, что до меня дошли слухи о предстоящем снижении акций Union Pacific, он тоже стал бы играть на понижение, не допытываясь, от кого я это слышал и в чем может быть причина. – Что может случиться? – повторил он.

– Случиться может миллион вещей, – ответил я. – Но я вовсе не обещаю, что что-то из этого миллиона произойдет. Я не умею предсказывать будущее и не могу рационально объяснить свое решение.

– Тогда ты сумасшедший, – сказал он. – Ведь это чистое безумие – продавать акции без всякой причины, ни с того ни с сего.

– Я не знаю, почему мне захотелось их продать, – сказал я. – Мне захотелось – и это все, что я знаю.

Желание мое было настолько сильным, что я пошел и продал еще одну, третью, тысячу.

Для моего друга это было уже слишком. Он крепко схватил меня за руку и сказал:

– Слушай, давай-ка двигать отсюда, пока ты не продал весь акционерный капитал.

Я продал достаточно, чтобы сполна удовлетворить свое желание, поэтому охотно последовал за своим другом, даже не дождавшись отчета о выполнении моего распоряжения насчет последних двух тысяч акций. По моим меркам, это был весьма большой пакет для короткой продажи, даже если у меня были самые веские причины для

таких действий. А уж для продажи беспричинной этого было более чем достаточно, особенно в условиях стабильно растущего рынка, где «медвежья» игра на понижение никому и в голову не приходила. Но я помнил, что в предыдущих случаях, когда я испытывал такое же сильное желание сыграть на понижение и не делал того, что подсказывала мне интуиция, у меня потом всегда находились причины пожалеть об этом.

Я рассказывал приятелям некоторые из этих историй о моих озарениях, и кое-кто из них уверял меня, что интуиция – это проявление работы подсознания, моего творческого разума. Это тот самый разум, который побуждает художников создавать великие шедевры, причем они сами не понимают, как у них это получается. Возможно, это проявился кумулятивный эффект разрозненных обрывков информации, скопившихся в моей голове, которые, если рассматривать их по отдельности, сами по себе малозначительны, но в совокупности оказываются мощной силой. Быть может, бездумный «бычий» настрой моего друга пробудил во мне дух противоречия, а на акциях Union Pacific я остановил свой выбор только потому, что эту компанию очень уж расхваливали. Я не знаю, откуда и почему приходят эти озарения. Знаю лишь то, что вышел из конторы Harding Brothers в Атлантик-Сити, открыв на растущем рынке короткую позицию на три тысячи акций Union Pacific, и совершенно ни о чем не беспокоился.

Но мне было интересно, по какой все-таки цене были проданы последние две тысячи акций, поэтому после ланча мы вернулись в контору. Там я с удовольствием обнаружил, что рынок все так же крепок и мои акции продолжают расти.

– Тебе конец, – сказал мой приятель, который не скрывал своей радости от того, что не пошел у меня на поводу.

На следующий день рынок еще немного подрос, и мой друг продолжал куражиться. Но я был уверен в своей правоте, а в таких случаях я никогда не проявляю нетерпения. Какой смысл? Ближе к вечеру в тот же день рост акций Union Pacific остановился, а затем они пошли вниз.

Курс очень быстро упал ниже той средней цены, по которой были проданы мои три тысячи акций. Я окончательно уверился в своей

правоте, а раз так, почему бы не продать еще немного? Перед самым закрытием я так и сделал: продал еще две тысячи акций.

Вот так и получилось, что на одном предчувствии я продал без покрытия пять тысяч акций Union Pacific – все, что мог позволить себе с той суммой, которая была у меня на брокерском счете в конторе Harding Brothers. Может, я продал бы и больше, но у меня не было денег на маржинальный залог. Теперь оставалось только ждать и надеяться.

Имея открытую короткую позицию такого масштаба, об отпуске уже нечего было и думать, поэтому в тот же вечер я вернулся в Нью-Йорк. Находясь на месте событий, в случае необходимости я смогу действовать быстрее.

На следующий день пришли известия о землетрясении в Сан-Франциско. Там было настоящее бедствие. Но при открытии рынка акции понизились только на пару пунктов. «Бычий» настрой сохранялся, и публика не спешила реагировать на поступавшие новости. Такое можно наблюдать сплошь и рядом. Если, к примеру, существуют серьезные фундаментальные основания для общего роста котировок, то определенного сорта новости не могут оказать на рынок «быков» такое же влияние, какое могли бы оказать на рынок «медведей» – независимо от наличия того, что газетчики именуют «бычьим» манипулированием.

Все дело в настроениях, господствующих в конкретный момент. В данном случае рынок не оценил по достоинству масштаб и последствия катастрофы просто потому, что не хотел этого. В тот же день, еще до закрытия торгов, котировки вернулись к прежнему уровню.

У меня по-прежнему оставалась открытая короткая позиция на пять тысяч акций. Гром уже грянул, но на моих акциях это не отразилось. Как бы ни была хороша моя интуиция, денег от этого у меня не прибавлялось, даже на бумаге. Мой друг, с которым мы были в Атлантик-Сити, видя, в какое положение я попал, радовался и печалился одновременно.

– Ну хорошо, у тебя было озарение, – говорил он, – но, видишь ли, когда все таланты и все деньги на стороне «быков», нет смысла сопротивляться. Они все равно выигрывают.

– Дай им время, – возражал я, имея в виду цены. Я не собирался закрывать позицию, поскольку знал, что ущерб от землетрясения был страшный и железнодорожные компании пострадали от него едва ли не сильнее всех. Но слепота биржи к этому несчастью приводила меня в отчаяние.

– Дай им время, – отвечал мой друг, – и твоя шкура будет сушиться на солнце вместе со шкурами прочих «медведей».

– А что намерен делать ты? – спросил я. – Станешь ли ты покупать акции Union Pacific, невзирая на миллионы долларов ущерба, понесенного этой и другими железнодорожными компаниями, входящими в ее состав? Откуда возьмется прибыль для выплаты дивидендов, если все доступные средства направляются на ликвидацию последствий землетрясения? Даже если разрушения не столь велики, как о них говорят, разве это причина, чтобы покупать акции пострадавших железнодорожных компаний? Ответь!

На это мой друг смог ответить только следующее:

– Да, на словах все правильно. Но я-то тебе твержу, что рынок с тобой не согласен. Лента ведь не врет, верно?

– Правда, иногда запаздывает, – возразил я.

– Знаешь такую историю? Незадолго до «черной пятницы» Джим Фиск разговаривал с одним человеком, который привел десяток причин, по которым золото должно упасть в цене, причем надолго. При этом он так разошелся, что в конце заявил Фиску, что намерен продать золото без покрытия на несколько миллионов. А Джим Фиск посмотрел на него и говорит: «Что ж, давай! Продавай, а потом пригласи меня на свои похороны».

– Да, – сказал я, – и если бы тот тип действительно сделал то, что хотел, даже представить страшно, сколько бы он заработал! Продавай Union Pacific, послушай моего совета.

– Только не я! Я предпочитаю не плевать против ветра и не плыть против течения.

На следующий день, когда в прессе появились подробности катастрофы, рынок начал сдавать, но все еще не так сильно, как должен был бы. Хорошо понимая, что уже ничто на свете не сможет предотвратить крах рынка, я удвоил свою позицию, продав еще пять тысяч акций. К этому моменту многие уже поняли, что произошло, и теперь мои брокеры всецело меня поддерживали. Ни в их, ни в моих

действиях не было и тени безрассудства. На следующий день рынок наконец зашевелился по-настоящему. Пришел час расплаты. Естественно, я постарался не упустить свой шанс. Я еще раз удвоил позицию, продав еще 10 тысяч акций. Теперь игра на понижение была единственно возможной.

Я не думал ни о чем, кроме того, что оказался на сто процентов прав и что это удача, воистину ниспосланная небесами. Теперь мне оставалось только сполна воспользоваться представившейся возможностью. Я продал еще. Думал ли я тогда о том, что, открыв такую огромную короткую позицию, чрезвычайно сильно рискую: достаточно было сравнительно небольшого роста котировок, чтобы съесть не только мою бумажную прибыль, но и вложенный капитал? Не знаю, задумывался ли я об этом, но если и задумывался, то практически не принимал эту возможность в расчет. Это не было безрассудным нырянием в омут. На самом деле я играл достаточно осторожно. Нет в мире силы, которая могла бы в одночасье устранить последствия землетрясения, не так ли? Невозможно в одночасье восстановить разрушенную инфраструктуру, да еще и не затратив на это огромных денег. Все деньги мира не помогли бы мгновенно устранить последствия катастрофы, не так ли?

Я не играл вслепую. Я не был обезумевшим «медведем». Я не был опьянен успехом и вовсе не думал о том, что разрушение Сан-Франциско потянет за собой в тартары всю страну. Я отнюдь не ожидал всеобщей паники. Уже на следующий день я закрыл позиции, заработав на этом 250 тысяч долларов. На тот момент это был самый крупный выигрыш в моей карьере. И все было сделано за несколько дней. Первые пару дней обитатели Уолл-стрит не обращали внимания на землетрясение. Они любят объяснять это тем, что первые сообщения о землетрясении не казались столь уж тревожными, но я думаю, что дело в другом. Публике требовалось время, чтобы изменить восприятие рынка акций. Даже большинство профессиональных биржевиков проявляли замедленную реакцию и близорукость.

У меня нет этому никакого объяснения – ни научного, ни детского. Я всего лишь рассказываю о том, что и почему делал и что из этого вышло. Меня гораздо меньше занимала тайна моего озарения, чем его результат – четверть миллиона долларов. Это означало, что, когда

появится новая возможность, я смогу оперировать куда большими пакетами акций.

В то лето я уехал на воды в Саратога-Спрингс. Я намеревался отдохнуть, но к рынку акций все-таки приглядывался. Во-первых, я не так уж устал от своего занятия, чтобы мне было противно даже думать о нем. А во-вторых, все мои тамошние знакомые имели на фондовом рынке свой интерес. Естественным образом эта тема постоянно всплывала в наших разговорах. Я заметил, что между самой биржевой игрой и разговорами о ней существует большая разница. Некоторые из моих собеседников напоминали мне тех отважных клерков, которые не стесняются называть своих работодателей прохвостами – но только за их спиной.

В Саратога-Спрингс у Harding Brothers был филиал – ведь здесь отдыхали многие из их клиентов. Но главной причиной, думаю, была реклама. Для любой фирмы филиал на курорте – это все равно что огромный рекламный щит. Я регулярно захаживал к ним, чтобы посидеть и провести время среди таких же, как я. Менеджером там работал отличный парень из нью-йоркской конторы, который был рад дружески поболтать с каждым, а по возможности и клиента заполучить. Место это было идеальное для обмена слухами и прочей полезной информацией – относительно скачек, акций и тому подобного. В конторе у Хардинга знали, что я не принимаю ничьих наводок, поэтому управляющий никогда не подходил ко мне, чтобы доверительно шепнуть на ухо о новостях, полученных из нью-йоркского офиса. Он просто передавал мне телеграммы со словами: «Вот что они мне присылают», – или что-нибудь в этом роде.

Разумеется, я наблюдал за рынком. Я не могу просто так смотреть на котировочную доску, я автоматически расшифровываю сигналы, которые она посылает. Та к вот, в какой-то момент я заметил, что акции моей любимой Union Pacific как будто бы собрались расти в цене. Курс, правда, и без того был довольно высокий, но акции вели себя так, словно их кто-то активно скупает. Я наблюдал за ними пару дней, не вмешиваясь, и все больше убеждался, что тот, кто их скупает, не только располагает большими деньгами, но и знает, что к чему. Это был не случайный выбор, потому что действовал этот кто-то очень умно.

Окончательно убедившись в этом, я, естественно, тоже начал покупать. Курс на тот момент составлял где-то 160. Тенденция к росту сохранялась, и я продолжал покупать – пакетами по 500 акций. Чем больше я покупал, тем сильнее рос курс, но безо всяких рывков, поэтому я чувствовал себя вполне комфортно. Я не видел ничего, что могло бы помешать их дальнейшему росту, во всяком случае тикерная лента ни о чем таком не говорила.

Неожиданно ко мне подошел управляющий и сказал, что из Нью-Йорка пришел телеграфный запрос (у них, естественно, была прямая связь с Нью-Йорком), нет ли меня поблизости, а когда им ответили, что я здесь, пришел ответ: «Задержите его. Скажите, что с ним хочет говорить мистер Хардинг».

Я сказал, что, разумеется, подожду, и купил еще 500 акций Union Pacific. О чем хотел говорить со мной Хардинг, я понятия не имел. Вряд ли о делах. Средств на моем счете с избытком хватало на залоговое обеспечение того, что я сейчас скупал. Вскоре пришел управляющий и попросил меня пройти к междугородному телефону.

– Здравствуйте, Эд, – сказал я.

Но на другом конце провода не церемонились:

– Что за чертовщина с вами происходит? Вы с ума сошли?

– А вы? – огрызнулся я.

– Что вы там выделываете? – слышалось из трубки.

– Что вы имеете в виду?

– Зачем вы скупаете эти акции?

– Но разве с моим залогом не все в порядке?

– Дело не в залоге, а в том, чтобы не сесть в лужу.

– Что-то я не улавливаю.

– Вы зачем скупаете Union Pacific?

– Они растут, – объяснил я.

– Какое там растут! Разве вы не понимаете, что инсайдеры просто скармливают их вам? Вы для них просто легкая добыча. Лучше бы вы спустили эти деньги на скачках – хотя бы развлечение. Не позволяйте им себя одурачить.

– Никто меня не дурачит, – возразил я. – Я об этом деле не говорил ни единой душе.

Но Хардинг продолжал наседавать:

– Вы думаете, что очередное чудо будет спасать вас всякий раз, как вы влезаете в эти акции? Выбирайтесь оттуда, пока еще есть шанс. Это же просто преступление – играть на повышение при таком курсе, когда эти мошенники сбрасывают их вам прямо тоннами.

– Но лента говорит, что они их скупают, – настаивал я.

– Ларри, у меня прямо сердце заболело, когда начали поступать ваши заявки. Бога ради, не дурите. Избавьтесь от них! Прямо сейчас. Они могут рухнуть в любую минуту. Свой долг я исполнил. Будьте здоровы!

И он повесил трубку.

Эд Хардинг был умнейшим и необычайно хорошо информированным человеком. К тому же он был настоящим другом – бескорыстным и добросердечным. Еще важнее было то, что его положение позволяло получать доступ к информации, которая для меня была закрыта. При покупке железнодорожных акций я опирался только на свой многолетний опыт изучения поведения ценных бумаг: в движении котировок я увидел определенные симптомы, которые обычно предшествуют существенному росту курса. Не знаю, как это со мной случилось, но, наверное, я подсознательно убедил себя в том, что лента лгала и я наивно поверил в то, что акции активно скупаются, только потому, что инсайдеры своими хитроумными действиями влияли на котировки и заставили меня поверить в это. Возможно, на меня произвели впечатление хлопоты Эда Хардинга, который отчаянно пытался уберечь меня от того, что считал колоссальной ошибкой с моей стороны. Сомневаться в его уме и его мотивах у меня не было ни малейших оснований. В общем, я не могу сказать, что именно подвигло меня последовать его совету, но я последовал.

Я продал все свои акции Union Pacific. Но, разумеется, если было глупостью ставить на их рост, то было бы так же глупо не поставить на их понижение. Поэтому, сбросив все ранее купленные акции, я затем продал четыре тысячи акций в шорт – по среднему курсу около 162.

На следующий день правление Union Pacific объявило о выплате десятипроцентных дивидендов по акциям. Сначала никто на бирже не мог этому поверить. Это было слишком похоже на отчаянные маневры загнанных в угол игроков. Все газетчики набросились на директоров компании. Но, пока мудрецы с Уоллстрит колебались, рынок вскипел. Акции Union Pacific пошли нарасхват, и в результате цена на них

подскочила до рекордной высоты. Некоторые из профессиональных трейдеров сделали на этом состояние в течение одного часа, а впоследствии я слышал про одного туповатого специалиста, который совершил ошибку, пополнившую его карманы на 350 тысяч долларов. Неделю спустя он уже продал свое место на бирже и стал землевладельцем.

Ясно, что в тот самый миг, когда я услышал о беспрецедентных десятипроцентных дивидендах, я понял, что получил по заслугам, послушавшись не собственного опыта, а совета со стороны. Я пренебрег собственной убежденностью, а послушал приятеля только потому, что он был бескорыстен в своих советах и имел репутацию человека, который знает, что делает.

Как только эти акции достигли новых высот, я сказал себе: «Такие акции – не для короткой продажи».

Все мои сбережения лежали на моем счете в конторе Хардинга в качестве залога. Это было нормально. Удручало только то, что ситуацию я оценил верно, но потом, как дурак, позволил Эду Хардингу поколебать мою решимость. Однако на сожаления не было времени, да и смысла сожалеть не было никакого: что сделано, то сделано. Поэтому я распорядился закрыть контракт. Когда я подал заявку о закрытии этой позиции, акции на бирже шли по 165, то есть я уже при этой цене терял три пункта. Но брокеры сумели выкупить акции и тем самым закрыть позицию только по 172, а некоторые – и по 174. Когда я получил брокерский отчет, выяснилось, что дружеское и доброжелательное вмешательство Хардинга обошлось мне в 40 тысяч долларов. И это была еще небольшая плата за неспособность постоять за свои убеждения! Этот урок мне еще дешево обошелся.

Я ни о чем не беспокоился, потому что все указывало на дальнейший рост котировок. Решение правления компании было необычным, даже беспрецедентным, но в этот раз я сделал то, что считал правильным. Отдав приказ на выкуп четырех тысяч акций для закрытия короткой продажи, я решил не останавливаться на этом и заработать на дальнейшем росте, который явствовал из сообщений тикерной ленты. Поэтому купил еще четыре тысячи акций и держал их до следующего утра. Утром я вышел из игры, не только вернув потерянные 40 тысяч, но еще и заработав 15 тысяч. Если бы Эд Хардинг не попытался спасти мои деньги, мой выигрыш был бы

просто фантастический. Но он оказал мне большую услугу, поскольку именно его урок – теперь я твердо в этом убежден – завершил мое образование в качестве биржевого спекулянта.

Полученный урок не только лишней раз продемонстрировал мне, что надо не посторонних слушать, а следовать внутреннему голосу, но и научил больше доверять себе. Это помогло мне окончательно отказаться от прежних методов торговли. История в Саратога-Спрингс стала последней азартной игрой в моей карьере, последней ставкой на удачу. После этого случая я совершенно перестал думать о движениях отдельных акций, сосредоточив внимание на общих условиях рынка. Так я вышел на новый уровень мастерства в сложнейшем искусстве спекуляции. Это был долгий и трудный путь.

Глава VII

Если меня спрашивают, я без колебаний отвечаю, какой у меня на данный момент настрой – «бычий» или «медвежий». Но я никогда не даю советов покупать или продавать определенные акции. На рынке «медведей» все акции идут вниз, а на рынке «быков» все акции растут. Это, конечно, не мешает акциям производителей оружия идти против общего течения, если спад на бирже вызван войной. Я говорю в самом широком смысле. Но средний игрок не хочет знать, какой сегодня рынок – «медвежий» или «бычий». Он хочет, чтобы ему сказали, какие именно акции покупать или продавать. Он хочет получить что-то из ничего. Он не желает трудиться. И думать не желает. Ему лень даже пересчитать деньги, которые падают на него с неба.

Я был не настолько ленив, но и мне всегда было легче думать об отдельных акциях, чем о рынке в целом, и о частных колебаниях, нежели об общих тенденциях. Я должен был себя изменить, и я изменился.

Людям нелегко понять основы биржевой торговли. Я часто говорю, что самый комфортный вид биржевой игры – покупать акции на растущем рынке. И главный смысл здесь не столько в том, чтобы покупать как можно дешевле, а продавать в шорт на пике цены, а в том, что все нужно делать вовремя – и покупать, и продавать. Когда я играю на понижение и продаю акции, цена каждой следующей продажи должна быть ниже, чем цена предыдущей. Когда я покупаю, то верно обратное. Я должен покупать по мере роста цены. Я не открываю длинные позиции, когда курс падает. Я делаю это при растущем курсе.

Представим себе, к примеру, что я покупаю какие-то акции. Вот я приобрел две тысячи акций по 110. Если после этого цена вырастет до 111, значит, я оказался прав, по крайней мере временно, потому что рост котировки на один пункт приносит мне прибыль. Поскольку я прав, то иду и покупаю еще две тысячи акций. Если рынок продолжает расти, я приобретаю третий пакет в две тысячи акций. Цена, скажем, дошла до 114. Я думаю, что на данный момент этого достаточно. Теперь у меня есть база для дальнейших расчетов. Я приобрел шесть

тысяч акций по средней цене $111\frac{3}{4}$, и в настоящее время эти ценные бумаги стоят 114. Пока я больше не буду покупать. Теперь я выжидаю и приглядываюсь. По моим расчетам, на какой-то стадии подъема должен случиться откат. Я хочу увидеть, как рынок придет в себя после такой коррекции. Может быть, акции откатятся до той цены, за которую я приобрел свой третий пакет. Предположим, они откатываются до $112\frac{3}{4}$, а потом опять идут вверх. Как только цена снова достигает $113\frac{3}{4}$, я отдаю приказ о покупке еще четырех тысяч акций – и мой приказ исполняется, разумеется, по текущему рыночному курсу. Если выясняется, что эти четыре тысячи ценных бумаг были приобретены за те же $113\frac{3}{4}$, я понимаю, что здесь что-то не так, и тестирую рынок, то есть продаю тысячу акций, чтобы посмотреть на реакцию рынка. Но предположим, что, отдав приказ на покупку четырех тысяч ценных бумаг в тот момент, когда цена была $113\frac{3}{4}$, я получаю две тысячи акций по 114, 500 – по $114\frac{1}{2}$, а остальные – по мере роста курса, так что последние 500 достаются мне за $115\frac{1}{2}$. Теперь я уверен в своей правоте. Именно то, как я купил эти четыре тысячи акций, является для меня знаком, что я приобрел их правильно – что купил то, что нужно, и тогда, когда нужно. И я добился этой правоты, глядя не на конкретные акции, а на общее состояние рынка. Мне не нужны акции слишком дешевые или достаемые слишком легко.

Я вспоминаю историю, которую мне рассказывали об С. В. Уайте по прозвищу Дьякон – одном из крупнейших дельцов на Уолл-стрит. Это был очень тонкий, умный и отважный старик. По слухам, в свое время он творил совершенно поразительные вещи.

Случилось это довольно давно, когда акции Американской сахарной компании были одним из постоянных источников бурления на бирже. Г. О. Хэвемайер, президент компании, находился тогда в зените своего могущества. Ветераны биржи рассказывали мне, что Хэвемайер и его окружение располагали вполне достаточными мозговыми и финансовыми ресурсами, чтобы успешно проверить любую операцию с собственными акциями. Мне говорили, что он обчистил больше профессиональных трейдеров, занимавшихся его акциями, чем любой другой инсайдер любой другой компании. Как правило, профессиональные трейдеры склонны скорее противодействовать играм инсайдеров, чем помогать им.

Однажды в контору ворвался чрезвычайно взволнованный человек, лично знавший «Дьякона» Уайта, и заявил:

– Дьякон, однажды вы обещали мне, что, если я когда-нибудь принесу вам хорошую информацию и вы решите ею воспользоваться, вы поделитесь со мной прибылью с нескольких сотен акций.

Он сделал паузу, чтобы перевести дыхание и услышать подтверждение.

Дьякон задумчиво посмотрел на него и сказал:

– Не припомню, чтобы я такое говорил, но я всегда готов заплатить за полезную информацию.

– Ну тогда у меня есть кое-что для вас.

– Что ж, очень хорошо, – отозвался Дьякон так ласково, что человек, принесший новости, совершенно растаял.

Он подошел к Дьякону вплотную и тихо, чтобы никто другой не услышал, прошептал:

– Хэвемайер покупает сахарные акции.

– В самом деле? – совершенно спокойно отозвался Дьякон.

Это задело информатора, и он внушительно подтвердил:

– Да, сэр. Скупает все, что есть на рынке.

– Друг мой, вы уверены? – переспросил Уайт.

– Дьякон, я знаю это наверняка. Группа инсайдеров скупает все, до чего может дотянуться. Там какая-то история с тарифами, поэтому обыкновенные акции должны резко вырасти, тем самым поставив крест на привилегированных ценных бумагах. А это означает, что курс точно вырастет на 30 пунктов.

– Вы действительно так думаете?

Старик Уайт внимательно посмотрел на своего собеседника поверх очков в старомодной серебряной оправе, которые он надел, чтобы почитать ленту.

– Думаю? Я не думаю. Я знаю! Это абсолютно точно! Послушайте, Дьякон, когда Хэвемайер и его люди скупают акции собственной компании, как сейчас, они никогда не удовлетворяются менее чем 40 пунктами чистой прибыли. Я не удивлюсь, если в любую минуту окажется, что в свободной продаже этих акций уже нет, и котировки взлетят до небес прежде, чем они скупят столько, сколько им нужно. Их и так уже осталось в свободном хождении значительно меньше, чем еще месяц назад.

– Так он покупает сахарные? – с отсутствующим видом повторил Дьякон.

– Покупает? Да он гребет их обеими руками, и сдерживает его только боязнь спровоцировать слишком быстрый рост.

– Это все? – спросил Дьякон.

Такого короткого вопроса хватило, чтобы его информатор просто взвился:

– Да, сэр! И я считаю это очень хорошей информацией. Все совершенно ясно.

– Ясно ли?

– Да, и стоит эта информация должна очень недешево. Вы собираетесь ею воспользоваться?

– О да. Я ею воспользуюсь.

– Когда же? – с подозрением в голосе спросил информатор.

– Прямо сейчас, – ответил Дьякон и крикнул: – Фрэнк!

Так звали его самого шустрого брокера, который в это время находился в соседней комнате.

– Да, сэр? – возник Фрэнк.

– Я хочу, чтобы ты отправился на биржу и продал 10 тысяч сахарных акций.

– Вы хотите продать? – воскликнул информатор.

В его голосе было такое страдание, что Фрэнк, который уже было бросился исполнять поручение, остановился.

– Ну да, – кротко отозвался Дьякон.

– Но я же сказал вам, что Хэвемайер их скупает!

– Я слышал, что вы сказали, – мягко ответил Дьякон и, повернувшись к брокеру, добавил: – Пospеши, Фрэнк!

Брокер ринулся исполнять распоряжение, а информатор побагровел.

– Я пришел сюда, – в ярости воскликнул он, – с лучшей информацией, какая только может быть. Я принес ее вам, поскольку думал, что вы мой друг, человек честный и справедливый. Я рассчитывал, что вы ею воспользуетесь.

– Но я ею и пользуюсь, – перебил его Дьякон.

– Но я же сказал, что Хэвемайер и его банда скупают акции!

– Это так. Я слышал вас.

– Но скупают же! Скупают! Я сказал «скупают»!

Он уже просто орал.

– Да, скупают! Я отлично вас понял, – уверил его Дьякон, стоя рядом с телеграфным аппаратом и глядя на ленту.

– Но вы-то продаете!

– Да, продаю. Десять тысяч акций, – утвердительно кивнул Дьякон.

Он замолчал, сосредоточившись на ленте, а заинтригованный информатор подошел ближе посмотреть, что такого видит там эта старая лиса. Пока он заглядывал в ленту через плечо Дьякона, клерк принес листок бумаги – вероятно, отчет Фрэнка. Дьякон только мельком взглянул на листок – он уже по сообщениям ленты видел, что его заявка выполнена.

Уайт сказал клерку:

– Передай ему, чтобы продал еще 10 тысяч сахарных.

– Дьякон, Богом клянусь, они действительно скупают акции!

– Вам это сказал сам мистер Хэвемайер? – спокойно спросил Дьякон.

– Конечно нет! Он никогда никому ничего не говорит. Он ведь и пальцем не шевельнет, чтобы помочь лучшему другу заработать хоть грош. Но я знаю, что это так!

– Не позволяйте себе так волноваться, друг мой.

Сказав это, Уайт предостерегающе поднял руку. Он снова смотрел на ленту.

А информатор с горечью продолжал говорить:

– Если бы я знал, что вы все сделаете с точностью до наоборот, я не стал бы терять ни своего времени, ни вашего. Но я не стану радоваться, когда вам придется закрывать позицию с огромным убытком для себя. Мне жаль вас, Дьякон. Честно. Если вы позволите, я отправлюсь в другое место и сам воспользуюсь своей информацией.

– Но я же действую как раз на основе вашей информации. Думаю, что я немножко знаю рынок – может быть, не так хорошо, как вы и ваш друг Хэвемайер, – но кое-что все-таки знаю. Опыт научил меня, что с информацией подобного рода нужно обращаться именно так, как я. Если человек пробыл на Уолл-стрит столько лет, сколько я, он признателен каждому, кто принимает его дела близко к сердцу. Сохраняйте спокойствие, друг мой.

Информатор только хлопал глазами, глядя на Дьякона, чье здравомыслие и крепкие нервы вызывали у него глубокое уважение.

Вскоре опять появился клерк с брокерским отчетом. Дьякон просмотрел отчет и распорядился:

– А теперь пусть купит 30 тысяч сахарных. Тридцать тысяч!

Клерк поспешил обратно, а информатор только охнул от изумления и продолжал смотреть на старого лиса, не зная, что и сказать.

Дьякон решил-таки объяснить свои действия:

– Друг мой, – сказал он. – Я ни секунды не сомневался в том, что вы рассказали мне истинную правду. Но даже если бы я услышал это от самого Хэвемейера, то все равно действовал бы так же. Потому что есть только один способ убедиться в том, что кто-либо скупает акции в больших объемах. Именно это я и сделал. Первые 10 тысяч акций ушли очень быстро. Но для окончательных выводов этого было мало. Вторые 10 тысяч рынок проглотил, не останавливая повышения курса. То, как кто-то сгрэб 20 тысяч акций, убедило меня, что действительно идет операция по скупке всех имеющихся на рынке акций. И сейчас не очень важно, кто их скупает. Поэтому я выкупил акции обратно, чтобы закрыть позиции, и дополнительно купил 10 тысяч акций в рост. Теперь я точно вижу, что ваша информация оказалась очень важной.

– И насколько она важна? – последовал вопрос информатора.

– Ваша доля – 500 акций по средней цене, уплаченной за пакет в 10 тысяч, – ответил Дьякон. – Всего доброго, друг мой. В следующий раз будьте поспокойнее.

– У меня к вам просьба, Дьякон, – сказал информатор. – Вы не могли бы, когда будете продавать свои сахарные, продать и мои? Вы знаете о рынке намного больше меня.

Такова теория. Вот почему я никогда не покупаю акции по дешевке. Естественно, я всегда стараюсь покупать эффективно – в согласии с общим движением рынка. Но что касается продажи, то понятно, что ничего нельзя продать, пока кто-нибудь не захочет это купить.

Когда работаешь с широким размахом, все это приходится постоянно держать в уме. Ты изучаешь условия, тщательно планируешь свои операции и приступаешь к действию. Ты покупаешь большой пакет и получаешь большую бумажную прибыль. Но ты не можешь продать акции в любой момент, когда тебе вздумается. Маловероятно, чтобы рынок проглотил пакет в 50 тысяч акций с такой же легкостью, как сотню акций. Приходится ждать появления достаточного спроса. И вот наступает момент, когда тебе кажется, что

все необходимые предпосылки налицо. Когда появляется такой шанс, его надо использовать. Как правило, шанса приходится ждать. Продавать приходится не когда хочешь, а когда можешь. Чтобы поймать этот момент, нужно ждать и тестировать рынок. Вовсе не трудно определить, когда он способен проглотить все, что ты ему даешь. Но неразумно продавать весь пакет, пока нет полной уверенности в том, что сложились нужные условия. Надо помнить, что курс никогда не бывает слишком высоким, чтобы начать покупать, или слишком низким, чтобы начать продавать. Но после первого движения приступать ко второму можно только после того, как вы убедитесь, что первое принесло прибыль. Ждите и наблюдайте. Вот когда оказывается кстати умение читать тикерную ленту – когда нужно выбрать подходящий момент для начала операции. От своевременного начала зависит многое. У меня ушли годы на то, чтобы понять, насколько это важно. Причем потратил я на эти уроки не только время, но еще и сотни тысяч долларов.

Не поймите меня превратно. Я вовсе не предлагаю каждому спекулянту с терпением и упорством строить пирамиды. Строительством пирамид, конечно, можно заниматься, и это приносит большие деньги, которых нельзя заработать никаким другим способом. Но все-таки я имел в виду другое. Предположим, вы хотите купить 500 акций. Смысл сказанного мною состоит в том, что не надо все 500 акций покупать разом – во всяком случае, если вы покупаете их в целях спекуляции. (Если вы намерены играть в азартные игры, могу сказать только одно: не делайте этого!) Предположим, вы покупаете первую сотню и терпите на ней убыток. Зачем тогда покупать еще? Вы должны сразу увидеть, что не правы, по крайней мере на данный момент.

Глава VIII

Инцидент с акциями Union Pacific, имевший место в Саратога-Спрингс летом 1906 года, помог мне стать значительно более независимым от слухов и советов, то есть от мнений, склонностей и подозрений других людей, сколь бы доброжелательными и разумными эти люди ни были. Отнюдь не тщеславие, но реальные события доказали мне, что в своей способности читать ленту я был гораздо аккуратнее и проницательнее большинства. К тому же я был подготовлен лучше, чем средний клиент Harding Brothers, в том смысле, что без всяких предрассудков относился к различным методам спекуляции. Игру на понижение я находил не менее, но и не более интересной и полезной, чем игру на повышение. Мой единственный предрассудок заключается в том, что я не люблю ошибаться.

Даже будучи совсем молодым парнем, я всегда делал самостоятельные выводы из всех фактов. Для меня это единственный способ что-либо понять. Я не способен вывести из фактов то, что выводят другие. Ведь это же мои факты, не так ли? Если я во что-то верю, то можете быть убеждены в том, что просто не могу в это не верить. Если я покупаю акции, значит, истолковываю ситуацию на рынке как благоприятную для «быков». Но вокруг всегда много тех, кто ведет себя «по-бычьему» только потому, что у них на руках купленные акции. Причем многие из этих людей считаются весьма разумными. Я не допускаю того, чтобы моя собственность или мои склонности влияли на мое понимание, поэтому люблю повторять, что никогда не спорю с лентой. Сердиться на рынок, потому что он неожиданно или даже вопреки всякой логике пошел не туда, куда вам хочется, – это все равно что, подцепив пневмонию, злиться на свои легкие.

Постепенно я приближался к полному пониманию того, что спекуляция акциями не сводится к простому умению читать тикерную ленту. Старик Партридж, который настойчиво повторял, что на рынке «быков» жизненно важно оставаться «быком», навел меня на мысль, что для успешной игры на бирже важнее всего определить тип рынка, на котором вы играете. Я начал осознавать, что для того, чтобы

зарабатывать большие деньги, надо придерживаться общего тренда, то есть не частных колебаний индивидуальных акций, а общих движений рынка. Что бы ни послужило первоначальным толчком для тренда, можно не сомневаться в том, что его продолжение зависит не от искусственного манипулирования со стороны групп финансистов и спекулянтов, а от фундаментальных условий. Кто бы ни противостоял общему движению рынка, оно неизбежно будет продолжаться так долго и зайдет так далеко, как того потребуют те фундаментальные силы, которые движут рынком.

После Саратога-Спрингс я более ясно начал понимать, что, поскольку курсы всех акций движутся в едином потоке, особой необходимости изучать поведение тех или иных отдельных акций нет. К тому же, если думать о тренде в целом, многие ограничения отпадают. Можно покупать или продавать весь список котируемых акций. При работе с некоторыми ценными бумагами короткая продажа становится опасной, если ее объем превосходит определенный процент от числа всех находящихся в обращении акций, и величина порога зависит от того, где находятся и кому принадлежат остальные акции. А если вы работаете с общим списком котируемых акций, то можете спокойно продать хоть миллион ценных бумаг из общего списка (если цена подходящая), не опасаясь «короткого сжатия». Но тот же человек может – при хорошей цене – вполне уверенно продать хоть миллион акций, покрывающих весь котировочный список, не опасаясь «сжатия» рынка. В прежние времена инсайдеры, используя умело поощряемые страхи перед корнерами и «сжатиями», регулярно выжимали изрядные деньги из спекулянтов, играющих на понижение.

Каждый знает, что на рынке «медведей» нужно быть «медведем», а на рынке «быков» – «быком». Логично, не так ли? Но мне пришлось твердо усвоить этот общий принцип, прежде чем я понял, что его практическое применение подразумевает необходимость предвосхищать наиболее вероятные события. Мне потребовалось немало времени, чтобы научиться играть по этим правилам. Правда, в свое оправдание должен напомнить, что до того момента у меня просто было недостаточно средств, чтобы спекулировать подобным образом. Игра на общем тренде принесет много денег, если вы оперируете большим пакетом акций, а для этого нужно иметь достаточно большой остаток средств на брокерском счете.

Часть доходов от игры на фондовом рынке мне всегда приходилось тратить на жизнь. И это мешало мне накопить достаточный запас средств, чтобы применять более прибыльный, но более медленный, а значит, в краткосрочной перспективе и более дорогостоящий метод игры на изменении трендов.

Однако теперь не только я сам был более уверен в себе, но и брокеры перестали воспринимать меня как молодого выскочку, которому время от времени везет. Они всегда очень неплохо зарабатывали на мне за счет комиссионных, но теперь я был на пути к тому, чтобы войти в число их лучших клиентов, а это имеет свою ценность, не измеряемую в размерах комиссионных. Клиент, который делает деньги, является ценным активом для любой брокерской конторы.

Когда я перестал удовлетворяться одним только чтением тикерной ленты и меня перестали заботить исключительно внутрисуточные колебания цен на определенные акции, мне пришлось научиться анализировать игру под другим углом. От изучения котировок я перешел к изучению базовых принципов; от игры на колебаниях цен я перешел к игре, основанной на анализе общего состояния рынка.

У меня была давняя привычка ежедневно штудировать газеты в поисках полезной информации. Все игроки так делают. Но значительная часть этой ежедневной информационной жвачки представляет собой сплетни и личные мнения авторов. В том, что касается анализа общих условий, еженедельные обзоры, публиковавшиеся в солидных изданиях, не вполне меня удовлетворяли. Моя точка зрения, как правило, не совпадала с точкой зрения финансовых редакторов. Правильно выстроить факты и сделать правильные выводы для них не было жизненной необходимостью, а для меня было. К тому же мы сильно расходились в оценке фактора времени. Для меня анализ событий прошедшей недели был не столь важен, как прогноз на будущие недели.

Я много лет был жертвой неудачной комбинации таких факторов, как молодость, неопытность и недостаток капитала. Но теперь я переживал радость первооткрывателя. Новое понимание игры объяснило мне наконец, почему я прежде никак не мог разбогатеть в Нью-Йорке. Но теперь, когда у меня было достаточно денег, опыта и уверенности в себе, мне так не терпелось опробовать новый ключ к

успеху, что даже я не заметил, что на двери есть еще один замок – фактор времени! Такая промашка была совершенно естественной. За каждый шаг вперед, за каждый урок нужно платить, и платить дорого.

Анализируя ситуацию, сложившуюся на фондовом рынке в 1906 году, я находил финансовые перспективы тревожными. Накопленные богатства таяли на глазах. Мир становился беднее, чем был. Рано или поздно кризис доберется до каждого, и помощи ждать будет неоткуда. Трудные времена, которые я предвидел, были не того рода, которые испытывает человек, меняющий дом стоимостью 10 тысяч долларов на вагон скаковых лошадей стоимостью в восемь тысяч. Речь шла, скорее, о ситуации, когда дом уничтожен пожаром, а большинство лошадей погибло в железнодорожной аварии. Огромное количество денег сгорело в пушечных жерлах за годы англо-бурской войны, и миллионы, потраченные на снабжение ничего не производящих солдат в Южной Африке, означали, что помощи от британских инвесторов ждать больше не приходится. Уничтожение Сан-Франциско землетрясением и пожарами, а также другие бедствия затронули всех и каждого: промышленников, фермеров, торговцев, рабочих и миллионеров. Очень серьезно пострадали железнодорожные компании. По моим расчетам, ничто на свете не могло предотвратить тяжелого удара по фондовому рынку. Но в такой ситуации оставалось только одно – продавать акции!

Я уже говорил, что мои первые сделки после того, как я выбираю направление игры, оказываются прибыльными. Поэтому теперь, решив играть на понижение, я начал сразу с большого пакета. Поскольку в данный момент не оставалось никаких сомнений в грядущем наступлении настоящего рынка «медведей», я был уверен в том, что эта операция принесет мне самый большой выигрыш за всю мою карьеру.

Сначала рынок пошел вниз. Потом восстановился. Затем на время затих и начал устойчиво расти. Мои бумажные прибыли растаяли, а бумажные убытки росли. В какой-то момент все выглядело так, что на настоящем рынке «медведей» не останется ни одного «медведя». Я понял, что мне не выстоять. Я закрыл свои позиции, и вовремя. Если бы я этого не сделал, то мне не на что было бы купить почтовую открытку. Я потерял большую часть своего состояния, но у меня все-таки осталось достаточно, чтобы иметь надежду отыграться.

Я совершил ошибку. Но в чем? Был рынок «медведей», и я играл «по-медвежьи». Это было разумно. Я продал акции без покрытия. Так и следовало делать. Но я продал их слишком рано. И за это пришлось дорого заплатить. Моя позиция была правильная, но вот сыграл я неправильно. Однако с каждым днем рынок продолжал приближаться к неизбежному краху. Я выжидал, а когда рост акций начал захлебываться и наконец замер, я распорядился продать столько акций, сколько можно было под залог моего сильно похудевшего состояния. На этот раз моя правота продержалась целый день. Но уже на следующий день ралли возобновилось. Я получил еще один удар! Поэтому я изучил ленту, закрыл позиции и стал ждать. Затем я снова продавал, в очередной раз клюнув на многообещающее снижение цен, но всякий раз это снижение оборачивалось стремительным взлетом.

Всем своим поведением рынок буквально побуждал меня вернуться к старой тактике игры, которой я придерживался в бакет-шопах. А ведь я, по существу, впервые так тщательно разработал четкий и далеко идущий план игры, опирающийся именно на общие тенденции, а не на колебания тех или иных бумаг. Я полагал, что обязательно выиграю, если буду придерживаться своего плана. Правда, в то время я еще не успел разработать свою систему постепенного наращивания ставок, о которой говорил выше, иначе начал бы продавать на уже падающем рынке и не потерял бы так много. Я все равно был бы не прав, но пострадал бы не так сильно. Видите ли, наблюдая определенные факты, я тогда не сумел правильно соотнести свои наблюдения. И это неполное понимание происходящего не то что мне не помогло, а чуть вообще не погубило.

Я всегда находил полезным анализ собственных ошибок. Так, я понял, что не следует терять «медвежью» позицию, если ты играешь на рынке «медведей», но при этом нужно внимательно и непрерывно изучать ленту, чтобы правильно выбирать время операции. Если начинать вовремя, прибыльная позиция не подвергается серьезной угрозе, и тогда уже не так трудно проявлять выдержку.

Разумеется, сегодня я намного больше доверяю собственным наблюдениям, которые не искажены ни надеждами, ни пристрастиями. К тому же теперь у меня гораздо больше средств для проверки фактов и правильности моих оценок и прогнозов. Однако в 1906 году

случилось так, что долгое чередование взлетов и падений рынка практически опустошило мой брокерский счет.

На тот момент мне было почти двадцать семь. Я играл уже двенадцать лет. Но впервые начинал игру в предвидении грядущего кризиса, и в какой-то момент мне стало понятно, что я анализирую ситуацию через подзорную трубу. Между моментом, когда я заметил первые грозовые тучи, и моментом, когда с неба на меня обрушится золотой дождь, должно было пройти гораздо больше времени, чем я предполагал. Период ожидания растянулся настолько, что я даже начал сомневаться в том, действительно ли видел то, что видел. Штормовых предупреждений было предостаточно, процентные ставки по брокерским ссудам возросли до небывалого уровня, но при всем том некоторые из крупных финансистов смотрели в будущее с оптимизмом (по крайней мере, в общении с репортерами), а регулярно возобновляющиеся ралли на бирже как будто бы опровергали прогнозы кричавших о грядущих бедствиях паникеров. Быть может, моя «медвежья» позиция являлась фундаментально ошибочной? Или я просто слишком поторопился начинать короткие продажи?

Я пришел к выводу, что ошибочным был выбор времени, но тут исправить уже ничего было нельзя. А затем рынок начал проседать. Я увидел в этом свой шанс и снова продал без покрытия столько, сколько смог, а затем курс опять взмыл вверх, причем довольно высоко.

Я снова остался ни с чем. Я снова был совершенно прав и при этом полностью разорен!

Должен сказать, это была просто потрясающая история. По существу, произошло следующее. Я заглянул в будущее и увидел громадную кучу золота. Из нее торчала табличка, где было громадными буквами написано: «Не упusti свой шанс». Рядом стоял фургон с надписью на борту: «Лоуренс Ливингстон. Грузовые перевозки». У меня в руке была новенькая лопата. Вокруг не было ни души, так что никто не мог оспорить мое право загрести лопатой все это золото – ведь никто, кроме меня, этой кучи не видел. Внимание тех, кто мог бы ее увидеть, если бы остановился и присмотрелся, было бы обращено совсем на другие вещи: бейсбол, автогонки, покупку недвижимости... Тогда я впервые увидел на горизонте такие огромные деньги и, естественно, бросился за ними со всех ног. Но прежде, чем я добрался до кучи золота, ветер переменялся и сбил меня с ног. Когда я

снова поднял голову, гора денег оставалась на месте, но лопаты у меня уже не было, да и фургон исчез. Вот так сурово наказывается фальстарт! Мне слишком хотелось удостовериться в том, что передо мной был не мираж, а настоящие доллары. Я их видел и знал, что это они. Мысль о награде за такое острое зрение помешала мне правильно оценить расстояние до этой кучи денег. Мне следовало не бежать сломя голову, а идти спокойно.

Вот что случилось тогда. Я не удосужился проверить, действительно ли наступил подходящий момент для масштабной игры на понижение. Я мог и должен был воспользоваться своим хваленым умением читать ленту биржевого телеграфа, но не сделал этого. Вот так я узнал, что, даже если человек занимает «медвежью» позицию на «медвежьем» рынке, начинать масштабные продажи без покрытия следует только тогда, когда нет опасности, что рынок в любой момент включит задний ход.

За все эти годы я купил и продал через фирму Harding Brothers многие тысячи акций. Компания относилась ко мне с полным доверием, и отношения между нами были наилучшие. Думаю, они чувствовали, что я был обречен вскоре опять начать выигрывать, и знали, что при моей напористой манере мне нужно только начать – и я с лихвой верну утраченное. Мои операции принесли им немало денег, и они знали, что в будущем принесут еще больше. Поэтому я всегда мог рассчитывать на кредит доверия с их стороны.

Полученная трепка несколько сбила с меня спесь, и в дальнейшем я действовал уже не столь агрессивно и самоуверенно. Я даже сказал бы, не столь небрежно, поскольку прекрасно понимал, насколько близко оказался к гибели. Теперь мне оставалось только ждать и наблюдать, то есть делать то, что я должен был делать и раньше, а не бросаться в омут очертя голову. Не то чтобы я, как говорится, дул на воду, обжегшись на молоке, просто при следующей попытке мне нужно было сыграть наверняка. Если бы человек не совершал ошибок, через месяц он владел бы всем миром. Но если бы он не учился на своих ошибках, то у него за душой гроша ломаного не было бы.

И вот в одно прекрасное утро я пришел к своим брокерам, опять полный задора и уверенности в себе. На этот раз не могло быть никаких сомнений. На финансовых страницах всех ежедневных газет я увидел объявление, которое недвусмысленно указывало на то, что

ждать больше нечего и пора играть по-крупному. Это было объявление о новом выпуске акций железнодорожных компаний Northern Pacific и Great Northern. Чтобы новым акционерам было удобнее оплачивать акции, вносить за них деньги допускалось в рассрочку. Это было что-то новенькое в практике Уолл-стрит. В моих глазах это был более чем зловещий знак.

На протяжении многих лет верным признаком повышения курса привилегированных акций Great Northern было объявление об ожидаемом дележе новой «дыни», где под «дыней» по нималось право привилегированных акционеров на выкуп по номиналу нового выпуска акций этой железнодорожной компании. Это право действительно имело ценность, поскольку рыночная цена акций всегда была существенно выше номинала. Но теперь состояние финансового рынка было таким, что даже самые могущественные банки не были уверены в том, что акционеры найдут деньги на выкуп акций. А привилегированные акции Great Northern на тот момент котировались примерно по 330!

Войдя в офис, я с порога заявил Эду Хардингу:

– Пришло время продавать. Вот сейчас мне и следовало начинать. Взгляните-ка на это объявление!

Он уже видел это. Я объяснил ему, о чем, с моей точки зрения, свидетельствовало это признание банкиров, но Хардинга мои слова отнюдь не убедили в том, что крах произойдет с минуты на минуту. Он считал, что с большой игрой на понижение лучше подождать, принимая во внимание выработавшуюся у рынка привычку к резким взлетам после снижения котировок. Если я подожду, есть риск, что цены успеют снизиться, но операция в целом будет более безопасной.

– Эд, – сказал я ему, – чем дольше задерживается начало обвала, тем более резким он будет, когда все-таки начнется. Это объявление – письменное признание банкиров. Они боятся того, на что я надеюсь. Для нас это знак поскорее садиться в «медвежий» вагон. Это все, что нам было нужно. Если бы у меня было 10 миллионов долларов, я немедленно поставил бы все до последнего цента.

Мне пришлось еще долго доказывать и уговаривать. Хардингу было мало того единственного вывода, который любой здравомыслящий человек мог сделать из данного объявления. Этого было достаточно

для меня, но не для большинства тех, кто находился в конторе. Мне-таки позволили продать, но слишком мало.

Через несколько дней железнодорожная компания St. Paul также заявила о выпуске собственных ценных бумаг – акций или облигаций, сейчас уже не помню, но это не важно. Важнее было то – и я сразу обратил на это внимание, – что срок выплат был указан более ранний по сравнению со сроком выплат Great Northern и Northern Pacific, которые объявили о выпуске своих акций раньше, чем St. Paul. Для меня было совершенно очевидным, как если бы об этом прокричали в мегафон, что железнодорожная компания St. Paul пытается перехватить у двух других железнодорожных компаний те небольшие деньги, которые крутились на Уолл-стрит. Банкиры, финансировавшие St. Paul, явно боялись, что на все три дороги денег не хватит, а потому старались опередить конкурентов. Но если денег не хватает уже сейчас (а банкиры знают об этом, как никто другой), то что будет потом? Железные дороги отчаянно нуждались в деньгах. А денег на рынке не было. Что делать?

Продавать их! И немедленно! Публика, всю неделю внимательно наблюдавшая за рынком акций, ничего особенного не заметила. Зато мудрые и многоопытные спекулянты, внимательно следившие за рынком весь год, увидели много чего. В этом и была разница между ними.

Для меня это означало конец сомнениям и колебаниям. Я настроился на немедленные решительные действия. В то же утро я начал свою первую кампанию в том стиле, которого с тех пор придерживаюсь всегда. Я рассказал Хардингу о своей оценке ситуации и своих намерениях, и на этот раз он не стал возражать против короткой продажи привилегированных акций Great Northern по курсу 330, а также других высоко котировавшихся акций. Прежние дорогостоящие ошибки пошли мне на пользу, и на этот раз я вел кампанию с большим умом.

Мои репутация и кредит были восстановлены в одно мгновение. В этом вся прелесть отношений с брокерами – даже если ты попал в точку совершенно случайно. Но на этот раз я был прав бесспорно, прав стопроцентно – не по наитию и благодаря не прозорливому чтению ленты, а тщательному анализу обстоятельств, воздействующих на фондовый рынок в целом. Мне не нужно было гадать. Я предвосхитил

неизбежное. Чтобы продавать акции в этих условиях, не требовалось никакой смелости. Впереди я видел лишь дальнейшее снижение цен и должен был действовать соответственно. А что еще было делать?

Весь рынок был неустойчивый и мягкий, как каша. Во время очередного отскока все предупреждали меня, что нижняя точка спада пройдена, что, дескать, крупнейшие игроки, зная об огромном количестве проданных без покрытия акций, которые придется выкупать, задумали придушить «медведей» и вытрясти из них все деньги и что они разведут нас, «медведей» – пессимистов, на несколько миллионов долларов, что это западня, устроенная беспощадными акулами рынка, и т. д. Я только говорил спасибо всем этим доброжелателям за их предостережения и даже не спорил с ними, чтобы они не сочли меня неблагодарным.

Мой приятель, который был со мной в Атлантик-Сити, не находил себе места. Он еще мог понять предчувствие, которое посетило меня незадолго до землетрясения. Как же было не поверить в такие предчувствия, если, повинувшись иррациональному желанию продать акции Union Pacific, я заработал четверть миллиона долларов! Он даже утверждал, что это само провидение таким неисповедимым образом надоумило меня сыграть на понижение, в то время как он сам играл на повышение. Мою вторую историю с теми же акциями в Саратога-Спрингс он тоже понять мог, потому что там ничего особенно загадочного не случилось. Но мое последнее предсказание, что все акции неминуемо рухнут вниз, доводило его до отчаяния. Какая, к черту, может быть польза от такой информации? Как на основании такого совета можно понять, что же все-таки делать?

В этой связи я вспоминал любимую присказку старика Партриджа: «Вы же понимаете, сейчас рынок “быков”». Партридж явно считал, что умному такой подсказки достаточно. Собственно, так оно и есть. Было очень занятно наблюдать, как люди, уже понесшие колоссальные убытки от падения котировок на 15–20 пунктов, все еще избегали продавать, радовались отскоку на три пункта и были уверены, что нижняя граница спада уже пройдена и предвидится полное восстановление утраченных позиций.

Однажды этот приятель пришел ко мне и спросил:

- Ты закрыл короткие позиции?
- С какой стати? – спросил я.

– По лучшей в мире причине.

– По какой?

– Сделать деньги. Рынок коснулся дна, и все, что шло вниз, теперь пойдет вверх. Разве не так?

– Конечно так, – согласился я. – Акции сначала опускаются на дно, а потом идут вверх, но случится это не сегодня. Еще пару дней они точно побудут среди мертвецов. Не время еще этим трупам выходить наружу. Они еще и не умерли до конца.

Наш разговор услышал один из старожиллов биржи. Он принадлежал к тому типу людей, у которых всегда наготове интересная история. И он рассказал, как однажды Уильям Трэверс, игравший на понижение, встретил знакомого, который играл на повышение. Они обменялись мнениями, и знакомый сказал:

– Мистер Трэверс, как вы можете играть на понижение, когда рынок совершенно неподвижен, словно окоченел?

– Это трупное окоченение! – парировал Трэверс.

А однажды Трэверс явился в офис одной из компаний и попросил разрешения взглянуть на бухгалтерские книги.

Клерк спросил:

– Вы акционер компании?

Трэверс ответил:

– Можно сказать и так! Я продал без покрытия 20 тысяч ваших акций!

Отскоки становились все слабее. Я изо всех старался помочь своей удаче. Каждый раз, когда я продавал еще несколько тысяч привилегированных акций Great Northern, цена падала еще на несколько пунктов. Я чувствовал слабинку и в других местах и играл на понижение везде, где только мог. Все акции приносили отдачу – за одним поразительным исключением, и этим исключением была железнодорожная компания Reading.

Весь рынок катился вниз, как на салазках, и только акции Reading стояли нерушимо, как Гибралтарская скала. Ходили слухи, что ее акции в корнере. И поведение акций свидетельствовало о том, что так оно и есть. Все говорили, что продавать их без покрытия было бы чистым самоубийством. Многие в нашей конторе были настроены играть на понижение со всеми подряд акциями так же решительно, как и я. Но стоило кому-нибудь заикнуться об игре против Reading, и на

него смотрели как на идиота. Сам я продал небольшой пакет этих ценных бумаг и не закрывал позицию. В отношении остальных акций я шел по пути наименьшего сопротивления, выискивая самые слабые места и избегая более защищенных бумаг. Тикерная лента помогала мне выявлять подходящие акции и легко зарабатывать на них.

Я много слышал о пуле «быков», которые не позволяли Reading упасть. Справиться с ними было действительно трудно. Во-первых, как мне рассказывали, акции, которыми владел этот пул, достались им по цене, которая была значительно ниже той, что превалировала на то время. Кроме того, главные члены пула были тесно связаны с банками, деньги которых позволили им приобрести и держать значительную часть акционерного капитала Reading. Пока курс акций оставался высоким, дружба с банками была им гарантирована. Бумажная прибыль одного из членов группы достигала трех миллионов. Поэтому небольшое падение котировок не могло причинить никаких неприятностей. Неудивительно, что, несмотря на все усилия, «медведям» не удавалось пошатнуть курс этих акций. Профессиональные трейдеры то и дело поглядывали на их высоченный курс, облизывались и для проверки продавали одну-две тысячи. Но сдвинуть курс никак не удавалось, поэтому им приходилось закрывать позицию и искать более легких денег в другом месте. Я же всякий раз, когда эти ценные бумаги попадались мне на глаза, продавал еще немного – просто чтобы доказать себе, что я верен новым принципам торговли и что среди акций у меня нет фаворитов.

В прежние времена устойчивость Reading могла бы ввести меня в заблуждение. Тикерная лента продолжала твердить мне: «Оставь их в покое!» Но рассудок твердил иное. Я предвидел общий обвал котировок, и здесь не могло быть никаких исключений, какой бы могущественный пул ни пытался этому противодействовать.

Я всегда играл в одиночку. Это началось еще в бакет-шопах, да так и осталось. Та к уж я устроен. Мне нужно все увидеть своими глазами и продумать своей головой. Но должен сказать, что, когда рынок повел себя в полном соответствии с моими предсказаниями, я впервые в жизни подумал, что у меня все-таки есть союзники и помощники в игре, причем лучшие на свете – общие рыночные условия. Они помогали мне изо всех сил. Порой они, пожалуй, немного запаздывали с подачей резервов, но все же на них можно было всецело

положиться – если, конечно, не терять терпения. В моей игре больше не было места случайности, да и умение читать ленту вкупе с интуицией отошли на второй план. Теперь на меня работала неопровержимая логика событий.

Важно было правильно проанализировать ситуацию, разобраться в ней, а потом действовать соответственно. Общие условия рынка, мои истинные союзники, говорили: «Всем вниз!» – но Reading отказывался подчиняться приказу. Для нас это было оскорблением. Меня начала раздражать непоколебимость этих акций, которые стояли как ни в чем не бывало. Если бы их курс удалось уронить, это была бы моя самая выгодная короткая продажа, потому что котировки еще даже не начинали снижаться, а огромный пакет акций, принадлежавший пулу, в условиях все большей нехватки денег на финансовом рынке долго удерживать не удастся. В один прекрасный день друзья-банкиры отвернутся от них – ведь своя рубашка ближе к телу. Ценные бумаги Reading обязаны рухнуть вместе со всеми. Если этого не случится, значит, моя теория ошибочна, значит, я ошибался, значит, факты и логика были неверны!

Я решил, что цена держится за счет того, что публика с Уоллстрит боится продавать эти акции, поэтому в один из дней дал двум разным брокерам приказ одновременно продать по четыре тысячи акций. Надо было видеть, как эти якобы надежно защищенные акции, которые и тронуть считалось чистым самоубийством из-за угрозы корнера, просто рухнули, когда по ним ударили два конкурирующих приказа на продажу. Я тут же продал еще несколько тысяч. Перед моей первой продажей курс был 111. За несколько минут цена упала до 92.

После этого я еще немало позабавился и в феврале 1907 года вышел из игры. Привилегированные акции Great Northern упали на 60–70 пунктов, примерно таким же был масштаб падения и всех других акций. Я хорошо заработал, а вышел из игры только потому, что посчитал, что спад вот-вот завершится. Я ожидал, что начнется умеренный подъем, но у меня не было достаточной уверенности в этом, чтобы сменить свои позиции на противоположные. На рынке возникла неопределенность, и я решил на какое-то время воздержаться от игры. Условия были неподходящие. Первые 10 тысяч долларов, заработанные в бакет-шопах, я потерял потому, что играл каждый день, не обращая внимания на условия рынка. Таких ошибок я дважды

не повторяю. К тому же не стоит забывать о том, что незадолго до этого я едва не остался без гроша, поскольку слишком рано разглядел признаки падения рынка и начал продавать раньше времени. Теперь, получив большую бумажную прибыль, я решил ее зафиксировать, поскольку живые деньги в руках – лучшее доказательство того, что я был прав. Я уже не раз терпел убытки на откатах и не хотел, чтобы следующий меня разорил. Поэтому решил, что с меня довольно, закрыл все позиции и отправился во Флориду. Я люблю порыбачить, и мне очень нужно было отдохнуть. Флорида прекрасно подходит и для того, и для другого. А кроме того, между Палм-Бич и Уолл-стрит есть прямая телеграфная связь.

Глава IX

Я качался на волнах у берегов Флориды. Рыбалка была превосходной. Об акциях думать не приходилось. На душе было легко. Я наслаждался жизнью. И вот однажды, когда я находился в море у берегов Палм-Бич, ко мне присоединились приятели, приплывшие на моторной лодке. У одного из них была с собой газета. Я уже несколько дней не видел никаких газет и охотно обходился бы без них и дальше. Мельком просмотрев газету, привезенную приятелем, я узнал, что рынок переживает сильный подъем – на 10 пунктов и выше.

Я тут же сказал друзьям, что отправляюсь с ними на берег. Умеренные ралли на рынке – дело обычное, но общий спад на тот момент еще далеко не исчерпал себя. Несмотря на это, то ли Уолл-стрит, то ли глупая публика, то ли отчаянные «быки», пытаюсь пренебречь финансовыми условиями рынка, загоняют цены на неразумные высоты. Для меня это было слишком. Я просто обязан был взглянуть на происходящее своими глазами. Я пока не знал, что можно сделать в этих условиях, а чего нельзя, но ощущал жгучую потребность увидеть котировочную доску.

Мои брокеры, Harding Brothers, имели отделение в Палм-Бич. Придя в это отделение, я обнаружил там кучу знакомых. Большинство из них собиралось играть на повышение. Это были люди, которые играют только по ленте и любят действовать быстро. Такие игроки даже не пытаются заглядывать далеко вперед, потому что при их стиле игры это ни к чему. Я уже рассказывал, как прослыл среди нью-йоркских брокеров юным хватом. Люди, конечно, склонны преувеличивать чужие выигрыши и ставки. Здесь все были наслышаны, что в Нью-Йорке я здорово заработал на коротких продажах, и теперь они ожидали, что я опять буду играть на понижение. Сами они полагали, что ралли продолжится, но при этом считали, что мой долг – остановить его.

Вообще-то я приехал во Флориду удить рыбу. Я пережил очень напряженный период и нуждался в отдыхе. Но, когда увидел, насколько далеко зашел отскок котировок, желание отдышаться сразу пропало. Выходя на берег, я еще не знал, что буду делать. Однако,

оказавшись на месте, понял, что должен продавать. Я правильно понимал ситуацию и должен был доказать свою правоту единственно возможным для меня способом – деньгами. Продавать акции из всего списка было в этой ситуации правильным, благоразумным, прибыльным и даже патриотичным способом поведения.

Первое, что я увидел на котировочной доске, – это то, что акции Anaconda готовились пробить уровень 300. Они двигались вверх рывками, и за этим явно стояла агрессивная группа «быков». Я решил положиться на давнюю теорию: когда курс впервые пробивает уровень 100, 200 или 300, цена на круглой цифре не останавливается, а продолжает расти, поэтому, если купить акции в данный момент, почти наверняка можно выиграть. Робкие игроки не рискуют покупать акции, добравшиеся до рекордных высот. Но меня направлял собственный опыт.

Акции Anaconda были четвертными, то есть с номиналом 25 долларов. Четыре сотни этих ценных бумаг соответствовали сотне любых других акций, имевших номинал 100 долларов. Я рассчитал, что, пробив уровень 300, они продолжат рост и с большой вероятностью коснутся уровня 340, причем очень быстро.

В целом настрой у меня был «медвежий», но при этом я умел читать ленту. Я знал, что, если акции Anaconda будут вести себя в соответствии с моими выкладками, они будут двигаться очень быстро. Мне нравится все, что движется быстро. Я научился терпению и выдержке, но мне по душе стремительные движения, а акции Anaconda явно не собирались медлить. Когда они пробили отметку 300, я купил их – как всегда, подстегиваемый сильным желанием удостовериться в собственной правоте.

Немедленно вслед за этим поступила информация, что спрос на рынке сильнее предложения, а значит, общий подъем может еще продолжиться. Благоразумие требовало выждать, прежде чем переходить к игре на понижение. И я решил, что было бы неплохо оплатить себе время ожидания. Этого удалось достичь с помощью акций Anaconda, курс которых взлетел на 30 пунктов. Так я, будучи «медведем» по отношению к рынку в целом, стал «быком» по отношению к акциям Anaconda. В общей сложности я купил 32 тысячи акций Anaconda, то есть восемь тысяч полных акций. Это была дивная

маленькая авантюра, но я чувствовал уверенность в своих прогнозах, а полученная прибыль пригодится мне для будущей игры на понижение.

На следующий день телеграф не работал: где-то на севере прошел ураган или что-то в этом роде и оборвал провода. Я околачивался в конторе Хардинга, ожидая новостей. Клиенты сплетничали и переливали из пустого в порожнее, убивая время в ожидании возобновления торговли. Затем пришло сообщение с биржи – единственное за весь день: Anaconda – 292.

Со мной был один мой старый знакомый, брокер из Нью-Йорка. Он знал, что я купил в рост восемь тысяч акций, и, подозреваю, сам последовал моему примеру, поскольку эта новость явно оказалась для него ударом. Кто знает, может быть, в этот самый момент Anaconda провалилась еще на 10 пунктов. Учитывая то, как стремительно они росли, в их откате пунктов на 20 не было бы ничего необычного. Я сказал ему: «Не волнуйся, Джон. Завтра все будет в порядке». Я действительно в это верил. Но в ответ он только покачал головой. Он всегда был себе на уме. Такой уж он был человек.

Мне оставалось только улыбнуться. Я проторчал в конторе до закрытия – на случай, если поступит еще какая-то информация. Но нет! Эта котировка оказалась единственной за весь день: Anaconda – 292. Для меня это означало бумажный убыток в размере почти 100 тысяч долларов. Что ж, я хотел быстрых действий, и я их получил.

На следующий день телеграф заработал в нормальном режиме, и котировки пошли как обычно. При открытии акции Anaconda стоили 298, потом поднялись до $302\frac{3}{4}$, но довольно скоро начали оседать. Да и остальной рынок не выказывал признаков дальнейшего роста. Я решил, что, если ценные бумаги Anaconda вернутся к уровню 301, их предыдущий рост придется признать ложным движением. При нормальном развитии событий цена дошла бы до 310 без единой задержки. А если вместо этого случится откат, значит, прошлый опыт меня подвел и я ошибся, а если человек ошибся, то единственный способ опять оказаться правым – исправить ошибку. Ранее я купил восемь тысяч полных акций в расчете на то, что они вырастут на 30–40 пунктов. Что ж, для меня это была не первая ошибка и не последняя.

Акции Anaconda действительно снизились до уровня 301. В тот момент, когда они коснулись этого уровня, я подошел к клерку, который обеспечивал прямую телеграфную связь с нью-йоркским

офисом фирмы, и очень тихо, чтобы никто не знал, что я делаю, сказал ему:

– Продайте все мои восемь тысяч полных акций Anaconda.

Телеграфист взглянул на меня почти с ужасом. Но я утвердительно кивнул и сказал:

– Все до единой!

– Но, мистер Ливингстон, вы же не имеете в виду по рыночной цене?

Казалось, телеграфист опасался, что из-за нерасторопности брокера в зале биржи он рискует потерять пару миллионов собственных долларов.

Но я еще раз подтвердил свое решение:

– Продавайте! Не о чем тут спорить!

В конторе находились братья Блэки, Джим и Олли, но они не могли слышать мой разговор с оператором. Это были крупные торговцы, которые начинали свою карьеру в Чикаго, где прославились спекуляциями с пшеницей, а теперь активно играли на Нью-Йоркской фондовой бирже. Они были очень богаты и сорили деньгами налево-направо.

Пока я шел от телеграфиста к своему месту перед котировочной доской, Оливер Блэк с улыбкой кивнул мне:

– Ларри, смотрите, пожалееете.

Я остановился и спросил:

– Вы о чем?

– Завтра будете обратно выкупать.

– Что выкупать?

Я был в недоумении, потому что ни одна живая душа, кроме телеграфиста, не знала о моем решении.

– Акции Anaconda, – откликнулся он. – Завтра вы заплатите за них 320. Это был не лучший ваш ход, Ларри.

Он снова улыбнулся.

– Вы о чем?

Я был сама невинность.

– Я о продаже восьми тысяч акций Anaconda по рыночной цене. Более того, вы настояли на этом, несмотря на возражения, – ответил Олли Блэк.

Я знал, что его считали очень умным человеком, который всегда имеет доступ к инсайдерской информации. Но как он мог узнать о моих делах, понять не мог. Я был уверен, что брокеры не могли меня выдать.

– Олли, а как вы об этом узнали? – спросил я его.

Он рассмеялся и сказал:

– От Чарли Кратцера.

Та к звали телеграфиста.

– Но он же не сдвинулся со своего места, – возразил я.

– Я, конечно, не мог слышать, как вы шептались, – ухмыльнулся Олли. – Но в тексте, который он передал в Нью-Йорк по вашему распоряжению, я разобрал каждое слово. Мне много лет назад довелось выучиться телеграфному делу – после того, как я попал в большую передрыгу из-за маленькой ошибки в тексте. С тех пор каждый раз, давая телеграфисту устный приказ – вот как вы сейчас, – я всегда удостоверяюсь, верно ли он передан. Так спокойнее. Но вы будете жалеть, что продали акции Anaconda. Их цена дойдет до 500.

– Только не в этот раз, Олли, – возразил я.

Он посмотрел на меня и сказал:

– Самоуверенности у вас хоть отбавляй.

– Дело не во мне, я просто читаю ленту, – ответил я.

В этой конторе не было тикерного аппарата, а значит, не было и ленты, но он понял, что я имею в виду.

– Да, я слышан о таких птичках, – насмешливо сказал он, – которые смотрят на ленту и видят там не цены, а железнодорожное расписание отхода и прибытия акций. Но всех таких держат в обитых войлоком палатах, чтобы они не могли поранить себя.

Я ничего не ответил, потому что в этот момент мне принесли отчет брокера. Пять тысяч акций были проданы по цене $299\frac{3}{4}$. Я знал, что наши котировки несколько отстают от биржевых. Когда я передавал телеграфисту поручение, на доске стояла цена 301. Я был настолько уверен, что в этот момент на бирже в Нью-Йорке цена была уже ниже, что, если бы кто-то предложил купить у меня акции за 296, я с радостью от них избавился бы. Я никогда не лимитировал цены в своих приказах, и случившееся лишней раз подтверждало, что я прав. Что было бы, если бы я приказал продавать, но не дешевле, скажем,

300? Я до сих пор не избавился бы от этих акций. Нет уж. Если решил избавляться – избавляйся.

Итак, при покупке акции обошлись мне примерно по 300 долларов за штуку. Первые 500, разумеется, полных акций ушли по $299\frac{3}{4}$. Следующая тысяча была продана по $299\frac{5}{8}$. Затем сотню сбывли по $299\frac{1}{2}$, две сотни – по $299\frac{3}{8}$ и еще две сотни – по $299\frac{1}{4}$. Чтобы продать последнюю сотню акций лучшему биржевому брокеру Хардинга, потребовалось пятнадцать минут, и цена составила $298\frac{3}{4}$.

В тот самый миг, когда я получил отчет о продаже остатка акций и закрытии длинной позиции, я приступил к тому, ради чего, собственно, и бросил рыбалку, – к игре на понижение. Я просто обязан был это сделать. Передо мной был рынок, выдохшийся после яростного ралли и буквально моливший о продаже. И хотя среди публики уже возобновились «бычьи» ожидания, мне рынок показывал, что подъем окончен. Можно было без всякого риска приступать к игре на понижение. Размышлять тут было не о чем.

На следующий день Anaconda открылась на уровне 296. Оливер Блэк, который рассчитывал на дальнейший подъем, пришел в контору пораньше, чтобы быть тут как тут, когда курс вырастет до 320. Я не знаю, сколько акций у него было куплено и покупал ли он вообще, но ему было явно не до смеха ни утром, когда он увидел начальную цену, ни позже, когда курс продолжил падение, пока не пришло сообщение, что спрос на эти акции исчез вовсе.

Какие еще нужны были гарантии для решительных действий? Час за часом моя бумажная прибыль росла, подтверждая мою правоту. Естественно, я продавал и другие акции. Я продавал всё! Это был рынок «медведей». Все акции дружно падали. Завтра была пятница – день рождения Вашингтона. Больше оставаться во Флориде и продолжать рыбачить я не мог – ведь у меня была открыта весьма приличная по своим масштабам короткая позиция и я был нужен в Нью-Йорке. Кому нужен? Самому себе! Палм-Бич находился слишком далеко от биржи, и обмен телеграммами занимал очень много драгоценного времени.

Чтобы добраться из Палм-Бич в Нью-Йорк, мне нужно было пересечь в Сент-Огастине. Был понедельник, поезда ждать надо было три часа, и мне, естественно, захотелось узнать, как дела на рынке. Я зашел в одну из местных брокерских контор и выяснил, что акции

Anasconda с утра упали еще на несколько пунктов. Более того, они так и продолжали неуклонно снижаться до самой осени, когда на рынке случился большой разворот.

Вернувшись в Нью-Йорк, я продолжал играть на понижение еще четыре месяца. Как и прежде, на рынке случались частые отскоки, и тогда я закрывал короткие позиции, фиксируя прибыль, а когда подъем заканчивался, снова открывал. Строго говоря, я был не слишком усидчив. Но ведь я хорошо помнил, как потерял до последнего цента все 300 тысяч долларов, которые заработал на землетрясении в Сан-Франциско. Я был прав, но все равно разорился. Теперь я играл осторожно, ведь после падения всегда приятно опять подниматься, даже если не доберешься до самой вершины. Чтобы иметь деньги, их нужно заработать. А чтобы заработать большие деньги, нужно не просто действовать правильно, а правильно действовать в правильное время. В этом деле надо учитывать и теорию, и практику. Спекулянт не может просто учиться; он должен учиться и стараться применять то, чему научился, на практике.

Все прошло довольно хорошо, хотя с высоты своего нынешнего опыта я вижу, что местами моя кампания была тактически неидеальной. С приходом лета рынок совсем сник. Стало ясно, что, по большому счету, до осени там делать нечего. Все, кого я знал, уехали в Европу. Я решил, что и мне неплохо было бы туда податься. Поэтому закрыл все позиции и отплыл в Европу, имея на своем счете три четверти миллиона. Это было совсем неплохо.

Обосновался я в курортном городке Экс-ле-Бен. Я заслужил этот отпуск. Славно пожить в таком месте, имея кучу денег и массу друзей и знакомых, которые только и думают о том, как бы повеселее провести время. А с этим в Экс-ле-Бене проблем не было. Уолл-стрит был настолько далеко, что я о нем даже не вспоминал. Ни на одном курорте Соединенных Штатов такой отрешенности от дел мне достичь не удавалось. Мне не нужно было ни слушать разговоры об акциях, ни самому говорить о них. И играть не нужно было. Денег мне могло хватить надолго, к тому же я знал, что, вернувшись, смогу заработать намного больше, чем истрачу в Европе за лето.

Однажды я прочитал в Paris Herald сообщение из Нью-Йорка: «Компания Smelters объявила об увеличении дивидендов». Этим они сразу подняли цены на свои акции, а за ними довольно сильно пошел

вверх и весь рынок. Экс-ле-Бен разом утратил для меня все свое очарование. В переводе на простой язык эта новость означала, что клики «быков» продолжают вести отчаянную борьбу против фундаментальных условий рынка, против здравого смысла и честности, ведь им известно, что за этим последует. С помощью таких манипуляций они пытались поднять котировки, чтобы успеть с выгодой продать акции до того, как все рухнет. Впрочем, могу допустить, что они действительно не считали опасность краха такой серьезной и близкой, какой считал ее я. Тузы с Уолл-стрит не менее склонны уповать на авось, чем политики и биржевые простофили. Я так работать не могу. Для спекулянта подобное отношение к делу фатально. Позволить себе витать в облаках и опьяняться надеждой могут лишь те, кто выпускает ценные бумаги и продвигает новые предприятия.

Так или иначе, я был абсолютно уверен в том, что на рынке «медведей» любые «бычьи» манипуляции обречены на провал. Прочитав сообщение, я в ту же секунду понял, что ради собственного душевного спокойствия мне просто необходимо сыграть на понижение с акциями Smelters. Можно сказать, что меня на коленях просили об этом те самые инсайдеры, которые подняли уровень дивидендов в то время, когда финансовый рынок был близок к панике. Так раззадоривается мальчишка, когда слышит: «А тебе слабо?» Я воспринял это как личный вызов.

Я отправил по телеграфу несколько приказов о продаже акций Smelters и посоветовал своим нью-йоркским друзьям поступить так же. Получив брокерский отчет, я увидел, что они продали акции по цене, которая на шесть пунктов ниже напечатанного в газете. Можете сами судить о том, какая была ситуация.

Согласно своим первоначальным планам, я собирался вернуться в Париж в конце месяца, а еще через три недели отплыть в Нью-Йорк, но, получив по телеграфу брокерский отчет, немедленно направился в Париж. Едва добравшись туда, я позвонил в пароходную компанию и узнал, что уже завтра в Нью-Йорк уходит быстроходное судно. На нем я и поехал.

Таким образом, я вернулся в Нью-Йорк на месяц раньше запланированного, поскольку, когда играешь на бирже, лучше всего находиться поближе к месту событий. Для внесения залоговой маржи

я располагал более чем полумиллионом долларов. Мое возвращение диктовалось не «медвежьим» настроением, а обычной логикой.

Я продал дополнительный пакет акций Smelters. Чем меньше денег было на рынке, тем выше поднимались ставки по брокерским кредитам и тем ниже падали цены на акции. Я это предвидел. Еще недавно мой дар предвидения довел меня до разорения. Но теперь я был прав не на словах, а на деле. Моя прибыль росла. Но больше всего радости мне доставляло осознание того, что, как трейдер, я наконец был на верном пути. Мне еще многому предстояло научиться, но я знал главное – то, как отныне должен действовать. Никогда больше не буду сбиваться с этого пути, никогда не буду довольствоваться половинчатой правотой. Умение читать ленту было важной частью игры, так же как умение правильно выбрать момент для вступления в игру и выдержка. Но величайшим открытием было то, что нужно изучать общие условия и оценивать их, чтобы предвосхищать благоприятные возможности. Короче говоря, я понял, что деньги нужно зарабатывать. Я больше не ставил вслепую и не занимался оттачиванием техники игры. Теперь мой успех зависел от тщательного изучения рынка и ясности мышления. Я также обнаружил, что никто не защищен от промахов. А за промахи полагается расплачиваться, потому что платить нужно всегда и за всё.

Наша контора заработала кучу денег. Мои собственные операции были настолько успешными, что о них пошли разговоры, а в таких разговорах все сильно преувеличивается. Меня называли зачинателем биржевого краха. Совершенно незнакомые люди подходили ко мне и поздравляли. Всех приводила в восторг сумма, заработанная мной на этом обвале рынка. Никто и слова не сказал о том времени, когда я впервые заговорил о грядущем рыночном крахе и рекомендовал играть на понижение, а все вокруг считали меня обезумевшим «медведем» с мстительностью неудачника. То, что я предвидел затруднения на финансовом рынке, для них ничего не значило. Зато то, что кредитная сторона моего брокерского счета оставалась почти девственно чистой, все называли великим достижением.

Друзья рассказывали мне, что в разных брокерских конторах говорили о юном хвате из фирмы Harding Brothers как о грозе «быков», которые пытались взвинтить цены разных акций в то время, когда уже

всем было ясно, что рынок обречен на спад. О тогдашних моих рейдах на биржу вспоминают по сей день.

Начиная со второй половины сентября денежный рынок уже во весь голос кричал о близкой беде на весь мир. Но вера в чудеса удерживала людей от продажи того, что еще оставалось у них в спекулятивных загашниках. В первых числах октября один брокер рассказал мне историю, после которой я едва не устыдился собственной умеренности.

Многие знают, что в зале биржи денежные ссуды выдавали и возвращали возле так называемого «денежного поста». Те из брокеров, кто получил от банков требование вернуть ранее взятые ссуды, обычно представляли себе, сколько им придется занимать снова. Банки, конечно же, знали, сколько у них было свободных средств, и те из них, кто мог давать ссуды, отсылали деньги на биржу. Банковскими деньгами управляло несколько брокеров, главным занятием которых являлось предоставление срочных ссуд. Процентные ставки, по которым выдавались ссуды, обновлялись каждый день в районе полудня. Обычно это было достаточно справедливое среднее значение ссуд, выданных к тому времени. Как правило, процентная ставка определялась по соотношению спроса и предложения. Это был совершенно открытый процесс, и каждый мог знать, что происходит. Между полуднем и двумя часами дня сделок, связанных с получением ссуд, обычно почти не проводили, но после наступления момента исполнения (а этот момент наступал в два пятнадцать) брокеры уже точно знали свое финансовое положение на текущий день и могли отправиться к «денежному посту», чтобы либо дать свободные деньги займа, либо самим занять необходимые суммы. Все это тоже делалось в открытую.

И вот где-то в первых числах октября брокер, о котором я рассказываю, пожаловался мне на сложившуюся ситуацию: его коллеги доведены до того, что, когда у них есть свободные деньги для ссуд, они предпочитают помалкивать об этом, а не спешить с ними к «денежному посту», поскольку агенты нескольких хорошо известных комиссионных домов буквально дежурят у «денежного поста» и перехватывают любые деньги, предлагаемые займа. Понятно, что ни один человек, публично заявивший о готовности дать займа, не может отказать этим фирмам в ссуде. Да и причин отказывать вроде

нет. Они вполне платежеспособны, и гарантии тоже предоставляют вроде бы надежные. Но беда в том, что, как только эти фирмы получают ссуды до востребования, кредиторы уже не могут вернуть свои деньги. Им просто говорят, что сейчас вернуть долг не могут, и кредитору приходилось волей-неволей продлевать кредит. Вследствие этого брокерские фирмы, у которых есть свободные деньги, теперь посылают своих людей не к «денежному посту», а в обход по залу, где они шепотом опрашивают своих хороших знакомых: «Хочешь сотню?» – что означает: «Хочешь сто тысяч долларов займа?» Посредники, которые оперируют с финансами банков, стали действовать точно так же, и в районе «денежного поста» теперь стало очень пусто. Было над чем задуматься!

Еще этот человек рассказал мне, что на бирже установился новый этикет: заемщики сами устанавливают ставку процента. И ставка эта в те дни колебалась от 100 до 150 процентов годовых. Думаю, что, предоставляя заемщику самому установить процентную ставку, кредитор в меньшей степени чувствовал себя ростовщиком. Но при этом, будьте уверены, он зарабатывал не меньше других ростовщиков.

Заемщику, естественно, даже в голову не приходило не заплатить этот высокий процент. Он играл честно и платил столько же, сколько и другие. Ему были нужны деньги, и он был счастлив их получить – за любую цену.

Дела шли все хуже и хуже. Наконец настал ужасный судный день для «быков», для всяких оптимистов и мечтателей, надеющихся на авось, и для бесчисленных орд мелких игроков, которым, после боли малых потерь, перенесенной в самом начале кризиса, теперь предстояла тотальная ампутация без анестезии. Этот день я не забуду никогда – 24 октября 1907 года.

Уже в начале дня стало ясно, что заемщикам придется платить за ссуды столько, сколько сочтут нужным запросить кредиторы. И что денег на всех не хватит. В этот день на бирже толпа желавших взять ссуду была намного больше обычного. Когда в начале третьего наступил срок исполнения, вокруг «денежного поста» собралось около сотни брокеров, и каждый надеялся занять деньги, крайне нужные его фирме. Если денег не будет, им придется продавать те акции, которые они держали для маргинальной продажи, причем по любой цене,

которую предложит рынок, где покупателей было так же мало, как и денег.

Партнер моего приятеля играл на понижение, как и я, поэтому у его фирмы не было нужды в заемных средствах, но сам мой приятель, тот самый брокер, о котором я уже упоминал, насмотревшись на отчаявшиеся лица своих коллег у «денежного поста», зашел ко мне. Он знал, что я продаю буквально все подряд и на большие суммы.

– Боже мой, Ларри! – воскликнул он. – Я не представляю, что с нами со всеми будет. Никогда не видел ничего подобного. Так продолжаться не может. Что-то должно произойти. Все выглядит так, как будто все уже разорены. Акции продать невозможно, потому что денег ни у кого нет.

– Расскажи подробнее, – попросил я.

– Ты когда-нибудь слышал о школьных опытах, когда мышь сажают под стеклянный колпак и начинают оттуда откачивать воздух? Сквозь стекло видно, как несчастная мышь дышит все быстрее и быстрее, раздувая бока, чтобы вдохнуть достаточное количество кислорода, которого остается все меньше и меньше.

А ты наблюдаешь, как она задыхается, как у нее глаза почти вылезают из орбит, как она умирает. Вот это самое я и видел в толпе брокеров вокруг «денежного поста»! Денег нет нигде, и продать акции нельзя, потому что их некому купить. Если ты меня спросишь, что происходит, я скажу: в этот самый момент рушится весь Уолл-стрит!

Это заставило меня задуматься. Я видел, что надвигается крах, но, признаюсь, не предполагал, что это станет страшной биржевой паникой в истории. Если все и дальше так пойдет, не выиграет никто.

Наконец стало ясно, что ждать денег у «денежного поста» нет никакого смысла. Взяться им было неоткуда. И вот тогда началось самое страшное.

К концу дня мне стало известно, что президент Нью-Йоркской фондовой биржи, Р. Г. Томас, зная, что все биржевые брокерские фирмы обречены, пытался найти помощь. В частности, он позвонил Джеймсу Стиллману – президенту National City Bank – самого богатого банка в США. Банк гордился тем, что никогда не выдавал кредиты по ставке более шести процентов.

Стиллман выслушал все, что сказал ему президент Нью-Йоркской фондовой биржи, а затем ответил:

– Мистер Томас, нам нужно зайти к мистеру Моргану и обсудить все это.

И вот, в надежде предотвратить самую разрушительную панику в финансовой истории, эти двое явились в приемную Дж. П. Моргана и встретились с ним. Томас изложил ему ситуацию. Выслушав его, Морган сказал:

– Возвращайтесь на биржу и скажите брокерам, что деньги найдутся для всех.

– Где?

– В банках!

В тот критический момент вера в могущество Моргана была настолько велика, что Томас не стал ждать подробностей, а поспешил на биржу, чтобы объявить там приговоренным к смерти брокерам об отсрочке в исполнении приговора.

Еще до половины третьего Морган послал на биржу Джона Аттербери, совладельца фирмы Van Emburgh & Atterbury, которая была известна тесными связями с компанией Моргана. Как рассказывал мой приятель, Аттербери быстро прошел к «денежному посту» и поднял руку, как чудотворец, готовый заняться воскрешением умерших. К тому времени толпу, немного успокоившуюся после заявления Р. Г. Томаса, опять охватил страх, что планы спасения останутся пустыми словами и все худшее еще впереди. Но теперь, увидев лицо мистера Аттербери и его воздетую руку, все буквально окаменели.

В наступившей мертвой тишине Аттербери заявил:

– Я уполномочен выдать кредиты на 10 миллионов долларов. Не надо нервничать. Этого хватит всем!

Потом он приступил к раздаче средств. Вместо того чтобы сообщать каждому заемщику, кто его кредитует, он просто записывал имя заемщика, требуемую сумму и сообщал:

– Вам скажут, где получить деньги.

Он имел в виду, что заемщику сообщат название банка, который позднее должен будет предоставить кредит.

Через пару дней после этого я услышал, что Морган попросту потребовал от напуганных нью-йоркских банкиров снабдить биржу необходимыми средствами.

– Но у нас ничего нет. Мы и так раздали кредитов выше крыши, – запротестовали банкиры.

– У вас есть резервы, – отрезал Морган.

– Но эти резервы и так уже ниже порога, требуемого по закону, – взвыли банкиры.

– Пустите их в дело! Для того резервы и существуют!

Банкиры послушались и взяли из резервов 20 миллионов долларов. Это спасло фондовый рынок. Банковская паника началась только неделю спустя. Дж. П. Морган был настоящим мужчиной. Круче не бывает.

За всю мою карьеру биржевого спекулянта этот день запомнился мне лучше всего. Тогда я выиграл больше миллиона долларов. В этот день успешно завершилась моя первая сознательно спланированная торговая кампания. Сбылось все, что я предвидел. Но главное, что сбылась моя безумная мечта. Я был королем дня!

Сейчас объясню. Проведя в Нью-Йорке несколько лет, я не находил ответа на мучивший меня вопрос, почему на Нью-Йоркской бирже я никак не мог победить в игре, в которой легко побеждал еще пятнадцатилетним подростком в бакет-шопах Бостона. Я знал, что однажды найду причину своих неудач и устраню ее. Тогда у меня будет не только желание победить, но и достаточно знаний и навыков для победы. А это означало, что я приобрету силу и власть.

Пожалуйста, не поймите меня превратно. Это не было сознательной мечтой о величии или проявлением суетного тщеславия. Я, скорее, мечтал о том, что тот самый фондовый рынок, который никак не давался мне и не раз доводил меня до разорения и в конторе Фуллертона, и в конторе Хардинга, однажды будет есть из моих рук. Я чувствовал, что такой день настанет. И 24 октября 1907 года он настал.

Причина была следующая. В то утро один мой знакомый брокер, который знал, что я очень крупно играю на понижение, находился в обществе одного из совладельцев крупнейшего банка на Уолл-стрит. Мой приятель рассказал банкиру о размахе моих операций, а я действительно играл на пределе возможностей. Какой смысл быть правым, если не можешь извлечь из своей правоты максимум пользы?

Возможно, брокер несколько преувеличивал, чтобы рассказ звучал еще внушительнее. Быть может, моя игра имела больше последствий, чем я себе представлял. Либо банкир знал лучше меня, в какой критической ситуации я оказался. Как бы то ни было, приятель потом рассказывал мне: «Он с большим интересом выслушал мой рассказ о

том, как ты предсказал, что случится с рынком после начала массовой распродажи акций, а когда я закончил, банкир сказал, что, возможно, несколько позже он попросит меня кое-что сделать для него».

Когда комиссионные дома обнаружили, что не могут получить кредит ни за какую цену, я понял, что момент настал. Я рассылал поручения разным брокерам, но в какой-то момент не было ни единого предложения о покупке акций Union Pacific. Ни по какой цене! Только представьте себе такое! И с другими акциями та же история. Нет денег, чтобы держать акции, и никто их не покупает.

У меня была грандиозная бумажная прибыль, и для того, чтобы окончательно сбить цены, мне достаточно было отправить приказ о продаже 10 тысяч акций Union Pacific и полдюжины других компаний, выплачивающих хорошие дивиденды. За этим последовал бы настоящий ад. Думаю, что в результате возникла бы такая страшная паника, что правлению биржи пришлось бы пойти на ее закрытие – так же как позднее, в августе 1914 года, когда началась мировая война.

С одной стороны, мои бумажные прибыли очень сильно выросли бы. Но, с другой – существовала вероятность того, что эту бумажную прибыль не удастся обратить в реальные деньги. Нужно было учесть и многие другие факторы, в частности то соображение, что это затормозит восстановление рынка, о котором я уже начинал задумываться, – постепенное оживление рынка после этого грандиозного кровопускания. Паника такого масштаба принесла бы много несчастий всей стране в целом.

Я решил, что, поскольку продолжать активную игру на понижение неразумно, оставлять короткие позиции открытыми нет никакого смысла. Поэтому я закрыл их, развернулся и начал покупать.

Вскоре после того, как брокеры начали скупать для меня акции – кстати, по самой низкой цене, – банкир послал за моим приятелем.

– Я послал за вами, – сказал он, – поскольку хочу, чтобы вы немедленно отправились к своему другу Ливингстону и передали ему, что мы надеемся на то, что сегодня он больше не будет продавать акции. Дополнительного давления рынок просто не выдержит. Уже сейчас обстоятельства таковы, что предотвратить губительную для всех панику крайне нелегко. Обратитесь к его патриотическим чувствам. Это тот случай, когда человек должен потрудиться на общее благо. И сразу же дайте мне знать, что он ответил.

Приятель пришел ко мне и все это пересказал. Он вел себя очень тактично. Полагаю, мой знакомый думал, что я запланировал полный разгром рынка и восприму его призыв как предложение отказаться от шанса заработать примерно 10 миллионов долларов. Он знал, что я был зол на некоторых крупных игроков за то, как они пытались сбавить публичке акции, о неизбежном скором крахе которых знали не хуже меня.

Кстати, именно эти акулы больше всех и пострадали, и множество акций, которые я купил по самой низкой цене, принадлежало весьма именитым финансовым тузам. В то время я еще не знал об этом, но это не имело значения. К тому времени я закрыл практически все короткие позиции, и мне казалось, что у меня появился шанс дешево покупать акции и одновременно способствовать оживлению цен, если, разумеется, никто другой не добьет рынок.

Поэтому я ответил своему приятелю так:

– Возвращайся и передай мистеру Бланку, что я согласен с ним и что полностью осознавал всю сложность ситуации еще до того, как он послал за тобой. Я не только отказываюсь на сегодня от продажи акций, но уже начал покупать, и куплю столько, сколько смогу.

И я сдержал слово. В тот день я купил в рост 100 тысяч акций и в течение девяти месяцев ни разу не играл на понижение.

Вот почему позднее я заявил друзьям, что моя мечта сбылась и я хоть и ненадолго, но стал всемогущим королем. В тот день судьба биржи была в руках любого, кто пожелал бы ее добить. Я манией величия не страдаю. Всем, кто меня знает, известно, как я отношусь к обвинениям в наездах на рынок и к тому, как сплетники с Уолл-стрит преувеличивают масштабы моих биржевых операций.

Из всей этой истории я вышел с большим выигрышем.

Газеты кричали, что Ларри Ливингстон, юный хват, заработал несколько миллионов долларов. Могу лишь сказать, что в тот день после закрытия торгов мое состояние превышало миллион. Но главный мой выигрыш измерялся не в долларах, а в нематериальных величинах: я был прав, я смотрел вперед и действовал по четкому плану. Я научился всему тому, что нужно знать человеку, чтобы зарабатывать большие деньги. Я навсегда покинул ряды азартных игроков. Я научился торговать с умом и с размахом. Это был величайший день в моей жизни.

Глава X

Сточки зрения возможностей извлечения уроков и повышения образования, казалось бы, опыт успехов не должен уступать опыту ошибок. Но каждый человек стремится избегать наказания – такова его природа. Когда вы ошибаетесь и получаете наказание за свою ошибку, вам не хочется повторять подобный опыт. Ошибки, совершаемые на бирже, обычно ранят два ваших самых чувствительных места: ваш кошелек и вашу гордость. Но здесь я должен отметить кое-что интересное. Порой биржевой спекулянт совершает ошибки, осознает их, а затем спрашивает себя: зачем же я так поступил? Потом проходит время, а с ним – и боль от наказания. Это дает трейдеру возможность хладнокровно обо всем подумать и понять, как он совершил эту ошибку, когда, в какой именно момент торговой операции, и что он сделал не так. Но вопрос «Почему?» так и останется без ответа. Игрок будет вынужден только обругать себя и жить дальше.

Конечно, если человек умен и удачлив, он не повторит одну ошибку дважды. Но у нее есть тысячи братьев и сестер. Семейство ошибок настолько велико, что какая-то из них всегда крутится рядом, дожидаясь, когда вы снова захотите узнать, что будет, если поступить так или этак.

Чтобы рассказать о первой из моих ошибок на миллион долларов, я должен вернуться в то время, когда впервые стал миллионером, а произошло это как раз после биржевого краха в октябре 1907 года. С точки зрения интересов моей игры иметь миллион долларов – значит просто иметь еще больше резервов. Деньги не приносят спекулянту особого утешения, поскольку, независимо от своего финансового положения, он по-прежнему способен ошибаться, а ошибки никому радости не доставляют. Когда же миллионер действует правильно, деньги – это просто один из его инструментов.

Меньше всего я боюсь потерять деньги. Я никогда о них не переживаю. Я забываю о деньгах уже на следующий день. Не потеря денег, а сама ошибочность действий – вот что вредит кошельку и душе. Диксон Уоттс рассказывал анекдот о человеке, который так нервничал, что его приятель это заметил и спросил, в чем дело.

– Я потерял сон, – ответил несчастный.

– А что случилось? – спросил приятель.

– Я закупил столько хлопка, что теперь думаю только о нем. Спать не могу. Он просто изводит меня. Что мне делать?

– Продай лишнее. Уменьши позицию до уровня сна, – последовал ответ.

Как правило, человек быстро приспосабливается к новым условиям и теряет чувство перспективы. К хорошему быстро привыкаешь, и вскоре уже не можешь толком вспомнить, как тебе жилось, пока ты еще не был миллионером. Помнишь только, что какие-то вещи были тебе недоступны, а теперь ты можешь себе это позволить. Сравнительно молодому, нормальному человеку не нужно много времени, чтобы отвыкнуть от привычек бедного человека. А вот чтобы забыть об утраченном богатстве, времени нужно куда больше. Думаю, дело в том, что деньги создают новые потребности или способствуют их приумножению. Я имею в виду, что, когда мужчина зарабатывает большие деньги на бирже, он очень быстро теряет привычку к экономии. Но вот когда он теряет деньги, отвыкнуть от привычки тратить ему приходится долго.

Закрыв в октябре 1907 года короткие позиции и накупив акций в рост, я решил, что пора немного расслабиться. Я купил яхту и собрался поплавать в южных водах. Я обожаю рыбалку и просто обязан был устроить себе отдых. Я предвкушал эти каникулы и только ждал подходящего момента, чтобы уехать. Но уехать никак не удавалось. Рынок меня не отпускал.

Я всегда играл не только на фондовой, но и на товарной бирже. Это началось еще в юности, в пору бакет-шопов. Я много лет изучал товарные рынки, хотя, пожалуй, не так усердно, как рынок акций. Более того, я даже предпочел бы торговать на товарной бирже, а не на фондовой. Дело не в том, что это издавна было более законным делом. Спекуляции на товарной бирже похожи на коммерческую деятельность больше, чем торговля акциями. Человек может подходить к этому делу как к любой коммерческой проблеме. На товарных рынках можно, конечно, использовать разные фиктивные аргументы за и против тех или иных тенденций, но успех здесь может быть только временным, поскольку в конце концов факты обязательно восторжествуют, следовательно, доход спекулянта зависит в первую очередь от его

наблюдательности и изучения рынка, как и в любом нормальном бизнесе. Он может наблюдать и взвешивать различные обстоятельства, и ему известно столько же, сколько и всем остальным. Здесь не нужно остерегаться махинаций и манипуляций со стороны инсайдерских групп. На рынке хлопка, пшеницы и кукурузы не приходится остерегаться того, что дивиденды вдруг в одночасье будут увеличены или, наоборот, отменены. В долгосрочной перспективе цены на товарных биржах регулируются только одним законом – экономическим законом спроса и предложения. Поэтому задача игрока на товарной бирже существенно упрощается: он должен собрать все факты о спросе и предложении – в настоящем времени и в перспективе. Ему не нужно строить предположения о десятке вещей, как это приходится делать спекулянтам, торгующим акциями. По этим причинам меня всегда прельщала торговля на товарных биржах.

По большому счету, конечно, все спекулятивные рынки устроены одинаково. Телеграф на всех биржах сообщает одно и то же. Это становится очевидным каждому, кто удосуживается задуматься над данным вопросом. Стоит только оценить обстоятельства и немного подумать, как ответы откроются сами собой. Но люди ленятся задавать себе вопросы, не говоря уже про поиски ответов. Средний американец остается осторожным и здравомыслящим провинциалом всегда и везде. Единственное исключение составляют те моменты, когда он приходит в брокерскую контору и начинает смотреть на котировочную доску. И что там котируется – акции или биржевые товары, – значения не имеет. Почему-то только в эту игру, требующую основательной предварительной подготовки и внимательного изучения всех деталей, он вступает без обычного для него благоразумия, без сомнений, без опасливой осторожности. Он рискует вложить половину своего состояния в фондовый рынок с меньшими раздумьями и предосторожностями, чем при покупке автомобиля.

Уметь читать ленту на самом деле не так сложно, как может показаться. Здесь нужен опыт. Но еще важнее усвоить некие общие принципы. Лента не предсказывает судьбу. Она не скажет, сколько в точности у вас будет денег в следующий четверг в час тридцать пять пополудни. Цель чтения ленты – выяснить, как и когда вести торговлю, то есть что разумнее – покупать или продавать. Это в равной мере

применимо к торговле акциями, хлопком, пшеницей, кукурузой и овсом.

Вы наблюдаете за рынком, то есть за движением цен, печатаемых на тикерной ленте, с одной-единственной целью – определить направление движения цен. Они движутся или вверх, или вниз, причем скорость и направление их движения зависят от сопротивления, которое они встречают. Для простоты объяснения скажем, что цены, как и все в этом мире, движутся по пути наименьшего сопротивления. Они делают то, что дается легче, а значит, растут, когда меньше сопротивления росту, чем снижению, и наоборот.

Стоит рынку прийти в движение – и сразу будет понятно, какой он – «бычий» или «медвежий». Тренд очевиден для каждого, кто способен видеть и понимать, и он является фактом, а спекулянту нет смысла подгонять факты под свои теории. Любой игрок всегда знает (или должен знать), какой перед ним рынок – «бычий» или «медвежий», а если он это знает, то понимает и что нужно делать – покупать или продавать.

Предположим ради примера, что курс акций, как это обычно происходит на развороте, то есть в периоды смены тренда, колеблется в диапазоне десяти пунктов – от 120 до 130. В нижней точке он может казаться очень слабым, а после подъема на 8–10 пунктов, наоборот, выглядеть очень энергичным. Но в торговле человеку не следует ориентироваться на такие условности. Нужно дожидаться, когда лента скажет, что время пришло. Многие миллионы долларов были потеряны людьми, которые покупали акции, казавшиеся им дешевыми, или продавали те, что казались дорогими. Спекулянт – не инвестор. Его цель не в том, чтобы вложить деньги под хороший процент и обеспечить себе стабильный доход. Он получает выгоду от роста или от падения цен на то, чем он сейчас спекулирует. Следовательно, его задача – определить линию наименьшего сопротивления в момент торговли, а значит, нужно ждать того момента, когда данная линия четко проявится, и только после этого действовать.

Чтение ленты просто позволяет увидеть, что на уровне 130 предложение превышало спрос. За этим логично следует коррекция. Пока предложение не превышает спрос, из поверхностного изучения ленты можно сделать вывод о том, что цена не остановится, пока не дойдет до 150, поэтому люди покупают. А когда начинается откат, они

держат купленное, продают с небольшим убытком или начинают играть на понижение. Но на уровне поддержки, на 120, сопротивление падению цен усиливается. Спрос превышает предложение, начинается рост курса, и короткие позиции закрывают. Публика терпит убыток на каждом развороте, что повторяется снова и снова, поэтому остается только поражаться тому упрямству, с каким эти люди отказываются учить уроки.

Наконец на рынке происходит что-то такое, из-за чего увеличивается мощь сил, направленных вверх или вниз, в результате чего точка наибольшего сопротивления соответственно сдвигается вверх или вниз, и на уровне 130 спрос начинает превышать предложение, или, наоборот, на уровне 120 предложение начинает превышать спрос. Тогда цена пробивает границы старого коридора и идет дальше. Как правило, всегда находится целая толпа игроков, которые открывают короткие позиции на уровне 120, поскольку рынок кажется очень слабым, или длинные позиции на уровне 130, поскольку рынок кажется очень сильным, и, когда тренд оказывается направленным против них, бывают вынуждены спустя некоторое время либо совершить разворот, либо закрыть позиции и выйти из игры. В любом случае действия этих игроков помогают еще четче определить ценовую линию наименьшего сопротивления. Таким образом, действия благоразумного торговца, терпеливо дожидаящегося проявления четкой линии, полностью соответствуют фундаментальным условиям рынка и опираются на них, а также на поддержку той части игроков, которым довелось ошибиться и теперь приходится свою ошибку исправлять. Такие исправления усиливают давление на цены вдоль линии наименьшего сопротивления.

Здесь я должен сказать, что, хотя это нельзя считать математической данностью или аксиомой, мой опыт свидетельствует о том, что случайные события, то есть события неожиданные и непредсказуемые, всегда играли на моей стороне, поддерживая мою рыночную позицию, если, конечно, я выбирал ее в соответствии с тем, что называю линией наименьшего сопротивления.

Помните мою историю с акциями Union Pacific, случившуюся в Саратога-Спрингс? Так вот, тогда я покупал потому, что линия наименьшего сопротивления была направлена вверх. Мне следовало бы покупать и дальше, не слушая рассказней брокера о том, что это

инсайдеры сбрасывают акции. Замыслы правления компании, какими бы они ни были, в этой ситуации не имели никакого значения. Знать о них я не мог никак. Но я мог знать и знал, что говорила лента. А говорила она: «Курс растет и будет расти!» Затем неожиданно были увеличены выплаты по дивидендам и курс скакнул на 30 пунктов. Курс 164 выглядел достаточно высоким, но, как я уже говорил, цена никогда не бывает слишком высокой для покупки или слишком низкой для продажи. Сами по себе цены не имеют никакого отношения к тому, что я называю линией наименьшего сопротивления.

Практика покажет, что если вы торгуете в соответствии с моими рекомендациями, то все важные новости, поступающие в промежутке между закрытием одного торгового дня и открытием следующего, обычно находятся в гармонии с линией наименьшего сопротивления. Ведь тренд установился еще до того, как новость была опубликована, и на рынке «быков» все «медвежьи» новости обычно игнорируют, а «бычьи» новости преувеличивают, и наоборот. Перед войной рынок находился в очень слабом положении. И вот приходит известие о том, что Германия начала неограниченную подводную войну. У меня на тот момент были открыты короткие позиции на 150 тысяч акций, и это не имело никакого отношения к новости – я просто двигался по линии наименьшего сопротивления. Известие о подводной войне было для меня как гром среди ясного неба. Естественно, я воспользовался ситуацией и в тот же день закрыл свои короткие позиции.

На словах все очень просто. Все, что вам надо делать, – это, следя за лентой, то есть за информацией, поступающей с биржи, определить уровни сопротивления и быть готовым торговать вдоль линии наименьшего сопротивления, как только она достаточно четко проявится. Но на практике человеку приходится остерегаться очень многих вещей и прежде всего – самого себя, то есть своей человеческой природы. Вот почему я говорю, что на тех, кто прав, всегда работают две силы: фундаментальные условия и те, кто ошибается. На рынке «быков» все факторы, способствующие снижению цен, игнорируются. Такова человеческая природа, но сами же люди, как ни странно, удивляются ей. Вам будут с придыханием рассказывать о том, что пшеница в этом году не уродила, потому что в отдельных районах была плохая погода, и некоторые фермеры разорились. Но когда приходит время сбора урожая и фермеры

начинают свозить пшеницу на элеваторы, «быки» удивляются ничтожности ущерба и с сожалением обнаруживают, что своими пессимистическими прогнозами лишь помогали «медведям».

Когда человек играет на товарном рынке, он не должен позволять себе иметь устойчивое мнение и не должен ни о чем судить заранее. Ему нужны открытость и гибкость ума. Глупо пренебрегать информацией, которую сообщает тикерная лента независимо от ваших собственных видов на будущий урожай или от ваших представлений о том, каким будет спрос. В этой связи я вспоминаю случай, когда упустил большую игру, пытаясь предвосхитить стартовый сигнал. Я был настолько уверен в своем понимании условий рынка, что решил не ждать, когда окончательно проявится линия наименьшего сопротивления. Я даже думал, что могу ускорить ее формирование, поскольку все выглядело так, будто ей нужен только небольшой толчок.

У меня был сильный «бычий» настрой в отношении хлопка. Цена на него колебалась в районе 12 центов. Такое положение явно было промежуточным, как бывает перед разворотом, и я это видел. Я знал, что следует подождать. Но мне в голову пришла идея, что если я слегка подтолкну цену, то она полезет вверх и пробьет уровень сопротивления.

Я купил 50 тысяч кип хлопка. Цена, естественно, пошла вверх. А как только я перестал покупать, она, разумеется, перестала расти. Затем цена начала проседать вниз, к уровню, на котором я начал покупать. Я вышел, и она перестала падать. Полагая, что за это время я приблизился к стартовому сигналу, я снова решил попробовать его предвосхитить. Так я и сделал. И все повторилось. Пока покупал, цена росла, а как только останавливался, останавливалась и она, а затем возвращалась к прежнему уровню. Я повторил это 4–5 раз и только потом в разочаровании бросил данную затею. Мне эта операция обошлась примерно в 200 тысяч долларов, поэтому я решил с хлопком больше не связываться. Однако прошло не так много времени, и хлопок все-таки пошел вверх и добрался до цены, которая меня озолотила бы, если бы я не стартовал раньше времени.

Подобное случается со столь многими спекулянтами и так часто, что я сформулировал следующее правило: когда на узком рынке цены не движутся в определенном направлении, а топчутся на месте,

невозможно предугадать, какой будет следующая тенденция – вверх или вниз. Здесь остается только наблюдать за рынком, следить за диапазоном колебаний цен и настроиться на то, что вступать в игру можно и нужно лишь после того, как цена пробьет уровень сопротивления – или поддержки. Спекулянт должен сосредоточиться на получении прибыли, а не ждать, что тикерная лента будет потакать его прихотям. Никогда не спорьте с лентой, не спрашивайте у нее о причинах и не требуйте объяснений. Проигравший может с пеной у рта доказывать свою правоту, но денег ему это не вернет.

Недавно у нас с друзьями зашел разговор о торговле пшеницей. Одни были настроены на рост цен, другие – на снижение. Спросили и мое мнение. Я уже какое-то время изучал этот рынок, но знал, что моим друзьям не интересны ни статистика, ни анализ условий, поэтому сказал:

– Если хотите заработать на пшенице, могу подсказать, как это сделать.

Все дружно ответили, что очень хотят, и я сказал:

– Если действительно хотите заработать на пшенице, просто наблюдайте за курсом. Ждите. А когда цена пересечет рубеж 1,2 доллара за бушель, покупайте – и тогда быстро и неплохо заработаете!

– А почему не купить сейчас, когда она идет по 1,14 доллара? – спросил один.

– Потому, что я еще не знаю, будет ли цена вообще расти.

– Но тогда зачем покупать по 1,2 доллара? Это слишком дорого.

– А вы хотите играть вслепую в надежде на очень большую прибыль или предпочитаете спекулировать разумно и получить меньше, но с большей вероятностью?

Все высказались в пользу меньшей, но более вероятной прибыли, поэтому я заключил:

– Тогда делайте так, как я говорю. Если цена превысит 1,2 доллара, покупайте.

Как я уже сказал, я долго следил за пшеницей. Месяцами она шла по цене от 1,1 до 1,2 доллара, по существу, топчась на месте. Но в один прекрасный день торги закрылись на уровне 1,19 доллара. Я приготовился. Назавтра торги начались с цены 1,205 доллара, и я купил. Затем она пошла расти: 1,21; 1,22; 1,23; 1,25 доллара, – и я продолжал покупать.

Я не в силах был объяснить, что именно заставило цены на пшеницу расти. Почему она так долго топталась в узком коридоре, я тоже не представлял. Я не мог знать, в каком направлении цена пробьет границы коридора: вверх от 1,2 или вниз от 1,1, – хотя и предполагал, что вверх, поскольку в то время в мире был не такой большой урожай пшеницы, чтобы вызвать обвал цен.

Судя по всему, пшеницу потихоньку скупала Европа, и, когда цена находилась на уровне 1,19 доллара, у многих торговцев образовалась нехватка пшеницы. Из-за европейских закупок и других причин много пшеницы ушло с рынка, поэтому наконец-то возникли условия для большого движения цен, и оно началось. Цена преодолела отметку 1,2 доллара. Это было все, что я знал на тот момент, но ничего другого мне и не было нужно. Я знал, что, когда цена пробьет планку 1,2 доллара, это случится потому, что повышательное движение наконец набрало достаточную силу, чтобы вытолкнуть цену за этот уровень, а значит, что-то должно произойти. Иными словами, когда пшеница пробила уровень 1,2 доллара, сформировалась линия наименьшего сопротивления. И тогда началась уже совсем другая история.

Помню, как в один из праздничных дней все наши рынки были закрыты. А в Канаде они работали. На рынке в Виннипеге цена на пшеницу при открытии возросла на шесть центов за бушель. Когда на следующий день открылся наш рынок, цена тоже поднялась на шесть центов за бушель. Цена просто пошла по линии наименьшего сопротивления.

В том, что я сейчас рассказал, заключена суть моей системы торговли, основанной на изучении ленты. Я просто стараюсь понять самый вероятный путь движения цен. Чтобы определить момент начала масштабных действий, я использую дополнительное тестирование рынка – наблюдаю, как изменяются цены после того, как я вступаю в игру.

Просто поразительно, сколь многие опытные трейдеры смотрят на меня с недоверием, когда я объясняю им, что, покупая акции в расчете на рост, предпочитаю платить дорого, а продавать – по низким ценам. Было бы совсем нетрудно зарабатывать деньги биржевой торговлей, если бы трейдер всегда придерживался основных правил спекуляции, то есть выжидал, когда линия наименьшего сопротивления заявит о себе, и начинал покупать или продавать, только когда на ленте

отразится начавшийся рост или спад. Покупать акции нужно постепенно, наращивая длинную позицию по мере роста цен. Сначала стоит купить пятую часть от запланированного полного пакета. Если это не принесет прибыли, нужно остановиться, потому что начало оказалось явно неверным; вы оказались временно неправы, а когда вы неправы, прибыли не ждите. Нет смысла обвинять ленту, сказавшую: «Вверх», – во лжи, если теперь она запоздало добавляет: «НО НЕ СЕЙЧАС».

Я очень долгое время успешно торговал хлопком. В отношении этого товара у меня была своя теория, и я всегда четко ее придерживался. Предположим, я решил поставить на кон 40–50 тысяч кип хлопка. В этом случае я начинаю изучать ленту, выискивая возможность сыграть на повышение или на понижение. Предположим, определилась линия наименьшего сопротивления, указывающая на рост цен. Тогда я покупаю 10 тысяч кип. Если после этой покупки цена поднимется на 10 пунктов, я возьму еще 10 тысяч кип. Если потом окажется, что я могу получить прибыль в 20 пунктов (то есть доллар на кипу), куплю еще 20 тысяч кип. Та к образуется полный пакет, который станет основой для дальнейшей торговли. Но если после покупки первых 10–20 тысяч кип я окажусь в убытке, то сразу же выйду из игры. Я оказался неправ. Возможно, я неправ только временно. Но, как я уже говорил раньше, когда ошибаешься с самого начала, нет смысла рассчитывать на победу.

Всегда придерживаясь своей системы, я знал, что, если начнется настоящее движение цен, у меня всегда окажется наготове открытая позиция. По мере наращивания позиции я мог потерять 50–60 тысяч долларов на тестировании рынка. Может показаться, что это слишком дорогостоящий метод проверки, но это не так. После того как начнется реальное движение рынка, сколько мне потребуется времени, чтобы отыграть те 50 тысяч долларов, которые я заплатил за уверенность, что вовремя вхожу в игру? Одно мгновение! Быть правым в правильно выбранный момент – такое всегда окупается.

Это моя система делать ставки. Простой арифметический расчет доказывает, что крупные ставки разумно делать только тогда, когда ты оказываешься прав в своих прогнозах, а в случае ошибки терять лишь сравнительно небольшие, разведывательные ставки. Тот, кто торгует

по описанной мною методике, всегда будет иметь возможность хорошо зарабатывать на больших ставках.

У каждого профессионального трейдера есть какая-то собственная система, основанная на его собственном опыте и определяемая его взглядами на спекуляцию или его желаниями. Помнится, в Палм-Бич я познакомился с одним пожилым джентльменом – уже не вспомню его имя. Я знал, что он много лет играл на бирже, еще со времен Гражданской войны, и кто-то охарактеризовал мне его как чрезвычайно мудрого старика, который, пройдя через огромное количество бумов и паник, имел все основания говорить, что нет ничего нового под солнцем и тем более на бирже.

Этот старик задал мне множество вопросов. Когда я основательно объяснил ему свой метод ведения торговли, он кивнул и сказал: «Да-да, вы правы! Эта система очень хороша для вас, потому что вы так устроены, у вас мозг так заточен. Вам легко придерживаться своей системы, потому что деньги, которые вы ставите, для вас значат меньше всего. Я вспоминаю Пэта Херна. Не слышали о таком? Он был очень известным игроком и держал свой брокерский счет у нас. Умнейший человек и хладнокровный игрок. Пэт Херн хорошо зарабатывал на акциях, и многие спрашивали у него совета. Но он никогда не давал советов. Если его просто просили оценить правильность их действий, он всегда отвечал своей любимой ипподромной поговоркой: “Никогда не узнаешь, пока не поставишь”. Пэт Херн торговал через нашу контору. Он всегда покупал сотню каких-нибудь активных акций и, если курс вырастал на один процент, прикупал еще сотню. Если акции подрастали еще на один пункт, Херн покупал еще сотню и т. д. Он говаривал, что играет не для того, чтобы обогащать других, поэтому всегда выставял стоп-лосс на один пункт ниже цены последней покупки. Пока цена продолжала расти, Херн наращивал свою линию и передвигал стоп-лосс вверх. При откате на один процент он просто выходил из игры. Херн говорил, что не видит никакого смысла в том, чтобы терять больше одного пункта, причем неважно, что теряется – первоначальный залог или часть бумажной прибыли. Вы же понимаете, профессионального игрока интересуют не долгосрочные инвестиции, а верная прибыль. Хотя, конечно, когда есть возможность выгодно вложить деньги в рост – это прекрасно. На фондовом рынке Пэт не интересовался подсказками и не пытался

поймать 20 пунктов роста за неделю. Его интересовали только верные деньги в таком количестве, чтобы жить, ни в чем себе не отказывая. Из тысяч аутсайдеров, которых я встречал на Уолл-стрит, Пэт был единственным, кто видел в биржевых спекуляциях просто разновидность азартной игры типа рулетки или стока, но при этом ставки он делал не наудачу, а весьма благоразумно. После смерти Херна один из наших клиентов, который всегда играл с ним заодно и использовал его систему, заработал более 100 тысяч долларов на акциях Lackawanna. Потом он переключился на какие-то другие акции и решил, что ему, с его огромными деньгами, больше нет нужды держаться старой системы Пэта. Когда случился откат, он, вместо того чтобы закрыть позицию во избежание больших убытков, позволил убыткам нарастать, как будто речь шла о прибыли. Так он потерял все до последнего цента. Когда он наконец вышел из игры, то остался должен нам несколько тысяч долларов. Он вертелся у нас еще два или три года. Денег давно уже не было, а задор оставался. Но мы не возражали, пока он вел себя пристойно. Помню, что он охотно признавал себя последним идиотом за то, что пренебрег системой Пэта Херна. Как-то он пришел ко мне очень возбужденный и попросил позволить ему сыграть на понижение через нашу контору. Это был приятный человек и в свое время являлся для нас хорошим клиентом, поэтому я сказал, что позволю ему продать сотню акций под свою личную гарантию. Он продал в шорт 100 акций Lake Shore. Это было в 1875 году, как раз когда Билл Трэверс обрушил рынок. Так вот, этот мой приятель – фамилия его была Робертс – начал продавать акции Lake Shore как раз вовремя и, пока они падали, продолжал продавать их точно так, как делал в прежние, счастливые времена, до того, как отбросил систему Пэта Херна и стал слушать шепот надежды вместо голоса разума. И вот за четыре дня успешного построения пирамиды счет Робертса показывал прибыль уже в 15 тысяч долларов. Заметив, что он не выставил стоп-лосс, я поговорил с ним на этот счет и услышал в ответ, что разворот еще не наступил и что он не хочет выходить из игры из-за отскока в один пункт. Это было в августе. А уже в сентябре – еще не наступила даже середина месяца, – он пришел ко мне занять десятку, чтобы купить детскую коляску. Он опять не придерживался собственной проверенной системы. Это проблема большинства», – закончил свой рассказ старик, качая головой.

И он был прав. Иногда я думаю, что в спекулятивной игре есть что-то противоестественное, потому что спекулянту приходится бороться с собственной природой. Причем наиболее фатальными для спекулянта обычно оказываются те самые человеческие слабости, которые делают человека приятным в общении, или те, которых человек особенно остерегается в других своих начинаниях, где они далеко не так опасны, как при игре на бирже.

Главные враги спекулянта прячутся в нем самом. Надежда и страх неотделимы от человеческой природы. Когда рынок идет против вас, вы каждый день надеетесь, что этот день последний, и теряете на этом больше, чем потеряли бы, если бы не прислушивались к голосу надежды – верному союзнику и важнейшему фактору успеха всех строителей империй и первопроходцев. А когда рынок движется так, как угодно вам, вы начинаете бояться, что уже следующий день отнимет у вас всю прибыль, и выходите из игры раньше времени. Страх мешает вам заработать столько, сколько вы могли бы заработать в данных обстоятельствах. Успешный трейдер должен бороться с этими двумя глубоко укоренившимися инстинктами. Он должен менять свои естественные импульсы на противоположные. Вместо надежды он должен испытывать страх, а вместо страха – надежду. Он должен бояться того, что небольшие убытки могут обернуться куда большими убытками, и надеяться на то, что небольшая прибыль обернется гигантской прибылью. А играть с биржей в азартные игры, как это делает большинство рядовых спекулянтов, абсолютно неверно.

Я занимаюсь спекуляциями с четырнадцатью лет. Больше я ничем в жизни не занимался. И думаю, что знаю, о чем говорю. Почти тридцатилетний опыт игры, а играть мне приходилось и по мелочи, и на миллионы, приводит меня к следующему выводу: время от времени человек может обыгрывать отдельные акционерные компании или отдельные группы игроков, но обыграть рынок в целом невозможно. Можно делать деньги на отдельных сделках с хлопком и зерном, но нельзя подмять под себя рынок зерна и хлопка. Это как на ипподроме. Можно выиграть заезд, но нельзя выиграть скачки в целом.

Если бы я знал, как сделать мои утверждения более убедительными или экспрессивными, я это сделал бы. И кто бы что ни говорил, пытаюсь опровергнуть мои выводы, я знаю, что эти истины неопровержимы.

Глава XI

Вернемся к октябрю 1907 года. Я купил яхту и подготовился к путешествию в южных морях. Я безумно люблю рыбалку и сейчас впервые собирался отправиться в море на собственной яхте. Все было готово. Я очень хорошо заработал на акциях, но в последний момент меня задержала кукуруза.

Должен пояснить, что перед паникой на финансовом рынке, которая принесла мне мой первый миллион, я торговал зерном на Чикагской товарной бирже. Я продал в шорт 10 миллионов бушелей пшеницы и 10 миллионов бушелей кукурузы. До того я долгое время изучал рынок зерна и был так же решительно настроен играть с пшеницей и кукурузой на понижение, как это было с акциями.

Началось все хорошо. В первое время пшеница и кукуруза шли вниз, но если цена на пшеницу так и продолжала снижаться, то с кукурузой вышло иначе. Крупнейший из чикагских спекулянтов – назовем его Страттоном – задался целью загнать кукурузу в корнер. К тому времени я уже закрыл позиции по акциям и был готов к отплытию на юг, но тут обнаружил, что пшеница принесла мне приличную прибыль, тогда как на подорожавшей из-за действий Страттона кукурузе я нес немалые убытки.

Я знал, что в стране гораздо больше кукурузы, чем об этом можно было судить, глядя на явно завышенные цены. И я знал, что закон спроса и предложения никто не отменял. Вот только спрос исходил главным образом от самого Страттона, а предложения не было вовсе никакого из-за проблем с поставками зерна. Помню, как я буквально молил о морозах, которые сковали бы размытые дождями дороги, чтобы фермеры смогли довести свою кукурузу до рынка. Но молитвы не помогали.

Та к вот и получилось, что я мечтал отправиться на рыбалку, которую так основательно планировал, а кукуруза держала меня на месте. Естественно, я не мог никуда уехать, не разобравшись с этой проблемой. Страттон, разумеется, тщательно отслеживал все открытые короткие позиции. Он уже знал, что обыграл меня, и я тоже это знал. Но все еще продолжал надеяться на то, что смогу как-нибудь умолить

погоду, чтобы она помогла мне, решив транспортные проблемы фермеров. Впрочем, понимая, что ни погода, ни какой-то добрый чудотворец помогать мне не станут, я параллельно искал способ самостоятельно выпутаться из этих трудностей.

Я закрыл свои пшеничные позиции с хорошей прибылью. Но закрыть вопрос с кукурузой было намного сложнее. Если бы я мог просто выкупить 10 миллионов бушелей по текущей цене и тем самым закрыть короткие позиции, то немедленно и с радостью пошел бы на это, сколько бы мне это ни стоило. Но понятно, что, как только я начал бы покупать кукурузу, Страттон изо всех сил постарался бы сжать рынок, а перспектива спровоцировать резкий рост цен своими собственными покупками меня, естественно, не прельщала. Это было все равно что перерезать самому себе горло.

Как ни сложна была проблема с кукурузой, желание поехать порыбачить меня тоже не покидало, так что мне нужно было разом решить обе задачи. Я должен был найти способ стратегического отступления. Мне нужно было выкупить 10 миллионов бушелей кукурузы и таким образом исполнить свои обязательства перед брокерами, сведя собственные потери к минимуму.

Случилось так, что Страттон в то же время проводил операцию с овсом, стараясь подмять под себя и этот рынок. Тогда я следил за всеми зерновыми рынками, то есть собирал сведения об урожае и различные слухи, и узнал, что интересам Страттона противостоят на рынке овса недружественные – в рыночном смысле – интересы чикагской компании Armour. Я прекрасно понимал, что Страттон если и даст мне купить кукурузу, то только по той цене, какую назначит сам, но, когда до меня дошли слухи о его противостоянии с Armour, мне пришло в голову, что я могу прибегнуть к помощи чикагских трейдеров. Единственная помощь с их стороны могла бы состоять в том, что они продали бы мне кукурузу, которую не хотел продавать Страттон. Остальное было просто.

Прежде всего я дал поручение покупать для меня кукурузу партиями по 500 тысяч бушелей по мере снижения цены на $\frac{1}{8}$ цента. После этого я послал в четыре брокерские фирмы распоряжение об одновременной продаже каждой из них 50 тысяч бушелей овса по рыночной цене. По моим расчетам, это должно было вызвать мгновенное падение цен на овес. Зная, как устроены мозги у трейдеров, можно было не

сомневаться: они сразу же решат, что это выступление Armoig против Страттона. А раз по овсу атака уже началась, они придут к логичному выводу, что следующий удар будет нанесен на рынке кукурузы, и начнут ее продавать. И если «кукурузный корнер» даст трещину, добыча будет просто сказочной.

Мой расчет на психологию чикагских трейдеров оказался абсолютно правильным. Увидев, что из-за разрозненных продаж цены на овес упали, они тут же взялись за кукурузу и стали продавать ее с большим энтузиазмом. В следующие десять минут я смог купить шесть миллионов бушелей кукурузы. Когда предложение кукурузы иссякло, оставшиеся четыре миллиона я уже просто купил по рыночной цене. Разумеется, цена на нее в результате опять пошла вверх, но благодаря этому маневру средняя цена, по которой я закрыл всю позицию в 10 миллионов бушелей, лишь на полцента за бушель превысила ту, по которой я начал скупать кукурузу, чтобы исполнить свои обязательства. Короткие позиции по 200 тысячам бушелей овса, которые я продал, чтобы подтолкнуть торговцев к продаже кукурузы, я закрыл с убытком всего в три тысячи долларов. Эта «медвежья» приманка обошлась мне удивительно дешево. Прибыль от пшеницы почти полностью перекрывала убытки от кукурузы и овса, так что мои общие потери на зерне ограничились 25 тысячами долларов. Цена на кукурузу после этого выросла на 25 центов за бушель. Я был полностью в руках у Страттона. Если бы мне пришлось скупать кукурузу по рыночной цене, мне попросту не хватило бы для этого всего моего состояния.

Невозможно годами заниматься каким-то делом и не выработать определенные привычки поведения, очень непохожие на привычки среднестатистического новичка. Собственно, этим профессионал и отличается от любителя. От отношения спекулянта к своей работе зависит, будет он в конечном счете в выигрыше или в проигрыше. Публика имеет дилетантские представления о том, чем на самом деле занимается биржевой спекулянт. Люди больше думают о своих корыстных интересах, и это мешает пониманию происходящих процессов. Профессионал больше думает о том, чтобы оказаться правым, чем о деньгах, поскольку знает, что прибыль позаботится сама о себе, если он позаботится обо всем остальном. Он знает, что, если все устроит как надо, прибыль сама о себе позаботится. Торговец

относится к игре, как профессиональный бильярдист, то есть заглядывает далеко вперед, а не думает только о следующем ударе. Игра за наилучшую позицию становится инстинктивной.

Вспоминается одна история про Эддисона Каммака, которая отлично иллюстрирует мою мысль. Говорят, что он был одним из самых одаренных трейдеров, каких когда-либо видел Уоллстрит. Он не был, вопреки распространенному мнению, хроническим «медведем», хотя ему действительно больше нравилось торговать на понижение, используя в своих интересах два величайших фактора человеческого поведения: страх и надежду. Ему приписывают авторство афоризма «Не продавай акции, когда соки идут вверх по дереву!», а старожилы биржи говорили мне, что самые большие суммы он заработал, играя на повышение, поэтому ясно, что он играл по обстоятельствам, а не на основе предрассудков. В любом случае он был великим трейдером. Однажды – это был уже самый конец рынка «быков» и начинался откат – Каммак играл на понижение, и Артур Джозеф, журналист, писавший на финансовые темы, и превосходный рассказчик, знал об этом. Рынок, однако, был еще не только силен, но и продолжал расти, подстегиваемый наиболее активными «быками» и оптимистическими газетными статьями. Зная, какую пользу для себя такой трейдер, как Каммак, может извлечь из «медвежьей» информации, Джозеф однажды ворвался в его контору с радостной новостью:

– Мистер Каммак, мой очень хороший приятель служит в компании St. Paul, занимается там передачей акций, и он только что рассказал мне нечто такое, о чем вы непременно должны знать.

– Что же это? – равнодушно спросил Каммак.

– Вы ведь уже сделали разворот? Вы теперь играете на понижение? – на всякий случай уточнил Джозеф. Если Каммаку это не интересно, он не станет сотрясать воздух.

– Да. Так что же это за чудесная информация?

– Сегодня я захожу в управление St. Paul, а я захоживаю к ним два-три раза в неделю в поисках полезной информации, и приятель говорит мне: «Старик продает акции». Он имел в виду Уильяма Рокфеллера. «Это точно, Джимми?» – переспрашиваю я, и он подтверждает: «Да, он продает пакетами по полторы тысячи акций по мере роста цены на $\frac{3}{8}$ пункта. Я занимаюсь переводом акций уже два или три дня». И тут я, не теряя времени, поспешил прямо к вам.

Удивить Каммака было нелегко, к тому же он настолько привык, что всякие люди постоянно врываются в его контору, чтобы поделиться всевозможными новостями, сплетнями, слухами, советами и просто враньем, что у него выработалось недоверие к ним. Вот и сейчас он только спросил:

– А вы уверены, Джозеф, что все верно услышали?

– Уверен ли я? Конечно уверен! Или вы думаете, что я глухой? – возмутился Джозеф.

– А вы уверены в своем приятеле?

– Абсолютно! – заверил Джозеф. – Я знаю его уже много лет, и он ни разу меня не обманул. Да ему и смысла нет! Я знаю, что ему можно доверять, и головой ручаюсь за каждое его слово. Я знаю его так, как никого другого, и в любом случае намного лучше, чем вы знаете меня после стольких лет нашего знакомства.

– Стало быть, вы в нем уверены? – переспросил Каммак, в упор глядя на Джозефа. – Что ж, вам виднее, – сказал он и вызвал своего брокера Уильяма Уилера.

Джозеф ожидал услышать приказ о продаже по меньшей мере 50 тысяч акций компании St. Paul. Ведь сам Уильям Рокфеллер избавлялся от своей доли в этой компании, пользуясь высоким курсом акций. И в каких целях эта доля была приобретена – инвестиционных или спекулятивных, – значения не имело. Важно было лишь то, что лучший биржевой трейдер группы Standard Oil избавлялся от этих акций. Как поступит рядовой спекулянт, получив такого рода известие? Можно и не спрашивать.

Но Каммак, самый талантливый «медведь» своего времени, распорядился иначе:

– Билли, ступай на биржу и скупай акции St. Paul пакетами по полторы тысячи каждый по мере повышения курса на три восьмых.

А надо сказать, что курс на то время был за девяносто.

– Вы, наверное, хотели сказать: «Продавай»? – поспешил встрять Джозеф.

Он не был новичком на Уолл-стрит, но его взгляды на рынок ничем не отличались от взглядов газетчиков, да и публики в целом. На новостях об инсайдерской продаже цены неминуемо должны покатиться вниз. Тем более если от акций избавляется сам Уильям

Рокфеллер! Standard Oil уходит из компании St. Paul, а Каммак в нее влезает! Такого просто не может быть!

– Нет, – возразил Каммак. – Я хотел сказать и сказал: «Покупай».

– Вы мне не верите?

– Верю!

– Вы не доверяете моей информации?

– Доверяю!

– Вы не «медведь»?

– «Медведь».

– Тогда какой в этом смысл?

– Я «медведь», потому и покупаю. Послушайте меня. Держите связь с этим вашим надежным другом и, когда масштабный сброс акций прекратится, немедленно дайте мне знать. Немедленно! Вы меня поняли?

– Да, – ответил Джозеф и удалился, все равно не понимая мотивов, побуждавших Каммака скупать акции, которые сбрасывал Уильям Рокфеллер. Понять этот маневр ему больше всего мешало как раз осознание того, что Каммак по отношению к рынку в целом был «медведем».

Тем не менее Джозеф повидался со своим приятелем и попросил его сообщить, когда старик прекратит продавать акции. Чтобы узнать, как обстоят дела, и не пропустить момент, Джозеф звонил своему приятелю по два раза в день.

Наконец он услышал то, что хотел услышать: «От старика акций больше не поступало». Джозеф поблагодарил приятеля и поспешил с этим известием к Каммаку.

Каммак внимательно его выслушал, затем повернулся к Уилеру и спросил:

– Билли, сколько мы купили акций St. Paul?

Уилер заглянул в записи и сообщил, что они накопили примерно 60 тысяч акций.

Каммак, будучи «медведем», открыл короткие позиции по разным акциям еще до того, как начал скупать акции St. Paul, и размеры его позиций были весьма велики. Он немедленно приказал Уилеру продать только что купленные 60 тысяч акций St. Paul, а затем продать еще без покрытия. Он использовал длинные позиции по этим акциям как

рычаг, с помощью которого продавил весь остальной рынок и таким образом укрепил свои короткие позиции.

Акции St. Paul продолжали падать, пока не дошли до 44, и Каммак сорвал на них огромный куш. Он разыграл свои карты с редкостным мастерством и получил заслуженную прибыль. В этой истории я хотел бы отметить то обстоятельство, что Каммак действовал в своем привычном стиле, почти автоматически. Ему не пришлось долго размышлять. Он мгновенно увидел то, что для него было важнее, чем получить прибыль, играя на акциях отдельной компании. Он увидел открывшуюся ему замечательную возможность не только начать большую «медвежью» игру в самое подходящее для этого время, но и заполучить инструмент для мощного начального удара. Получив сведения об инсайдерской продаже акций St. Paul, он решил не продавать, а покупать, потому что таким образом он обеспечивал себя наилучшим оружием для игры на понижение в целом.

Но вернемся к моим делам. Закончив операции с зерном, я отправился на юг, чтобы выйти в море на собственной яхте. Я плывал вдоль побережья Флориды, наслаждаясь покоем и рыбалкой. Все было замечательно. Я ни о чем не заботился и не искал поводов для забот.

Но, сойдя однажды на берег в Палм-Бич, я встретил там множество знакомых с Уолл-стрит. Все судачили о самом колоритном хлопковом спекулянте того времени. Из Нью-Йорка сообщили, что Перси Томас потерял все до последнего цента. Это не было коммерческим банкротством. Речь шла о втором Ватерлоо, постигшем самого знаменитого спекулянта хлопкового рынка.

Я всегда относился к этому человеку с восхищением. Впервые я узнал о нем из газет, когда Перси Томас, один из партнеров брокерского дома Sheldon & Thomas, отчаянно попытался подмять под себя рынок хлопка. Шелдон, который не обладал ни дальновидностью, ни отвагой своего партнера, испугался буквально на пороге успеха. По крайней мере, так об этом говорили на Уолл-стрит. Как бы то ни было, их попытка сорвать большой куш окончилась одним из самых сенсационных крахов за много лет. Я уж не помню, сколько миллионов они потеряли. Фирма развалилась, и Томас начал работать в одиночку. Он посвятил себя исключительно хлопку и довольно скоро опять поднялся на ноги. Томас выплатил кредиторам все долги, включая проценты, хотя по закону не обязан был это делать, и после этого у

него остался еще миллион долларов. Его возвращение на рынок хлопка было сравнимо со знаменитым биржевым подвигом «Дьякона» С. В. Уайта, который за год погасил миллион долларов долга. Отвага и находчивость Томаса вызывали у меня огромное уважение и восхищение.

В Палм-Бич все только и говорили что о недавнем разорении Томаса. Вы знаете, как рождаются и разрастаются сплетни: путаница, преувеличения, новые красочные подробности. Да что там, обо мне самом в одной ситуации слухи разрослись и исказились настолько, что человек, от которого все пошло, уже через сутки не смог узнать свое детище, обросшее новыми колоритными деталями.

Наслушавшись разговоров о последней неудаче Перси Томаса, я уже не мог думать о рыбалке. Все мое внимание переключилось на рынок хлопка. Я вернулся в Нью-Йорк и целиком посвятил себя изучению этого рынка. Там царил всеобщий «медвежий» настрой, и все продавали хлопок с поставкой в июле. Вы же знаете человеческую природу. Пример заразителен, и каждый начинает подражать тем, кто его окружает. Возможно, это какая-то стадия или разновидность стадного инстинкта. Как бы то ни было, сотни трейдеров находили игру на понижение с хлопковыми фьючерсами делом правильным, разумным, а главное, совершенно безопасным. Когда все сразу продают, это даже нельзя назвать безрассудством. Такое определение было бы слишком мягким. Трейдеры попросту видели только одну сторону рынка, и перспективы большой прибыли вскружили им голову. Все ждали неминуемого крушения цен.

Я все это, конечно, видел, и от меня не ускользнуло то, что у всех, кто играл на понижение, времени на закрытие позиций оставалось не так уж много. Чем глубже я изучал ситуацию, тем яснее видел все это, пока наконец не понял, что пора скупать хлопок. Я принялся за дело и быстренько купил 100 тысяч кип. Это было нетрудно, потому что желающих продать было очень много. Создавалось впечатление, что, если бы я назначил премию в миллион долларов тому, кто приведет мне хотя бы одного трейдера, живого или мертвого, который не продает июльский хлопок, востребовать этот миллион не пришел бы никто.

Нужно сказать, происходило это все в последних числах мая. Я продолжал покупать, а они продолжали мне продавать. Так длилось до

тех пор, пока я не подобрал все текущие контракты и не стал обладателем 120 тысяч кип хлопка. Через пару дней после покупки мною последней партии хлопок начал расти в цене. И, начав расти, он уже не останавливался, а продолжал стремительно подниматься на 40–50 пунктов в день.

В одну из суббот, дней через десять после начала моей операции, рост цен начал замедляться. Я не знал, остались ли на рынке продавцы июльского хлопка. Мне предстояло это выяснить, и я выжидал до последнего, пока до закрытия торгов не осталось десять минут. Я знал, что если к закрытию рынка в этот день цена поднимется, значит, все «медведи» у меня на надежном крючке, поэтому разослал разным брокерам четыре заявки, чтобы они одновременно купили мне по текущей рыночной цене по пять тысяч кип каждый. Цена тут же подскочила на 30 пунктов, и все «медведи» попрятались. К моменту закрытия торгов хлопок поднялся до максимального значения за день. И добился я этого всего лишь покупкой 20 тысяч кип.

Потом наступило воскресенье. В понедельник Ливерпульская биржа должна была при открытии повысить цену на 20 пунктов, чтобы достичь паритета с Нью-Йоркской биржей. Но вместо этого рост при открытии составил 50 пунктов. Иными словами, Ливерпуль обогнал нас в росте цен на хлопок на 100 процентов. С Ливерпульской биржей я никаких дел не имел. Это означало, что мои умозаключения оказались верны и я действительно двигался по линии наименьшего сопротивления. При этом не забывал и о том, что мне предстояло избавиться от огромных запасов хлопка. Как бы ни росла цена, рынок все-таки не резиновый и не способен одновременно проглотить больше определенного объема.

Естественно, получив сообщения из Ливерпуля, наш рынок просто взбесился. Но я заметил, что чем выше поднималась цена, тем меньше оставалось на рынке июльского хлопка. Свои запасы я пока не продавал. Хотя этот понедельник был для «медведей» не самым счастливым днем, никаких признаков надвигающейся паники я не наблюдал; все не было толчка, который побудил бы «медведей» всем стадом броситься выкупать хлопок и исполнять обязательства по контрактам. А у меня на руках собралось 140 тысяч кип хлопка, для которого нужно было найти покупателей.

Во вторник утром у входа в здание, где располагался мой офис, я встретил приятеля.

– Интересная статья в сегодняшней World, – сказал он, улыбаясь.

– Что за статья? – спросил я.

– Как? Ты хочешь сказать, что не читал?

– Я никогда не читаю World, – сказал я. – О чем статья?

– О тебе. Пишут, что ты скупил весь июльский хлопок.

– Не читал, – сказал я и отправился к себе.

Не знаю, поверил он мне или нет. Возможно, он решил, что я поступил с ним очень неучтиво, так и не сказав, правду написали в газете или нет.

Добравшись до офиса, я послал за газетой. Действительно, на первой полосе красовался громадный заголовок:

ЛАРРИ ЛИВИНГСТОН СКУПИЛ ИЮЛЬСКИЙ ХЛОПОК

Я сразу понял, что после этой статьи рынок слетит с катушек. Если бы я целенаправленно изучал способы и средства с выгодой избавиться от 140 тысяч кип хлопка, то ничего лучшего не придумал бы. Лучшего способа просто не существовало. Эту историю сейчас одновременно читали по всей стране – в самой World и в пересказах других газет. Ее передали телеграфом в Европу. Это объясняло резкий рост цен на хлопок в Ливерпуле. Новость просто свела рынок с ума, что было совсем неудивительно, потому что она того заслуживала.

Я, конечно, знал, что будут делать биржевики в Нью-Йорке и что следовало делать мне. Рынок открылся ровно в десять. А в десять минут одиннадцатого я уже полностью избавился от хлопка. Все 140 тысяч кип были раскуплены в мгновение ока. При этом бóльшая его часть ушла по максимальной цене дня. Торговцы сами создали для меня рынок сбыта. Мне оставалось лишь не упустить эту ниспосланную небом удачу, чтобы избавиться от хлопка. И я не упустил – а что еще мне было делать?

Таким образом, серьезная проблема, над решением которой я ломал голову, разрешилась сама собой благодаря счастливому стечению

обстоятельств. Если бы не статья в World, мне не удалось бы избавиться от хлопка, не пожертвовав большей частью бумажной прибыли. Распродать 140 тысяч кип без существенного падения цены было совершенно непосильной для меня задачей. Но тут мне удачно подвернулась эта газетная статья.

Почему газета World опубликовала данную статью, сказать не могу. Никогда не мог этого понять. Предполагаю, что у автора статьи были знакомые на хлопковом рынке, которые посвятили его в ситуацию, и он решил сделать из этого сенсационный материал. Я не встречался ни с этим журналистом, ни с кем-то другим из редакции этой газеты. Я узнал о статье только в то утро, когда она была опубликована, и, если бы не мой приятель, обративший на нее мое внимание, я вообще не знал бы о ее существовании.

Без той статьи у меня не было бы достаточно большого рынка сбыта, чтобы распродать весь хлопок. Эта проблема сопровождает любую масштабную торговую операцию. В такой ситуации невозможно закрыть позицию незаметно. Ты не можешь выйти, когда тебе вздумается или когда подошло, на ваш взгляд, наиболее подходящее время. Ты можешь выйти только тогда, когда тебе позволят, когда возникнет достаточный спрос, когда рынок будет способен проглотить весь твой товар. А если возникнет такая возможность и ты ее упустишь, это может стоить тебе миллионы. Нерешительность здесь непозволительна. Будешь колебаться – проиграешь. И такие финты, как одновременная покупка через нескольких брокеров, нацеленные на взвинчивание цен на рынке «медведей», здесь не проходят, поскольку приводят лишь к еще большему «сжатию» рынка сбыта. И нужно отдавать себе отчет в том, что вовремя заметить благоприятный момент совсем не так просто, как может показаться. Нужно все время быть начеку, чтобы успеть ухватить удачу, когда она заглянет в твою дверь.

Конечно, не все знали о том, как мне повезло. На Уолл-стрит, как, впрочем, и везде, к любой случайности, которая приносит человеку большие деньги, относятся с большим подозрением. Когда случайность денег не приносит, никто не считает ее случайностью. Ее называют логичным следствием жадности или чрезмерного самомнения. Но когда вам случайно удастся отхватить большой куш, вас называют грабителем и с горечью говорят о том, что в этом мире

хорошо только бессовестным хапугам, а людям сдержанным и добродетельным остается только прозябать.

В том, что это была коварная, сознательно спланированная операция, меня обвиняли не только наказанные за свою жадность и опрометчивость «медведи». Другие люди думали так же.

Через день или два после случившегося я встретил одного из самых крупных спекулянтов хлопка, и он сказал мне:

– Это, безусловно, самая ловкая операция в вашей карьере, Ливингстон. Я все прикидывал, сколько вы потеряете, когда выйдете на рынок со всем своим товаром. Вы ведь прекрасно знали, что спрос был недостаточно велик и рынок не мог принять больше 50–60 тысяч кип без обвала цены, поэтому мне было очень интересно, как вы сумеете избавиться от остального, не растеряв всю бумажную прибыль. Но до вашей хитроумной схемы я не додумался. Это было очень ловко проделано.

– Да я ничего и не делал, – стал уверять его я с самым честным видом.

Но он только повторял:

– Это было очень ловко, молодой человек. К чему эта ложная скромность?

Именно после этой операции некоторые газеты стали называть меня хлопковым королем. Но, как я уже сказал, никакого права на эту корону я не имел. Нет нужды говорить, что во всей Америке не хватит денег, чтобы купить полосу в *New York World* или за счет личных связей устроить такую публикацию. В общем, репутация, которую я тогда завоевал, была совершенно мною не заслужена.

Но эту историю я рассказал не для морализаторства о том, что порой короны возлагают на тех, кто того не заслуживает, и не для того, чтобы напомнить о необходимости хватать удачу за хвост, как только она окажется поблизости. Я просто хотел рассказать о том, как благодаря удачной операции с хлопком стал газетной знаменитостью. Если бы не газеты, я никогда не свел бы знакомство с таким замечательным человеком, как Перси Томас.

Глава XII

Вскоре после неожиданно успешного завершения операции с хлопком я получил по почте письмо с просьбой о встрече. Оно было подписано Перси Томасом. Разумеется, я без промедления ответил, что буду счастлив видеть его у себя в любое удобное для него время. Он появился уже на следующий день.

Я давно им восхищался. Его имя знал каждый, кто проявлял интерес к хлопководству и торговле хлопком. Ссылки на его суждения мне приходилось слышать не только в Америке, но и в Европе. Помню, на одном из швейцарских курортов я разговаривал с банкиром из Каира, увлекшимся идеей выращивать хлопок в Египте, которую проталкивал Эрнест Кассель. Узнав, что я из Нью-Йорка, он немедленно спросил меня о Перси Томасе, чьи рыночные обзоры он постоянно читал.

Я всегда ценил научный подход Томаса к своему делу. Это был настоящий спекулянт, мыслитель с воображением мечтателя и мужеством, человек необычайно осведомленный, превосходно разбиравшийся в теории и практике торговли хлопком. Томас любил поговорить об отвлеченных идеях, теориях и абстракциях, но в то же время досконально знал практическую сторону хлопкового рынка и психологию торговцев хлопком (включая тех, с которыми он не был знаком) – ведь он занимался этим делом много лет и за это время не раз выигрывал и терял огромные состояния.

После того как развалилась биржевая фирма Sheldon & Thomas, Томас начал работать в одиночку. За два года он сумел вернуть себе прежнее положение, и его возвращение было весьма эффективным. Помню, я читал в Sun, что, когда Томас снова поднялся на ноги в финансовом отношении, он первым делом полностью расплатился со всеми кредиторами, а потом нанял эксперта, чтобы тот помог ему наилучшим образом инвестировать миллион долларов. Этот эксперт проштудировал финансовую документацию нескольких компаний и рекомендовал купить акции железнодорожной компании Delaware & Hudson.

И вот после того, как Томас потерял миллионы, а потом нажил еще больше миллионов, он совершенно разорился на операции с

мартовским хлопком. Явившись ко мне, Томас не стал терять время и сразу же предложил работать в альянсе с ним. Получив интересную информацию, он сразу же будет передавать ее мне, прежде чем делать достоянием общественности. А моя роль будет заключаться в том, чтобы использовать эти сведения в торговле, поскольку, по его словам, я обладаю в этом деле гениальными способностями, которых ему явно не хватает.

Мне эта идея не понравилась по многим причинам, и я честно сказал, что не умею работать в упряжке и не очень хочу этому учиться. Томас продолжал настаивать, что это была бы идеальная комбинация, пока я не заявил напрямик, что не хочу участвовать ни в каких комбинациях, затрагивающих интересы других людей.

– Если я ошибаюсь, – объяснил я, – то один страдаю и сразу же сам за все расплачиваюсь. Та к я избавлен от разного рода неожиданных осложнений. Я предпочитаю играть в одиночку отчасти потому, что это разумнее и дешевле. Мне нравится меряться мозгами с другими торговцами, которых я никогда не видел, с которыми никогда не общался, которым никогда не советовал, что и когда покупать или продавать, и с которыми не собираюсь знакомиться. Когда я выигрываю, моя победа опирается на мои собственные суждения о рынке. Я никогда не продаю свои идеи, не использую их как капитал. Если я стану зарабатывать деньги как-то иначе, мне будет казаться, что эти деньги мною не заслужены. Ваше предложение меня не интересует, потому что игра интересна мне лишь постольку, поскольку я играю за себя и по своим собственным правилам.

Томас сказал, что очень огорчен тем, как я все это воспринял, и попытался убедить меня в том, что я ошибаюсь, отвергая его план. Но я настаивал на своем. Потом мы просто приятно поболтали. Я выразил уверенность в том, что он обязательно вернется на рынок как успешный трейдер и что окажет мне честь, если позволит предоставить ему финансовую помощь. Но Томас ответил, что не может взять у меня деньги в долг. Потом он расспросил о деталях моей операции с хлопком, и я рассказал ему все подробности: как я в это дело втянулся, сколько хлопка закупил, про цены и про все остальное. Мы еще немного поболтали, а потом он ушел.

Когда я говорил, что у любого спекулянта масса врагов, многие из которых прячутся в нем самом, то имел в виду свои собственные

многочисленные ошибки. Я на собственном опыте убедился в том, что человек может обладать оригинальным мышлением, но при этом время от времени поддаваться чужому влиянию, даже если всегда отличался самостоятельностью и независимостью. Я обладаю довольно сильным иммунитетом по отношению к таким распространенным заболеваниям спекулянтов, как жадность, страх и надежда. Но при этом я всего лишь человек, и мне свойственно ошибаться.

Как раз в тот период мне следовало быть особенно осторожным, потому что незадолго перед этим я имел возможность убедиться в том, насколько легко бывает уговорить человека сделать то, с чем он не согласен и что идет вразрез с его желаниями. Это случилось в конторе Хардинга. Там у меня был своего рода собственный кабинет – отдельная комната, в которую никто не мог войти без моего разрешения. Я не хотел, чтобы меня тревожили, а поскольку я вел торговлю с большим размахом и мой брокерский счет был очень прибыльным, мне дали охранника.

Однажды сразу после закрытия биржи я услышал чей-то голос:

– Добрый вечер, мистер Ливингстон.

Я обернулся и увидел незнакомого мужчину тридцати или тридцати пяти лет. Я не понимал, как он здесь оказался, но он был здесь, и я решил, что его пропустили, потому что у него ко мне было какое-то важное дело.

– Я заглянул к вам по поводу вот этого Вальтера Скотта, – и его понесло.

Это был коммивояжер, торговавший книгами. Нельзя сказать, что у него были слишком приятные манеры или хорошо подвешенный язык. И особенной внешней привлекательностью он не отличался. Но в нем была необыкновенная внутренняя сила – сила, которая убеждает! Он говорил и говорил, а я вроде как слушал, но сказать, о чем он говорил, не могу. Подозреваю, я и в тот момент не мог бы сказать, о чем он говорил. Закончив свой монолог, он протянул мне авторучку и бланк договора, который я подписал. Это была подписка на собрание сочинений Вальтера Скотта ценой в 500 долларов.

Я подписал договор и в то же мгновение пришел в себя. Но контракт уже лежал у него в кармане. Мне не нужны были книги. У меня не было для них места. Мне нечего было с ними делать. Мне даже некому было их отдать. Однако я согласился купить их за 500 долларов.

Я настолько привык к денежным потерям, что о финансовой стороне своих ошибок всегда думаю в последнюю очередь. На первом месте – всегда сама игра и причины неудачи. Прежде всего хочется понять свои собственные недостатки и стереотипы мышления. К тому же я не хочу повторять свои ошибки дважды. Промахи простительны только тогда, когда на них учишься, когда обращаешь их впоследствии себе на пользу.

И вот, допустив ошибку на 500 долларов, но еще не разобравшись в причинах проблемы, я просто смотрел на этого человека, чтобы для начала составить себе о нем какое-то представление. Пусть меня повесят, если он не улыбнулся легкой понимающей улыбкой. Казалось, он читал мои мысли. Ему не нужно было ничего объяснять; он и так все понимал. Поэтому, пропустив фазу объяснений и экивоков, я спросил напрямую:

– Сколько комиссионных вы получите за эту подписку на 500 долларов?

Коммивояжер покачал головой и ответил:

– Простите, но на это я пойти не могу.

– Сколько? – настаивал я.

– Треть. Но я не могу! – ответил он.

– Треть от пятисот – это 166 долларов и 66 центов. Я дам вам 200 долларов наличными, если вы вернете мне этот подписанный договор.

В подтверждение своих слов я вытащил из кармана деньги.

– Я уже сказал, что не могу так поступить, – не уступал он.

– Много ли клиентов делают вам подобные предложения? – спросил я.

– Нет, – ответил он.

– Тогда почему вы были так уверены, что я хочу предложить вам именно это?

– Это в вашем стиле. Вы как никто умеете проигрывать, и именно поэтому вы первоклассный делец. Я премного обязан вам, но на это не пойду.

– Но объясните мне, почему вы не хотите получить больше, чем принесут вам комиссионные?

– Это не совсем так, – ответил он. – Я работаю не только ради комиссионных.

– А ради чего?

– Ради комиссионных и ради достижений, – ответил он.

– Каких достижений?

– Моих личных.

– А к чему вы стремитесь?

– А вы что, работаете только ради денег? – спросил он меня.

– Да, – сказал я.

– Нет, – он покачал головой. – Это не так. Для вас это было бы слишком скучно. Вы определенно работаете не просто ради того, чтобы добавить еще немного долларов на свой банковский счет, и на Уолл-стрит вас привела не просто любовь к легким деньгам. У вас должен быть еще какой-то интерес. То же самое и со мной.

Я не стал с ним спорить, но спросил:

– А какой интерес у вас?

– Ну, – он пожал плечами, – у каждого свои слабости.

– И какая у вас?

– Тщеславие, – ответил он.

– Ну что ж, – сказал я, – вам-таки удалось заставить меня подписаться. А теперь я хотел бы отписаться и плачу вам 200 долларов за 10 минут работы. Разве этого мало, чтобы потешить вашу гордыню?

– Нет, – ответил он. – Видите ли, все остальные мои коллеги месяцами обрабатывали Уолл-стрит и не смогли покрыть даже собственные расходы. Они винят во всем неверный выбор товара и территории. Поэтому фирма послала меня, чтобы доказать им, что проблема – в их профессиональных качествах, а не в выборе книг или места. Они работали за 25 процентов комиссионных. Перед этим я был в Кливленде и за две недели продал 82 подписки. Сюда я приехал, чтобы продавать книги не только тем, кто не захотел купить у других агентов, но и тем, к кому нельзя даже подступиться с предложением. Вот почему мне платят 33½ процента.

– Честно говоря, я так и не понял, как вы ухитрились всучить мне эти книги.

– Не переживайте, – утешительным тоном сказал он. – Я даже Дж. П. Моргану комплект продал.

– Не может быть! – не поверил я.

Коммивояжер не обиделся, а только сказал:

– Честное слово, он подписался!

– Вы продали собрание сочинений Вальтера Скотта Дж. П. Моргану, у которого наверняка есть не только самые шикарные издания, но даже, возможно, и рукописи некоторых романов?

– Вот его автограф.

Коммивояжер показал мне договор, подписанный самолично Дж. П. Морганом. Хотя, может быть, эта подпись принадлежала вовсе не Моргану, в тот момент мне даже в голову не пришло в этом усомниться. Разве не моя подпись лежала теперь в его кармане?

Одолеваемый любопытством, я спросил:

– Как вам удалось одолеть его библиотекаря?

– Я не видел никакого библиотекаря. Я говорил с самим стариком. В его собственном кабинете.

– Это уже слишком! – сказал я.

Ведь все знали, что проникнуть в личный кабинет мистера Моргана с пустыми руками было труднее, чем пронести громко тикающую бомбу в Белый дом.

Но коммивояжер настаивал:

– Так и было!

– Как же вы проникли в его кабинет?!

– А как я проник в ваш? – парировал он.

– Не знаю. Расскажите, – попросил я.

– И к Моргану, и к вам я попал одинаково. Просто поговорил с человеком на входе, работа которого как раз и заключалась в том, чтобы меня не пускать. Мистера Моргана я уговорил подписать точно так же, как и вас. Вы ведь не то чтобы договор на покупку книг подписали. Вы просто взяли из моей руки авторучку и сделали с ней то, о чем я вас попросил. И там было то же самое. Никакой разницы.

– А это действительно подпись Моргана? – мой скептицизм проснулся с задержкой на три минуты.

– Конечно!

– И все вот так просто, больше ничего?

– Больше ничего, – ответил он. – Я хорошо знаю свое дело. В этом весь секрет. Я многим вам обязан. Всего доброго, мистер Ливингстон, – сказал коммивояжер и повернулся, чтобы уйти.

– Погодите-ка, – задержал я его. – Хочу, чтобы вы заработали на мне ровно 200 долларов.

С этими словами я протянул ему 35 долларов.

Коммивояжер покачал головой:

– Нет, – сказал он, – этого я сделать не могу. Но я могу сделать вот что!

Он достал из кармана договор, разорвал его пополам и протянул мне.

Я отсчитал 200 долларов и протянул ему, но он опять отрицательно покачал головой.

– Вы не это имели в виду? – удивился я.

– Нет.

– Тогда почему же вы разорвали договор?

– Потому, что вы не стали хныкать, а приняли все так, как принял бы и я на вашем месте.

– Но я добровольно предлагаю вам 200 долларов, – сказал я.

– Я знаю, но деньги – это еще не все.

Что-то в голосе коммивояжера заставило меня сказать:

– Вы правы. А теперь скажите, что вы хотите, чтобы я для вас сделал?

– Вы быстро соображаете, верно? – ответил он. – Вы действительно хотите что-нибудь для меня сделать?

– Да, – подтвердил я. – Хочу. Но сделаю или нет, зависит от того, что у вас на уме.

– Проведите меня в кабинет Эда Хардинга и попросите его уделить мне ровно три минуты. А потом оставьте нас наедине.

Я покачал головой и сказал:

– Он мой добрый друг.

– Ему пятьдесят лет, и он биржевой брокер, – возразил продавец книг.

Это было совершенно справедливое возражение, и я провел его в кабинет Эда. Больше я никогда ни от кого об этом продавце книг не слышал. Но как-то вечером несколько недель спустя я столкнулся с ним в метро. Коммивояжер вежливо приподнял шляпу, и я приветственно кивнул в ответ. Он приблизился ко мне и заговорил:

– Как ваши дела, мистер Ливингстон? И как дела у мистера Хардинга?

– С ним все в порядке. Почему вы спрашиваете?

Я чувствовал, что ему хочется мне что-то рассказать.

– В тот день, когда вы провели меня к нему в кабинет, я продал ему книг на две тысячи долларов.

– Он мне ни словом об этом не обмолвился, – удивился я.

– Нет, конечно. Такие люди об этом не говорят.

– Какие «такие»?

– Ну, такие, которые не признают за собой ошибок, потому что это портит репутацию. Такие, которые всегда знают, чего им хочется, и никто не может их переубедить. Именно эти люди оплачивают образование моих детей и поднимают настроение моей жене. Вы сделали мне хороший подарок, мистер Ливингстон. Я рассчитывал на это, когда отказался от 200 долларов, которые вы так настойчиво пытались мне вручить.

– А если бы мистер Хардинг не подписал с вами договор?

– Но я знал, что он подпишет. Я навел справки. Это было верное дело.

– Понятно. Ну а если бы он все-таки не купил ни одной книги? – настаивал я.

– Тогда бы я вернулся и что-нибудь вам продал. Всего доброго, мистер Ливингстон. Хочу сейчас повидаться с мэром.

Мы подъезжали к станции «Парк-Плейс», и он собрался выходить.

– Надеюсь, вы продадите ему десять комплектов.

Тогда нашим мэром был демократ.

– Я тоже республиканец, – откликнулся он и вышел, неспешно, расслабленно, в полной уверенности, что поезд его подождет. И ведь подождал.

Я так подробно рассказал эту историю потому, что ее героем был замечательный человек, который заставил меня купить то, чего я покупать не хотел. Он был первым, кто сумел меня уговорить на подобную покупку. Второго такого не должно было быть, но он отыскался. Никогда нельзя давать руку на отсечение, что вы полностью защищены от влияния сильной личности.

Когда Перси Томас ушел от меня после моего вежливого, но категоричного отказа войти с ним в сговор, я мог бы поклясться, что наши деловые пути больше никогда не пересекутся. Я даже не предполагал, что мы вообще еще когда-нибудь встретимся. Но уже на следующий день я получил от него письмо с благодарностью за

предложение помочь и с приглашением посетить его. Я ответил согласием. Перси Томас прислал еще одно письмо. Я позвонил ему.

Потом мы виделись довольно часто. Мне всегда нравилось слушать Томаса. Он много знал и умел интересно рассказывать. Думаю, что за всю свою жизнь я не встречал человека с большим магнетизмом.

Мы говорили о многом. Перси Томас – человек очень начитанный, с удивительным пониманием многих вещей и замечательным даром интересных обобщений. Мудрость его речей впечатляет, а по убедительности ему просто нет равных. Многие обвиняли Перси Томаса в разных вещах, в том числе в неискренности, но я иногда думаю, что причиной его поразительной убедительности было то, что сначала он полностью убеждал самого себя и это наделяло его способностью убеждать других.

Разумеется, мы много говорили и о рыночных делах. В отличие от Томаса, я не был настроен играть с хлопком на понижение. Я вообще не видел потенциала для роста цен, а он видел. В подтверждение своей позиции он собрал столько фактов и цифр, что они должны были просто раздавить меня своей тяжестью, но это меня все равно не убедило. Я не мог их опровергнуть, потому что не мог отрицать их аутентичность, но они не могли пошатнуть мою веру в то, что знал и о чем читал я сам. Однако Томас продолжал наседавать, пока я не утратил уверенность в собственной информации, собранной из отраслевых журналов и газет. Иными словами, я перестал видеть рынок собственными глазами. Если человек в чем-то абсолютно уверен, его нельзя разубедить, но можно заговорить его до состояния неуверенности и нерешительности, что еще хуже, поскольку это означает, что он уже не может играть с прежним спокойствием и уверенностью.

Нельзя сказать, что я совершенно потерял голову, но уверенность в себе действительно утратил, точнее, перестал думать сам за себя. Не могу детально описать, как я шаг за шагом дошел до такого состояния неуверенности и безответственности, которое обошлось мне в конечном счете весьма недешево. Думаю, на меня повлияли уверения Томаса в точности информации, к которой он имел эксклюзивный доступ, а также моя недостаточная уверенность в надежности той информации, к которой имел доступ я – и вся остальная публика. Он твердил о полной надежности тысяч его корреспондентов по всему

Югу, надежности, проверенной временем. В конце концов я начал смотреть на условия рынка глазами Томаса, прочитывать их так, как прочитывал он, потому что мы читали страницы одной и той же книги, которую он держал передо мной. Томас был очень логичен в своих умозаключениях. Стоило мне принять за данность его факты – и я неизбежно приходил к тем же выводам, что и он.

Когда Томас еще только начал внушать мне свое видение ситуации на хлопковом рынке, я не только был настроен играть на понижение, но даже имел открытые короткие позиции. По мере того как я признавал его факты и оценки, меня стал охватывать страх, что мои действия основывались на неверной информации. Постепенно уверившись в этом, я закрыл все короткие позиции – это было совершенно естественно. И столь же естественно было, закрыв короткие позиции, открыть длинные, раз уж я поверил Томасу. Так устроен мой мозг. В своей жизни я ничем другим не занимался, кроме торговли акциями и биржевыми товарами. Для меня было естественно думать, что если быть «медведем» неправильно, значит, правильно быть «быком». А если правильно быть «быком», значит, надо покупать. Как говаривал мой старый друг из Палм-Бич Пэт Херн, «никогда не узнаешь, пока не поставишь». Я должен проверить, правильны мои предположения о рынке или нет, а подтверждение можно будет прочитать только в конце месяца в отчетах моих брокеров.

Я начал покупать хлопок и в один миг скупил свою обычную линию – около 60 тысяч кип. Это была самая идиотская операция за всю мою карьеру. Вместо того чтобы руководствоваться собственными наблюдениями и выводами, я просто играл в чужую игру. Весьма показательно, что идиотизм моих действий самой покупкой не ограничился. Мало того что я покупал, не имея для этого никаких оснований, так еще и не соблюдал своих проверенных опытом правил наращивания позиции. Я все делал неправильно. Начав слушать других, я пропал.

Рынок шел против меня. Когда я уверен в своей позиции, то в такой ситуации никогда не испытываю ни страха, ни нетерпения. Но рынок вел себя не так, как должен был бы, если бы Томас оказался прав. Сделав первый шаг не в ту сторону, я затем сделал второй, третий, и, разумеется, все окончательно запуталось. Позволив себе подчиниться

чужой воле, я не только игнорировал убытки, но и увеличивал закупки, идя против рынка. Такой стиль игры чужд моей природе и противоречит моим торговым принципам и теориям. Даже когда был подростком и играл в бакет-шопах, я вел себя умнее. Но здесь я был не я. Я стал другим человеком, в меня переселился Томас.

Я закупал не только хлопок, но и пшеницу, причем в очень больших объемах. На рынке пшеницы я работал превосходно и обеспечил себе солидную прибыль. Моя глупая затея наращивать объемы покупок хлопка привела к тому, что у меня собралось около 150 тысяч кип. Должен сказать, что в то время я чувствовал себя не очень хорошо. Я упоминаю об этом не для того, чтобы найти оправдание своим грубым ошибкам. Я просто констатирую факт. Помнится, я поехал отдохнуть и подлечить нервы в Бэй-Шор.

Будучи там, я поразмыслил о ситуации. Мне казалось, что я перегибал палку. Я человек, как правило, не робкого десятка, но меня охватила такая тревога, что я решил немножко облегчить ношу, которую тащил на себе. Для этого нужно было продать либо хлопок, либо пшеницу.

Кажется невероятным, что при моем знании игры, при моем многолетнем опыте спекуляций ценными бумагами и биржевыми товарами я сделал совершенно неправильный выбор – с точностью до наоборот. Хлопок приносил убытки, а я его сохранил. Пшеница давала прибыль, а я ее продал. Это была несусветная глупость. В свое оправдание могу сказать лишь то, что это была не моя игра, это была игра Томаса. Самая серьезная ошибка, которую совершают спекулянты, – это стремление спасти проигрышную игру за счет выигрышной. Это лишний раз доказала моя неудачная операция с хлопком. Всегда нужно продавать то, что приносит убытки, и держать то, что приносит прибыль. Разумность этого правила настолько очевидна и бесспорна, что даже сегодня я удивляюсь, как мог поступить наоборот.

Итак, я продал пшеницу, собственными руками урезав прибыль, которую она могла дать. После того как я вышел из игры, цена выросла на 20 центов за бушель. Если бы я сохранил пшеницу, моя прибыль могла бы составить восемь миллионов долларов. Однако я не просто решил удерживать убыточную позицию, но еще и прикупил хлопка!

Я отчетливо помню, как ежедневно покупал хлопок – все больше и больше. А почему, как вы думаете, я его покупал? Чтобы не дать цене понизиться! И если такая игра не является верхом идиотизма, тогда что является? Я просто вкладывал все больше и больше денег туда, где был обречен рано или поздно всё потерять. Мои брокеры и друзья не могли этого понять, да и по сей день не понимают. Если бы я не разорился, это было бы настоящим чудом. Меня не раз предупреждали, что не стоит слишком доверять блистательному анализу Перси Томаса. Но я, не обращая внимания на эти предупреждения, продолжал покупать хлопок, не давая ему подешеветь. Я покупал его даже в Ливерпуле. Я набрал 440 тысяч кип и только тогда осознал, как вляпался. Но было уже поздно. Мне пришлось быстро все распродать.

Я потерял почти все заработанное на других операциях с акциями и сырьем. Я проигрался не совсем вчистую, но у меня осталось меньше сотен тысяч долларов, чем было миллионов до встречи с моим блистательным другом Перси Томасом. То, что из всех живущих на земле именно я умудрился нарушить все те законы и правила, которые опыт научил меня соблюдать, чтобы достигать успеха, было больше чем глупостью.

Я узнал на собственном опыте, что человек может совершать глупости без всякой причины, и это был ценный урок. Он стоил мне миллионы долларов, но я близко познакомился еще с одним опасным врагом каждого спекулянта – подверженностью магнетическому обаянию сильной личности, убедительно и с блеском излагающей свою точку зрения. Мне, правда, всегда казалось, что этот урок я усвоил бы не хуже и в том случае, если бы плата за него ограничилась одним миллионом. Но судьба не всегда позволяет нам самим устанавливать плату за обучение. Она преподносит нам урок, а потом выставляет счет, по которому приходится платить столько, сколько указано. Узнав, на какое безумие я способен, я усвоил этот урок и закрыл тему. Перси Томас ушел из моей жизни.

Итак, более 9/10 моего состояния вылетело в трубу. Я пробыл миллионером меньше года. Миллионы я нажил, пользуясь своими мозгами, которым помогала удача. Потом отключил мозги и все потерял. Мне пришлось продать обе свои яхты и начать вести куда менее экстравагантный образ жизни.

Но одного этого удара оказалось недостаточно. Удача отвернулась от меня. Сначала меня подкосила болезнь, а потом возникла срочная нужда в 200 тысячах долларов наличными. Пару месяцев назад эта сумма была для меня сущей мелочью, но теперь это было почти все, что осталось от прежнего богатства. Мне срочно нужны были деньги, но вот где их взять? Я не хотел снимать деньги с брокерского счета, потому что тогда мне не на что было бы торговать, а как иначе я мог вернуть утраченные миллионы? Оставалась единственная возможность – взять деньги на фондовом рынке.

Только вдумайтесь в это! Каждый, кто хорошо знает средних клиентов среднего комиссионного дома, согласится со мной, что надежда заставить фондовый рынок оплачивать ваши счета является одной из самых распространенных причин потерь на Уолл-стрит. И если вы будете твердо держаться поставленной цели, то рискуете разориться дотла.

Как-то зимой в конторе Хардинга группа богатых авантюристов истратила 30 или 40 тысяч долларов на одно пальто – и ни одному не довелось его поносить. Случилось это так. Один известный брокер, работавший в торговом зале биржи, прославившийся позднее как один из тех чиновников, которые служили родине за годовую зарплату в размере одного доллара, пришел на биржу в пальто, подбитом мехом морской выдры. В те времена цены на меха еще не достигли небес и такое пальто стоило тысяч десять. И вот один из клиентов Хардинга, Боб Киоун, решил приобрести себе пальто на собольем меху. Он навел справки и выяснил, что стоило такое пальто примерно столько же – 10 тысяч долларов.

– Это чертовски дорого, – возразил один из его приятелей.

– Нормальная цена, вполне справедливая, – добродушно ответил Боб Киоун. – Примерно недельный доход, если только вы не хотите мне его подарить – в знак искреннего уважения к самому достойному игроку нашей фирмы. Кто-нибудь хочет сделать мне такой подарок? Нет? Что ж, отлично. Тогда пусть его купит мне фондовый рынок.

– Зачем вам соболье пальто? – поинтересовался Эд Хардинг.

– Оно будет особенно хорошо на мне смотреться, – ответил Боб, приосаниваясь.

– И как вы собираетесь за него платить? – спросил Джим Мерфи, большой охотник до чужих советов и наводок.

– Посредством разумных краткосрочных инвестиций, Джеймс, вот как! – ответил Боб, который прекрасно понимал, что Мерфи, как всегда, хочет получить наводку.

Джимми, естественно, стал уточнять:

– А какие акции вы собираетесь купить?

– Как всегда, мимо, дружище. Сейчас не время покупать. Я предлагаю продать пять тысяч акций U.S.Steel. Они должны опуститься минимум на 10 пунктов. А я ограничусь 2,5 пункта. Достаточно осторожный подход, не так ли?

– А что вы о них слышали? – с жадным любопытством спросил Мерфи.

Этот высокий черноволосый человек всегда смотрел голодными глазами, потому что никогда не выходил из конторы на обед из страха пропустить важную информацию с биржи.

– Я слышал, что такого пальто больше ни у кого нет, – сказал Боб и, обернувшись к Хардингу, попросил: – Эд, продайте пять тысяч обыкновенных акций U.S.Steel по рыночной цене.

Он был рискованным игроком, этот Боб, и любил пошутить. Так он давал миру понять, что у него железные нервы. Он продал пять тысяч стальных акций, и они тут же пошли вверх. Поскольку он не был и наполовину так глуп, как об этом можно было судить по его речам, Боб ограничил убыток стоп-лоссом на уровне 1,5 пункта и вышел из игры, заявив, что в Нью-Йорке слишком мягкий климат, чтобы ходить в меховом пальто. Это и нездорово, и нескромно. Его друзья посмеялись, но очень скоро один из них купил акции Union Pacific – опять же, чтобы заплатить за пальто. Боб потерял на этом 1,8 тысячи долларов и заявил, что соболя хороши, когда украшают женские плечи, но не годятся как подстежка для пальто скромного и интеллигентного мужчины.

После этого каждый из них по очереди попытался заставить рынок оплатить это пальто. Это продолжалось несколько дней. В какой-то момент я не выдержал и заявил, что сам куплю это пальто, чтобы контора на нем не разорилась. Но все дружно заявили, что это неспортивно и что если мне нужно это пальто, я должен добиться того, чтобы его оплатил рынок. Однако Эд Хардинг полностью одобрил мое намерение, и в тот же вечер я отправился за пальто в магазин.

Оказалось, что его уже неделю назад купил какой-то человек из Чикаго.

Это только один пример. На Уолл-стрит нет человека, который не терял бы деньги в попытке заставить рынок заплатить за автомобиль, золотой браслет, моторную лодку или картину. На подарки ко дню рождения, которые отказался оплатить мне прижимистый фондовый рынок, я мог бы построить огромную больницу. Мне кажется, что среди всех неудач, случающихся на Уолл-стрит, самыми распространенными оказываются попытки превратить фондовый рынок в добрую крестную.

Почему же эти попытки раз за разом оказываются безуспешными? Этому, как и всем прочим несчастьям, есть свое объяснение. Что делает человек, которому пришло в голову, что фондовый рынок должен удовлетворить его экстренные финансовые потребности? Все верно, он надеется. Он ставит на везение, поэтому рискует гораздо в большей степени, чем спекулянт, играющий благоразумно и руководствующийся представлениями, к которым он логически пришел после бесстрастного изучения рыночных условий. Здесь очень важен тот фактор, что прибыль этому человеку нужна немедленно. Он не может позволить себе ждать. Ну должно же ему хоть раз повезти! Он успокаивает себя тем, что и не просит ничего особенного – всего лишь делает ставку при равных шансах на выигрыш и проигрыш. Рассчитывая выиграть несчастные два пункта, он ставит стоп-лосс на уровне двух пунктов и убаюкивает себя ложью, что его шансы пятьдесят на пятьдесят. Что ж, я знавал многих, кто потерял тысячи долларов на такой «осторожной» игре, особенно когда покупки делаются на пике рынка «быков», как раз накануне умеренного отката. Так играть нельзя. И вот именно такая игра, ставшая венцом моей глупости, явилась той соломинкой, которая сломала мне спину. Я потерял то небольшое, что еще оставалось после неудачи с хлопком. Хуже того, все потеряв, я продолжал играть – и проигрывать. Я никак не хотел отказаться от мысли, что в результате заставлю рынок поделиться со мной деньгами. Но виден был только один результат – конец моих ресурсов. Я задолжал не только своим главным брокерам, но и другим посредникам, которые соглашались проводить мои сделки, не заручившись соответствующим маргинальным обеспечением. Я не только влез в долги, но так и остался в них.

Глава XIII

Итак, я опять разорился, что само по себе было скверно, и снова наделал ошибок в торговле, что было еще хуже. Я был болен, нервозен, расстроен и неспособен рассуждать спокойно. Иными словами, находился в том состоянии, в каком ни один спекулянт не должен и близко подходить к фондовому рынку. У меня все пошло не так. Более того, я даже начал опасаться, что так и не смогу приспособиться к своему новому положению, восстановить утраченное чувство меры. Ведь я успел привыкнуть торговать в больших масштабах, оперировать сотнями тысяч акций и теперь боялся, что не смогу снова разумно играть по мелочи. Ведь, казалось бы, какой смысл стараться, изучать, готовиться, если вся твоя ставка составляет несчастную сотню акций. Привыкнув к большим прибылям от операций с большим числом акций, я не был уверен в том, что смогу получать хоть какую-то прибыль от горстки акций. Не могу описать, насколько безоружным и беспомощным я себя чувствовал.

Я был разбит и не способен предпринять энергичное контрнаступление. Долги, да еще постоянные ошибки! После многолетних успехов, время от времени чередующихся с ошибками, которые в конечном счете шли только на пользу, поскольку прокладывали путь к еще большим победам, я находился куда в более худшем положении, чем когда еще только начинал играть в бакет-шопах. Долгие годы играя на бирже, я очень многое узнал о правилах этой игры, но все еще недостаточно разбирался в игре человеческих слабостей. Мозг человека не машина; он не может всегда работать с одинаковой эффективностью. Теперь мне довелось узнать, что я не могу всегда оставаться вне сферы влияния других людей и злого рока.

Денежные потери меня никогда особо не беспокоили. Но в моей катастрофе, помимо финансовых аспектов, были и другие, и они тревожили меня куда сильнее. Я в деталях анализировал свой крах и без труда выявлял свои промахи. Я фиксировал место и время, когда сглупил. Добиться большого успеха на спекулятивных рынках может только тот, кто досконально изучил себя самого. Познав пределы своего безумства, я сделал большой шаг в своем самообразовании.

Порой я думаю, что за урок, избавляющий спекулянта от чрезмерного самомнения, никакая плата не будет слишком большой. Очень многие блестящие игроки пострадали от излишней самоуверенности – болезни, которая всегда дорого обходится, особенно на Уолл-стрит.

Мне тяжело было оставаться в Нью-Йорке со всеми этими переживаниями. Торговать я не хотел, потому что находился в неподходящей форме. Я решил уехать и попытать счастья в другом месте. Я надеялся, что смена обстановки поможет мне прийти в себя. Итак, я опять покинул Нью-Йорк, снова потерпев поражение в спекулятивной игре. Я был хуже чем на мели – мой долг нескольким брокерским фирмам составлял более 100 тысяч долларов.

Я отправился в Чикаго и нашел там немного денег для игры. На крупные ставки их не хватало, но это означало лишь то, что на возвращение утраченного мне придется потратить несколько больше времени. Брокерская фирма, с которой я когда-то имел дело, сохранила веру в мои трейдерские способности и доказала свое доверие делом, позволив мне понемногу торговать у них.

Я начал действовать с чрезвычайной осторожностью. Не знаю, чем бы все закончилось, останься я в Чикаго. Но в скором времени произошло одно из самых замечательных событий за всю мою карьеру, сократившее мое пребывание в этом городе. История была почти невероятная.

В один прекрасный день я получил телеграмму от Лусиуса Такера. Я познакомился с ним, когда он был управляющим биржевой фирмы, зарегистрированной на Нью-Йоркской фондовой бирже, с которой мне случалось вести дела, но которую я уже давно потерял из виду. В телеграмме было сказано:

«Немедленно возвращайтесь в Нью-Йорк. Л. Такер».

Я понимал, что он не мог не знать от наших общих знакомых, в каком положении я находился, а значит, у него было ко мне какое-то интересное предложение. Но мне не хотелось тратиться на бесполезную поездку в Нью-Йорк, поэтому я решил для начала позвонить ему.

– Я получил вашу телеграмму, – сказал я. – Что она означает?

– Она означает, что вас хочет видеть один крупный нью-йоркский банкир, – ответил он.

– Кто такой?

Я не мог вообразить, кому и зачем мог понадобиться.

– Скажу, когда приедете в Нью-Йорк. Иначе это бессмысленно.

– Вы говорите, он хочет меня видеть?

– Да.

– А зачем?

– Он скажет вам сам, если вы дадите ему такую возможность, – сказал Лусиус.

– А вы не можете написать подробнее?

– Нет.

– Тогда объясните толком, – настаивал я.

– Не хочу.

– Послушайте, Лусиус, – попросил я, – скажите мне хотя бы, не станет ли эта поездка напрасной?

– Ни в коем случае. Вы не пожалеете, если приедете.

– Ну хотя бы намекните, в чем там дело!

– Нет, – отрезал он. – Это будет нечестно по отношению к нему. К тому же я толком и не знаю, что конкретно он хочет вам предложить. Но послушайте моего совета: приезжайте, и побыстрее.

– А вы уверены, что ему нужен именно я?

– Вы, и никто другой. Лучше приезжайте, поверьте мне. Телеграфируйте, на каком поезде приедете, и я встречу вас на вокзале.

– Хорошо, – сказал я и повесил трубку.

Мне не очень нравилась такая чрезмерная таинственность, но я знал, что Лусиус всегда хорошо ко мне относился, а значит, для такой скрытности у него должны быть серьезные причины. Мои дела в Чикаго шли не особенно блестяще, так что разлука с этим городом не разрывала мое сердце. При таких скромных масштабах моих тамошних операций мне потребовалось бы еще очень много времени, прежде чем я вновь поднялся бы на прежние высоты.

Я вернулся в Нью-Йорк, не имея представления о том, что меня ждет. Хуже того, пока ехал, меня то и дело мучили опасения, что я напрасно потратил на эту поездку время и деньги. Я не мог и вообразить, что стоял на пороге самого интересного периода своей жизни.

Лусиус встретил меня на вокзале и, не теряя времени, сообщил, что вызвал меня из Чикаго по настоятельной просьбе Дэниела Уильямсона из известной биржевой брокерской фирмы *Williamson & Brown*.

Уильямсон просил Лусиуса передать, что у него есть для меня деловое предложение, от которого я не смогу отказаться, поскольку оно очень выгодное. При этом Лусиус божился, что не знал, о каком конкретно предложении идет речь, однако репутация фирмы гарантировала, что это не могло быть что-то неприемлемое или недостойное.

Дэн Уильямсон был владельцем фирмы, основанной в 1870-х годах его отцом Эгбертом Уильямсоном. Никаких Браунов в руководстве фирмы не было уже много лет. Отец вел дело весьма успешно, поэтому Дэн унаследовал значительное состояние и каким-либо побочным бизнесом не интересовался. У фирмы был важный клиент, стоивший сотни рядовых клиентов, – Элвин Маркан, зять Дэна, который не только состоял в правлении дюжины банков и трестов, но еще и занимал пост президента крупной железнодорожной системы Chesapeake and Atlantic. Он был самой колоритной фигурой среди железнодорожных магнатов после Джеймса Хилла. Кроме того, он был наиболее видным членом могущественной банковской группы, которую называли «Доусонской бандой». Его состояние оценивали в пределах от 50 до 500 миллионов долларов – в зависимости от состояния печени рассказчика. Когда Маркан умер, выяснилось, что он «стоил» 250 миллионов долларов, и все до последнего цента было заработано на Уолл-стрит. Из сказанного понятно, насколько важный это был клиент.

Лусиус объяснил мне, что незадолго до этого занял в фирме Williamson & Brown должность, которая была создана специально под него. В его задачи входило находить новых клиентов, которым фирма могла бы оказывать посреднические услуги, и Лусиус убедил Уильямсона открыть пару филиалов – в одной из крупных нью-йоркских гостиниц и в Чикаго. Тут я сообразил, что, наверное, мне предложат занять место управляющего чикагским филиалом, но такого предложения я принять никак не мог. Тем не менее я не стал ничего говорить Лусиусу, а решил подождать, когда мне действительно предложат это место, прежде чем отказываться от такого предложения.

Лусиус привел меня в личный кабинет мистера Уильямсона, представил шефу и покинул комнату с такой поспешностью, словно не хотел, чтобы потом его вызвали в суд свидетелем как человека, хорошо знавшего обе стороны. Я приготовился выслушать предложение, а потом отказаться.

Мистер Уильямсон оказался очень приятным человеком. Это был настоящий джентльмен с утонченными манерами и дружелюбной улыбкой. Сразу было видно, что он с легкостью заводит и сохраняет друзей. Почему бы нет? Уильямсон был богат, а потому добродушен. У него была уйма денег, следовательно, его нельзя было заподозрить в корыстных мотивах. Все это в сочетании с образованностью и светским лоском позволяло ему без всяких усилий проявлять к людям не только учтивость, но также дружелюбие и даже желание помочь.

Я помалкивал. Сказать мне было нечего, да и вообще я предпочитаю дать высказаться собеседнику, прежде чем самому открывать рот. Кто-то мне рассказывал, что Джеймс Стиллман, президент National City Bank, который, кстати, был близким другом Дэна Уильямсона, имел обычай молча, с непроницаемым выражением лица, выслушивать каждого, кто приходил к нему с деловыми предложениями. Когда посетитель заканчивал, Стиллман продолжал молча смотреть на него, как будто ожидая продолжения. Посетитель считал своим долгом сказать что-то еще и продолжал говорить. Вот так, просто молча слушая, Стиллман нередко вынуждал собеседника предложить его банку намного более выгодные условия, чем планировалось первоначально.

В отличие от Стиллмана, я обычно молчу не ради того, чтобы выжать из собеседника более выгодное предложение, а ради того, чтобы лучше понять все обстоятельства дела. Дав человеку полностью выговориться, можно сразу принимать решение. Это очень экономит время, позволяя избегать бурных дебатов и длительных обсуждений, которые ни к чему не приводят. Почти все деловые предложения, которые я получаю (с точки зрения моего участия в этих проектах), таковы, что мне достаточно просто ответить «да» или «нет». Но я не могу сказать ни «да», ни «нет», пока досконально не узнаю, что же мне предлагают. Таким образом, Дэн говорил, а я слушал. Он сказал, что много знает о моих операциях на фондовом рынке, и выразил сожаление, что я вышел за рамки своей компетенции и в результате прогорел на хлопке. Однако именно приключившейся со мной беде он обязан удовольствием сегодня беседовать со мной. Он всегда считал моей самой сильной стороной именно торговлю на фондовом рынке и был уверен, что я рожден для этого и что мне не следует отступать от своего призвания.

– И как раз по этой причине, мистер Ливингстон, – обаятельно улыбаясь, заключил он, – мы хотели бы с вами сотрудничать.

– Сотрудничать в каком смысле? – спросил я.

– Быть вашими брокерами, – ответил он. – Моя фирма хотела бы посредничать в ваших операциях на рынке акций.

– Был бы рад работать через вас, – сказал я, – но не могу.

– Почему же? – удивился он.

– У меня нет денег, – ответил я.

– Ну, с этим все в порядке, – сказал он и дружелюбно улыбнулся. – Это я устрою.

Он достал из кармана чековую книжку, выписал на мое имя чек на 25 тысяч долларов и протянул мне.

– Зачем это? – спросил я в недоумении.

– Затем, чтобы вы положили их на счет в своем банке. Вы будете выписывать чеки от своего имени. Я хочу, чтобы вы играли в нашей конторе. Меня не волнует, выиграете вы или проиграете. Если эти деньги уйдут, я выпишу вам еще один персональный чек. Так что вы можете не слишком осторожничать. Договорились?

Я знал, что эта фирма была настолько богата, что вряд ли отчаянно нуждалась в привлечении клиентов, тем более таких, которым еще нужно ссужать деньги на маржу. А Уильямсон был настолько предупредителен, что вместо того, чтобы просто открыть кредит, дал мне живые деньги, поэтому только мы двое знали, откуда они, и это при том единственном условии, чтобы я вел торговлю через его фирму. Да еще обещание в случае чего добавить денег! За этим должно было что-то крыться.

– Чего вы хотите? – спросил я напрямик.

– Мы хотим, чтобы в нашей конторе появился клиент, имеющий славу крупного активного трейдера. Все знают, какими колоссальными объемами вы оперируете, играя на понижение, и мне это, кстати, в вас больше всего нравится. У вас репутация настоящего хвата.

– И все-таки я не улавливаю смысл, – сказал я.

– Буду с вами откровенен, мистер Ливингстон. У нас есть два или три очень богатых клиента, которые с большим размахом покупают и продают акции. Я не хочу, чтобы каждый раз, когда мы продаем 10–20 тысяч каких-либо акций, на Уолл-стрит их подозревали в том, что они закрывают длинные позиции. Если на Уолл-стрит будет известно, что

вы тоже играете у нас, при поступлении на рынок больших объемов акций они уже не будут знать, то ли это вы открываете короткие позиции, то ли другие наши игроки закрывают длинные позиции.

Тут я все понял. Он хотел моей репутацией хвата замаскировать операции своего зятя! Так случилось, что свой самый большой куш в карьере я сорвал игрой на понижение года за полтора до этого разговора, и в результате сплетники и глупцы с Уолл-стрит, распространяющие всякие небылицы, привыкли во всяком падении цен винить меня. Да и по сей день, стоит только ценам сильно опуститься, начинаются разговоры о моем очередном налете на рынок.

Раздумывать здесь было не о чем. Я мгновенно понял, что Дэн Уильямсон предоставил мне шанс вернуться в дело, причем вернуться быстро. Я взял чек, завел счет в банке, потом открыл брокерский счет в конторе Уильямсона и приступил к делу. Рынок был активный и достаточно широкий, поэтому можно было не ограничиваться акциями одной-двух компаний. Как я уже говорил, ранее меня охватывали приступы боязни, что я мог утратить сноровку. Но страхи эти оказались напрасными. За три недели благодаря 25 тысячам долларов, которые ссудил мне Дэн Уильямсон, я заработал 112 тысяч.

Я пошел к Дэну и сказал:

– Хочу вернуть вам те 25 тысяч долларов.

– Нет-нет! – Дэн замахал на меня руками так, будто я предлагал ему стакан касторки. – Нет-нет, дружище. Подождем, пока ваш счет немного подрастет. Не думайте об этом. Это мелочи.

И тут я совершил ошибку, о которой позднее сожалел больше, чем обо всех других, которые мне случилось совершить за всю свою карьеру. Следствием этой ошибки стали долгие годы моральных страданий. Мне следовало настоять на том, чтобы Дэн забрал эти деньги. Я был на пути к тому, чтобы вернуть утраченное и даже превзойти все свои прежние заработки, и очень быстро продвигался к этой цели. В первые три недели моя средняя прибыль составляла 150 процентов в неделю. Теперь масштабы моих операций будут только расширяться. Но вместо того, чтобы освободиться от всяких обязательств, я позволил Дэну настоять на своем и не заставил его взять эти 25 тысяч долларов. И поскольку он эти деньги не забрал, я не мог свободно распоряжаться собственной прибылью. Я был очень благодарен этому человеку, но не люблю быть в долгу независимо от

того, о чем идет речь – о деньгах или о чем-то другом. Денежный долг можно вернуть деньгами, но на любезность и доброту нужно отвечать тем же, и ты очень скоро обнаруживаешь, что моральные обязательства обходятся тебе слишком дорого. К тому же «пределы разумного», касающиеся размеров благодарности, слишком уж расплывчаты.

В общем, я оставил деньги при себе и вернулся к игре. Все шло замечательно. Постепенно ко мне возвращалась уверенность в своих силах, и я не сомневался в том, что вскоре верну все, что потерял в 1907 году. Я мечтал только о том, чтобы рынок еще немного продержался в нынешнем состоянии, чтобы я не только возместил свои потери, но и заработал немного сверх. При этом меня интересовали не столько деньги как таковые. Куда больше я радовался тому, что утрачивал привычку ошибаться, что снова становился самим собой. На протяжении нескольких месяцев я был не в себе, я был кем-то другим, но я выучил урок.

Примерно в это время я совершил разворот и начал играть на понижение с акциями нескольких железных дорог. Были среди них и акции Chesapeake and Atlantic. Кажется, я продал без покрытия восемь тысяч акций этой компании.

Как-то утром, еще до открытия биржи, Дэн Уильямсон вызвал меня в свой кабинет и сказал:

– Ларри, не трогайте пока компанию Chesapeake and Atlantic. Ваша продажа восьми тысяч акций этой дороги была скверным шагом. Сегодня утром я закрыл вашу короткую позицию через Лондон и взамен открыл длинную позицию.

Я был уверен, что курс акций Chesapeake and Atlantic будет падать. На это недвусмысленно указывала тикерная лента. Кроме того, мой «медвежий» настрой распространялся на весь рынок. Я был намерен играть на понижение – не слишком агрессивно, но хотя бы в умеренных масштабах. Поэтому я сказал Уильямсону:

– Зачем вы это сделали? Весь рынок будет падать, и Chesapeake and Atlantic будет падать вместе со всеми.

Но он только покачал головой:

– Просто я знаю про эту компанию то, чего вы знать не можете. Советую вам не продавать эти акции в шорт, пока я не сообщу вам, что это безопасно.

Что я мог сделать? Это мне не какой-нибудь болван посоветовал. Это сказал шурин председателя совета директоров компании. Дэн был не только шурином и ближайшим другом Элвина Маркана; он был очень добр и щедр по отношению ко мне. Он поверил в меня, доверился моему честному слову. Я был просто обязан его отблагодарить. Это самое меньшее, что я мог для него сделать. Таким образом, мои чувства вновь взяли верх над разумом, и я уступил. Подчинив свой здравый смысл желаниям Дэна, я обрек себя на гибель. Приличный человек никогда не забывает о чувстве благодарности, но нельзя позволять этому чувству полностью связывать вам руки. В результате этой неудачной операции я не только потерял всю прибыль, но и остался должен фирме 150 тысяч долларов. Меня это угнетало, но Дэн попросил меня не беспокоиться.

– Я вытащу вас из этой дыры, – пообещал он. – Но я смогу сделать это только в том случае, если вы мне позволите. Вам придется отказаться от каких бы то ни было самостоятельных действий. Не могу же я хлопотать ради вас, чтобы вы потом все разрушили. Просто отдохните немного и дайте мне возможность заработать для вас немного денег. Договорились, Ларри?

И я опять спрашиваю вас: что мне было делать? Я думал о том, как Дэн добр ко мне, и просто не мог позволить себе ничего такого, что могло бы быть истолковано как неблагодарность. Он всегда был очень мил и дружелюбен. Я напоминал себе, что не видел от него ничего, кроме поддержки. Дэн продолжал уверять меня, что все будет отлично, надо только потерпеть. И вот однажды, месяцев через шесть после этого, он как-то заглянул ко мне с довольной улыбкой и вручил несколько кредитных извещений.

– Я ведь говорил, что вытащу вас из этой дыры, и вот – пожалуйста, – сказал Дэн.

Оказалось, что он не только покрыл весь мой долг перед фирмой, но и обеспечил положительный баланс на брокерском счете. Я полагал, что дальше смогу без затруднений действовать самостоятельно, потому что ситуация на рынке была самая подходящая, но он сказал:

– Я купил для вас 10 тысяч акций Southern Atlantic.

Это была еще одна железнодорожная компания, находившаяся под контролем его зятя, Элвина Маркана, который пытался распоряжаться в том числе и рыночной судьбой своих акций. Когда для вас делают то,

что сделал для меня Дэн Уильямсон, вам остается только сказать «спасибо», какими бы ни были ваши взгляды на рынок. Вы можете быть уверены в своей правоте, но, как говаривал в таких случаях Пэт Херн, «никогда не узнаешь, пока не поставишь», – а ставил за меня в данном случае Дэн Уильямсон, да и то на свои собственные деньги.

Что ж, акции Southern Atlantic покатались вниз и там и остались, так что на своих 10 тысячах акций я потерял уже не помню сколько, пока Дэн не закрыл позицию. Теперь я был должен ему больше, чем когда-либо прежде. Однако едва ли кто-нибудь встречал более любезного и менее докучливого кредитора. Ни единого вздоха. Только ободряющие слова и просьбы не беспокоиться. Закончилось тем, что и этот мой проигрыш был оплачен весьма щедрым, хотя и несколько загадочным образом.

Дэн никогда не вдавался в детали. Все счета были номерные. Он просто сообщал: «Мы компенсировали ваши потери по Southern Atlantic за счет прибыли от этой операции», – а потом объяснял, что продал 75 тысяч каких-то других акций и сорвал хороший куш. Честно говоря, я мало знал о том, что они делали с моим счетом. В один прекрасный день мне просто звонили и сообщали, что вся моя задолженность погашена.

Когда это повторилось в очередной раз, я призадумался и взглянул на ситуацию под другим углом. И тут до меня наконец дошло. Да ведь Дэн Уильямсон попросту использовал меня! От этой мысли у меня внутри все закипело, но больше всего я злился сам на себя – за то, что не догадался раньше. Как только понимание ситуации окончательно оформилось в моей голове, я зашел к Дэну Уильямсону, сказал ему, что разрываю отношения с фирмой Williamson & Brown, и просто ушел. Я не стал объясняться ни с ним, ни с кем-либо из его партнеров. Какой смысл? Впрочем, должен признаться, что на себя я злился даже больше, чем на них.

Потерянные деньги меня не волновали. Когда я терял на рынке деньги, то всегда воспринимал это как урок. Потеряв деньги, я приобретал опыт, то есть это было всего лишь платой за обучение. Но во всей истории с Дэном Уильямсоном самым обидным было то, что я упустил отличные возможности. Потерянные деньги – ничто; их всегда можно вернуть. А вот такие замечательные возможности, как те, что я упустил, появляются далеко не каждый день.

Да, возможности в то время были просто потрясающие. Я оказался прав – в том смысле, что правильно оценил ситуацию. Можно было заработать миллионы. Но я позволил чувству признательности помешать моей игре. Я сам связал себе руки. Я должен был делать то, что было угодно добрейшему Дэну Уильямсону. Это было даже хуже, чем заниматься бизнесом с родственниками. Какой уж тут бизнес!

Но и это было еще не самым худшим. Все благоприятные возможности для успешной работы на рынке вдруг улетучились. Ситуация резко изменилась, и наступил полный штиль. И дальше становилось только хуже. Я не только все потерял, но и влез в огромные долги. Потянулись долгие тощие годы: 1911-й, 1912-й, 1913-й, 1914-й. Денег просто неоткуда было взять – никаких возможностей. Никогда мои дела не были столь плохи.

Неудачи больше всего удручают тогда, когда сопровождаются яркими картинками того, что могло бы быть, если бы обстоятельства сложились по-другому. Я просто не мог не думать об этих альтернативах, о том, чего сам себя лишил, и это, конечно же, усугубляло мои терзания. Я знал, что нет числа слабостям, которым может быть подвержен спекулянт. То, как я вел себя с Дэном Уильямсоном, было нормой для приличного человека, но для спекулянта это было совершенно неразумно. Я позволил чувствам возобладать над здравым смыслом. Благородство обязывает, но не на фондовом рынке, потому что биржевой ленте неведомы рыцарские идеалы и верность им не оплачивается. Я понимаю, что не мог действовать по-другому. Я не мог переступить через себя из одного желания играть на бирже. Но дело есть дело, а мое дело как спекулянта заключалось в том, чтобы снова начать думать собственными мозгами.

Это был очень интересный опыт. Думаю, подоплека его была такой. Дэн Уильямсон при первой нашей встрече был вполне искренен со мной. Каждый раз, когда его фирма покупала или продавала несколько тысяч акций какой-либо компании, биржевики тотчас делали вывод о том, что это дело рук Элвина Маркана. Да, он был крупным игроком и главным клиентом фирмы; более того, он был одним из лучших и одним из крупнейших игроков на Уолл-стрит. А меня использовали как дымовую завесу, прикрывающую Маркана, особенно его короткие продажи.

Вскоре после моего прихода Элвин Маркан тяжело заболел. У него диагностировали неизлечимое заболевание, и Дэн Уильямсон, конечно, знал об этой болезни задолго до того, как узнал сам Маркан. Поэтому он и закрыл мои позиции по Chesapeake and Atlantic. Дэн заранее приступил к ликвидации спекулятивных активов своего зятя.

Когда Маркан умер, наследникам нужно было избавиться от всех его спекулятивных и полуспекулятивных бумаг, а на рынке к тому времени прочно воцарились «медведи». Связав мне руки, Дэн здорово помог наследникам Маркана. На тот момент я очень точно оценивал ситуацию на рынке и, если бы не мои обязательства перед Уильямсоном, наверняка оперировал бы огромными пакетами акций. Дэн помнил о моих успешных операциях на «медвежьем» рынке в 1907 году, поэтому предоставить мне свободу действий было бы слишком большим риском. Если бы я сразу настоял на своем, то заработал бы столько денег, что к моменту, когда он принялся за ликвидацию спекулятивных активов Элвина Маркана, я ворочал бы уже сотнями тысяч акций. Будучи активным «медведем», я нанес бы наследникам Маркана ущерб на миллионы долларов – ведь общее наследство, оставленное Марканом, оценивалось в 200 миллионов.

Им было выгоднее загнать меня в долги и потом их погашать, чем позволить мне активно играть на понижение в какой-нибудь другой брокерской конторе. Именно это я, конечно, и сделал бы, если бы не убедил себя в том, что не должен уступить Дэну Уильямсону в благородстве.

Я считаю данную историю самой любопытной из всего, через что мне пришлось пройти за всю мою карьеру. За этот урок мне пришлось заплатить слишком дорого. И мое возвращение к ранее достигнутым вершинам отодвинулось на несколько лет. Я был достаточно молод и мог терпеливо ждать, когда мои заблудившиеся миллионы вернутся назад. Но жить в бедности пять лет – это довольно долго. Это не в радость ни в молодости, ни в старости. Мне было намного легче обходиться без яхт, чем без нормального рынка, на котором можно по-настоящему развернуться. Судьба держала перед самым моим носом туго набитый бумажник, и мне нужно было только протянуть руку и взять его. Но я не смог. Умный тип все-таки этот Дэн Уильямсон – хитрый, дальновидный, изобретательный, дерзкий. Это настоящий мыслитель, наделенный прекрасным воображением, умеющий

мгновенно отыскать в каждом человеке самое уязвимое место, хладнокровно подготовить и нанести смертельный удар. Он тогда очень хорошо оценил ситуацию и быстро сообразил, что нужно сделать, чтобы полностью меня обезвредить. Нет, Дэн не отнимал у меня никаких денег. Наоборот, он был до крайности любезен и мил со мной. Но он любил свою сестру, миссис Маркан, и исполнил свой долг перед ней так, как мог.

Глава XIV

Меня постоянно терзала досада, что я ушел от Дэна Уильямсона слишком поздно – уже после того, как с рынка были сняты все сливки. Наступил долгий период безденежья – четыре очень тощих года. На рынке нельзя было и гроша ломаного заработать.

У меня было такое ощущение, что наши пути с удачей полностью разошлись. Может быть, таким образом провидение решило меня наказать, но наказание явно не соответствовало моим прегрешениям. Я не был повинен ни в одном из тех грехов, за которые любой трейдер рано или поздно должен понести наказание. То, что я сделал или, вернее, от чего воздержался, заслуживало скорее похвалы, чем наказания – но только не на Уолл-стрит. Там такое поведение расценивается как абсурдное и разорительное. Уолл-стрит приучает людей как можно реже проявлять человеческие чувства.

Покинув Уильямсона, я стал пытаться счастья в других брокерских конторах. И в каждой только терял деньги. Это было вполне закономерно, поскольку я пытался заставить рынок дать то, чего у него не было, а именно возможности делать деньги. Кредит я находил без труда, потому что те, кто меня знал, верили в меня. О том, сколь велико было доверие ко мне, свидетельствует следующий факт: к тому времени, когда я наконец перестал торговать в кредит, моя общая задолженность брокерам превысила миллион долларов.

Проблема была не в том, что я потерял хватку, а в том, что на протяжении этих невыносимо долгих четырех лет возможностей заработать деньги на рынке попросту не существовало. Тем не менее я продолжал попытки, но только глубже влезал в долги. Потом перестал торговать за свой счет, потому что мои долги и так уже вышли за рамки разумного, и начал зарабатывать на жизнь тем, что управлял счетами людей, которые верили, что я знаю достаточно хорошо свое дело, чтобы выигрывать даже на таком полумертвом рынке. За свои услуги я имел долю прибыли – в тех случаях, когда ее все-таки удавалось получить. Вот так я и жил тогда. Точнее, поддерживал в себе жизнь.

Разумеется, я проигрывал далеко не всегда, но выигрыши были настолько малы, что не позволяли хотя бы частично погасить долги. Дела шли все хуже и хуже, и я впервые в жизни по-настоящему узнал, что такое упасть духом.

Мне казалось, что со мной что-то не так. Вынужденный жить простой жизнью в долг, я вовсе не скорбел по своим яхтам и утраченному богатству. Не то чтобы такое падение меня радовало, но жалости к себе я не предавался. Я не собирался терпеливо ждать, когда судьба переменится и провидение прекратит мои страдания, поэтому занимался обстоятельным анализом возникшей проблемы. Было совершенно понятно, что единственный выход из сложившегося положения – заработать денег. А для этого мне была нужна ни много ни мало успешная игра. Я уже знавал успех в игре и должен добиться его снова. В прошлом мне не раз случалось раскрутиться с нуля до сотен тысяч. Рано или поздно рынок опять предоставит мне такую возможность.

Я убедил себя в том, что в моих проблемах виноват не рынок, а я сам. Но что же во мне было не так? Каким образом я сам создал себе проблемы? Я ставил перед собой этот вопрос точно так же, как ставил всегда при изучении обстоятельств, приведших к возникновению проблемы. Спокойно размышляя об этом, я пришел к выводу, что моя главная проблема – беспокойство по поводу повисших на мне огромных долгов. Они тревожили меня, и я никак не мог избавиться от этих тревог. При этом должен объяснить, что дело было не просто в наличии задолженности как таковой. Любой деловой человек берет кредиты для своего бизнеса. Большая часть моих долгов была именно такого рода. Они возникли в результате того, что рыночные условия оказались для меня неблагоприятными. Это можно сравнить с теми проблемами, которые возникают у торгового судна из-за чересчур затянувшейся непогоды.

Однако время шло, а долги продолжали висеть на мне, ничуть не уменьшаясь, и я уже не мог относиться к ним с прежним философским спокойствием. Напомню, что общая сумма моего долга превышала миллион долларов. Большинство кредиторов проявляли великодушие и не донимали меня, но среди них двое были готовы вытрясти из меня всю душу. Всякий раз, когда мне случалось выиграть, они оказывались тут как тут, желая знать, сколько я получил, и настаивая на

немедленной расплате. Одному из них я был должен 800 долларов, и он угрожал мне судебным преследованием, арестом имущества и т. д. Не могу понять, с чего он взял, что я просто прятал от него свои доходы – разве что с того, что я не вполне соответствовал общепринятому образу умирающего от истощения попрошайки?

Изучая проблему, я все лучше понимал, что дело было не в умении читать ленту, а в умении читать самого себя. В результате хладнокровного анализа я пришел к выводу, что никогда не достигну ничего путного, пока буду оставаться в состоянии тревоги, но при этом было ясно, что тревога не отпустит меня, пока я не расплачусь по долгам, то есть пока кредиторы не лишатся возможности требовать своей доли с каждого выигрыша, не давая мне накопить достаточный капитал для приличной ставки. В какой-то момент все это стало настолько очевидно, что я сказал себе: «Нужно пройти через процедуру банкротства». А как еще я мог сбросить с души это тяжелое бремя?

Звучит легко и благоразумно, не так ли? Но в действительности, доложу я вам, это была более чем неприятная процедура. Я ненавидел все это. Больше всего мне была неприятна мысль, что меня не так поймут, что мои намерения будут превратно истолкованы. Я никогда не переживал из-за денег как таковых. Никакая сумма не казалась мне достойной того, чтобы из-за нее пойти на подлость. Но при этом знал, что далеко не все так к этому относятся. Знал я, разумеется, и то, что стоит мне опять встать на ноги, как я расплачусь со всеми, поскольку мои обязательства перед кредиторами никуда не денутся. Но пока я не смогу начать играть по-старому, раскованно и с размахом, мне ни за что не вернуть этот миллион.

Собравшись с духом, я отправился к кредиторам. Для меня все это было очень мучительно, поскольку большинство из них были моими личными друзьями и старыми знакомыми.

Ситуацию я объяснил с предельной откровенностью:

– Я иду на этот шаг не потому, что не желаю с вами расплачиваться. Совсем наоборот. Но ради вашего блага и своего собственного я должен получить возможность зарабатывать. Я обдумываю это решение уже больше двух лет, но до сих пор мне просто не хватало духу вот так открыто и честно обо всем рассказать. Для всех нас было бы намного лучше, если бы я сделал это раньше. Вся проблема

сводится к следующему: я никак не могу стать собой прежним, пока на меня давят, пока меня мучают эти долги. Сейчас я наконец решился на то, что следовало сделать еще год назад. И никаких других причин, кроме той, что я вам назвал, нет.

Я приведу ответ одного из кредиторов. Хотя он говорил за себя и свою фирму, под его словами могли подписаться и все остальные.

– Ливингстон, – сказал он, – мы все понимаем. Ваша позиция совершенно ясна. И я скажу, что мы намерены сделать: мы просто освободим вас от всех обязательств перед нами. Пусть ваш адвокат подготовит любые бумаги, какие вы сочтете нужными, а мы их подпишем.

В сущности, примерно то же самое я услышал от всех главных кредиторов. И здесь вам открывается еще одна важная сторона Уолл-стрит. Это не было проявлением безответственного благодушия или спортивной солидарности. Это было в высшей степени разумное решение, полезное для дела. Я высоко оценил такое одновременное проявление доброй воли и делового здравого смысла.

Эти кредиторы списали мне долги, общая сумма которых перевалила через миллион долларов. Но были двое, которые на это не пошли. Об одном из них, которому я был должен 800 долларов, я уже упоминал. Еще я должен был 60 тысяч долларов одной брокерской фирме; она обанкротилась, и ее кризисные управляющие, которые меня совсем не знали, день и ночь сидели на моей шее. Подозреваю, что, если бы они даже захотели последовать примеру моих главных кредиторов, им не позволил бы суд. Как бы то ни было, моя официальная задолженность как банкрота не превышала 100 тысяч долларов, хотя на самом деле, как уже сказал, я был должен более миллиона.

Крайне неприятно было читать газеты, в которых освещалась вся эта история. Я всегда сполна платил по долгам, поэтому сложившаяся ситуация меня просто убивала. Я-то знал, что, если буду жив, однажды обязательно со всеми расплачусь, но не все читатели газет знали об этом. После этих публикаций мне было неловко выходить из дому. Но постепенно все успокоилось, и не могу передать, какое облегчение я испытал, когда понял, что наконец-то свободен, что мне больше не будут дышать в затылок люди, не понимающие, что, если хочешь

добиться успеха на бирже, нужна полная сосредоточенность, а значит, твоя голова должна быть свободна от всех прочих забот.

Теперь, когда я освободился от мучившего меня долгового бремени, чтобы полностью посвятить себя игре на бирже, моей следующей задачей стало найти деньги для маржинального залога. Фондовая биржа оставалась закрытой с 31 июля до середины декабря 1914 года, и на Уолл-стрит царило запустение. Долгое время не было вообще никаких сделок. Я одолжил деньги у всех своих друзей, поэтому не хотел опять просить их о помощи, тем более что в то время лишних денег не имел никто.

Поскольку фондовая биржа не работала, из брокеров тоже никто не мог мне помочь. Я обратился в несколько мест, но все было бесполезно.

В конце концов мне пришлось обратиться к Дэну Уильямсону. Это было в феврале 1915 года. Я объяснил ему, что избавился от психологического гнета долгов и чувствую себя готовым играть, как в прежние времена.

Если помните, когда я был ему нужен, он предложил мне 25 тысяч долларов безо всяких просьб с моей стороны. Теперь же, когда я нуждался в его помощи, Дэн ответил:

– Когда найдете что-нибудь подходящее и захотите купить 500 акций, пожалуйста, действуйте. Все будет в порядке.

Я поблагодарил его и ушел. Когда-то Дэн помешал мне сделать кучу денег, а его контора получила хорошие комиссионные за мой счет, так что, признаюсь, меня несколько обидело, что в этот раз фирма Williamson & Brown не дала мне возможности сделать приличную ставку. Я намеревался поначалу действовать достаточно осторожно. Мои финансовые дела поправились бы гораздо быстрее, если бы я мог начать с чего-то покрупнее 500 акций. Но как бы то ни было, даже это давало мне возможность опять встать на ноги.

Покинув офис Уильямсона, я внимательно проанализировал ситуацию на рынке в целом и свое положение в частности. Рынок был «бычий». Но мои возможности ограничивались предложением кредитовать покупку не более чем 500 акций. Так что запаса прочности у меня не было никакого. Я не мог допустить ни малейшей ошибки. Первые же 500 акций должны были принести мне прибыль. Я должен был заработать реальные деньги, но понимал, что, пока не буду

располагать необходимым капиталом, настоящая игра невозможна. Не имея денег для достаточно большого маржинального залога, просто невозможно играть хладнокровно и бесстрастно, допуская возможность небольших потерь на этапе тестирования рынка.

Сейчас я думаю, что это был самый критический период во всей моей карьере. Если бы тогда я потерпел неудачу, то даже не представляю, где смог бы раздобыть денег еще на одну попытку. Я просто обязан был поймать точный психологический момент вступления в игру.

В те долгие шесть недель, на протяжении которых кропотливо изучал всю биржевую информацию, я и близко не подходил к конторе Williamson & Brown, поскольку опасался, что если зайду в их контору, то, зная о своем праве на покупку 500 акций, могу поддаться искушению и сделать неверный ход – в смысле неудачного выбора времени или акций. Трейдер должен не только изучать фундаментальные условия, постоянно помнить о прецедентах и учитывать психологию публики и особенности своих брокеров, но также хорошо знать самого себя и уметь противостоять собственным слабостям. Нет необходимости презирать себя за человеческие слабости. Нужно просто научиться читать себя – так же, как ленту биржевого телеграфа. Я изучал собственную реакцию на определенные импульсы и неизбежные искушения, возникающие на активном рынке, так же как прогнозы урожая и отчеты о доходах и расходах.

Вот так день за днем, горя нетерпением вступить в игру, я просиживал перед котировочной доской в другой брокерской конторе, где, совершенно разоренный, мог бы купить не более одной акции, и, не пропуская ни одной котировки, изучал рынок, ожидая подходящего момента.

В силу известных всему миру обстоятельств в те критические дни начала 1915 года я ожидал наибольшего роста от акций Bethlehem Steel. Я не сомневался, что они вот-вот пойдут в гору, но, чтобы моя первая ставка выиграла наверняка – а это было совершенно необходимо, – я решил выждать, пока их курс не достигнет номинала.

Мой опыт говорил о том, что когда котировки впервые пробивают уровень 100, 200 или 300 пунктов, то они почти всегда продолжают идти вверх еще на 30 или 50 пунктов, причем после 300 это

происходит быстрее, чем после 100 или 200. Один из первых больших выигрышей я получил на акциях Anaconda, когда купил их за 200, а назавтра продал за 260. Я знал, что нужно покупать акции, как только их цена округлится, и поступал так в своей практике чуть ли не с первых дней в бакет-шопах. Это очень старый принцип.

Можете себе представить, как мне не терпелось вернуться к прежней размашистой игре. Мне так хотелось приступить к делу, что я ни о чем другом просто думать не мог. Однако я себя сдерживал. Наблюдая за тем, как акции Bethlehem Steel с каждым днем поднимались все выше и выше – в полном соответствии с моими прогнозами, – я все-таки подавлял в себе импульс бежать в контору Williamson & Brown, чтобы купить там свои 500 акций. Я отдавал себе отчет в том, что должен был гарантированно выиграть с первого раза – насколько вообще можно что-то гарантировать, играя на бирже.

Каждый пункт роста акций означал для меня недополученные 500 долларов. Первые 10 пунктов роста означали, что если бы я мог с самого начала строить пирамиду, вкладывая бумажную прибыль в покупку акций, то имел бы уже не пятьсот, а тысячу акций, так что рост акций на один пункт приносил бы мне тысячу долларов прибыли. Но я держал себя в руках и, не реагируя на громкие вопли надежды и веры, прислушивался только к тихому голосу опыта и здравого смысла. Рисковать я смогу только тогда, когда буду располагать достаточными средствами. Но в том положении, в котором я находился, даже минимальный риск был для меня непозволительной роскошью. Терпеть пришлось шесть недель, но в итоге здравый смысл одержал верх над алчностью и надеждой!

По-настоящему я заволновался, когда курс дошел до 90. Это сколько же я недополучил, не купив эти акции раньше! Когда курс добрался до 98, я сказал себе: «Скоро цена пробьет сотню, а потом крышу снесет!» Лента говорила о том же. Можно сказать, она орала об этом в громкоговоритель. Когда на ленте печаталась цена 98, я уже видел цифру 100. И знал, что это не голос надежды, что это не желаемое, выдающее себя за действительное, что это подсказывает мне инстинкт, за много лет научившийся читать ленту. И я сказал себе: «Незачем ждать, пока цена пробьет 100. Нужно вступать в игру уже сейчас. Можно с уверенностью считать, что номинал уже пройден».

Я поспешил в контору Williamson & Brown и приказал купить 500 акций Bethlehem Steel. Их рыночная цена в тот момент была 98. Мне они достались по цене от 98 до 99. Сразу после этого курс рванул вверх, и торги в тот день закрылись на отметке 114 или 115. Я купил еще 500 акций.

На следующий день цена Bethlehem Steel выросла до 145, и я зафиксировал прибыль. Я честно заработал эти деньги. Те шесть недель ожидания нужного момента были самыми напряженными и изматывающими в моей жизни. Но все окупилось сполна, и теперь у меня были деньги для операций с достаточно большими пакетами акций. Мне больше не придется ограничивать себя пятью сотнями акций.

В любом деле очень важно правильно начать, и после этой операции с акциями Bethlehem Steel у меня все пошло очень хорошо. Трудно было даже поверить, что это играет тот же самый человек. Но я действительно был уже не тот, что прежде. До этого я находился в постоянном смятении и все время ошибался, а теперь чувствовал себя легко и уверенно – и перестал ошибаться. Меня не беспокоили никакие кредиторы, нехватка средств не мешала мне думать и прислушиваться к голосу опыта. Я играл так, как считал правильным, поэтому выигрывал.

Я был на верном пути к богатству, когда вдруг пришло известие о гибели Lusitania. Это был удар в солнечное сплетение. Каждый из нас время от времени получает такие удары судьбы – видимо, чтобы не забывать, что не в человеческих силах всегда быть правым и что никто не застрахован от случайностей. Потом некоторые говорили, что для настоящего профессионала биржевой торговли известие о торпедировании Lusitania не могло стать таким уж сильным ударом и что сами они узнали об этой новости гораздо раньше, чем она достигла Уолл-стрит. Что ж, я оказался не настолько умен, чтобы узнать об этом раньше других и вовремя выйти из игры, поэтому в результате общего обвала рынка на этой новости и еще пары подобных случаев, которые невозможно было предсказать, к концу 1915 года на моем брокерском счете оставалось лишь 140 тысяч долларов. Это все, что мне удалось заработать несмотря на то, что большую часть года мои прогнозы оказывались правильными.

В следующем году дела пошли намного лучше. Мне очень везло. Я находился в числе самых неистовых «быков» на этом «бычьем» рынке. Решительно все шло по-моему, поэтому мне оставалось только грести деньги лопатой. В этой связи мне вспоминаются слова Г. Х. Роджерса из компании Standard Oil, который говорил, что на рынке бывают времена, когда не заработать кучу денег так же невозможно, как не промокнуть под ливнем без зонтика. Все прекрасно понимали, что, закупая в Америке все необходимое для ведения войны, союзники превращали Соединенные Штаты в самую богатую страну мира. У нас было все то, чего никто другой предложить не мог, поэтому к нам быстро стекались все деньги мира. Золотые реки хлынули в Америку со всех сторон. Инфляция становилась неизбежной, а это подразумевало рост цен буквально на все.

С самого начала было совершенно ясно, что никаких манипуляций, чтобы подхлестнуть рост цен, не требовалось. Поэтому и объем предварительной работы здесь требовался значительно меньший, чем на других «бычьих» рынках. Именно поэтому здесь был нужен намного меньший объем предварительной работы, чем в других случаях. Вызванный войной бум оказался не только более естественным и самопроизвольным, но также небывало выгодным для публики в целом. Иными словами, в 1915 году выигрыши от роста котировок распределялись среди участников рынка намного шире и равномернее, чем при каком-либо другом буме за всю историю биржи. А то, что публике не удалось превратить всю свою бумажную прибыль в звонкую монету, как и то, что полученная прибыль лишь очень недолго побыла у нее в руках, – это уже другой разговор. Это повторяется в истории раз за разом. История вообще нигде не повторяется столь часто и столь однообразно, как на Уолл-стрит. Когда читаешь современные рассказы о былых бумах и паниках, больше всего поражает то, что нынешние спекуляции и спекулянты почти не отличаются от прежних. Игра не меняется, как не меняется и сама человеческая природа.

В 1916 году рост продолжился, и я двигался по течению. Я играл на повышение, как и все остальные, но, разумеется, держал глаза открытыми. Как и все остальные, я знал, что все это должно когда-нибудь закончиться, и выискивал ранние предупредительные сигналы. Я не пытался гадать, с какой стороны может появиться этот сигнал,

поэтому скорее вертел головой, чем смотрел в какую-то одну точку. Я никогда не был твердым приверженцем какой-либо рыночной партии. Когда я получаю сигнал о грядущем развороте рынка, то не считаю нужным продолжать игру на повышение, даже если рынок «быков» помог мне нарастить свой банковский счет. То же самое касается и моей игры на понижение на рынке «медведей». Спекулянт не может всегда оставаться «быком» или «медведем». Не о верности той или иной партии надо думать, а о том, чтобы занять правильную сторону.

И еще одна вещь, о которой всегда нужно помнить, – это то, что кульминация рыночного тренда не знаменуется праздничным салютом. Тренд никогда не заканчивается полной остановкой, за которой следует резкий и всеобщий разворот. Рынок может перестать быть «бычьим» (так часто и происходит) задолго до того, как начинается реальное снижение цен. Заметив, что акции, являвшиеся до этого лидерами роста, стали поочередно подвергаться откатам на несколько пунктов – впервые за много месяцев, – я понял, что это и был тот самый предупредительный сигнал, которого я ждал. Их прежде стремительный рост явно начал захлебываться, и это со всей очевидностью требовало от меня изменения тактики игры.

Это было достаточно просто. На рынке «быков» цены, конечно, растут решительно и уверенно – это общий тренд. Поэтому, если динамика акций какой-либо компании не подчиняется общей тенденции, есть основания предположить, что с этой конкретной компанией что-либо не в порядке. Для опытного трейдера этого достаточно, чтобы почувствовать: здесь что-то не так. Не ждите, что тикерная лента станет читать вам лекции. Ваша задача, услышав, как она скажет вам: «Выходи!», поскорее сматывать удочки, а не ждать официального предписания или одобрения.

Итак, я заметил, что акции, долгое время возглавлявшие мощный рост рынка, вдруг перестали расти. Откатившись на 6–7 пунктов, они замерли. Остальной рынок при этом продолжал движение вверх, лишь сменив лидеров. Поскольку ни о каких проблемах в самих этих компаниях не сообщалось, причины случившегося логично было искать в чем-то другом. На протяжении многих месяцев эти акции двигались в одном потоке вместе со всеми. Когда они выпали из общего потока, в то время как сам поток еще отнюдь не утратил свою

силу, период роста для данных ценных бумаг закончился. Остальные акции продолжали уверенно расти.

Выходить из игры – что бывает разумно в периоды неопределенности на рынке – в данной ситуации смысла не имело, поскольку обратные течения пока еще отсутствовали. Переходить в разряд «медведей» по отношению к рынку в целом я пока не собирался, потому что лента ничего такого мне не говорила. Конец рынка «быков» еще не наступил, хотя уже виднелся на горизонте. Пока это произойдет, еще можно будет заработать немало денег, играя на повышение. Поэтому я ограничился тем, что открыл короткие позиции по тем акциям, которые перестали расти, а в отношении остального рынка оставался «быком».

Я продал без покрытия по пять тысяч акций каждой из компаний, которые перестали быть лидерами, и поставил на рост новых знаменосцев. Короткие позиции оставались почти без движения, а длинные продолжали расти. Когда рост каких-либо акций прекращался, я закрывал длинные позиции и открывал короткие – опять же, по пять тысяч акций каждой из остановившихся в росте компаний. Постепенно объем коротких позиций превысил объем длинных позиций, и я стал скорее «медведем», чем «быком», потому что к тому времени больше заработать можно было именно игрой на понижение. Я понимал, что рынок «медведей» уже начался – не дожидаясь окончания рынка «быков», – но все-таки считал, что становиться неистовым «медведем» еще не время. Нет смысла быть большим роялистом, чем сам король, и особенно нет смысла делать это раньше времени. Пока что лента сообщала лишь о появлении передовых отрядов «медвежьей» армии. Просто нужно быть наготове.

Я продолжал покупать и продавать, и примерно через месяц у меня была короткая линия уже на 60 тысяч акций – по пять тысяч акций дюжины компаний, которые до этого являлись фаворитами публики, поскольку возглавляли мощный рост котировок. Это было не очень много, но не забудьте, что рынок на тот момент еще нельзя было назвать определенно «медвежьим».

Наконец пришел день, когда уже все акции начали падать. Когда акции каждой из двенадцати компаний, которые я продал без покрытия, снизились минимум на четыре пункта, я окончательно удостоверился в том, что все мои прогнозы были абсолютно

правильными. Все данные указывали на то, что отныне можно без всякой опаски играть на понижение, и я немедленно удвоил свои короткие позиции.

Имея значительные короткие позиции на рынке, который еще по-настоящему не стал «медвежьим», я не торопил события. Рынок обречен был двинуться туда, куда я предполагал, и, зная это, я мог позволить себе ждать. После удвоения коротких линий я надолго ушел в тень. Лишь семь недель спустя, когда из Вашингтона раньше времени просочилось известие о том, что президент Вильсон готовит послание, которое принесет Европе скорый мир, акции наконец-то рухнули по-настоящему. Поскольку биржевой бум был порожден войной и поддерживался ею, новость о скором мире сыграла на руку «медведям». Когда одного из умнейших трейдеров обвинили в том, что он воспользовался утечкой информации в корыстных интересах, он возразил, что продал акции вовсе не из-за этой новости, а просто потому, что понял, что рынок «быков» перезрел. Я и сам удвоил короткую линию еще за семь недель до этого.

На этой новости все котировки резко упали, и я, естественно, закрыл короткие позиции. Это было единственно возможное решение. Когда происходит то, чего не ожидаешь и на что не рассчитываешь при составлении первоначальных планов, следует максимально использовать возможности, любезно предлагаемые судьбой. Когда случается такой резкий обвал, возникает огромный рынок сбыта, дающий возможность обратить бумажную прибыль в живые деньги. Даже на рынке «медведей» не всегда удается закрыть 120 тысяч акций и при этом не поднять цены для самого же себя. Приходится ждать, когда рынок позволит вам выкупить нужное количество акций для закрытия позиций, не жертвуя накопленной бумажной прибылью.

Следует отметить, что я отнюдь не рассчитывал на то, что рынок обрушится именно в это время и именно по этой причине. Но тридцатилетний опыт торговли научил меня тому, что подобные события обычно происходят по линии наименьшего сопротивления, вдоль которой я и выстраиваю свою позицию на рынке. Кроме того, нужно иметь в виду следующее: никогда не пытайтесь начинать игру на понижение, когда цена на максимуме. Это неразумно. Продавать нужно после отката, если за ним не следует ралли.

В 1916 году я заработал около трех миллионов долларов, оставаясь «быком», пока длился рынок «быков», а затем став «медведем», когда начался рынок «медведей». Как я уже говорил, не следует хранить верность какой-то одной рыночной тенденции, пока смерть не разлучит вас.

В ту зиму я, как обычно, уехал отдыхать на юг, в Палм-Бич, потому что обожаю морскую рыбалку.

У меня были открыты короткие позиции по акциям и по пшенице, и обе линии показывали неплохую прибыль. Беспокоиться было не о чем, и я отлично проводил время. Разумеется, это была не Европа, и моя связь с биржами по-настоящему не прерывалась ни на один день. К примеру, мой дачный домик в горах Адирондак имеет прямую телеграфную связь с брокерской конторой.

В Палм-Бич я регулярно наведывался в местное отделение своей брокерской конторы и не мог не обратить внимания на устойчивый рост цен на хлопок, которым я в то время не занимался. Это было в 1917 году, и примерно в то же время было много разговоров о мирных усилиях президента Вильсона. В Палм-Бич постоянно приходили известия из Вашингтона – в форме официальных сообщений и частных рекомендаций для моих знакомых, имевших связи в верхах. Однажды до меня дошло, что поведение многих рынков отражало веру трейдеров в успех политики Вильсона. Но если мир уже близок, то ценные бумаги и пшеница должны пойти вниз, а хлопок – вверх. В отношении акций и пшеницы у меня уже все было готово, но вот в отношении хлопка я пока ничего не предпринимал.

В тот день еще в 14:20 у меня не было ни единой кипы хлопка, а в 14:25 моя вера в близкий мир побудила меня купить 15 тысяч кип – для начала. Я намеревался следовать своей старой системе торговли, постепенно набирая полную линию.

В тот же самый день после закрытия рынка мы получили германскую ноту о возобновлении неограниченной подводной войны. Делать было нечего, кроме как ждать до утра, когда откроется рынок. Помнится, в тот вечер один из величайших капитанов американской промышленности предлагал продать любое количество акций U.S.Steel на пять пунктов дешевле цены закрытия. Его предложение слышали несколько питтсбургских миллионеров, но никто не откликнулся! Все знали, что наутро предстоит грандиозный обвал.

И действительно, на следующее утро на рынках воцарился хаос. Некоторые акции уже при открытии оказались на восемь пунктов ниже, чем при закрытии предыдущим вечером. Для меня это была ниспосланная небесами возможность с прибылью закрыть все свои короткие позиции. Я уже говорил, что на рынке «медведей» всегда разумно закрывать короткие позиции в случае внезапной деморализации рынка. Если у тебя на руках огромный пакет акций, это единственная возможность быстро и без существенных потерь обратить бумажную прибыль в реальную. У меня, к примеру, короткая позиция по одной только U.S. Steel составляла 50 тысяч акций. Были, разумеется, акции и других компаний. Увидев, что рынок для этих акций достаточно велик, я тут же все закрыл. Прибыль составила полтора миллиона долларов. Такими шансами не пренебрегают.

Цены на хлопок, которого я накануне, за полчаса до закрытия рынка, накупил 15 тысяч кип, назавтра при открытии упали, и в итоге за ночь я потерял 375 тысяч долларов. Если с акциями и пшеницей единственно разумным поведением было закрытие позиций, то в отношении хлопка у меня такой уверенности не было. Нужно было учесть много факторов, и, хотя обычно я закрываю позиции и фиксирую убытки сразу, как только приобретаю уверенность в том, что совершил ошибку, поступать подобным образом с хлопком мне в то утро почему-то очень не хотелось. Поразмыслив, я решил, что приехал на юг отдыхать и рыбачить, а не морочить себе голову динамикой хлопкового рынка. Кроме того, я столько заработал на акциях и пшенице, что решил принять убытки на хлопке как неизбежную плату за успех. Короче говоря, я продал хлопок с убытком и закрыл позицию. По моим прикидкам, окончательная прибыль составила чуть более миллиона долларов вместо полутора миллионов. В общем, это вопросы к бухгалтерам, как любят отвечать промоутеры новых компаний, когда им задают слишком много вопросов.

Если бы я не купил этот хлопок прямо перед закрытием рынка, то сэконобил бы 400 тысяч долларов. Это показывает, как можно быстро потерять большие деньги на достаточно умеренной партии биржевого товара. Моя основная линия поведения была абсолютно верна, и случайное событие, природа которого была диаметрально противоположной тем соображениям, что побудили меня использовать определенную тактику в отношении акций и пшеницы, не навредило

мне, а помогло. Обратите внимание на то, что приверженность линии наименьшего сопротивления и здесь оказалась совершенно оправданной. Цены двинулись так, как я и ожидал, несмотря на воздействие такого совершенно неожиданного фактора, каковым оказалась германская нота. Если бы все обернулось так, как я рассчитывал, то был бы на сто процентов прав по всем трем направлениям. Ведь при заключении мира акции и пшеница все равно пошли бы вниз, а хлопок взмыл бы вверх. И тогда я получил бы прибыль по всем трем направлениям. По отношению к акциям и пшенице я занял принципиально верную позицию безотносительно к миру и войне, и именно поэтому непредвиденное событие сыграло мне на руку. В отношении хлопка моя игра базировалась на возможных вне рыночных факторах: я поставил на то, что мирные усилия Вильсона окажутся успешными. Но из-за позиции германского руководства эта моя ставка оказалась проигрышной.

Вернувшись в начале 1917 года в Нью-Йорк, я погасил все свои долги – более миллиона долларов. Это было невероятно приятное переживание – сбросить с себя такое тяжеленное долговое бремя. Я мог бы сделать это и несколькими месяцами ранее, но не сделал по очень простой причине. В то время я активно занимался торговлей, и мне был необходим весь капитал, какой я мог собрать. Помимо долга перед кредиторами, у меня был долг перед самим собой, и он заключался в том, чтобы сполна воспользоваться всеми теми сказочными возможностями, которые открылись трейдерам в 1915 и 1916 годах. Я мог заработать очень большие деньги, поэтому меня не угнетало сознание того, что мои кредиторы получают свое на несколько месяцев позже, к тому же в большинстве своем они уже и надежду потеряли. Кроме того, я не хотел выплачивать долг по частям или расплачиваться с кредиторами по очереди. Поэтому, пока рынок делал для меня все, что мог, я просто продолжал вести игру с таким размахом, с каким позволяли мои ресурсы.

Я собирался вернуть долг с процентами, но все те кредиторы, которые подписали отказ от претензий, решительно отвергли эту идею. В самую последнюю очередь я расплатился с тем человеком, которому был должен 800 долларов и который когда-то доводил меня настолько, что я просто не мог играть. Я заставил его ждать до тех пор, пока до него не дошли слухи о том, что я расплатился со всеми остальными.

Только тогда он получил свои деньги. Я хотел преподать ему урок, чтобы в другой раз он с бóльшим участием относился к людям, задолжавшим ему несколько несчастных сотен.

Вот таким было мое возвращение.

Полностью расплатившись с долгами, я инвестировал достаточно большую сумму в аннуитетный фонд. Я решил, что больше не хочу попадать в ситуацию, когда не на что жить и не на что торговать. Женившись, я, естественно, перевел часть средств на трастовый счет для жены – а потом и для сына, когда он родился.

Я сделал так не только из страха, что рынок опять может у меня все отнять, но еще и потому, что понимал: сколько человеку ни дай, он все потратит. Так я обезопасил свою жену и сына от собственных слабостей.

Я знал мужчин, которые делали то же самое, но потом, оказавшись без средств, убеждали своих жен доверить им свои деньги – и все теряли. Поэтому я устроил все так, чтобы деньги, переведенные на трастовый счет, оставались вне досягаемости, даже если бы жена умоляла меня их взять. Никто из нас не может до них добраться. Что бы ни происходило на рынке, что бы ни происходило со мной, как бы ни любила меня жена, эти средства снять со счета нельзя. Я не хочу рисковать!

Глава XV

Среди опасностей, грозящих спекулянту, очень важное место занимают непредвиденные, я даже сказал бы, непредвидимые события. Существует риск, на который приходится идти даже самому осторожному человеку, если, конечно, он не хочет оставаться мелочным моллюском в мире спекуляций. Обычные деловые риски ничем не хуже тех опасностей, которые ожидают человека, вышедшего из дома на улицу или отправившегося в путешествие по железной дороге. Когда я теряю деньги из-за развития событий, которого никто не мог предвидеть, я злюсь на судьбу и жажду мщения не больше, чем когда попадаю под нехстати налетевшую грозу. Наша жизнь от колыбели до могилы сама есть игра, и я спокойно переношу события, которых не могу избежать, потому что не обладаю даром ясновидения. Но в моей карьере спекулянта были и такие ситуации, когда я все правильно спланировал, правильно действовал и тем не менее оставался ни с чем из-за нечестного поведения моих оппонентов.

От действий жуликов, трусов и толпы простаков дальновидный и быстро соображающий бизнесмен может защититься. Но с откровенным жульничеством мне сталкиваться не приходилось – если не считать пары случаев в бакет-шопах, – потому что в этом мире честность является наиболее выгодной политикой. Большие деньги можно заработать только в честной игре по правилам, а на жульничестве далеко не уедешь. Я никогда не стал бы играть в тех местах, где нужно зорко следить за партнерами, потому что они наверняка обманут, если на них не смотрят. Но вот перед жалобно скулящими мошенниками приличный человек оказывается беззащитен. Милость к падшим, знаете ли. Я мог бы вспомнить дюжину примеров, когда становился жертвой своей веры в святость данного слова или нерушимость джентльменского соглашения. Но не стану этого делать, потому что никакой полезной цели такие примеры не послужат.

Писатели, священнослужители и женщины любят сравнивать биржу с полем битвы толстосумов, а повседневный бизнес на Уолл-стрит – с войной. Образ довольно драматичный, но вводящий в заблуждение. Я

никогда не воспринимал свою деятельность как борьбу или состязание. Я никогда ни с кем не боролся – ни с отдельными лицами, ни с группировками спекулянтов. Просто у каждого свое мнение, свое понимание фундаментальных условий рынка. То, что писатели и драматурги называют деловыми сражениями, не является борьбой между людьми. Это просто соревнование оценок и взглядов. Я пытаюсь придерживаться только фактов и соответственно направлять свои действия. Это то, что Бернард Барух называет рецептом обогащения. Иногда мне не удается достаточно ясно и своевременно увидеть все факты, а иногда подводит логическое мышление. Когда такое случается, я проигрываю.

Ни один здравомыслящий человек не станет возражать против необходимости платить за свои ошибки. Торг здесь неуместен, и никаких исключений не бывает. Но я не согласен терпеть убытки в том случае, когда я прав. При этом я даже не имею в виду те операции, в результате которых понес убытки из-за неожиданно изменившихся правил и условий на бирже. Я имею в виду те виды спекулятивных рисков, которые время от времени напоминают вам о том, что прибыль можно считать гарантированной только после того, как деньги уже поступили на ваш банковский счет.

Когда в Европе разразилась война, начался вполне предсказуемый рост цен на сырье. Предвидеть это было так же легко, как и инфляцию. Рост цен продолжался, пока шла война. Как вы помните, в 1915 году я усиленно трудился над своим «возвращением». Фондовый рынок переживал бум, и я обязан был воспользоваться этой ситуацией. Безопаснее, легче и быстрее всего в то время можно было разбогатеть именно на рынке акций.

К июлю 1917 года я не только расплатился по всем долгам, но у меня еще и осталось немало. Это означало, что теперь у меня появились время, деньги и настроение поиграть не только на рынке акций, но и на товарных биржах. Долгие годы я прилежно изучал все рынки. Рост цен на многие биржевые товары по сравнению с довоенным уровнем составлял от 100 до 400 процентов. Единственным исключением был рынок кофе, и это имело свое объяснение. С началом войны европейские рынки закрылись, поэтому громадные партии кофе были перенаправлены в Америку – на самый большой рынок в мире. Это привело к избытку запасов кофе в стране,

что не позволяло ценам расти. Более того, решив исследовать спекулятивный потенциал кофейного рынка, я обнаружил, что цены на этот товар были даже ниже довоенных. Если причины этой аномалии были достаточно очевидны, то не менее очевидным было и то, что активизация и повышение эффективности немецких и австрийских субмарин привели к сокращению торгового флота. А это, в свою очередь, должно было привести к сокращению импорта кофе. Если подвоз сократится, а потребление останется неизменным, запасы со временем исчерпаются и, когда это произойдет, стоимость кофе начнет расти, как и все остальные цены.

Чтобы разобраться в данной ситуации, Шерлок Холмс не нужен. Почему другие трейдеры не задумались над этим и не начали скупать кофе, сказать не могу. Решив заняться покупкой кофе, я смотрел на это не как на спекуляцию, а как на инвестицию. Я понимал, что придется подождать, прежде чем мои вложения окупятся, но не сомневался в том, что отдача будет большой. В этом смысле вся операция была осторожной инвестицией, словно за ней стоял не азартный биржевой игрок, а консервативный банкир.

К закупкам кофе я приступил зимой 1917 года и купил его довольно много. Но рынок на это никак не отреагировал. Он оставался совершенно пассивным, и цена, вопреки моим ожиданиям, не начала подниматься. Получилось, что я долгих девять месяцев держал на своем балансе совершенно ненужную линию кофе, поэтому, когда срок контрактов истек, я избавился от всех опционов.

Эта операция принесла мне огромные убытки, но все-таки я был уверен в том, что в принципе мои оценки были правильными. Я явно ошибся в выборе времени, но остался непреклонен в своем убеждении, что стоимость кофе обязательно должна будет вырасти вместе с ценами на все остальные сырьевые товары, поэтому сразу после погашения истекших опционов снова купил кофе – на этот раз втрое больше. Разумеется, теперь я покупал отсроченные опционы, то есть опционы, допускающие отсрочку исполнения.

И я не промахнулся. Как только начал собирать свою утроенную линию, рынок двинулся вверх, как будто все внезапно поняли, что неизбежно должно произойти на рынке кофе. Все выглядело так, что мои инвестиции должны были показать невероятно высокую рентабельность.

Продавцами моих контрактов были производители жареного кофе, преимущественно с немецкими именами и немецкого происхождения, которые закупали в Бразилии кофе в расчете на то, что им удастся привезти его в Америку. Но судов для перевозки кофе не было, и они попали в весьма затруднительное положение: там у них были куплены огромные запасы кофе, но здесь они ничего не могли мне предложить. При этом имейте в виду, что в первый раз я начал покупать кофе, когда его цена находилась еще практически на довоенном уровне, а затем я почти год держал опционы как балласт и понес значительные убытки. Убытки – это наказание за ошибки. Выигрыш – награда за правоту. Будучи правым и имея на руках большую линию, я имел все основания сорвать огромный куш. Достаточно цене хоть немного вырасти, и я окажусь с приличной прибылью – ведь кофе у меня на балансе было несколько сотен тысяч мешков.

Я не очень люблю называть цифры, когда рассказываю о своих операциях, поскольку иногда речь идет воистину о грандиозных цифрах и люди могут подумать, что я хвастаю. На самом деле я всегда играю по своим средствам и всегда оставляю для себя довольно большой запас прочности. В том случае, о котором рассказываю, я тоже был достаточно осторожен. Я так легко пошел на покупку кофейных опционов только потому, что вообще не мог себе представить, как здесь можно проиграть. Все обстоятельства складывались в мою пользу. Мне, правда, пришлось целый год выжидать, но сейчас я ожидал получить достойное вознаграждение и за вынужденное ожидание, и за свою правоту. Прибыль была уже просто на подходе, я, можно сказать, видел ее.

Никакого ума тут не требовалось. Достаточно не быть слепым.

Быстрая и верная прибыль в миллионы долларов! Но я ее так и не получил. Нет, я споткнулся не на неожиданно изменившихся рыночных условиях. Резкого разворота рынка тоже не было. И потоки импортного кофе не хлынули в нашу страну. Что же случилось? Непредвидимое! Ни о чем подобном я никогда не слышал, а значит, у меня не было никаких оснований строить оборону с этой стороны. К длинному списку спекулятивных рисков, о которых следует постоянно помнить, пришлось добавить еще один пункт. Просто те коммерсанты, которые продали мне опцион на кофе, зная, что необходимых запасов у них нет, и пытаюсь вывернуться из ситуации, в которую сами себя

загнали, изобрели новый способ уйти от выполнения обязательств. Они обратились за помощью в Вашингтон – и получили ее!

Возможно, вы еще помните, что правительство постоянно разрабатывало планы предупреждения спекуляции предметами первой необходимости. Что из этого вышло, тоже хорошо известно. Та к вот, эти коммерсанты, продавшие мне кофе без покрытия, предстали перед Комиссией по контролю за ценами при Совете оборонной промышленности (кажется, так оно официально называлось) и произнесли патриотическую речь в защиту американцев, пьющих кофе за завтраком. Они утверждали, что один профессиональный спекулянт, некто Ларри Ливингстон, подмял под себя, или почти подмял, весь кофейный рынок страны. Если не сорвать его спекулянтские планы, он воспользуется условиями военного времени, и американскому народу придется платить бешеные цены за свой утренний кофе. Этим патриотам, которые продали мне огромное количество кофе, но не смогли доставить его из-за отсутствия транспорта, казалось непостижимым, что ста миллионам американцев придется платить дань бессовестным спекулянтам. Они честные коммерсанты, а не игроки, и они готовы помочь правительству в борьбе с теми, кто пытается нажиться на временных трудностях.

С тех пор я испытываю ужас перед теми, кто не умеет проигрывать. При этом я не хочу бросить тень на Комиссию по контролю над ценами, честно пытавшуюся бороться со спекуляциями (в бытовом, а не биржевом смысле этого слова) и расточительством. Но это не мешает мне заявлять, что комиссия недостаточно глубоко вникла в суть проблемы, возникшей на кофейном рынке. Они установили максимальную цену на кофе-сырец, а также предельный срок исполнения всех уже заключенных контрактов. Это решение означало прекращение деятельности кофейной биржи. Мне оставалось только продать свои контракты, что я и сделал. Многомиллионная прибыль, которую я уже считал своей, так и не материализовалась. Я с таким же негодованием, как и все, отношусь к тем, кто пытается спекулировать товарами первой необходимости, пользуясь их нехваткой, но в то время, когда комиссия принимала свое решение, все прочие биржевые товары продавались на 250–400 процентов дороже по сравнению с довоенными ценами, тогда как стоимость кофе была ниже средней цены предвоенных лет. Не представляю себе, каким образом это

решение могло повлиять на продавцов кофе. Рост цены был неизбежен, и не из-за действий бессовестных спекулянтов, а из-за тающих запасов, причиной чего являлось сокращение импорта, вызванное действиями германских подводных лодок, уничтожавших торговые суда. Комиссия нажала на тормоза, даже не дождавшись, когда цена на кофе тронется с места.

Принудительное закрытие кофейной биржи было ошибкой и с политической точки зрения, и с экономической. Если бы Комиссия по контролю за ценами не вмешалась, цены на кофе, по уже названным выше причинам, конечно, выросли бы, но это не имело бы никакого отношения к мнимой монополизации рынка. Но высокие цены – которые совсем необязательно были бы заоблачными – послужили бы стимулом для увеличения импортных поставок. Бернард Барух утверждал, что при установлении предельных цен Совет оборонной промышленности учитывал этот фактор – необходимость стимулировать новые поставки, – и по этой причине некоторые жалобы на слишком высокие предельные цены он считал несправедливыми. Когда позднее кофейная биржа возобновила свою деятельность, цена на кофе взлетела до 23 центов. Американскому народу пришлось платить эту цену из-за недостаточных поставок, а поставки были недостаточными потому, что предельная цена по рекомендации кофейных коммерсантов-филантропов была чрезмерно занижена и не позволяла оплачивать дорогостоящие морские перевозки, а значит, не стимулировала импорт.

Я всегда считал эту операцию с кофе самой лучшей из всех своих операций с биржевыми товарами. Я считал ее скорее инвестицией, чем спекуляцией. Я занимался этой операцией более года. Если здесь кто и занимался азартными играми, то разве что эти «патриоты» с немецкими именами и немецкими корнями. Кофе у них был в Бразилии, а продавали они мне его в Нью-Йорке. Комиссия по контролю над ценами зафиксировала цену для единственного товара, который и так за всю войну не подорожал. Они защитили публику от мнимых спекулянтов, но не могли защитить ее от неизбежного роста цен на кофе. Более того, даже пока цена зеленых зерен держалась на уровне девяти центов за фунт, жареный кофе дорожал, как и все остальное. Выиграли от этого только те, кто его жарил. Если бы цена на зеленый кофе выросла всего на 2–3 цента за фунт, я нажил бы миллионы. И

публике это обошлось бы дешевле, чем безудержный рост цен, закономерно случившийся некоторое время спустя.

Для спекулянта оплакивать свои неудачи – последнее дело. Ни к чему хорошему это не приводит. Но моя неудачная операция с кофе имела определенную образовательную ценность. Поначалу все выглядело очень привлекательно. Рост был настолько верным, настолько логичным, что я был просто обречен заработать несколько миллионов долларов. Но не случилось.

Мне вспоминаются еще два случая, когда я пострадал от действий правления биржи, без предупреждения изменившего правила ведения торгов. Но в тех двух случаях моя линия поведения, хоть и была технически правильной, не обладала такой коммерческой непогрешимостью, как операция с кофе. Когда занимаешься спекуляциями, никогда ни в чем нельзя быть до конца уверенным. Именно этот опыт побудил меня в списке спекулятивных рисков добавить к непредвиденному непредвидимое.

После случая с кофе мне настолько везло с другими видами биржевых товаров и с игрой на понижение с акциями, что обо мне начали распространять нелепые слухи. Профессионалы с Уолл-стрит и газетчики взяли привычку винить меня в неизбежных падениях цен. Временами мою игру на понижение называли непатриотичной. Думаю, масштаб моих операций и их влияние на рынок раздували только затем, чтобы удовлетворить ненасытный спрос публики на логические объяснения каждого движения цен.

Как я уже тысячу раз отмечал, никакими манипуляциями нельзя обрушить котировки акций и удерживать их внизу. В этом нет никакой тайны. Причина станет очевидна каждому, кто удосужится поразмышлять над этим хотя бы полминуты. Вообразите себе спекулянта, который, совершив рейд, сумел опустить курс акций ниже их действительной стоимости. Что за этим последует? Рейдер немедленно поднимет волну инсайдерских покупок. Ведь те, кто лучше других знает, сколько на деле стоят акции, обязательно станут скупать их по дешевке. Если же инсайдеры не способны скупать собственные акции, значит, в силу фундаментальных рыночных условий они не могут свободно распоряжаться собственными ресурсами, а на рынке «быков» такие условия невозможны.

Когда люди говорят о рейдах на рынок, они неявно подразумевают, что такие рейды являются неоправданными, почти преступными. Но ведь играть на понижение, опуская курс акций ниже их действительной стоимости, – очень опасное дело. Стоит иметь в виду, что если упавшие вследствие рейда акции не растут сразу же вслед за спадом, значит, инсайдеры не скупают их, но если под рейдом понимать неоправданное, искусственное понижение курса, то после таких действий обязательно должна происходить инсайдерская скупка акций, а следовательно, они не могут оставаться внизу. Должен сказать, что в девяноста девяти случаях из ста так называемые рейды представляют собой естественное падение цен, вызванное совершенно другими причинами. Иногда такое падение может ускоряться за счет действий профессионального трейдера, но это ни в коем случае не может быть первопричиной, сколь бы большими средствами ни располагал трейдер.

Теорию, что неожиданные или особенно резкие падения цен в большинстве случаев являются результатом деятельности крупных трейдеров, играющих на понижение, изобрели, вероятно, для того, чтобы запудрить мозги тем спекулянтам, которые, будучи не более чем слепыми игроками, готовы поверить в любую чепуху, лишь бы не думать самостоятельно. Ссылки на рейды, которыми оправдывают убытки и утешают этих горе-спекулянтов их брокеры и финансовые консультанты, представляют собой по сути антинаводку. Разница вот в чем. «Медвежья» наводка – это четкий и недвусмысленный совет играть на понижение. А антинаводка, то есть объяснение, которое ничего не объясняет, фактически удерживает вас от разумной игры на понижение. Когда акции резко падают, то логично будет продавать их. Для падения есть причина – пусть она неизвестна вам, но она есть. Поэтому надо сбрасывать то, что находится у вас на руках. Но если падение вызвано действиями рейдера, тогда продавать акции неразумно – ведь цена тут же подскочит обратно. Антинаводка!

Глава XVI

Наводки! Как же люди любят наводки! Причем не только получать, но и давать. Здесь переплетены алчность и тщеславие. Порой бывает очень занятно наблюдать за тем, как вполне благоразумные люди охотятся за наводками. А тем, кто раздает наводки, нет нужды беспокоиться об их надежности, потому что их получатели довольствуются любыми наводками, необязательно хорошими. Если наводка помогла – прекрасно! Если нет – следующая поможет. Я здесь имею в виду рядовых клиентов рядовой брокерской фирмы. Существуют особого рода наводчики-манипуляторы, отстаивающие интересы определенных компаний, которые верят только в силу наводки как очень тонкого и эффективного средства маркетинга и рекламы. Те, кто раздает наводки, и те, кто их получает, образуют бесконечную цепочку ходячей рекламы, сеть распространителей информации о том, что на свете существует такая-то компания. Усердный труд такого наводчика-манипулятора подогревается иллюзией, что нет в мире человека, который устоял бы перед соблазном наводки, если, разумеется, ее правильно преподнести. Он изучает искусство наводки и относится к своему делу как настоящий художник.

Я ежедневно получаю сотни всевозможных наводок от разных людей. Хочу поделиться историей с компанией *Vorneo Tin*. Помните первое публичное размещение акций этой компании на рынке? Это было в самый разгар биржевого бума. Группа промоутеров послушалась совета некоего очень умного банкира и решила разместить весь выпуск акций компании на открытом рынке, вместо того чтобы неспешно сделать это силами гарантийного синдиката. Это был хороший совет. Но промоутеры из-за своей неопытности допустили одну ошибку. Они не знали, на что способен рынок акций в условиях такого сумасшедшего бума, и при этом не проявили достаточной гибкости. Промоутеры были согласны с тем, что для того, чтобы акции покупали, они должны были расти в цене, но начальную цену поставили такую, что она отпугивала трейдеров и спекулянтов.

По идее, промоутеры должны были придерживаться назначенной цены, но в условиях бурного рынка «быков» это было бы вопиющим консерватизмом. Публика покупала все, на что удавалось нацелить ее внимание. Долгосрочные инвестиции никого не интересовали. Спрос был на легкие деньги, гарантированный быстрый выигрыш. Золото лилось в страну рекой благодаря огромным объемам экспорта продукции военного назначения. Мне рассказывали, до того как была зарегистрирована первая сделка с акциями *Boone Tin*, промоутеры успели трижды повысить первоначальную стоимость своих бумаг.

Мне предложили присоединиться к пулу промоутеров, но, присмотревшись к ситуации, я отказался от предложения, потому что, когда приходится прибегать к какому-либо рыночному маневрированию, я предпочитаю действовать в одиночку. Я всегда опираюсь на собственную информацию и слеую собственным методам. Когда акции *Boone Tin* появились на рынке, я, зная о ресурсах и планах пула промоутеров, а также о возможностях публики, купил 10 тысяч этих ценных бумаг в первый же час. Их дебют на рынке был весьма успешен. Более того, промоутеры нашли спрос настолько высоким, что было бы глупо не придерживаться акции, чтобы потом продать их дороже. Примерно в то же самое время, когда я купил 10 тысяч акций, промоутеры пришли к выводу, что принадлежащие им ценные бумаги с легкостью разойдутся и попозже, когда их стоимость подрастет на 25–30 пунктов. Решив, что прибыль, которую я получу на этих 10 тысячах акций, будет слишком жирным вычетом из тех миллионов, которые они уже считали своими, промоутеры попытались было вывести меня из игры, искусственно притормозив рост курса. Поскольку я проявил выдержку и никак не отреагировал, они предпочли махнуть на меня рукой, потому что боялись упустить рынок, и начали взвинчивать курс, стараясь при этом до поры до времени выпускать из рук как можно меньше акций.

Видя бешеный рост других акций, промоутеры к этому моменту начали считать свою прибыль уже в миллиардах. Когда курс *Boone Tin* добрался до 120, я продал свои 10 тысяч акций. Это приостановило рост, и менеджеры пула несколько ослабили свои усилия по накачиванию курса. Во время очередного общего ралли они опять попытались создать активный рынок для своих бумаг и пожертвовали частью акций, но такая методика маркетинга оказалась довольно

накладной. Наконец они довели цену до 150. Но к этому времени бум на рынке завершился и промоутерам пришлось продавать акции уже в условиях снижения – тем горе-игрокам, которые любят покупать после хорошего отката, ошибочно полагая, что если акции когда-то шли по 150, то 130 – это уже дешево, а 120 – вообще даром. Кроме того, они напоминали о себе брокерам, которые работали в торговом зале биржи и могли помочь создать временный рынок сбыта, и комиссионным домам. Любая мелочь могла помочь, и промоутеры не брезговали ничем. Проблема была в том, что время рынка «быков» прошло. Простаки клевали теперь на другую наживку. Но промоутеры *Borneo Tin* не видели этого или не хотели видеть.

В то время я отдыхал с женой в Палм-Бич. Однажды я удачно сыграл в казино и подарил пятисотдолларовую купюру из своего выигрыша жене. И надо же было такому случиться, чтобы на следующий же день она познакомилась на званом обеде с неким мистером Визенштейном, который оказался президентом компании *Borneo Tin* и отвечал за размещение акций. Вскоре мы узнали, что этот Визенштейн умышленно устроил так, чтобы сесть за столом рядом с моей женой.

Во время обеда он был с ней исключительно любезен и старался развлекать ее изо всех сил. В конце вечера Визенштейн весьма доверительно сообщил моей жене:

– Миссис Ливингстон, я собираюсь сделать то, чего никогда прежде не делал. И я очень рад довериться именно вам, потому что вы хорошо знаете, что это значит.

Тут Визенштейн замолчал и озабоченно поглядел в лицо миссис Ливингстон, словно удостовераясь в том, можно ли доверить ей важное известие. Она мгновенно прочитала все на его лице, как будто это было напечатано на бумаге, и сказала:

– Да.

– Да, миссис Ливингстон, для меня было огромным удовольствием познакомиться с вами и вашим супругом, и я хочу доказать искренность моих добрых чувств к вам, потому что надеюсь и впредь почаще общаться с вами обоими. Уверен, мне не нужно упоминать о том, что информация, которую я собираюсь вам сообщить, строго конфиденциальна. – Тут он перешел на шепот: – Если купить акции *Borneo Tin*, можно заработать большие деньги.

– Вы так думаете? – спросила жена.

– Прежде чем выйти из гостиницы, – продолжал Визенштейн, – я получил несколько телеграмм, содержание которых станет известно публике не ранее чем через несколько дней. Лично я намерен вложить в эти акции все свои свободные средства. Если вы купите их завтра при открытии биржи, они достанутся вам по той же цене, что и мне. Даю слово, эти акции наверняка далеко пойдут. Вы единственный человек, которому я об этом рассказываю. Никто больше не знает!

Моя жена поблагодарила его, но сказала, что ничего не смыслит в спекуляциях акциями. Но Визенштейн заверил ее, что ей и не нужно знать больше того, что он сейчас ей сказал. А чтобы удостовериться в том, что она все поняла правильно, Визенштейн повторил:

– Все, что вам нужно, – это купить акции *Borneo Tin* – столько, сколько пожелаете. Даю вам слово, что если вы это сделаете, то не потеряете ни цента. Я ни разу в жизни не давал никому советов о покупке чего бы то ни было. Но я настолько уверен в том, что эти акции пробьют уровень 200 и пойдут дальше, что хочу, чтобы и вы на этом заработали. Вы понимаете, я не могу сам скупить все акции, так пусть уж лучше вы заработаете на их росте, чем какой-нибудь чужак. Намного лучше! Я вам все это сказал доверительно, поскольку знаю, что вы никому об этом не обмолвитесь. Поверьте моему слову, миссис Ливингстон, и купите *Borneo Tin*!

Произнес он все это весьма торжественным тоном и произвел на мою жену очень сильное впечатление, поэтому она сразу решила, что это будет отличным вложением тех 500 долларов, которые она получила от меня накануне. Эти деньги свалились на меня с неба, и я просто подарил их ей сверх того обычного содержания, которое она получала от меня. Иными словами, это были деньги, с которыми не жалко было бы расстаться, если бы они и пропали. Но ведь Визенштейн уверял, что она непременно выиграет. Как было бы здорово самой заработать на бирже, а потом мне похвастаться!

И вот на следующее утро еще до открытия биржи моя жена зашла в контору Хардинга и сказала управляющему:

– Мистер Хейли, я хочу купить акции, но не записывайте их на мой обычный счет, чтобы муж ничего не знал, пока я не получу выигрыш. Можете это для меня устроить?

Хейли ответил:

– Конечно. Откроем особый счет. А какие акции вы хотите купить и сколько?

Она вручила ему 500 долларов и сказала:

– Послушайте, я готова рискнуть только этой суммой, не больше. Если ничего не выйдет, я не хочу остаться должна вам, и помните, что мистер Ливингстон ничего не должен об этом знать. Купите для меня сразу после открытия акции *Borneo Tin* на все эти деньги.

Хейли взял деньги, заверив ее, что не проговорится об этом ни одной живой душе, и сразу после открытия купил для нее сотню акций *Borneo Tin*. Кажется, они достались ей по 108. В тот день эти акции были очень активны и к закрытию поднялись на три пункта. Миссис Ливингстон так радовалась своему успеху, что ей стоило больших сил не рассказать обо всем мне.

Та к случилось, что в то время я все больше склонялся к игре на понижение на рынке в целом и мое внимание привлекла необычная активность акций *Borneo Tin*. Я не считал, что это было подходящее время для роста каких бы то ни было акций, тем более этих, и в тот же день решил начать «медвежьей» игрой, для начала продав без покрытия 10 тысяч акций *Borneo Tin*. Если бы не мое вмешательство, их курс, думаю, поднялся бы не на три, а на все пять или шесть пунктов.

На следующий день я продал две тысячи акций при открытии и еще две тысячи перед самым закрытием биржи, после чего курс упал до 102.

На третий день Хейли, управляющий конторой Хардинга в Палм-Бич, с утра ожидал визита миссис Ливингстон. Она пришла часов в одиннадцать, и Хейли тут же отвел ее в сторону и сказал:

– Миссис Ливингстон, если вы хотите, чтобы я держал для вас 100 акций *Borneo Tin*, вам придется доплатить залог.

– Но у меня больше нет денег, – ответила она.

– Я могу перевести это на ваш основной счет, – предложил управляющий.

– Нет, – возразила она, – так муж обо всем узнает.

– Но у вас уже образовался убыток, – сказал он.

– Но я же вам ясно сказала, что не хочу терять ничего сверх этих 500 долларов. Хотя их я тоже предпочла бы не терять.

– Я знаю, миссис Ливингстон, но я не хотел продавать эти акции, не посоветовавшись с вами, и, если вы не распорядитесь их держать, я от

них избавлюсь.

– Но они же так хорошо росли в тот день, когда я их купила, – сказала она, – что я просто не могла представить, что все так быстро поменяется. А вы?

– Я тоже не мог этого представить.

Служащим брокерских контор приходится быть дипломатами.

– А что с ними случилось, мистер Хейли?

Хейли, разумеется, знал, но не мог сказать, не выдав меня, а деловая тайна клиента священна.

– Ничего определенного я не слышал, – уклончиво ответил он. – Однако вон они уже где! – Хейли указал пальцем на котировочную доску. – Пора что-то решать.

Уставившись на доску, миссис Ливингстон вскричала:

– Но, мистер Хейли! Я не хочу терять 500 долларов! Что же мне делать?

– Не знаю, миссис Ливингстон, но, будь я на вашем месте, я обратился бы к мистеру Ливингстону.

– О нет! Он не хочет, чтобы я самостоятельно торговала акциями. Он будет покупать и продавать их для меня, но сама я не должна ничего покупать без его согласия. Я не смею ему признаться.

– Все будет хорошо, – успокаивающе сказал Хейли. – Он великолепный трейдер и сразу сообразит, что надо делать. – Видя, что моя жена отрицательно качает головой, он добавил строгим тоном: – Либо вам придется доплатить тысячу или две, чтобы еще поддержать свои акции.

Такая альтернатива мгновенно привела мою жену в чувство. Она еще немного потянула время, но, поскольку акции продолжали снижаться, нашла меня сидящим перед котировочной доской и сказала, что ей нужно со мной поговорить. Мы уединились в отдельном кабинете, и она мне все рассказала.

– Ты глупая девчонка, – сказал я ей, – я же говорил, чтобы ты не лезла в эти дела!

Жена пообещала, что больше не будет, я вернул ей ее 500 долларов, и она ушла вполне счастливая. К этому моменту курс опустился до номинала.

Было нетрудно понять, что случилось. Визенштейн был хитер. Он рассчитал, что миссис Ливингстон перескажет мне свой разговор с

ним и я начну изучать акции. Визенштейн знал, что меня привлекают все активные акции и что если я вхожу в дело, то ставлю по-крупному. Думаю, он рассчитывал, что я куплю 10 или 20 тысяч акций.

Это была весьма хитроумно и артистично организованная наводка. Но Визенштейн просчитался. Это было неизбежно. Во-первых, дама, на которую он так рассчитывал, как раз в тот день неожиданно получила 500 долларов, а потому пребывала в более авантюрном настроении, чем обычно. Она захотела выиграть совершенно самостоятельно и, зная, как я отношусь к дилетантам на бирже, не рискнула мне об этом рассказать. Та к что Визенштейн неверно оценил ее психологию.

Кроме того, он очень серьезно ошибся и во мне. Я никогда не принимаю советов и наводок, а настрой у меня на тот момент был вполне «медвежий». Визенштейн думал заманить меня активностью акций *Ворнео Тип* и ростом на три пункта, но именно это поведение акций подтолкнуло меня начать задуманную масштабную игру на понижение как раз с них.

После того как жена мне обо всем рассказала, моя решимость продавать акции *Ворнео Тип* только окрепла. Каждый день сразу после открытия и перед закрытием биржи я продавал без покрытия все новые пакеты этих акций, пока не представилась возможность зафиксировать хорошую прибыль.

Я всегда считал, что торговать по наводке – верх глупости. Я, наверное, от природы другой. Иногда я думаю, что любители наводок сродни алкоголикам и наркоманам. Они не могут противиться внутренней потребности и постоянно ищут, где бы получить дозу, которая только и может принести им счастье. Ведь так легко обратиться в слух и выпитывать в себя рекомендации и наводки. Когда тебе совершенно точно говорят, что ты должен сделать, чтобы быть счастливым, и говорят в такой форме, что тебе ничего не стоит послушаться, это уже само по себе почти счастье, во всяком случае огромный шаг к исполнению желаний сердца. Когда тебе говорят, что именно нужно делать, притом нечто простое и легкое, чтобы стать счастливым, – это же великолепно. Это не столько жадность, сколько надежда, помноженная на нежелание думать своей головой.

И этих горьких пьяниц, зависимых от чужих советов и наводок, можно встретить не только в толпе дилетантов и аутсайдеров.

Профессиональные трейдеры, работающие в зале Нью-Йоркской фондовой биржи, в этом смысле ничем не лучше. Я знаю, что многие из них обижаются на меня, потому что я никогда никому не даю советов и наводок. Если я скажу рядовому игроку «Продай пять тысяч стальных!», он послушается и продаст. Но если я скажу ему, что у меня «медвежий» настрой в отношении рынка в целом, и попытаюсь подробно объяснить причины этого, он даже слушать не захочет и будет только злиться на меня за то, что я отнимаю у него время, рассказывая о своих взглядах на общие условия рынка, вместо того чтобы дать четкий и конкретный совет, как сделал бы настоящий филантроп, которых много на Уолл-стрит и которые всегда рады одарить миллионами своих друзей, знакомых и даже незнакомых.

Присущая людям вера в чудеса рождается из неумеренной надежды. Есть люди, которые постоянно опьянены надеждой. Любители наводок все такие – записные оптимисты.

У меня есть знакомый брокер, член Нью-Йоркской фондовой биржи – один из тех, кто считает меня эгоистичной и бездушной свиньей только потому, что я никогда не даю советов и никого не посвящаю в свои дела. Как-то раз (это было несколько лет назад) ему случилось разговаривать с газетчиком, и тот случайно обронил, что слышал из надежного источника, что акции G. O. N. должны пойти вверх. Этот мой знакомый брокер купил тысячу акций, и цена тут же покатила вниз, да так быстро, что он потерял 3,5 тысячи долларов, прежде чем успел выскочить из игры. Через день или два он, все еще очень злой, снова повстречал этого газетчика.

– Ну и посоветовали вы мне, – пожаловался он.

– Насчет чего? – не понял газетчик, который уже успел забыть их разговор.

– Насчет G. O. N. Вы сказали, что получили сведения из надежного источника.

– Да, было дело. Мне сказал об этом один из членов правления компании.

– Кто именно? – зловеще спросил брокер.

– Если уж так хотите знать, – отвечал ему газетчик, – это был ваш тесть, мистер Вестлейк.

– Какого же черта вы мне не сказали, что сведения от него! – возопил брокер. – Это стоило мне 3,5 тысячи долларов!

Он не верил в наводки со стороны своих близких. Чем дальше источник, тем он чище.

Старик Вестлейк был богатым и удачливым банкиром и организатором. Однажды он встретился с Джоном Гейтсом, и Гейтс поинтересовался, что ему известно.

– Если вы готовы действовать по моему совету, я вам его дам, а если нет, тогда лучше поберегу силы, – сварливо произнес Вестлейк.

– Конечно готов, – весело пообещал Гейтс.

– Продавайте Reading! Наверняка можно выиграть 25 пунктов. Может быть, и больше, но 25 гарантированно, – внушительно произнес Вестлейк.

– Весьма признателен вам.

С этими словами Гейтс по прозвищу Ставлю Миллион тепло пожал руку Вестлейку и направился к своему брокеру.

Вестлейк специализировался на Reading. Он все знал о компании и был в хороших отношениях с инсайдерами. Их акции были для него как открытая книга, и все об этом знали. И вот он посоветовал крупному спекулянту с Запада продавать эти ценные бумаги.

Акции Reading после этого как росли, так и продолжали расти. За несколько недель они выросли примерно на 100 пунктов. И вот через некоторое время старый Вестлейк вновь столкнулся нос к носу с Джоном Гейтсом на Уолл-стрит, но сделал вид, что не заметил его, и проследовал дальше. Но Гейтс догнал его и, улыбаясь до ушей, протянул руку. Вестлейк изумленно ее пожал.

– Хочу поблагодарить вас за замечательный совет, который вы мне дали насчет Reading, – сказал Гейтс.

– Я не давал вам никаких советов, – нахмурившись, ответил Вестлейк.

– Ну как же! Это была шикарная наводка! Я сделал 60 тысяч долларов.

– Сделали 60 тысяч?

– Конечно! Не помните? Вы сказали мне продавать Reading, а я их купил! Я всегда хорошо зарабатываю, когда пользуюсь вашими подсказками, – любезно произнес Гейтс. – Всегда!

Вестлейк посмотрел на него и сказал с восхищением в голосе:

– Гейтс, каким бы я стал богачом, будь у меня ваши мозги!

На днях я встретил У. А. Роджерса – знаменитого художника-карикатуриста; его ежедневные карикатуры в New York Herald вот уже много лет доставляют удовольствие тысячам читателей, а карикатуры, касающиеся Уолл-стрит, особенно любимы брокерами. Он рассказал мне следующую историю. Дело было перед войной с Испанией. Роджерс проводил вечер у своего приятеля-брокера. Уходя оттуда, он снял с вешалки свой котелок – точнее, он решил, что это был его котелок, потому что по внешнему виду и размеру он был неотличим от его котелка.

В то время на Уолл-стрит все разговоры были исключительно о назревавшей войне с Испанией. Начнется война или нет? Если да, то рынок неминуемо просядет, и не столько потому, что свои начнут играть на понижение, сколько потому, что возникнет давление со стороны европейских держателей американских ценных бумаг. Если войны не будет, акции надо покупать, поскольку незадолго перед этим котировки уже успели сильно упасть из-за сенсационных публикаций в желтой прессе. Дальнейшее мистер Роджерс пересказал мне следующим образом:

– Мой приятель-брокер, у которого я был накануне вечером, на следующий день явился на биржу в тревожных раздумьях: какую все-таки сторону занять? Он взвешивал все за и против, но отделить домыслы от фактов было чрезвычайно трудно. Абсолютно достоверной информации не было. То он приходил к выводу, что война неизбежна, то убеждал себя, что она крайне маловероятна. От этих умственных усилий – покупать ему все-таки или продавать – он вспотел и снял шляпу, чтобы вытереть лоб.

– Случайно заглянув внутрь шляпы, он увидел там вышитое золотыми буквами слово WAR^[1]. Других знаков ему не потребовалось. Не провидение ли дало ему подсказку с помощью моей шляпы? В результате он продал большое количество акций, вскоре началась война, акции упали, он закрыл позиции и потрясающе заработал.

Закончил свою историю Роджерс такими словами:

– А котелок свой назад я так и не получил!

Но лучшая в моей коллекции история о наводках касается одного из самых популярных членов Нью-Йоркской фондовой биржи Дж. Т. Худа. Однажды Берт Уокер – профессиональный трейдер, работавший в зале биржи, – рассказал ему, что оказал некую услугу

одному из директоров железнодорожной компании Atlantic & Southern и тот в знак благодарности посоветовал купить как можно больше акций этой компании. Правление собиралось предпринять определенные действия, из-за которых стоимость акций предположительно выросла бы не менее чем на 25 пунктов. Эти меры поддерживали не все члены правления, но согласие большинства было гарантировано.

Берт Уокер сделал вывод о том, что они собираются увеличить дивиденды. Он рассказал об этом своему другу Худу, и каждый из них купил несколько тысяч акций этой железной дороги. В то время акции котировались довольно низко, но Худ полагал, что это было сделано специально для того, чтобы клика инсайдеров, возглавляемая благодарным приятелем Берта, могла по дешевке закупить акции.

В следующий четверг уже после закрытия биржи состоялось заседание совета директоров Atlantic & Southern, где было решено вообще не выплачивать дивиденды. В пятницу уже через шесть минут после открытия биржи курс упал на шесть пунктов.

Берт Уокер очень обиделся и позвонил своему знакомому директору, который принялся рассыпаться в извинениях. Тот сказал, что совсем позабыл, что дал Берту совет покупать, и только поэтому не позвонил ему, чтобы сообщить об изменении настроения большинства членов правления. Чтобы загладить вину, расстроенный и терзаемый угрызениями совести директор дал Берту другую наводку. Он объяснил, что все произошло из-за того, что нескольким членам правления захотелось прикупить по дешевке акции своей компании, поэтому они вопреки здравому смыслу проголосовали за отмену дивидендов. Но теперь, когда они купили все, что хотели, дальнейшему росту акций уже ничто не может помешать. Поэтому сейчас их надо покупать, и лучших гарантий успеха быть не может.

Берт простил его, и на прощание они обменялись теплым рукопожатием. Естественно, он поспешил разыскать и обрадовать хорошими новостями Худа – своего приятеля по несчастью. Они наверняка сорвут огромный куш. После той неудачи курс акций упал на 15 пунктов, и теперь Худ и Берт с лихвой компенсируют понесенные потери. В предвкушении этого успеха они купили пять тысяч акций на совместный счет.

Акции словно только и ждали этого, чтобы резко рухнуть. Причина была совершенно очевидна: инсайдеры избавлялись от акций. Эти подозрения определенно подтвердили два специалиста. Худ был вынужден продать совместно купленные пять тысяч акций в убыток. После этого Берт Уокер решительно заявил ему:

– Если бы этот негодяй не удрал еще позавчера во Флориду, я вытряс бы из него душу. Так я и сделаю. Но ты должен пойти со мной.

– Куда? – спросил Худ.

– На телеграф. Я хочу послать этому скунсу такую телеграмму, которой он век не забудет. Пойдем.

Они отправились на телеграф. Здесь Берт, вдохновляемый огромными убытками, понесенными на пяти тысячах акций, сочинил виртуозно бранное послание – настоящий шедевр. Он прочитал телеграмму Худу и заключил:

– Теперь он будет иметь точное представление о том, что я о нем думаю!

Берт уже хотел было отдать текст телеграфисту, но Худ его остановил:

– Погоди-ка, Берт!

– В чем дело?

– Я не стал бы ее посылать, – произнес Худ.

– Почему нет? – удивился Берт.

– Он сильно обидится.

– Но мы же этого и хотим, разве нет? – удивленно возразил Берт.

Но Худ неодобрительно покачал головой и произнес со всей серьезностью:

– Если ты пошлешь ему эту телеграмму, мы уже больше никогда не получим от него ни одной наводки!

И это слова профессионального трейдера! Что же тогда говорить о простаках-любителях? Люди пользуются подсказками не потому, что они круглые идиоты, а потому, что, как я уже говорил выше, жить не могут без очередной дозы надежды, как пьяница не может жить без выпивки. Рецепт обогащения от старого барона Ротшильда применим сегодня к спекуляциям, как никогда раньше. Когда кто-то спросил его, не слишком ли тяжело зарабатывать деньги на бирже, Ротшильд ответил, что, напротив, считает это очень легким делом.

– Это потому, что вы очень богаты, – возразил собеседник.

– Отнюдь. Просто я нашел легкий способ и всегда его придерживаюсь. Если хотите, я открою вам секрет: я никогда не покупаю на минимуме цены и всегда очень быстро продаю.

Инвесторы сделаны совсем из другого теста. В большинстве своем они интересуются статистикой прибыли и всякой арифметикой, предпочитая иметь дело с фактами или, во всяком случае, с чем-то определенным. Человеческий фактор они, как правило, стараются свести к минимуму. Очень немногие инвесторы готовы вкладывать деньги в индивидуальных предпринимателей. Самым мудрым инвестором, которого я знал, был выходец из пенсильванских немцев, сделавший блестящую карьеру на Уолл-стрит, во многом напоминающую карьеру Рассела Сейджа.

Это был великий исследователь, неутомимый первопроходец, верящий в необходимость задавать собственные вопросы и все видеть собственными глазами.

История, которую я хочу рассказать, произошла много лет назад. Наш герой держал акции железнодорожной компании Atchison. И вот появились тревожные слухи о компании и ее руководстве. Ему сказали, что президент компании Рейнхарт вовсе не такой хороший менеджер, как это было принято считать, и что его расточительность и опрометчивость скоро доведут компанию до беды. День расплаты неминуем, а платить будет нечем.

Именно такого рода новости наполняли жизненной силой нашего пенсильванского немца. Он поспешил в Бостон, чтобы задать несколько вопросов мистеру Рейнхарту. Он пересказал президенту железнодорожной компании Atchison, Topeka & Santa Fe все слухи и обвинения, которые дошли до его ушей, а затем спросил, правда ли это.

Мистер Рейнхарт не только все возмущенно отрицал, но и начал на цифрах доказывать лживость этих обвинений. Пенсильванский немец интересовался точной информацией и получал ее от Рейнхарта, пытавшегося доказать, что возглавляемая им компания в финансовом плане совершенно благополучна.

Затем наш пенсильванский немец поблагодарил Рейнхарта, вернулся в Нью-Йорк и тут же продал все акции Atchison, что у него были. На вырученные средства он примерно неделю спустя купил большой

пакет акций железнодорожной компании Delaware, Lackawanna & Western.

Много лет спустя мы делились с ним воспоминаниями об удачных сделках, и он рассказал эту историю, а затем объяснил свои мотивы.

– Видите ли, – сказал он, – я заметил, что для того, чтобы выписать запрошенные мною цифры, Рейнхарт достал стопку писчей бумаги из ящика стола. Стол был роскошный, красного дерева. Бумага тоже была замечательная, плотная, вверху украшенная логотипом компании в двух цветах. Она не просто очень дорогая, она бессмысленно дорогая, что гораздо хуже. Он выписывал на листе несколько цифр, чтобы показать прибыль разных отделений компании или доказать, что они сокращают расходы и снижают себестоимость, а затем комкал этот лист дорогой бумаги и швырял его в корзину для мусора. Потом ему приходила в голову идея произвести на меня впечатление достигнутой ими экономией и он брал следующий лист этой роскошной тисненой бумаги с двухцветным фирменным логотипом наверху. Несколько цифр – и в корзину! Ведь это же деньги на ветер – но у него даже мысли об этом не возникало. Я тут же подумал, что такой транжира-президент едва ли станет требовать сдержанности в расходах от своих подчиненных или поощрять тех, кто экономит. Поэтому я решил поверить не ему, а тем, кто обвинял его в расточительстве, и продал все свои акции этой компании.

– А несколько дней спустя случилось так, что я оказался в управлении железной дороги Delaware, Lackawanna & Western. Президент этой компании – Сэм Слоун. Его кабинет располагался прямо возле входа, и дверь была широко открыта – всегда. Поэтому каждый, кто заходил в управление, сразу же видел сидевшего за своим столом президента компании. Любой, у кого к нему было дело, мог войти непосредственно в его кабинет и сразу решить все вопросы. Репортеры, интересовавшиеся финансовым состоянием компании, рассказывали, что с Сэмом Слоуном им никогда не приходилось ходить вокруг да около. Они просто задавали вопросы и получали исчерпывающие и прямые ответы.

– Войдя в кабинет, я увидел, что старик был занят. Сначала мне показалось, что он разбирает почту, но, подойдя ближе, я понял, что он делал. Впоследствии я узнал, что это его ежедневное занятие. В минуты досуга Сэм Слоун обрезал по периметру пустые конверты,

которые приносили к нему в кабинет после того, как письма были рассортированы и открыты. У него получалось два чистых с одной стороны листка бумаги, которые он затем раздавал служащим для использования в качестве черновиков, например для тех же целей, для каких Рейнхарт брал дорожную фирменную бумагу. Ни пустые конверты не пропадали даром, ни свободное время президента компании! Все шло в дело.

– Мне пришло в голову, что если в этой компании такой президент, то все остальные работники наверняка так же бережливы. Такой президент об этом позаботится! Разумеется, еще я навел справки и выяснил, что эта компания регулярно выплачивала дивиденды и имела хорошую инфраструктуру. Я вложил в ее акции все деньги, какие смог собрать. За эти годы их капитал удвоился и учетверился. Сегодня за год я получаю от них столько же дивидендов, сколько тогда потратил на акции. Они до сих пор у меня. А компания Atchison обанкротилась всего через несколько месяцев после того, как их президент на моих глазах выбрасывал в мусорную корзину один за другим листы роскошной тисненой бумаги, украшенной двухцветным логотипом компании, пытаясь при этом опровергнуть обвинения в расточительстве.

Прелесть этой истории заключается в том, что она абсолютно правдива и что никакие другие акции, купленные этим пенсильванским немцем в последующем, не могли сравниться по своей рентабельности с акциями Delaware, Lackawanna & Western.

Глава XVII

Один из моих самых близких друзей обожает рассказывать истории о том, что он называет моими предчувствиями. Он вечно приписывает мне совершенно немыслимые способности, утверждая, что я лишь слепо следую каким-то таинственным импульсам, позволяющим мне вовремя выходить из игры. Его любимая история – про черную кошку, подсказавшую мне сбить акции, которые я держал; после сделанной кошкой подсказки я оставался угрюмым и нервным, пока не закрыл все свои длинные позиции. Я сделал это в самом конце тренда и получил за проданные акции едва ли не максимум цены, что, естественно, лишь укрепило моего упрямого приятеля в убеждении, что мною руководит интуиция.

В то время я как раз отправился в Вашингтон с целью убедить нескольких конгрессменов в том, что нет никакого смысла загонять нас налогами в гроб, и обращал мало внимания на рынок акций. Решение продать акции, на рост которых я рассчитывал, пришло ко мне внезапно, что и заставило моего приятеля думать подобным образом.

Должен признать, что было несколько случаев, когда у меня возникало непреодолимое желание сделать что-то так, а не иначе: неважно, какие у меня открыты позиции – длинные или короткие, – но я должен их закрыть. И я чувствую себя не в своей тарелке, пока этого не сделаю. Думаю, дело в том, что я подсознательно замечаю сигналы тревоги. Вероятно, ни один из этих сигналов сам по себе не обладает достаточной силой и ясностью, чтобы послужить убедительной причиной, которая на рациональном уровне заставила бы меня сделать то, что мне хочется сделать. Возможно, это и есть то самое «чувство тикера», которое было сильно развито у трейдеров былых времен, таких как Джеймс Кин, и у многих до него. Признаюсь, что обычно такие предупредительные сигналы оказываются не только правильными, но и своевременными. Но в том конкретном случае, о котором я сейчас рассказываю, никакого предчувствия не было и черная кошка была совершенно ни при чем. То, что мой друг рассказывает всем о моей угрюмости в то утро, полагаю, можно объяснить тем, что я действительно был разочарован. Мне никак не

удавалось убедить членов комиссии конгресса взглянуть на ситуацию с налогообложением биржевых игроков моими глазами. Я вовсе не требовал того, чтобы операции с ценными бумагами вообще не облагались налогами, но предлагал такую схему налогообложения, которая, с точки зрения таких опытных трейдеров, как я, выглядела бы более разумной и справедливой. Я считал, что дяде Сэму не стоит резать курицу, которая несет золотые яйца – если хорошо с ней обращаться. Возможно, безуспешность моих усилий не только раздражала меня, но и внушала более пессимистический взгляд на перспективы бизнеса, удушаемого несправедливыми налогами. Но сейчас я в точности расскажу вам, что произошло.

В начале рыночного бума я оптимистично оценивал перспективы рынка стали и меди, поэтому решил сыграть на повышение с акциями обеих групп и начал их накапливать. Для начала я купил пять тысяч акций Utah Copper, но на этом остановился, потому что их котировки вели себя не так, как следовало. Иными словами, они повели себя так, что я не счел разумным покупать еще. Цена находилась в районе 114. Я также начал примерно по такой же цене покупать акции U.S.Steel и в первый же день приобрел 20 тысяч акций, потому что они вели себя так, как надо. При этом я следовал методу, о котором уже рассказывал выше.

Курс акций U.S.Steel продолжал двигаться в нужном направлении, и я продолжал их накапливать, пока не набрал в общей сложности 72 тысячи акций. Но акции Utah Copper я больше не покупал, и у меня так и остались те пять тысяч, с которых я начал. Их динамика не располагала к дальнейшим покупкам.

Что случилось потом, известно всем. Начался затяжной подъем рынка в целом. Я знал, что акции будут расти. Этому благоприятствовали общие условия. Даже после того, как цены на акции уже значительно выросли и моя бумажная прибыль стала выражаться весьма солидными цифрами, лента продолжала твердить: еще не время! Она продолжала твердить свое и тогда, когда я уже прибыл в Вашингтон. У меня, конечно, не было намерения наращивать позиции на столь поздней стадии рынка «быков», хотя «бычий» настрой все еще сохранялся. При этом рынок продолжал двигаться в соответствии с моими ожиданиями, и не было никаких оснований целыми днями просиживать перед котировочной доской, с минуты на

минуту ожидая появления сигнала выходить из игры. Если не произойдет ничего непредсказуемого, рынок начнет колебаться или как-то иначе подготовит меня к грядущему развороту. Поэтому я и позволил себе отрешиться от ситуации на бирже, чтобы всецело посвятить себя общению с конгрессменами.

Тем временем цены продолжали расти, а это значило, что конец рынка «быков» все ближе. Я не думал о какой-то определенной дате. Такая точность прогнозов мне не по плечу. Но я был настороже. В общем-то, я всегда настороже. Это давно вошло у меня в привычку.

Не могу поклясться, но подозреваю, что примерно за день до того, как я продал свои акции, поднявшиеся до небес цены заставили меня задуматься о величине своей бумажной прибыли, а также о размерах пакетов акций, которые я держал, и о бесплодности моих попыток убедить конгрессменов обращаться с нами, биржевиками, разумно и справедливо. Видимо, тогда-то и запали в мою душу семена будущего решения. Подсознание работало над этим всю ночь. Утром я подумал о рынке и тут же начал гадать, как он поведет себя сегодня. Явившись в контору, я увидел не столько то, что цены и моя прибыль еще подросли, сколько то, что налицо громадный рынок сбыта, способный проглотить, не поморщившись, все, что угодно. При таком спросе я мог продать любое количество акций, а ведь когда у тебя на руках такой огромный пакет, возможность с максимальной выгодой обратить бумажную прибыль в живые деньги появляется не каждый день. Как правило, фиксация прибыли не обходится без потерь, а здесь потери можно было свести к минимуму. Опыт научил меня тому, что человек всегда может найти наиболее благоприятную возможность обращения бумажной прибыли в звонкую монету и что такие возможности обычно возникают в конце тренда. Ни умение читать тикерную ленту, ни интуиция здесь совершенно ни при чем.

Открыв для себя в то утро, что есть рынок сбыта, на котором я могу без хлопот избавиться от всех своих акций, я, разумеется, так и поступил. Когда закрываешь длинные позиции, то с точки зрения требуемой мудрости и смелости продажа 50 акций ничем не отличается от продажи 50 тысяч акций, но 50 акций можно продать даже на самом вялом рынке, и это никак не скажется на их котировках, тогда как продажа 50 тысяч акций одной компании – совсем другое дело. У меня было 72 тысячи акций U.S.Steel. Такая линия может

показаться не столь уж колоссальной, но все же это достаточно много и такое количество далеко не всегда удается продать без потери части прибыли, которая очень хорошо смотрится на бумаге, когда ее рассчитываешь, и которую так обидно терять, когда пытаешься перенести ее с бумаги на банковский счет.

Моя общая прибыль составляла примерно полтора миллиона долларов, и я зафиксировал ее, когда для этого сложились подходящие условия. Но главным показателем того, что я чрезвычайно удачно выбрал момент для продажи, было не это, а сам рынок. Случилось вот что. Мне удалось продать всю свою линию из 72 тысяч акций U.S.Steel по средней цене, которая была всего на один пункт ниже максимальной не только в тот день, но и вообще за все время бума. Это было доказательством того, что в выборе момента я был точен до минуты. Но когда в тот же час того же дня я пришел продать пять тысяч акций Utah Copper, курс упал на пять пунктов. Напомню, что акции обеих компаний я начал покупать одновременно и что я поступил разумно, когда увеличил пакет стальных акций с двадцати тысяч до семидесяти двух, и настолько же разумно, когда не стал покупать медные акции сверх первоначальных пяти тысяч. Акции Utah Copper я не продал раньше только потому, что ожидал роста на рынке меди, да и вообще был рынок «быков», и я никак не мог предположить, что они принесут мне убыток, даже если не принесут большой прибыли. Опять-таки, ни о каком наитии и речи не было.

Образование биржевика сродни медицинскому. Врачу приходится долгие годы изучать анатомию, физиологию, фармакологию и дюжину смежных предметов. Он изучает теорию, а потом всю жизнь отдает практике. Он изучает и классифицирует всякого рода патологические феномены. Он учится ставить диагнозы. Если диагноз поставлен верно – а это зависит от точности наблюдений, – доктор может достаточно точно прогнозировать течение болезни, никогда, впрочем, не забывая о том, что человеку свойственно ошибаться и что в жизни полно неожиданностей, поэтому стопроцентной точности попаданий ожидать не приходится. Накапливая опыт, он учится не только принимать правильные решения, но и делать это мгновенно, из-за чего многие могут подумать, что он делает это инстинктивно, автоматически. На самом деле никакого автоматизма тут нет. Просто врач ставит диагноз, основываясь на многолетнем опыте наблюдения

аналогичных случаев, а после того, как диагноз установлен, он назначает курс лечения, естественно, такой, которому научил его многолетний опыт. Вы можете передать другим людям свои знания, то есть свою коллекцию собранных и классифицированных фактов, но не свой опыт. Человек может знать, что надо делать, чтобы выиграть, но все равно проигрывать, если будет действовать недостаточно быстро или несвоевременно.

Для успеха на бирже трейдеру нужны наблюдательность, опыт, память и умение считать. Он должен не только внимательно наблюдать, но и запоминать все увиденное. Он не должен делать ставку на неразумное или непредсказуемое, сколь бы ни был он лично убежден в неразумности окружающих и сколь бы часто ни происходили в его жизни непредсказуемые события. Он должен делать ставку на благоприятные возможности и предвосхищать их. Годы опыта, игровой практики, постоянной учебы и запоминания позволяют трейдеру действовать в мгновение ока, когда происходит что-то неожиданное или именно то, чего он ждал.

Человек может обладать прекрасными математическими способностями и быть внимательным наблюдателем, тем не менее раз за разом проигрывать, если у него нет опыта и хорошей памяти. Кроме того, мудрый трейдер никогда не перестает изучать фундаментальные условия различных рынков и следить за развитием событий, которые могут отразиться на их поведении. С годами игровой практики у него входит в привычку всегда находиться в курсе событий. Он начинает действовать почти автоматически. Он обретает профессионализм, и временами это позволяет ему выигрывать. Между трейдером-профессионалом, который проводит на бирже все свое время, и трейдером-любителем, который играет лишь время от времени, существует огромная разница. Я, к примеру, нахожу, что мне очень помогают хорошая память и умение считать. Математика – основа успешного бизнеса на Уолл-стрит. Я имею в виду, что для того, чтобы зарабатывать там деньги, нужно иметь дело с фактами и цифрами.

Говоря, что биржевик всегда должен находиться в курсе происходящих в данную минуту событий и иметь чисто профессиональный взгляд на рынки и на любые события, которые могут сказаться на их поведении, я имел в виду, что так называемые предчувствия имеют лишь небольшое отношение к успеху на бирже.

Конечно, очень часто случается так, что опытный биржевик действует настолько быстро, что сам не успевает давать себе отчет во всех своих действиях, но при этом все его поступки имеют под собой разумные основания, поскольку опираются на факты и знания, накопленные за годы работы и раздумий, и проистекают из его умения видеть вещи с точки зрения профессионала, который на все смотрит под углом потенциальной выгоды. Позвольте объяснить, что я имею в виду, когда говорю о профессионализме.

Я всегда слежу за тем, что происходит на товарных биржах. Это привычка, сформировавшаяся у меня за долгие годы. Например, согласно прогнозам правительства, урожай озимой пшеницы в этом, 1922 году ожидается примерно такой же, как в прошлом, а урожай яровой пшеницы будет больше. Погодные условия в этом году намного лучше, чем в прошлом, в связи с чем есть все основания ожидать, что урожай будет собран раньше обычного. Когда я изучил все цифры и прикинул, на какой выигрыш можно рассчитывать, мне сразу пришла на ум недавно начавшаяся забастовка шахтеров и железнодорожников. Я не мог не вспомнить о ней, потому что постоянно слежу за всеми событиями, которые могут повлиять на рынки. Я мгновенно сообразил, что эта забастовка, которая уже привела к нарушению многих товарных перевозок, неблагоприятно скажется на стоимости пшеницы. Я рассудил так: из-за забастовки и вызванного ею транспортного коллапса поставки урожая озимой пшеницы на рынок замедлятся, и к тому времени, когда ситуация на железных дорогах нормализуется, созреет уже яровая пшеница. Значит, когда железные дороги смогут работать в полную силу, на рынок одновременно поступят оба урожая: задержанный забастовщиками урожай озимой пшеницы и ранний урожай яровой пшеницы, – и рынок переполнится. Из этих фактов следует очевидный вывод: трейдеры, которым известно то же, что и мне, и которые будут рассуждать так же, как и я, вероятнее всего, не станут играть на повышение на рынке пшеницы. Они едва ли захотят покупать пшеницу, если ее цена не снизится настолько, чтобы подобное приобретение могло рассматриваться как хорошее капиталовложение. В отсутствие спроса цена на пшеницу должна пойти вниз. Так я рассуждал, но должен был проверить, прав ли я. Как говаривал старый Пэт Херн, «никогда не узнаешь, пока не поставишь». Решил стать «медведем» – продавай, не теряя попусту время.

Опыт научил меня тому, что спекулянт в своих действиях должен руководствоваться поведением рынка.

В обычных условиях цены на пшеницу достаточно устойчивы, чтобы в результате продажи или покупки вами миллиона бушелей зерна цена качнулась не более чем на четверть цента за бушель. В тот день, когда я ради тестирования рынка продал 250 тысяч бушелей, цена снизилась на четверть цента. Поскольку такая реакция не позволяла в точности выяснить то, что я хотел знать, я продал еще четверть миллиона бушелей. При этом отметил, что данная партия была куплена у меня мелкими частями – по 10–15 тысяч бушелей, – а не двумя-тремя частями, как это было бы в обычных обстоятельствах. Кроме того, цена упала на один цент с четвертью. По тому, как рынок принял мою пшеницу и как быстро упала цена, мне не составляло труда понять, что спрос на этот товар на рынке минимальный. Что оставалось делать в таких условиях? Только продавать еще больше. Если следовать тому, что диктует опыт, можно оказаться в дураках, и временами такое случается. Но если не руководствоваться опытом, в дураках будешь всегда. Поэтому я продал два миллиона бушелей, и цена снова немного упала. Через несколько дней поведение рынка буквально подтолкнуло меня к тому, чтобы продать еще два миллиона бушелей, и цена опять упала. А еще через несколько дней она буквально рухнула: бушель пшеницы в одночасье подешевел на шесть центов. Но и это был еще не конец. Падение продолжилось, периодически перемежаясь краткосрочными отскоками.

В этой истории ни о какой интуиции и речи не было. И наводок мне никто не давал. Прибыль мне принесло профессиональное отношение к товарным рынкам, сформировавшееся за долгие годы работы в этой сфере. Когда биржевой телеграф сообщил мне, что я на верном пути, профессиональный долг потребовал от меня увеличить масштаб операций. Так я и сделал. Вот и всё.

В этой игре опыт и наблюдательность воздаются сторицей. Вам не нужны никакие другие подсказки и наводки. Иногда достаточно проследить за поведением отдельно взятых акций. Вы наблюдаете за ними. Опыт подсказывает вам, как с выгодой для себя использовать отклонения от их обычного, наиболее вероятного поведения. Например, мы знаем, что не все акции ведут себя одинаково, но ценные бумаги, принадлежащие к одной группе, либо вместе растут,

либо вместе падают. Это азы спекуляции. Отсюда вытекает самая банальная из всех подсказок, которые вы можете себе дать, – а если сами не додумаетесь, вам всегда с удовольствием подскажут брокерские фирмы. Я имею в виду совет торговать теми акциями, которые движутся с отставанием от других ценных бумаг, принадлежащих к той же группе. Если, к примеру, акции U.S.Steel идут вверх, логично ожидать, что вскоре за ними последуют акции других сталелитейных компаний: Crucible, Republic, Bethlehem и т. д. Ведь рыночные условия и перспективы у них одинаковы, а значит, и блага должны распределяться поровну. Следуя теории, раз за разом подтверждаемой практическим опытом, что всем отмеряется поровну, публика активно скупает акции сталелитейной компании А, если они еще не начали подниматься, тогда как акции сталелитейных компаний В и С успели заметно подрасти.

Я никогда не покупаю акции даже на рынке «быков», если они не ведут себя так, как должны вести себя на таком рынке. Мне случалось покупать акции на рынке «быков», но, обнаружив, что другие акции из той же группы даже не думают расти, я продавал купленное. Почему? Потому, что опыт учит: нет смысла пытаться грести против выраженной групповой тенденции. Играя на бирже, не приходится надеяться на стопроцентные гарантии. Мы должны просчитать наиболее вероятное развитие событий и быть готовыми к нему. Один старый брокер когда-то сказал мне: «Если я иду по шпалам и вижу поезд, приближающийся ко мне со скоростью 60 миль в час, буду ли я продолжать идти вперед? Нет, я отойду в сторону. И мне даже в голову не придет похвалить себя за мудрость и осторожность».

В прошлом году, когда рынок «быков» шел уже полным ходом, я заметил, что акции одной из компаний шли вразрез с другими акциями той же группы, которые уверенно росли вместе с остальным рынком. В то время у меня на руках был довольно большой пакет акций Blackwood Motors. Все знали, что эта компания успешно развивалась и расширялась. Курс повышался на 1–3 пункта в день, и спрос все усиливался. Это, естественно, привлекло внимание ко всей группе, и акции практически всех автомобилестроительных компаний начали расти. Тем не менее одна из них – Chester – упорно держалась позади всех. Ее акции настолько отставали от акций других автомобилестроительных компаний, что вскоре она стала объектом

всеобщего внимания. Низкий курс и вялый спрос на акции Chester настолько резко контрастировали с аналогичными параметрами других компаний из той же группы, что публика начала скупать эти ценные бумаги, прислушиваясь к разного рода зазывалам и всезнайкам и рассуждая – вполне логично, – что у компаний, относящихся к одной отраслевой группе, должна быть общая судьба.

Однако это умеренное повышение спроса, вместо того чтобы повысить курс акций, привело к их снижению. Эта ситуация не имела никакого смысла, если учесть, что был рынок «быков», что акции компании Blackwood Motors, относившейся к той же самой группе, принадлежали к числу лидеров роста в масштабах всего рынка и что спрос на автомобили продолжал уверенно расти, а объемы их производства били все рекорды.

Было совершенно ясно, что инсайдеры компании не предпринимали ничего из того, что практически всегда делают на рынке «быков» инсайдеры других компаний. Для этого могло быть две причины. Одна из возможных причин состояла в том, что инсайдеры не высовывались потому, что хотели потихоньку накопить побольше дешевых акций, прежде чем помочь им подорожать. Однако анализ характера и объема сделок с акциями Chester вынудил меня отвергнуть это объяснение. Другой причиной могло быть то, что они просто не хотели приобретать собственные акции, несмотря на их дешевизну.

Если люди, которые должны лучше других знать о том, какова ценность этих акций, избегают их, почему я должен вести себя иначе? Я решил, что, как бы ни процветали все остальные автомобильные компании, с акциями Chester следует играть на понижение. Опыт научил меня тому, что следует остерегаться покупки акций, которые наотрез отказываются следовать за лидером группы.

Мне не составило труда выяснить, что инсайдеры не только не покупали собственные акции, но даже продавали их. Были и другие характерные симптомы, предостерегавшие от покупки акций Chester, хотя лично мне было достаточно их непоследовательного поведения на рынке. Главным наводчиком в этом случае послужил биржевой телеграф. Именно он подсказал мне продать акции Chester без покрытия. Прошло не так много времени, и курс этих акций рухнул. А еще позже поступила официальная информация, что инсайдеры действительно продавали акции, зная о плачевном состоянии

компании. Как обычно, причина открылась уже после краха. Но предостерегающие сигналы появились задолго до этого. Я не знал о том, какие проблемы возникли у компании Chester, и действовал не по наитию. Я просто знал: с ними что-то не так – поскольку всегда обращал внимание на сигналы тревоги.

Недавно случилось то, что газеты назвали сенсационным крахом Гвианской золотодобывающей компании. На «уличной бирже» акции Chester шли примерно по 50, после чего они стали котироваться на Нью-Йоркской фондовой бирже. Тут они стартовали примерно по 35, потом начали падать и наконец опустились ниже 20.

Лично я никогда не называл этот крах сенсационным, потому что он был вполне предсказуем. Чтобы это понять, надо знать историю компании. Она известна многим. Мне рассказывали ее так. Шестеро очень известных капиталистов и банкиров сформировали синдикат, целью которого являлась добыча золота. Одним из членов синдиката был глава горнодобывающей компании Belle Isle, вложивший в новое предприятие 10 миллионов долларов и получивший взамен облигации и 250 тысяч из более чем миллиона акций Гвианской золотодобывающей компании. По акциям обещали выплачивать дивиденды, и они широко рекламировались. Руководство Belle Isle решило на этом нажиться и дало разрешение на сбыт своих 250 тысяч акций банкирам, которые вместе с этими акциями намеревались продать публике и часть своей доли. Эти банкиры решили доверить манипулирование рынком профессионалу, гонорар которого должен был составить третью часть от прибыли, полученной от продажи 250 тысяч акций по цене выше 36 долларов. Насколько я понял, соглашение уже было готово к подписанию, но в последний момент банкиры решили сэкономить на гонораре и продать акции своими силами. Для этого они организовали инсайдерский пул. У банкиров был опцион на покупку 250 тысяч акций, принадлежавших Belle Isle, по цене 36 долларов. На продажу эти акции они выставили по цене 41 доллар. Иными словами, инсайдеры изначально выплатили своим коллегам-банкирам прибыль в пять пунктов. Не знаю, понимали ли они, что делают.

Совершенно понятно, что банкиры были полностью уверены в успехе своей затеи. Рынок рос, и акции группы, в которую входила Гвианская золотодобывающая компания, принадлежали к числу

лидеров рынка. Компания получала хорошие прибыли и регулярно выплачивала дивиденды. А если учесть еще и репутацию основателей компании, то становится понятно, что публика воспринимала гвианские акции почти как инвестиции. Мне говорили, что публике было продано примерно 400 тысяч акций, и цена постепенно достигла 47 долларов.

Ценные бумаги всей группы золотодобывающих компаний продолжали расти, но акции Гвианской золотодобывающей компании в какой-то момент начали проседать. Акции упали на 10 пунктов. И это было бы не страшно, если бы успешное размещение акций продолжилось. Но очень скоро по Уолл-стрит поползли слухи, что дела в компании идут не очень хорошо и результаты добычи золота не оправдывают расчеты промоутеров. Тогда всем стало понятно, почему эти акции пошли вниз. Но еще до того, как стала известна причина, я заметил тревожные сигналы и решил протестировать рынок сбыта этих акций. Акции компании вели себя точно так же, как ценные бумаги Chester Motors. Когда я их продал, цена пошла вниз. Я продал еще, и цена опять снизилась. Гвианские акции повторяли динамику Chester и дюжины других компаний, клиническая история которых мне запомнилась. Лента ясным языком говорила: здесь что-то не так; есть причина, по которой инсайдеры не покупают собственные акции. Кому же, как не им, точно известно, почему не следует покупать акции этой компании на рынке «быков»? Вместе с тем ничего не знавшие аутсайдеры бросились покупать эти акции: как не купить за 35 то, что еще недавно продавалось по 45? Тем более что дивиденды все еще продолжали выплачиваться.

Но правда все-таки вышла наружу. Я получил доступ к этой новости раньше, чем остальная публика, как обычно и бывает с важной рыночной информацией. Но известие о том, что золотая жила оказалась не такой уж золотой, для меня послужило лишь объяснением причин поведения инсайдеров, избавлявшихся от собственных акций. Меня эта новость к продаже гвианских акций не подвигла. Я продал все, что хотел, намного раньше, ориентируясь на поведение акций. Поведение акций для меня отнюдь не предмет досужего любопытства. Я биржевик и знаю, что при падении курса инсайдеры должны покупать свои акции. Они этого не делали. Я не мог знать, почему им было настолько наплевать на курс своих акций, что они не находили

нужным скупать их при падении курса. Для меня было достаточно понимания того, что у них не было желания манипулировать рынком, чтобы обеспечить рост курса. Это было верным сигналом для игры на понижение. Публика скупила почти полмиллиона акций, и теперь смена владельцев компании могла происходить лишь по одному сценарию: ценные бумаги переходили от одной группы простаков-аутсайдеров, продававших свои активы в надежде остановить убытки, к другой группе простаков-аутсайдеров, которые покупали в надежде заработать.

Я рассказываю об этом не для того, чтобы посмеяться над публикой, накупившей акции Гвианской золотодобывающей компании и потерпевшей убытки, и не для того, чтобы похвастать прибылью, которую получил на продаже этих акций. Я всего лишь хотел подчеркнуть то, насколько важно изучать групповое поведение ценных бумаг и как часто игроки пренебрегают этими уроками себе на горе. А ведь телеграфная лента предупреждает о таких вещах не только на рынке акций. Столь же громогласно она оповещает и тех, кто играет на товарных биржах.

У меня был интересный случай с хлопком. Тогда я играл с акциями на понижение и одновременно продал без покрытия 50 тысяч кип хлопка. Операция с акциями оказалась весьма прибыльной, и на хлопок я, по существу, махнул рукой. Я уже с самого начала потерял на 50 тысячах кип 250 тысяч долларов, но, поскольку операция с акциями развивалась очень успешно и интересно, я просто не хотел распылать внимание. Насчет хлопка я просто решил, что закрою позицию, как только дождусь отката, смирившись с потерями. Небольшие откаты действительно случались, но я не успевал решиться принять на себя убытки и исполнить обязательства, как опять начинался подъем, и с каждым разом цена поднималась до нового максимума. Так что я опять принимал решение еще немного подождать и продолжал заниматься своими акциями. Когда же я наконец закончил операцию с акциями, то получил весьма приличную прибыль и отправился немного отдохнуть на горячие источники.

Только тогда у меня наконец появилось время обдумать убыточную операцию с хлопком. Хотя в целом ситуация была безрадостная, временами обстоятельства менялись, и мне уже казалось, что я мог бы и вывернуться. Я заметил, что, когда кто-нибудь продавал большую

партию хлопка, цена заметно снижалась, но тут же снова подскакивала вверх и брала новые высоты.

Пробыв на курорте несколько дней, я понял, что дальше тянуть время бессмысленно: убытки достигали миллиона, а рост цен продолжался, и конца этому тренду не было видно. Я еще раз обдумал все свои действия и сказал себе: «Должно быть, я ошибся!» Для меня признать свою ошибку и принять решение о выходе из игры – это практически единый процесс. Таким образом, я закрыл позицию, потеряв на этом почти миллион долларов.

На следующее утро я играл в гольф и ни о чем другом не думал. Игра с хлопком закончилась. Я оказался неправ. Я заплатил за ошибку, и квитанция об оплате лежала в моем кармане. Ничего больше в тот момент меня с рынком не связывало. Возвращаясь в гостиницу на обед, я по дороге заглянул в брокерскую контору, чтобы взглянуть на котировки, и увидел, что цена хлопка снизилась на 50 пунктов. Это было не очень много. Но я также заметил, что за этой коррекцией не последовало обычного ралли, как в предыдущие недели каждый раз после очередного снижения цены, вызванного массивной продажей. Эта устойчивая динамика свидетельствовала о том, что линия наименьшего сопротивления была направлена вверх, и за то, что я закрывал глаза на эти свидетельства, мне пришлось заплатить миллион долларов.

Однако теперь причина, вынудившая меня выйти из игры с огромным убытком, утратила свою силу, раз за падением цен не последовал быстрый и сильный подъем. Поэтому я продал 10 тысяч кип и стал ждать. Рынок очень резко опустился на 50 пунктов. Я выждал еще немного. Отскока не последовало. Я был очень голоден, поэтому пошел в ресторан и сделал заказ. Прежде чем официант успел меня обслужить, я вскочил, бросился в брокерскую контору и увидел, что цена хлопка так и не пошла в рост. Продав еще 10 тысяч кип и немного выждав, я с удовольствием обнаружил, что цена снизилась еще на 40 пунктов. Было ясно, что я играю на правильной стороне, поэтому я вернулся в ресторан, пообедал и пошел в брокерскую контору. Цена на хлопок в тот день так и не поднялась. Тем же вечером я покинул курорт.

Играть в гольф – занятие очень приятное, но я ошибся, когда открыл короткую позицию по хлопку, а потом ошибся еще раз, когда закрыл

ее. Поэтому просто обязан был вернуться на свое рабочее место и начать сначала. То, как рынок принял мои первые 10 тысяч кип хлопка, а потом вторые 10 тысяч кип, убедило меня в том, что произошел разворот. Поведение цен круто изменилось.

Я отправился в Вашингтон и зашел в тамошнюю брокерскую контору, которой руководил мой старый друг Такер. К этому времени хлопок еще немножко подешевел. Теперь я был больше уверен в своей правоте, чем прежде был уверен в своей ошибке. Я продал еще 40 тысяч кип, и цена упала на 75 пунктов. Было видно, что никакой поддержки снизу у хлопка нет. К закрытию рынка цена еще снизилась. Прежний спрос на этот товар куда-то исчез. Никто не мог сказать, до какого уровня должна была опуститься цена, чтобы он снова возник, но я был совершенно уверен в правильности своей линии поведения. На следующее утро я выехал из Вашингтона в Нью-Йорк на машине. Спешить было некуда.

В Филадельфии я подъехал к брокерской конторе и увидел, что с хлопком творилось черт знает что. Цены очень сильно упали, и началась небольшая паника. Я не стал ждать, когда доберусь до Нью-Йорка, а позвонил своему брокеру по телефону и приказал закрыть позиции. Получив отчет, я увидел, что практически компенсировал предыдущий проигрыш, и спокойно отправился в Нью-Йорк, уже никуда не заезжая, чтобы свериться с котировками.

Мои друзья, наблюдавшие всю эту историю на курорте, до сих пор рассказывают о том, как я выскочил из-за обеденного стола, чтобы продать вторые 10 тысяч кип хлопка. Но и здесь не было речи ни о каком озарении. Просто в тот момент ко мне пришла окончательная убежденность в том, что наступило время продавать хлопок, несмотря на то что прежняя продажа была колоссальной ошибкой. Это был мой шанс отыграться, и я был обязан им воспользоваться. Вероятно, мое подсознание подспудно делало свое дело, подготавливая умозаключения. Решение продать большую партию хлопка, принятое мною в Вашингтоне, было всего лишь результатом наблюдения за рынком. Многолетний опыт подсказал мне, что вектор линии наименьшего сопротивления изменился с верхнего на нижний.

Я не испытывал досады, потеряв на хлопке миллион долларов. Я ненавидел себя за такую колоссальную ошибку ничуть не сильнее, чем гордился собой в Филадельфии, когда компенсировал все потери. Мой

ум занимает только сам процесс игры, и я думаю, что буду прав, если скажу, что сумел отыгратья благодаря своему большому опыту и хорошей памяти.

Глава XVIII

На Уолл-стрит история постоянно повторяется. Помните, как я пытался закрыть короткую позицию по кукурузе, в то время как Страттон подмял под себя рынок? Так вот, в другой раз я практически такую же тактику применил на рынке акций. Это были акции Тропической торговой компании (ТТК). Я заработал сначала на росте этих акций, а потом на их падении. Они всегда были активны, и их очень любили игроки авантюрного склада. Газеты то и дело обвиняли инсайдеров компании в том, что они больше заинтересованы в постоянных колебаниях курса своих акций, чем в стимулировании долгосрочных инвестиций. Один из самых способных брокеров, каких мне случалось встречать, утверждал, что даже Дэниел Дрю из Egie и Г. О. Хэвемайер из Американской сахарной компании не разработали такого совершенного метода доения рынка акций, какой изобрели президент Тропической торговой компании Маллиган и его компаньоны. Они не раз заманивали «медведей» в ловушку, побуждая их играть на понижение, а затем выжимая их досуха. Не то чтобы они мстили кому-то; это был всего лишь бизнес. В их действиях чувствовалось не больше эмоций, чем в работе гидравлического пресса, – такие же бесстрастные и неразборчивые.

Были, конечно, и такие, кто выражал свое возмущение «неприятными инцидентами» в рыночной судьбе акций Тропической торговой компании. Позволю себе предположить, что эти критические голоса принадлежали как раз тем, кому довелось попасть под пресс. Но почему же профессиональные брокеры, работающие в зале биржи, которым так часто случалось страдать из-за мошеннических приемов инсайдеров, продолжают с ними играть? Да потому, что они получают удовольствие от игры, а акции ТТК им это удовольствие гарантируют. Курс этих акций никогда подолгу не стоит на месте. Никто не спрашивает почему, да никто и не ответит. Время впустую не теряется. Не нужно ждать, когда начнется движение. На рынке этих акций всегда достаточно – за исключением тех периодов, когда открытых коротких позиций становится слишком много и их нечем закрыть. Что ж, кто-то выигрывает, кто-то проигрывает.

История, о которой я хочу рассказать, произошла, когда я, как обычно, отдыхал зимой во Флориде. Я рыбачил, наслаждался жизнью и вспоминал о рынках только тогда, когда получал очередную стопку газет. Как-то утром, просматривая накопившуюся за несколько дней почту, я пробежался взглядом по котировкам акций и увидел, что ценные бумаги Тропической торговой компании шли по 155. Когда я в последний раз видел курс этих акций, он находился в районе 140. Я полагал, что намечается рынок «медведей», и ожидал подходящего момента, чтобы сыграть на понижение. Но пока спешить было некуда. Поэтому я продолжал рыбачить вдали от биржевого телеграфа, зная, что, когда начнется настоящая игра, уже буду дома. Пока я все равно ничего не мог предпринять.

Согласно утверждениям газет, которые я получил в то утро, поведение Тропической торговой компании являлось главной особенностью текущего состояния рынка. Эта новость лишь укрепила мой «медвежий» настрой, потому что я считал глупостью со стороны инсайдеров взвинчивать курс акций ТТК, в то время как рынок в целом оставался недвижим. Бывают ситуации, когда процесс доения публики стоит приостановить. Аномальное выпадение из общего ряда редко рассматривается в расчетах трейдеров как позитивный фактор, поэтому попытки искусственно повысить курс акций в данном случае казались мне серьезной ошибкой. А ошибки такого масштаба не остаются безнаказанными – во всяком случае, не на фондовом рынке.

Проштудировав газеты, я вернулся к рыбной ловле, но действия инсайдеров ТТК не выходили у меня из головы. Их попытки были обречены точно так же, как обречен человек, прыгающий с крыши двадцатиэтажного здания без парашюта. Я не мог думать ни о чем другом, поэтому бросил рыбалку и послал брокерам телеграмму с требованием продать две тысячи акций ТТК по рыночной цене. Только после этого я мог со спокойной душой снова выйти в море. Я сделал все, что мог.

Ближе к вечеру я получил ответ на свою телеграмму, доставленный специальным курьером. Брокеры докладывали, что продали две тысячи акций Тропической торговой компании по 153 доллара. Пока все было хорошо. Я продавал акции без покрытия на снижающемся рынке, как и следовало. Но сосредоточиться на рыбалке не получалось. Я был слишком далеко от доски котировок и остро осознал это, когда

стал размышлять о возможных причинах того, почему акции ТТК должны пойти вниз вместе с остальным рынком вопреки манипуляциям инсайдеров, пытавшихся играть на повышение. Мне пришлось вернуться в Палм-Бич – туда, где была прямая телеграфная связь с Нью-Йорком.

Добравшись до Палм-Бич и выяснив, что инсайдеры так и не оставили своих попыток, я тут же отправил поручение о короткой продаже второй партии из двух тысяч акций. Как только пришел отчет, я заказал продажу еще двух тысяч. Рынок вел себя превосходно, чутко реагируя на мои продажи снижением курса. Казалось, все было прекрасно, и я отправился на прогулку. Но радости на душе не было. Чем больше я над этим размышлял, тем больше недовольства доставляла мне мысль, что я продал так мало. Поэтому я вернулся в брокерскую контору и продал еще две тысячи акций.

Настроение сразу улучшилось. Оно стало еще лучше, когда я довел свою линию до 10 тысяч акций. После этого я решил вернуться в Нью-Йорк. Теперь у меня было дело, требовавшее постоянного внимания. Рыбалка подождет.

По прибытии в Нью-Йорк я решил обстоятельно вникнуть в текущее состояние компании и ее перспективы. Полученная информация только укрепила мою убежденность в том, что инсайдеры вели себя хуже чем безответственно, взвинчивая цены в то время, когда ни состояние рынка в целом, ни прибыли самой компании такого роста не оправдывали.

Но сколь бы нелогичным и несвоевременным ни выглядел этот рост, часть публики поддавалась на эту провокацию, что стимулировало инсайдеров к тому, чтобы придерживаться этой неразумной тактики. В ответ я лишь наращивал короткую линию, продавая все больше и больше. Наконец инсайдеры прекратили свою безумную игру. Я продолжал тестировать рынок до тех пор, пока моя короткая линия не достигла 30 тысяч акций. К этому моменту ТТК котировалась по 133 доллара.

Меня предупреждали, что инсайдеры Тропической торговой компании знали точное местонахождение сертификатов всех купленных акций, точные размеры и принадлежность открытых коротких позиций и другие факты, имеющие тактическое значение. Это были очень умные люди и прожженные биржевики. С

противником, имеющим такое сочетание качеств, связываться всегда опасно. Но факты есть факты, рыночные условия – самый могущественный союзник биржевика.

Разумеется, пока акции снижались со 153 до 133, короткий интерес, то есть общий объем открытых коротких позиций, значительно вырос, а те, кто покупает на откатах, рассуждали как обычно: если эти ценные бумаги считались хорошей покупкой, когда стоили 153 доллара, то теперь, когда цена снизилась на 20 пунктов, покупать их еще выгоднее. Ведь акции остались те же, и дивиденды те же, и руководство то же, и бизнес тот же. Это же просто даром!

Возросший объем покупок привел к тому, что акций в свободном хождении стало меньше, и инсайдеры, зная о том, что очень многие профессиональные трейдеры играют на понижение, решили, что настал подходящий момент для «короткого сжатия». Курс акций взлетел до 150. Очень многие поспешили закрыть короткие позиции, но я сохранял спокойствие. А чего мне было бояться? Да, инсайдеры знают, что короткая линия из 30 тысяч акций осталась не выкупленной. Но почему это должно меня пугать? Ведь причины, побудившие меня играть на понижение, когда курс был 153, действовали и тогда, когда он опустился до 133. Более того, они даже стали весомее. Инсайдерам наверняка хотелось заставить меня выйти из игры, но достаточно убедительных аргументов для этого они не представили. Фундаментальные рыночные условия были на моей стороне. Поэтому я без особого труда сохранял бесстрашие и терпение.

Спекулянт должен верить в себя и свое здравомыслие. Диксон Уоттс, бывший президент Нью-Йоркской хлопковой биржи и автор знаменитой книги «Спекуляция как искусство» (*Speculation as a Fine Art*), говорил, что смелость спекулянта заключается в том, чтобы уверенно претворять задуманное в жизнь. Что касается меня, то я никогда не боюсь оказаться неправым, поскольку не считаю себя неправым, пока не получу доказательств своей неправоты. Более того, я чувствую себя не в своей тарелке, если не могу опереться на свой жизненный опыт. Краткосрочные движения рынка сами по себе ничего не доказывают. Правильность занятой мною позиции на рынке предопределяется общим характером движения котировок, а не ростом или снижением курса как таковым в данный момент времени. Знания

могут идти только на пользу. А если я проигрываю, то только вследствие допущенных мною ошибок.

В характере взлета котировок со 133 до 150 не было ничего пугающего, ничего такого, что могло бы подтолкнуть меня к закрытию позиции, и после этого акции, как и следовало ожидать, опять пошли вниз. Прежде чем инсайдеры приняли меры к поддержке курса, он успел пробить уровень 140. Последовавшая скупка акций инсайдерами совпала по времени с волной слухов, обещавших скорый уверенный рост этих ценных бумаг. Компания зарабатывала сказочные прибыли, что находило отражение в соответствующем увеличении дивидендов. Кроме того, пошли разговоры о том, что короткий интерес слишком велик и что «медведи» – особенно один из них, зарвавшийся донельзя, – рискуют навлечь на себя очень большие неприятности, когда нечем будет закрывать открытые позиции. Некоторые предсказывали «короткое сжатие» века. Просто не передать всего, чего я наслушался, в то время как цена поднялась на 10 пунктов.

Эти манипуляции не были опасны для меня, но, когда цена дошла до 149, я решил, что пора заканчивать с этими байками, которым многие на Уолл-стрит верили и которые способствовали дальнейшему росту котировок. Разумеется, я, как вполне рядовой игрок, даже не член биржи, не имел никаких шансов переубедить напуганных «медведей» и тех доверчивых клиентов коммиссионных домов, которые играли на слухах и наводках.

В таком деле эффективные аргументы может обеспечить только биржевой телеграф. Ему поверят даже те, кто не верит вообще никому, не говоря уже о доверии к человеку, который застрял с короткой линией в 30 тысяч акций и не знает, как от нее избавиться. Поэтому я решил прибегнуть к той же тактике, которую использовал в тот раз, когда Страттон подмял под себя рынок кукурузы, – я стал продавать овес, чтобы побудить других трейдеров продавать кукурузу. Опять мне должны были помочь опыт и память.

Когда инсайдеры накачивали курс акций Тропической торговой компании, чтобы напугать «медведей» и заставить их закрыть короткие позиции, я не пытался препятствовать подъему, продавая эти акции. У меня и без того было продано без покрытия 30 тысяч акций, что составляло достаточно большой процент общего количества акций, находящихся в обращении. Второе ралли было для меня настойчивым

приглашением к участию, но я не стал совать голову в любезно подготовленную мышеловку. Когда акции поднялись до 149, я сделал другое: продал без покрытия 10 тысяч акций Экваториальной коммерческой корпорации (ЭКК), которой принадлежала большая доля в ТТК.

Акции Экваториальной коммерческой корпорации, далеко не такие активные, как акции ТТК, после моей продажи, как я и рассчитывал, резко пошли вниз. Я достиг своей цели. Когда биржевики и мелкие клиенты комиссионных домов, безоговорочно верившие слухам о процветании ТТК, увидели, что акции Тропической торговой компании стремительно растут на фоне столь же стремительного падения акций Экваториальной коммерческой корпорации, они, естественно, пришли к выводу, что видимая сила ТТК являлась лишь результатом манипулирования, дымовой завесой, призванной прикрыть инсайдеров, решивших втихую избавиться от акций ЭКК – крупнейшего акционера ТТК! Речь явно шла о закрытии длинных позиций и инсайдерской распродаже, потому что никакому аутсайдеру и в голову не пришло бы продавать без покрытия такое количество акций ЭКК в тот самый момент, когда ТТК обладала такой силой. Публика бросилась продавать акции Тропической торговой компании, и рост сразу же прекратился, потому что инсайдеры, ясное дело, не готовы были скупать все, что столь массово продавалось. И когда поддержка цены со стороны инсайдеров прекратилась, акции ТТК буквально рухнули. Кроме того, трейдеры и основные комиссионные дома принялись продавать без покрытия также и акции ЭКК, так что я не остался в убытке, хотя, продавая акции Экваториальной коммерческой корпорации, я стремился не получить прибыль, а остановить рост акций ТТК.

Инсайдеры Тропической торговой компании и нанятые ими специалисты по рекламе снова и снова пытались наводнить Уоллстрит информацией, чтобы улучшить имидж компании и способствовать повышению спроса и цены. И каждый раз, когда они это делали, я со своей стороны продавал без покрытия акции Экваториальной коммерческой корпорации и закрывал позиции, когда акции ЭКК падали и тянули за собой вниз акции ТТК. Манипуляторам пришлось смириться. Когда курс акций ТТК опустился до 125, короткий интерес разросся настолько, что инсайдерам удалось практически вернуть

утраченные позиции, подняв цену на 20, а то и на 25 пунктов. На этот раз, в условиях непомерного количества открытых коротких позиций, рост котировок был вполне законным и оправданным, но я, хоть и предвидел это ралли, закрывать короткие позиции не стал, рассчитывая на куда большую прибыль в будущем. Акции Экваториальной коммерческой корпорации должны были вырасти вслед за акциями ТТК, но я не дал им такой возможности, вновь продав пакет акций ЭКК с прежним эффектом. Это на корню пресекло «бычьи» настроения, вновь возникшие в отношении ТТК после сенсационного ралли.

Все это время рынок в целом продолжал слабеть. Как я уже говорил, именно убежденность в наступлении рынка «медведей» изначально подвигла меня приступить к продаже акций Тропической торговой компании еще во Флориде. Я играл на понижение и с некоторыми другими акциями, но ТТК была моим фаворитом. Наконец общие условия рынка сложились так, что инсайдеры ТТК отчаялись им противостоять, и котировки покатались вниз. Впервые за несколько лет они упали ниже 120, потом ниже 110, потом ниже 100, но я все еще не откупал свою линию. В один прекрасный день, когда весь рынок сильно просел, акции Тропической торговой компании упали ниже 90, и вот тогда, в обстановке общей деморализации, я закрыл позицию. Причина была прежней: возникли благоприятные условия, а именно большой и слабый рынок и превышение предложения над спросом. Даже рискуя показаться утомительным хвастуном, должен сказать, что я выкупил 30 тысяч акций ТТК на самом минимуме падения котировок, хотя не ставил перед собой такой задачи. Я всего лишь хотел обратить свою бумажную прибыль в живые деньги, потеряв на этом как можно меньше.

Во всей этой истории я проявил значительную выдержку, потому что был уверен в правильности своей линии поведения. Я не шел против тренда или против фундаментальных условий и только поэтому был так уверен в том, что чересчур самоуверенная клика инсайдеров непременно проиграет. Они пытались сделать то же, что и многие до них, и это всегда заканчивалось одинаково. Частые отскоки, даже когда я прекрасно понимал, что они оправданны, не смогли меня напугать. Я знал, что намного больше выиграю в конце, если буду держать, чем если стану каждый раз закрывать старые короткие линии в начале

подъема и открывать новые в конце, чтобы начинать движение вниз с более высокой цены. Эта усидчивость принесла мне более миллиона долларов. И я не могу поставить это в заслугу своей интуиции, умению читать ленту или безрассудной отваге. Это заслуга моей веры в собственную правоту, а вовсе не хитроумия и не тщеславия. Знание – сила, а сила не должна бояться лжи, даже если ложь напечатана на ленте биржевого телеграфа. Убедиться в этом можно очень быстро.

Год спустя акции ТТК опять поднялись до 150 и оставались на этом уровне пару недель. Рынок в целом уже созрел для хорошей коррекции, потому что перед этим он долго рос без всякого перерыва, но время подъема закончилось. Я знал об этом, потому что сам тестировал рынок. Стоит отметить, что у всей группы компаний, к которой принадлежала ТТК, дела шли очень плохо, и я не видел у них потенциала для дальнейшего роста, даже если такой потенциал был у рынка в целом. Поэтому я начал опять продавать акции Тропической торговой компании, намереваясь довести свою линию до 10 тысяч акций. В ответ на продажу цена понизилась. Поначалу я не чувствовал за этими акциями никакой поддержки, но в какой-то момент динамика вдруг изменилась.

Я вовсе не пытаюсь представить себя волшебником или ясновидящим, утверждая, что почувствовал момент, когда у акций появилась поддержка. Мне сразу пришло в голову, что, если инсайдеры, которые никогда не считали себя обязанными удерживать курс акций на таком уровне, начинают покупать акции на фоне общего рыночного спада, для этого должна быть веская причина. Они отнюдь не были ни невеждами, ни филантропами, ни банкирами, которым нужно, чтобы цены росли, поскольку это способствует продаже ценных бумаг. Курс акций рос, несмотря на то что и я продавал, и другие продавали. Когда курс достиг 153, я закрыл короткую позицию в 10 тысяч акций, а при курсе 156 открыл длинную позицию, поскольку лента указывала на то, что линия наименьшего сопротивления теперь направлена вверх. По отношению к рынку в целом я имел «медвежий» настрой, но здесь имел дело не с теорией спекуляции в целом, а с особыми условиями отдельно взятой компании. Очень скоро цена ушла за облака – выше 200. Это была сенсация года. Мне льстило внимание газетчиков и сплетников, которые утверждали, что на этом ралли я потерял где-то 8–10

миллионов долларов. На самом-то деле я давно уже закрыл короткие позиции и играл на повышение. Более того, я несколько передержал акции на руках и из-за этого потерял часть бумажной прибыли, поскольку полагал, что инсайдеры ТТК поступят так, как поступил бы на их месте я. Но тут я перемудрил; мне надо было не за них думать, а за себя, то есть держаться фактов, а не думать о том, что должны делать другие.

Глава XIX

Не знаю, кто и когда первым начал применять термин «манипулирование» по отношению к самым обычным процессам и приемам торговли большими объемами ценных бумаг на фондовой бирже. Когда кто-то жульничает, чтобы по дешевке скупить нужные акции, такой процесс тоже называют манипулированием. Но это же разные вещи! Трейдеру, работающему с большой линией, совсем необязательно опускаться до противозаконных деяний, но избежать действий, которые при большом желании кто-то может счесть некорректными, затруднительно. Как, например, купить на рынке «быков» большой пакет акций, чтобы не спровоцировать рост цены, которую тебе же и придется платить? Проблема! И как ее решить? Все зависит от такого большого количества факторов, что общее решение предложить невозможно. Но в любом случае для решения данной проблемы необходимо весьма искусное манипулирование. Более определенного ответа дать нельзя.

Меня очень интересуют все аспекты моего бизнеса, и, конечно же, я учусь не только на своем опыте, но и на чужом. Но было бы очень трудно научиться манипулировать акциями на сегодняшнем рынке, слушая истории и анекдоты прежних дней, рассказываемые в брокерских конторах после закрытия биржи. Методы и уловки, использовавшиеся в былые времена, в большинстве своем устарели и сегодня совершенно бесполезны. Правила работы на фондовой бирже, а также ситуация на рынках очень изменились, поэтому истории о том, что вытворяли Дэниел Дрю, Джейкоб Литтл или Джей Гулд 50 или 75 лет назад, вряд ли стоит слушать сегодня. Нынешнему манипулятору так же бесполезно брать пример с того, что они делали, как нынешнему кадету Вест-Пойнта изучать баллистику на примере стрельбы из лука.

Тем не менее всегда полезно изучать человеческий фактор – то, с какой легкостью мы, люди, принимаем желаемое за действительное и позволяем себе (и даже заставляем себя) поддаваться под влияние собственной алчности или легкомыслия, что нам очень дорого обходится. Страхи и надежды всегда остаются прежними, а потому

всегда есть смысл изучать психологию спекулянтов: она ведь тоже не меняется. Меняются формы оружия, но стратегия остается стратегией – как на поле брани, так и на Нью-Йоркской фондовой бирже. Думаю, лучше всех подытожил эту тему Томас Вудлок, когда сказал: «Принципы успешной спекуляции акциями основываются на предпосылке, что в будущем люди будут продолжать совершать те же ошибки, что и в прошлом».

В период бума, то есть когда число участников на рынке достигает максимума, нет нужды в особых тонкостях, поэтому нет смысла тратить время на обсуждение деталей манипуляций или спекуляций. Это все равно что пытаться искать различия в каплях дождя, синхронно падающих на крышу дома. Простаки вечно ищут легких путей, поэтому любой бум неизменно и откровенно взывает к их азартным инстинктам, подстегиваемым алчностью и положительным примером окружающих. Тем, кто ищет легких денег, неизменно приходится платить за привилегию служить живым доказательством того, что на этой брэнной земле легких денег не бывает. Когда я впервые услышал рассказы о том, какие дела проворачивались в прошлом и какие методы для этого использовались, то искренне подумал, что в 60–70-е годы XIX века люди были намного более доверчивыми, чем в наше время. Но уже на следующее утро я читал в газетах об очередной финансовой пирамиде или об аресте очередного лжеброкера, благодаря усилиям которого миллионы долларов, принадлежавших простакам, канули в неизвестность.

Когда я впервые приехал в Нью-Йорк, много говорили о таких способах биржевого мошенничества, как фиктивные сделки и совпадающие приказы. Нью-Йоркская фондовая биржа запрещала подобную практику. Порой фиктивные сделки осуществлялись настолько грубо, что вряд ли могли кого-либо обмануть. Когда кто-нибудь пытался таким образом взвинтить (или обрушить) курс каких-либо акций, брокеры не стесняясь говорили, что «прачечная открылась». Бакет-шопами нередко использовался такой прием (я о нем уже рассказывал): курс акций с помощью фиктивных сделок искусственно понижался на 2–3 пункта – буквально на мгновение, но так, чтобы тикерная лента зафиксировала снижение, – и этого было достаточно, чтобы мириады клиентов, игравших на повышение с микроскопической маржей, теряли весь свой залог вследствие

принудительного закрытия позиций. Что касается совпадающих приказов, то есть одновременной купли и продажи одних и тех же бумаг у разных брокеров, то этот запрещенный правилами биржи метод использовался всегда с опаской, потому что координировать и синхронизировать операции разных брокеров не так-то просто и всегда высок риск разоблачения. Несколько лет назад был такой случай: один известный биржевик в последний момент передумал и отменил продажу, но не покупку, а в результате ни о чем не подозревающий брокер за считанные минуты взвинтил курс примерно на 25 пунктов, после чего цена так же быстро вернулась на прежний уровень. А ведь первоначальный замысел состоял всего лишь в том, чтобы создать иллюзию активности. Игры с таким ненадежным оружием – плохой бизнес. Дело в том, что вы не можете привлечь к таким операциям своих лучших брокеров, по крайней мере если хотите, чтобы они и впредь оставались членами Нью-Йоркской фондовой биржи. Кроме того, налоги сделали проведение любых фиктивных сделок делом гораздо более накладным, чем в прежние времена.

К рыночным манипуляциям относят также и корнер. Но он может являться не только результатом искусственного манипулирования, но и естественным следствием соперничества конкурирующих покупателей. Например, корнер, возникший 9 мая 1901 года с акциями железнодорожной компании Northern Pacific, определенно не был следствием манипуляций. Корнер с акциями автомобилестроительной компании Stutz очень дорого обошелся всем участникам как с точки зрения финансовых потерь, так и с точки зрения утраты авторитета. Он возник стихийно, а не в результате чьих-либо умышленных действий, и из-за него все участники пострадали морально и материально.

Кстати, очень немногие из ставших знаменитыми искусственных корнеров принесли удачу тем, кто их затеял. Строго говоря, среди знаменитых корнеров было очень мало таких, которые принесли бы выгоду своим создателям. Оба корнера с акциями железной дороги New York – Harlem, организованные «Командором» Вандербильтом, принесли ему большой куш, но старик заслужил эти миллионы, обыграв нечистоплотных законодателей и чиновников, пытавшихся с ним покончить. А вот Джей Гулд, пытавшийся подмять под себя железную дорогу Northwestern, в итоге остался в проигрыше. «Дьякон» Уайт заработал миллион на корнере с акциями Lackawanna, а

Джим Кин в корнере с акциями дороги Hannibal & St. Joe потерял миллион. Финансовый успех любого корнера зависит от возможности продать накопленные активы по более высокой цене, а для этого нужен достаточно большой короткий интерес, то есть достаточно большой объем открытых коротких позиций, которые игрокам необходимо закрыть, выкупая акции.

Одно время меня занимал вопрос, почему полвека назад корнеры были так популярны среди крупных биржевиков – очень талантливых и опытных людей, бдительно отстаивавших свои интересы и не склонных по-детски верить в человеколюбие коллег-трейдеров, но при этом с поразительной регулярностью позволявших себя одурачить. Один мудрый старый брокер объяснил мне, что в 60–70-е годы XIX века организация корнера являлась предметом честолюбивых мечтаний всех крупных биржевиков. Иногда это желание подогревалось тщеславием, а иногда – желанием отомстить. В любом случае для спекулянта прослыть организатором успешного корнера было равносильно признанию его великого ума и отваги. Это давало ему законное право смотреть на других свысока. Он принимал аплодисменты окружающих как нечто заслуженное. Создателей корнеров влекло нечто большее, нежели потенциальная возможность заработать хорошие деньги. Это был своего рода комплекс тщеславия и самоутверждения.

В те дни биржевики пожирали друг друга легко и беззастенчиво. Кажется, я уже говорил о том, что мне не раз удавалось избегать попадания в разного рода ловушки и корнеры, но благодаря не таинственному чувству тикера, а тому, что обычно мне удается уловить момент, когда характер купли акций меняется настолько, что продолжать играть на понижение становится опасно. В этом мне помогает простое, основанное на здравом смысле тестирование рынка, которое применялось трейдерами и в прошлые времена. Старый Дэниел Дрю путем «короткого сжатия» достаточно регулярно загонял в угол «медведей», игравших против него, вынуждая их сильно переплачивать за акции Erie, которые они ему же сбывали без покрытия. То же самое, причем с теми же акциями Erie, с ним самим проделал «Командор» Вандербильт. И, когда Дрю, имевший прозвище Большой Медведь, запросил пощады, он зловеще напомнил ему его собственное бессмертное двустишие:

Если ты чужое продаешь, Выкупай, не то в тюрьму пойдешь.

Сегодня на Уолл-стрит уже мало кто помнит этого великого биржевика, который не для одного поколения спекулянтов был одним из титанов. Его главной заявкой на бессмертие стало выражение «разводнение акций».

Эддисон Джером весной 1863 года был признан королем общественного совета Уолл-стрит. Говорили, что его рекомендации и наводки считались такими же надежными, как счет в банке. Он во всех отношениях был выдающимся трейдером, а его доходы исчислялись миллионами. Щедрость Джерома граничила с расточительностью, и на Уолл-стрит в нем души не чаяли – пока Генри Кип по прозвищу Молчаливый Вильгельм не выжал из него все миллионы, загнав в корнер с акциями железнодорожной компании Southern. Кстати, этот Кип состоял в родстве с Розуэллом Флауэром, который одно время занимал пост губернатора штата Нью-Йорк.

В большинстве прежних корнеров манипулирование сводилось преимущественно к тому, чтобы скрыть от других, что вы стремитесь купить все акции, и одновременно всячески поощрять короткие продажи. Таким образом, главной мишенью создателя корнера являлись профессиональные биржевики, поскольку простая публика, как правило, сторонится игры на понижение. Причины, побуждавшие этих искушенных профессионалов играть на понижение, были теми же, что и в наши дни. Если не считать коррумпированных политиканов, попавшихся в корнер, организованный Вандербильтом, во всех остальных известных мне случаях главным мотивом, побуждавшим профессиональных биржевиков играть на понижение, являлись завышенные цены. Завышенными цены считались только потому, что никогда прежде акции не стоили так дорого, а если цена слишком высока, чтобы покупать, значит, она в самый раз, чтобы их продавать. Звучит вполне современно, не правда ли? В то время как все думали о цене, «Командор» думал о ценности! Много лет спустя биржевики-ветераны рассказывали мне, что в те времена в обиход вошла фраза «Он продавал Гарлем!», которая характеризовала полностью разорившегося человека.

Много лет назад мне довелось побеседовать с бывшим брокером Джея Гулда. Он уверял меня, что мистер Гулд не только отличался редким своеобразием – это про него старый Дэниел Дрю сказал с

дрожью в голосе: «Его прикосновение несет смерть!», – но и был на две головы выше всех других манипуляторов прошлого и настоящего. Если вспомнить все достижения Джея Гулда, то иначе как финансовым волшебником его действительно не назовешь – в этом нет никаких сомнений. Даже с такого расстояния я вижу, что он, как никто другой, умел приспособливаться к обстоятельствам, а это очень ценное качество для биржевика. Гулд постоянно варьировал свои методы нападения и защиты и был скорее инвестором, чем спекулянтом. Соответствующими были и его манипуляции. Он одним из первых понял, что если хочешь иметь действительно большие деньги, то лучше владеть железными дорогами, чем играть железнодорожными акциями на бирже.

Разумеется, Джей и на бирже играл. Но, подозреваю, он делал это только потому, что игра на бирже была самым легким и быстрым способом заработать миллионы, а ему нужно было много миллионов – совсем как старому Коллису Хантингтону, который вечно находился в стесненных обстоятельствах, потому что ему всегда было нужно на 20–30 миллионов больше, чем соглашались ссудить банкиры. Высокая цель без денег означает одно мучение, а с деньгами это успех, власть, а значит, еще больше денег, еще больше успеха.

Разумеется, манипулированием рынка занимались в те времена фигуры и не столь величественные. В связи с этим мне вспоминается история, которую рассказал один старый брокер о нравах начала 1860-х годов.

Впервые я оказался на Уолл-стрит еще ребенком. У отца там были дела, и по какой-то причине он взял меня с собой. Мы шли по Бродвею и свернули на Уолл-стрит. По Уолл-стрит прошли до угла с Брод-стрит или, точнее, с Нассо-стрит – до того угла, где теперь стоит здание Bankers' Trust. Там я увидел толпу, следующую за двумя мужчинами. Первый из них двигался на восток, пытаюсь выглядеть невозмутимым. За ним шел другой, краснолицый, который яростно размахивал шляпой в одной руке, а кулаком другой руки тряс над головой. Он кричал так, что его голос мог бы заглушить любой оркестр: «Шейлок! Шейлок! Сколько стоят твои деньги? Шейлок! Шейлок!» Я видел высунувшиеся из окон головы любопытных. В те дни еще не было небоскребов, но со второго и третьего этажей зеваки высывались так, что едва не падали на землю. Отец спросил у кого-то, в чем дело, и

ему что-то ответили, но я не расслышал. Боясь потеряться в толпе, я мертвой хваткой вцепился в руку отца, а толпа тем временем все увеличивалась, как это всегда бывает во время скандалов. Мне было очень неуютно. Люди с горящими от любопытства глазами сбегались со всех сторон: с Нассо-стрит, с Брод-стрит, с Уолл-стрит. Когда мы наконец выбрались из давки, отец сказал мне, кто кричал «Шейлок!». Я забыл имя, но помню, что это был крупнейший спекулянт того времени, который выиграл и проиграл больше денег, чем любой другой человек на Уолл-стрит, за исключением Джейкоба Литтла. Литтла я запомнил, потому что его фамилия мне показалась забавной^[2]. Тот, кого называли Шейлоком, был печально известным махинатором. Его имени я тоже не помню. Но помню, что он был длинный, худой и очень бледный. В те дни практиковалась такая форма махинации, как «запирание» денег: группа дельцов брала большой кредит, чтобы затруднить всем остальным биржевикам доступ к кредитным деньгам. Они просто брали деньги в долг, но никак их не использовали. Конечно, это было жульничество, одна из форм манипулирования, полагаю.

Соглашусь со стариком. Это была разновидность манипулирования рынком, которая в наше время уже не практикуется.

Мне самому не довелось лично общаться ни с одним из великих манипуляторов, о которых до сих пор судачат на Уолл-стрит. Я говорю не о лидерах, а именно о манипуляторах. Все они были еще до меня, хотя, когда я впервые прибыл в Нью-Йорк, Джеймс Кин, величайший из них, находился на вершине славы. Но тогда я был еще юнцом, который думал только о том, как повторить в солидной брокерской конторе успех, которого я добился в бакет-шопах своего родного города. К тому же в то время Кин был занят акциями U.S.Steel – шедевр в ряду его манипуляций, – а я в то время еще ничего не знал о манипуляциях, не понимал их смысла, да и, если уж на то пошло, не имел большой потребности в такого рода знаниях. Если я и думал о таких вещах, то воспринимал манипулирование как более благообразную форму жульничества, более изощренную разновидность тех трюков, которые пытались разыгрывать со мной владельцы и менеджеры бакет-шопов. Все разговоры на эту тему, которые мне приходилось слышать, сводились в основном к предположениям и догадкам, а вот разумного анализа не доставало.

Многие из тех, кто хорошо знал Кина, называли его самым дерзким и блестящим биржевиком, когда-либо работавшим на Уолл-стрит. Такая оценка дорогого стоит, потому что Уолл-стрит перевидал множество великих игроков. Сейчас их имена забыты, но в свое время эти люди были королями! Из тьмы прозябания на свет финансовой славы их вытаскивала лента биржевого телеграфа, но эта узкая полоска бумаги оказывалась недостаточно прочной опорой для того, чтобы они достаточно долго могли продержаться наверху и забронировать себе место в анналах истории. Как бы то ни было, Кин был лучшим манипулятором своего времени, и это было долгое и замечательное время.

Свое знание игры, опыт спекулянта и таланты он обращал в звонкую монету, продавая свои услуги братьям Хэвемейер, по заказу которых создал рынок сбыта для акций Американской сахарной компании. Перед этим Кин разорился, иначе он непременно продолжал бы играть на свои деньги, поскольку был очень азартным игроком! С сахарными акциями Кин преуспел; они стали фаворитами биржи, и продавать их было легко. После этого успеха его стали снова и снова приглашать в качестве менеджера пулов. Мне рассказывали, что в таких операциях Кин никогда не просил и не принимал гонорар, а платил за акции наравне с другими членами пула. При этом он полностью отвечал за поведение акций на рынке. Джеймса Кина часто обвиняли в вероломстве, которое как раз и являлось причиной его вражды с группой Уитни – Райана. Манипулятору нетрудно попасть в ситуацию, когда партнеры перестают ему верить, потому что не понимают его мотивов. Они не видят того, что видит он. Я знаю об этом по собственному опыту.

Остается только сожалеть, что Кин не оставил подробного описания своего величайшего подвига – чрезвычайно успешной манипуляции с акциями U.S.Steel весной 1901 года. Насколько я понимаю, он никогда не разговаривал об этом непосредственно с Дж. П. Морганом. Морган действовал через посредников – брокерскую фирму Talbot J. Taylor, в конторе которой Кин устроил себе штаб-квартиру. Толбот Тейлор был зятем Кина. Я убежден в том, что для Кина главным гонораром было удовлетворение от хорошо проделанной работы. То, что он заработал миллионы долларов на рынке, который сам же создал в ту весну, хорошо известно. Джеймс Кин говорил одному моему знакомому, что

от имени синдиката андеррайтеров за несколько недель продал более 750 тысяч акций. Очень неплохо, если принять во внимание два обстоятельства: во-первых, это были новые, не опробованные акции, выпущенные корпорацией, капитализация которой превышала весь государственный долг Соединенных Штатов, а во-вторых, такие дельцы, как Д. Г. Рейд, У. Б. Лидс, братья Мур, Генри Фиппс, Г. К. Фрик, и другие стальные магнаты в то же самое время продавали публике сотни тысяч других акций на том же самом рынке, который помогал создавать Кин.

Разумеется, общие рыночные условия благоприятствовали Кину. Его успех стал возможен в том числе благодаря психологическим факторам и неограниченной финансовой поддержке. Это был не просто рынок «быков». Это был настоящий бум, и на рынке царил такое воодушевление, какое мы едва ли еще когда-нибудь увидим. Этот бум через некоторое время закончился паникой, когда акции U.S. Steel, которые Кин в 1901 году поднял до 55, в 1903 году продавались по 10, а 1904-м – по 8⁷/₈.

У нас нет возможности анализировать манипуляционные кампании Кина. Книг он не писал, и сколько-нибудь подробной летописи его подвигов никто не создал. А было бы очень интересно посмотреть, как он работал, к примеру, с акциями Объединенной медной компании. Г. Х. Роджерс и Уильям Рокфеллер пытались сбить рынку избыток принадлежавших им акций этой компании и потерпели неудачу. Тогда они решили обратиться за помощью к Кину. Имейте в виду, что Г. Х. Роджерс был одним из талантливейших бизнесменов своего времени, а Уильям Рокфеллер – самым дерзким спекулянтом из всей клики Standard Oil. Они обладали почти неограниченными ресурсами, высочайшим авторитетом, а также многолетним опытом игры на фондовом рынке. И все-таки им пришлось обратиться к Кину. Я упоминаю об этом, чтобы показать, что бывают задачи, для решения которых требуется настоящий специалист. А задача заключалась вот в чем. Имеются широко разрекламированные акции, спонсируемые крупнейшими капиталистами Америки, которые никто не может продать, не потеряв на этом деньги и репутацию. Роджерс и Рокфеллер оказались достаточно разумными, чтобы понять, что такая задача по плечу только Кину.

Он сразу принялся за работу. Воспользовавшись общим подъемом на рынке, Кин продал 220 тысяч медных акций примерно по номиналу. После того как он избавился от инсайдерского пакета, спрос публики на эти акции не ослаб и цена поднялась еще на 10 пунктов. Когда инсайдеры увидели, с какой охотой публика приняла эти ценные бумаги, им захотелось побольше заработать на тех акциях, от которых они только что избавились. Говорили, что Роджерс советовал Кину сыграть на повышение. Трудно поверить, что Роджерс намеревался учить Джеймса уму-разуму. Он был достаточно проникновен, чтобы понимать, что Кин не ягненок. Джеймс действовал в своем обычном стиле, максимально продавая на откате после большого подъема. При этом его тактические шаги диктовались прежде всего собственными потребностями и нюансами рыночной ситуации. На рынке акций, как и на войне, важно помнить о разнице между стратегией и тактикой.

Один непосредственно связанный с Кином человек (кстати, отличный рыбак) недавно рассказал, что во время операции по размещению акций Объединенной медной компании сегодня он мог быть почти совсем без акций (без тех, которые он должен был покупать для поддержки курса), завтра покупал тысячи акций, а послезавтра все продавал. После этого Джеймс выдерживал паузу, чтобы посмотреть, насколько новый рынок способен о себе позаботиться, и дать ему постепенно привыкнуть к самостоятельной жизни. Когда же нужно было размещать акции, он действовал так, как я уже сказал, – продавал их на откате. В этих условиях спрос наиболее активный: публика покупает в ожидании очередного ралли, а «медведи» покупают, чтобы закрыть короткие позиции.

Один из приближенных к Кину людей говорил, что после того, как Кин сбыв акции Роджерса и Рокфеллера примерно за 20–25 миллионов долларов, Роджерс прислал ему чек на 200 тысяч. Это напоминает мне анекдот про жену миллионера, которая дает уборщице в оперном театре 50 центов в награду за то, что она нашла потерянное жемчужное ожерелье стоимостью 100 тысяч долларов. Кин отослал чек обратно с вежливой запиской, что он не брокер и при случае будет рад снова оказаться полезным. Роджерс насчет гонорара настаивать не стал и ответил, что был бы счастлив снова поработать вместе с Кином. Вскоре после этого Роджерс дал Кину дружеский совет скупать медные акции, которые тогда шли по курсу 130!

Блистательным спекулянтом был Джеймс Кин! Его личный секретарь рассказывал, что, когда на рынке все складывалось как нельзя лучше, он становился раздражительным, и те, кто его знал, говорят, что эта раздражительность проявлялась в сардонических высказываниях, которые надолго запоминались слушателям. Но вот когда Кин проигрывал, его не покидало хорошее настроение, и он проявлял себя как благовоспитанный, обаятельный, остроумный и интересный во всех отношениях человек.

Джеймс Кин обладал всеми качествами успешного спекулянта. То, что он никогда не спорил с тикерной лентой, понятно без слов. Он ничего не боялся, но при этом никогда не поступал опрометчиво. Обнаружив в своих действиях ошибку, Кин без колебаний менял курс.

По сравнению с его временами правила Нью-Йоркской фондовой биржи сильно изменились, а там, где они остались, контроль за их выполнением значительно усилился, были введены многочисленные налоги на продажи и прибыли и произошло еще много такого, из-за чего сама игра стала другой. Те приемы и уловки, которые Кин применял с таким мастерством и эффективностью, больше не работают. Кроме того, нас уверяют, что с тех пор значительно вырос и моральный уровень биржевиков. Тем не менее у нас есть все основания утверждать, что Кин был бы великим манипулятором в любой период нашей финансовой истории, поскольку он являлся гением спекуляции и знал эту науку как свои пять пальцев. Он достиг всего, что позволили ему существующие на тот момент условия. Уверен, что в 1922 году Кин имел бы не меньший успех, чем в 1901 или 1876 году, когда, впервые приехав в Нью-Йорк из Калифорнии, за два года заработал девять миллионов долларов. Есть люди, которые всегда идут впереди толпы; они обречены быть лидерами, как бы ни менялась толпа.

Кстати, произошедшие с тех пор изменения не так радикальны, как можно было бы вообразить. Награды за выдающиеся успехи сегодня не столь велики, как когда-то, потому что время первооткрывателей прошло, а подражателям платят меньше, чем первооткрывателям. Но в одних аспектах манипулировать рынком сегодня легче, а в других – намного сложнее, чем во времена Кина.

Если нет сомнений в том, что реклама – это искусство, то манипулирование – это искусство рекламирования посредством

биржевого телеграфа. Его лента должна рассказывать ту историю, которую хочет поведать манипулятор. Чем правдивее эта история, тем она убедительнее, а чем она убедительнее, тем успешнее реклама. Сегодня для манипулирования рынком мало, к примеру, того, чтобы акции выглядели сильными; манипулятор должен сделать их сильными. Следовательно, манипуляция должна базироваться на здоровых принципах биржевой торговли. Потому Кин и был выдающимся манипулятором, что изначально он являлся выдающимся трейдером.

Глава XX

Слово «манипуляция» приобрело в наши дни негативный оттенок и нуждается в замене. Я не вижу ничего таинственного и порочного в самом процессе, когда его целью является оптовая продажа акций, при том условии, разумеется, что он не сопровождается обманом. Ни для кого не секрет, что основных покупателей манипулятор ищет в среде спекулянтов. Он ориентируется на людей, желающих получить значительную прибыль от своих капиталовложений, а потому готовых идти на повышенный риск. Поэтому я не испытываю сочувствия к людям, которые, зная обо всем этом, идут на такой риск, а когда проигрывают, винят в этом не себя, не свою алчность и погоню за легкими деньгами, а других. Когда такой человек выигрывает, он считает себя умнее всех. Но когда он проигрывает, виноваты жулики, манипуляторы! В такие минуты и в таком контексте слово «манипулятор» звучит как «шулер». Но такие обвинения несправедливы.

Обычная цель манипуляции – повысить ликвидность акций, то есть добиться возможности в любое время разместить достаточно большие пакеты акций по определенной цене. Вследствие изменения рыночного тренда может случиться так, что продвигающий акции пул промоутеров будет не в состоянии разместить их на рынке без чересчур сильного снижения курса. Тогда они могут обратиться за помощью к профессионалу, надеясь на то, что его опыт и мастерство помогут заменить паническое бегство организованным отступлением.

Хочу отметить, что здесь я не говорю о манипуляциях, позволяющих скупить как можно больше акций по как можно более низкой цене, например, для получения контроля над компанией, поскольку подобное в наши дни случается нечасто.

Когда Джей Гулд захотел упрочить свой контроль над железной дорогой Western Union и для этой цели решил купить большой пакет ее акций, Вашингтон Коннор, которого годами никто не видел в торговом зале биржи, неожиданно самолично появился у торгового поста, где продавались эти ценные бумаги, и начал их скупать. Биржевики смеялись над его наивной надеждой кого-то обмануть и с радостью

продавали ему все акции, которые он пожелал купить. Это был слишком уж грубый трюк – надеяться вздуть цену, действуя так, как если бы мистер Гулд и в самом деле собирался купить Western Union! Было ли это манипулированием? Думаю, единственный возможный ответ в такой ситуации: «И да, и нет!»

В большинстве случаев целью манипулирования является, как я уже сказал, продажа нового выпуска акций публике по наилучшей возможной цене. Это вопрос не только продажи, но и распределения. С любой точки зрения лучше, когда акции принадлежат тысячам акционеров, а не одному. Та к что манипулятор должен стараться не только получить наилучшую цену, но и достичь оптимального распределения акций.

Нет никакого смысла слишком высоко взвинчивать запрашиваемую цену, если вы не сможете убедить публику с руками отрывать у вас акции. Когда неопытные манипуляторы пытаются сбить акции по максимальной цене и терпят неудачу, ветераны высокомерно усмеваются и приговаривают, что можно пригнать лошадь к водопою, но нельзя заставить ее пить. Но они не совсем правы. Всем полезно помнить правило, которое было хорошо известно Кину и его талантливым предшественникам: поднимай курс акций на максимально возможный уровень, а затем продавай на откате.

Позвольте объяснить весь этот процесс с самого начала. Представим себе, что есть кто-то (синдикат андеррайтеров, пул или обычный человек), владеющий большим пакетом акций, которые он хочет продать по наилучшей цене. Пусть это будут ценные бумаги, которые должным образом котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже. Лучшим местом для продажи такого пакета акций должен являться открытый рынок, а лучшим покупателем – публика. Предположим, что продажу этого пакета поручили человеку, который сам или через помощников пытался сбить акции на фондовой бирже, но не преуспел. Он хорошо знаком с особенностями торговли на бирже, чтобы понять: для этого нужно больше опыта и способностей, чем у него есть. Он знает лично или слышал о нескольких специалистах, которые в прошлом успешно проводили подобные операции, и решает воспользоваться их профессиональными навыками. Он обращается к одному из них, как обратился бы к врачу, если бы заболел, или к

инженеру, если бы у него возникла потребность в технической консультации.

Предположим, он услышал обо мне как о человеке, который знает толк в этой игре. Наверняка он старается разузнать обо мне все, что только можно. Потом он договаривается со мной о встрече и в заранее оговоренное время приходит ко мне в офис.

Разумеется, велика вероятность того, что я знаю об этих акциях и знаю, чего от них можно ожидать. В конце концов, мое дело – знать об этом. Этим я зарабатываю на жизнь. Мой посетитель рассказывает, чего он (и те, кого он представляет) хочет добиться, и просит меня взяться за это дело.

Теперь мой черед говорить. Я расспрашиваю его обо всем, что мне нужно знать, чтобы четко понимать, за какое дело я берусь. Я стараюсь определить ценность этих акций и оцениваю их рыночный потенциал. Это, а также анализ текущего состояния рынка поможет мне оценить вероятность успеха предлагаемой операции.

Если собранная информация представляется благоприятной, я соглашаюсь на предложение и сообщаю свои условия. Если посетитель их принимает – величину гонорара и все остальное, – я сразу же принимаюсь за работу.

Обычным условием, которое я запрашиваю и, как правило, получаю, является предоставление мне колл-опционов на рассматриваемый пакет акций. Я настаиваю на дифференцированной системе продажи колл-опционов как наиболее справедливой для всех заинтересованных сторон. Имеется в виду, что начальная цена колл-опциона устанавливается на уровне чуть ниже превалирующего рыночного курса, а затем постепенно увеличивается. Допустим, я получаю колл-опционы на 100 тысяч акций, а текущий рыночный курс этих акций – 40 долларов. Я получаю колл-опцион на несколько тысяч акций по цене 35, на следующие несколько тысяч – по 37, затем по 40, 45, 50 и так далее до 75 или 80.

Если в результате моей профессиональной деятельности – манипулирования рынком – цена возрастает и даже при наивысшей цене сохраняется достаточный спрос на акции, я, конечно же, исполняю опционы. Это приносит прибыль не только мне, но и моим клиентам. Так и должно быть. Если они платят мне за мои услуги, то должны получить свое. Бывают, конечно, случаи, когда заказчик

остается в убытке, но такое случается редко, поскольку я не берусь за работу, если не вижу возможности получить прибыль. В этом году я потерпел неудачу в одной или двух операциях и не получил прибыли. Тому были причины, но это совсем другая история.

Чтобы акции пошли вверх, их рост сначала нужно как можно шире разрекламировать. Звучит глупо, не так ли? Но задумайтесь над этим. Уже не так глупо, верно? А самый эффективный способ разрекламировать то, что, по существу, является вашими благородными намерениями, – это сделать акции сильными и активными. В конечном счете, после того как уже все сказано и сделано, лучшим в мире агентом по рекламе является биржевой телеграф, а лучшим носителем рекламы – тикерная лента. Мне не нужно распространять среди своих клиентов рекламные буклеты и прочую литературу. Мне не нужно рассказывать прессе о том, как хороши мои акции, и не нужно обрабатывать редакторов финансовых отделов газет, чтобы они написали о блестящих перспективах компании. Я не нуждаюсь ни в чем содействии. Всех своих целей я достигаю путем активизации акций. Когда ценные бумаги активны, немедленно возникает спрос на объяснение происходящего, а это означает, что газеты разрекламируют мою компанию сами, без всякого содействия с моей стороны.

Активность акций – это все, что нужно профессиональным трейдерам, работающим в торговом зале биржи. Когда они видят активность, то готовы покупать и продавать любые акции тысячами, и обеспечиваемый ими совокупный спрос может быть весьма значительным. Так получается, что именно профессиональные трейдеры оказываются первыми покупателями манипулятора. Они будут следовать за манипулятором по мере повышения курса, поэтому их помощь на всех стадиях операции бесценна. Насколько я понимаю, Джеймс Кин максимально привлекал к делу самых активных профессиональных трейдеров, чтобы, с одной стороны, скрыть источник манипулирования, а с другой – использовать их как самых лучших распространителей слухов и рекомендаций, помогающих привлекать новых покупателей. Он часто предоставлял им колл-опционы по цене выше рыночной, чтобы они немножко потрудились, прежде чем получить возможность заработать. Свою прибыль они должны были отработать. Лично я, чтобы заручиться содействием

профессиональных трейдеров, ограничивался одной мерой – активизацией акций. Трейдерам большего и не нужно. Следует помнить, что профессиональные трейдеры, работающие в торговом зале биржи, покупают акции только для того, чтобы затем с выгодой их продать. Они не требуют большой прибыли, но она должна быть быстрой.

Я делаю акции активными, чтобы привлечь к ним внимание спекулянтов – по причинам, о которых я уже сказал. Я их покупаю и продаю, и профессиональные трейдеры следуют моему примеру. Если в дальнейшем я рассчитываю заработать на акциях путем исполнения постепенно растущих в цене коллопционов, на которых я настаивал, договариваясь с заказчиком, на продажи особенно напирать не следует. Поэтому купля превалирует над продажей, и публика следует моему примеру – точнее, не столько моему как манипулятора, сколько профессиональных трейдеров. Она выступает в роли коллективного покупателя. Возникает повышенный спрос, которого я и доби вался, и я удовлетворяю его продажей тех самых акций, которые мне поручено разместить. Если спрос действительно такой, какой нужен, рынок должен быть способен легко проглотить не только те акции, которые мне пришлось накапливать на своем балансе на ранней стадии операции, но и гораздо больше. Когда такое происходит, я начинаю продавать акции, которых у меня нет, то есть технически без покрытия. Иными словами, продаю больше акций, чем у меня есть. Для меня это совершенно безопасно, поскольку гарантией покрытия служат мои колл-опционы.

Конечно, когда спрос слабеет, акции перестают расти. Тогда я просто выжидаю.

Итак, предположим, что акции перестали расти в цене. Может, день выдался вялый, или на рынке в целом произошла коррекция, а может, какой-нибудь остроглазый трейдер, заметив, что мои ценные бумаги никто особенно не покупает, начинает их продавать, а его коллеги следуют его примеру. Какой бы ни была причина, мои акции начинают снижаться. Что ж, тогда я начинаю их покупать. Я оказываю им ту поддержку, которая должна быть у любых акций, если мы не хотим создать впечатление, что они никому не нужны. Более того, я могу их поддерживать, не накапливая, то есть не увеличивая запас акций, которые потом мне придется продавать. И заметьте, что делаю это, не

уменьшая свои финансовые ресурсы. На самом деле происходит вот что: я закрываю короткие позиции, которые открыл при более высоких ценах, когда мне позволил сделать это повышенный спрос со стороны публики и профессиональных трейдеров. Всегда важно дать понять биржевикам и публике в целом, что спрос на эти акции есть и при снижении цены. Такой ход помогает предотвратить дерзкие попытки игры на понижение со стороны профессионалов рынка и сброс акций напуганной публикой, то есть то, что часто приходится наблюдать, когда акции неуклонно слабеют, оказавшись без поддержки. Этот выкуп акций и закрытие коротких позиций составляют то, что я называю стабилизационным процессом.

Когда спрос возрастает, я, разумеется, продаю ценные бумаги по мере роста их цены, но только в таких объемах, которые не могут помешать росту. Все это происходит в строгом соответствии с моими стабилизационными планами. Разумеется, чем больше акций я продаю на фоне оправданного и упорядоченного роста котировок, тем привлекательнее они становятся для более осторожных спекулянтов, которых на рынке всегда намного больше, чем дерзких профессиональных трейдеров, и тем большую поддержку мне удастся оказать акциям при неизбежно случающихся откатах курса. Имея постоянно открытые короткие позиции, в случае необходимости я всегда могу поддерживать курс, не подвергая опасности собственное финансовое состояние. Как правило, я начинаю продавать без покрытия по цене, дающей основание рассчитывать на прибыль. Но нередко продаю и без расчета на прибыль; просто для того, чтобы создать или увеличить то, что я называю своей безрисковой покупательной способностью. Ведь моя задача состоит не только в том, чтобы взвинтить цену или продать большой пакет акций для клиента, но и заработать. Вот почему я никогда не прошу, чтобы клиенты финансировали мои операции. Мой личный выигрыш напрямую зависит от успешности всей операции.

Разумеется, то, что я здесь описал, не является неизменной системой. Я никогда не придерживаюсь каких-то раз и навсегда созданных правил, а постоянно приспосабливаюсь к обстоятельствам, проявляя большую гибкость.

С помощью такого рода манипулирования подлежащие размещению акции нужно поднять как можно выше, а потом продавать. Это

фундаментальный принцип, и я еще раз повторяю его потому, что широко распространено мнение, будто продавать всегда следует на максимуме цены. Иногда бывает, что акции тяжелеют, так сказать, напиваются водой и никак не идут вверх. Тогда их надо продавать. При этом цена, естественно, снизится, но обычно удастся ее вернуть. Пока акции, которыми я манипулирую, под воздействием моей купли идут вверх, я знаю, что у меня все в порядке, и при необходимости уверенно и без опаски покупаю их за свой счет. Та к же поступаю и с другими акциями в аналогичной ситуации. Ведь это линия наименьшего сопротивления. Помните, я уже рассказывал свою теорию насчет этой линии? Так вот, когда линия наименьшего сопротивления уже проявилась, я следую ей не потому, что манипулирую какими-то акциями, а потому, что всегда остаюсь биржевым спекулянтom.

Если я покупаю, а цена не растет, то перестаю покупать и начинаю продавать, то есть, опять же, делаю то же самое, что и с любыми другими акциями – которыми вовсе не пытаюсь манипулировать. Как вы теперь знаете, больше всего акций продается, когда цена идет вниз. Просто поразительно, какое количество акций можно сбыть с рук, пока они дешевеют.

Повторюсь, что, занимаясь манипулированием, я ни на миг не забываю, что все-таки являюсь игроком. И в качестве манипулятора мне приходится сталкиваться с теми же проблемами, с какими сталкиваются биржевики. Любое манипулирование заканчивается тогда, когда манипулятор не может заставить акции двигаться туда, куда ему надо. Когда акции, на которые вы пытаетесь воздействовать, ведут себя не так, как должны, выходите из игры. Не спорьте с лентой. Не пытайтесь заклинаниями вернуть ускользающую прибыль. Выходите, пока можно выйти без больших потерь.

Глава XXI

Яотлично осознаю, что все эти обобщения звучат не слишком внушительно. С обобщениями почти всегда так. Наверное, мне лучше удастся донести свои идеи на конкретном примере. Я расскажу вам о том, как однажды мне удалось поднять курс на 30 пунктов, накопив при этом только семь тысяч акций и раскрутив рынок так, что он был способен проглотить почти любое их количество.

Это были акции компании Imperial Steel. За ними стояла группа людей с хорошей репутацией, пользующихся доверием инвесторов. Примерно 30 процентов выпущенных в свободное обращение акций были размещены среди публики с помощью различных брокерских домов, но уже после того, как акции допустили к биржевым торгам, их активность сошла на нет. Время от времени кто-нибудь спрашивал у членов синдиката андеррайтеров, гарантировавшего первоначальное размещение, о прибылях и перспективах компании, и получал ответ, что прибыль компании выше, чем ожидалось, а перспективы более чем обнадеживающие. Это было в достаточной степени правдой, но не слишком воодушевляло. Спекулятивная привлекательность у компании отсутствовала напрочь, а с точки зрения инвесторов, стабильность цен и дивидендов еще только предстояло доказать. В поведении этих акций ничего сенсационного не было. Все было чинно, благородно, но скучно, и совершенно правдивые отчеты инсайдеров о положении дел в компании всплесков цен не вызывали. Правда, курс и не падал.

Акции Imperial Steel оставались никем не воспетыми, никому не интересными, никем не замечаемыми. Они и не снижались только потому, что никто их не продавал, а не продавали их потому, что никому не хочется продавать без покрытия акции, большая часть которых остается в руках инсайдеров, иначе можно оказаться в корнере. По тем же причинам не было большого смысла и в покупке этих ценных бумаг. Инвесторы сторонились этих акций, считая их вотчиной спекулянтов. А в глазах спекулянтов эти ценные бумаги были мертвым грузом, поскольку, купив их, поневоле станешь инвестором: могут пройти годы, пока они хоть немного подрастут в цене. А если приходится держать на руках этот труп хотя бы год или

два, то всегда теряешь больше, чем было истрачено на покупку, поскольку, когда на пути встретится что-либо действительно привлекательное, ты будешь связан этим балластом по рукам и ногам.

Однажды один из видных членов синдиката андеррайтеров Imperial Steel явился ко мне от своего имени и от имени всех своих коллег. Они хотели создать рынок сбыта для этих акций, нераспределенные 70 процентов которых до сих пор оставались у них на руках. Члены синдиката хотели, чтобы я помог им избавиться от этих ценных бумаг, причем по лучшей цене, чем они могли бы получить, если бы сами попытались продать эти акции на открытом рынке. Они хотели знать, на каких условиях я возьмусь за эту работу.

Я сказал, что дам ответ через несколько дней. Затем посетил штаб-квартиру компании и нанял экспертов, которые исследовали все ее подразделения: производственное, коммерческое и финансовое – и представили мне объективные отчеты о положении дел. Я не искал в компании что-то хорошее или плохое; меня интересовали исключительно факты – то, что было на самом деле.

Отчеты показали, что компания представляла собой ценное приобретение. Ее перспективы оправдывали покупку акций по преваляровавшим на тот момент рыночным ценам, если инвесторы были готовы немного подождать. В существовавших обстоятельствах рост курса акций был бы совершенно уместным и законным, так как эти ценные бумаги были явно недооценены с точки зрения их потенциала. Поэтому я не видел ни малейших причин на то, чтобы с чистой совестью и уверенностью не взяться поднять курс акций Imperial Steel путем манипулирования рынком.

Я сообщил представителю синдиката о своем принципиальном согласии, и он зашел ко мне договориться о деталях. Я назвал ему свои условия. За свои услуги я прошу не деньги, а коллопционы на 100 тысяч акций Imperial Steel. Цена колл-опционов возрастающая – от 70 до 100 долларов. Кто-то может счесть это чересчур большим гонораром. Но следует иметь в виду, что сами инсайдеры не считали себя способными продать не то что 100, но даже 50 тысяч акций по цене 70 долларов. Для этих акций попросту не было рынка. Все разговоры о высокой прибыли и великолепных перспективах так и не привлекли сколько-нибудь значительного числа покупателей. Кроме того, я мог рассчитывать на гонорар только после того, как мои

клиенты заработают несколько миллионов. То, что я собирался получить за свои услуги, не было заоблачными комиссионными. Это был справедливый условный гонорар, величина которого целиком зависела от результата.

Зная, что эти акции действительно имели большую ценность и что на рынке в целом царил «бычий» настрой, что благоприятствовало росту хороших акций, я рассчитывал, что все получится как надо. Клиенты были воодушевлены моим прогнозом ситуации и сразу согласились на мои условия, поэтому операция началась в атмосфере оптимизма.

Я постарался как можно основательнее защитить свои интересы. В собственности или под контролем синдиката оставалось примерно 70 процентов выпущенных ценных бумаг. Я потребовал, чтобы они депонировали 70 процентов своих акций по трастовому соглашению, поскольку не хотел допустить того, чтобы крупные держатели акций «кинули» меня. Надежно связав таким образом основную массу активов, я должен был позаботиться еще о 30 процентах ценных бумаг, разбросанных между мелкими держателями, но с этим риском приходилось мириться. Опытные спекулянты понимают, что операций совсем без риска просто не бывает. Впрочем, вероятность того, что все не связанные трастовым договором акции одновременно выбросят на рынок, была крайне мала. Это все равно как если бы все держатели страховых полисов умерли в один день. Как есть актуарные таблицы смертности в страховом деле, так есть и неписанные актуарные таблицы рисков для рынка акций.

Защитив себя от некоторых опасностей, которые можно предвидеть в такого рода операции, я был готов приступить к делу. Я должен был сделать так, чтобы мои колл-опционы принесли мне выгоду. Для этого нужно было взвинтить цену и расширить рынок сбыта так, чтобы продать на нем 100 тысяч акций, на которые у меня были опционы.

Для начала я выяснил, сколько акций может выйти на рынок при росте курса. Это было сделано при помощи брокеров, которые без труда установили, сколько ценных бумаг предлагалось к продаже по текущей рыночной цене или чуть более высокой. Номинально рыночная цена была 70, но по ней нельзя было продать даже тысячу акций. Не было ни малейших признаков спроса на ценные бумаги не только по этой цене, но даже на несколько пунктов меньшей. Мне

приходилось довольствоваться той информацией, которую выяснили для меня мои брокеры. Но этого было достаточно, чтобы понять, сколько акций предлагалось к продаже и сколь малым был на них спрос.

Для начала я постепенно скупил все акции, предлагавшиеся по 70 и чуть выше. Говоря «я», я, конечно же, имею в виду своих брокеров. Продавцами выступали миноритарные держатели акций, поскольку мои клиенты отозвали все заявки на продажу, которые были поданы до подписания нашего соглашения, связавшего их акции.

Мне не пришлось покупать очень много акций. Кроме того, я понимал, что по мере роста курса появятся другие желающие купить, а не только продать.

Я никому не намекал на скорый взлет акций Imperial Steel. В этом не было необходимости. Моя задача заключалась в том, чтобы постараться напрямую повлиять на чувства биржевиков с помощью самого эффективного средства рекламы, какое только есть. Нет, я вовсе не отрицаю пользы «бычьей» пропаганды. Рекламирывать достоинства новых ценных бумаг – дело такое же законное и важное, как реклама достоинств определенной марки одежды, обуви или автомобиля. Публику необходимо снабжать точной и надежной информацией. Но я имею в виду, что для моих целей было достаточно биржевого телеграфа. Как я уже отмечал, газеты всегда пытаются находить объяснения тому, что происходит на рынке. Новости – это их хлеб. Читатели хотят знать не только, что происходит на фондовом рынке, но и почему. Так что манипулятору не нужно даже пальцем шевелить – газеты сами опубликуют всю доступную информацию и все сплетни, а также проанализируют отчеты о доходах и расходах, условия торговли и перспективы рынка – короче говоря, все, что поможет пролить свет на существующую ситуацию. Когда газетчик или знакомый спрашивает моего мнения о каких-то акциях и у меня есть по этому поводу свое мнение, я без колебаний его излагаю. По своей инициативе советов и подсказок я не даю, но чрезмерная секретность моим интересам не отвечает. В то же время я понимаю, что самым убедительным из всех советчиков является тикерная лента.

Скупив все акции, которые предлагались по цене 70 или чуть выше, я освободил рынок от давления с их стороны, и это естественным образом помогло сформировать линию наименьшего сопротивления

для Imperial Steel, четко направленную вверх. Заметив этот факт, наблюдательные профессиональные трейдеры сделали логичный вывод о предстоящем росте этих ценных бумаг. Масштаб роста оставался неясен, но известно было уже вполне достаточно для того, чтобы начать их покупать. Спрос на акции Imperial Steel, порожденный исключительно очевидностью тенденции к их росту (и подсказчиком здесь выступила лента биржевого телеграфа!), был мною незамедлительно удовлетворен. Я продал трейдерам акции, выкупленные в самом начале операции у владельцев, которым надоело их держать. Разу меется, я продавал осторожно, ограничившись только удовле творением спроса. Я не спешил выбрасывать свои акции на рынок и не хотел слишком быстрого роста. Было бы ошибкой на этой стадии продать половину моей сотни тысяч акций. Я должен был создать рынок, на котором можно было продать всю мою линию.

Хотя мои продажи ограничились только удовлетворением насущного спроса профессиональных трейдеров, рынок на короткое время лишился спроса с моей стороны, который до того момента оставался достаточно устойчивым. Когда трейдеры купили все, что хотели, рост курса прекратился и усилилось предложение со стороны разочарованных «быков», а также тех игроков, которые утратили всякую мотивацию покупать, как только тенденция к росту курса ослабла. Но я был готов к такому развитию событий и на откате начал скупать акции, которые незадолго до этого продал трейдерам на пару пунктов дороже. Эта скупка акций, которые я намеревался потом снова продать, остановила спад цены, и как только цена перестала снижаться, заявки на продажу иссякли.

Тогда я начал все заново. Когда я выкупил все акции, продававшиеся на развороте цены (а их было немного), цена второй раз пошла вверх, но уже с более высокой стартовой точки, нежели 70. Не будем забывать, что всегда существует множество держателей, которые жалеют, что не продали свои акции, когда они находились в трех-четырёх шагах от максимума, и клянутся, что обязательно продадут их во время очередного ралли. Когда происходит разворот, они выставляют свои акции на продажу, но по мере усиления роста передумывают. Хотя, конечно, всегда находятся самые осторожные – те, кто старается поскорее зафиксировать прибыль (какой бы небольшой она ни была), пока рост не закончился.

После этого мне оставалось только повторять описанный процесс, то покупая, то продавая, но в общем и целом обеспечивать постепенный рост.

Иногда, после того как все акции, выставленные на продажу, выкуплены вами, имеет смысл резко взвинтить курс акций, которыми вы манипулируете, поднять «бычью» волну, так сказать. Это будет превосходная реклама, которая привлечет к вашим акциям внимание как профессиональных трейдеров, так и той части спекулянтов-любителей, которой по душе решительные действия, что уже немало. Это отличная реклама акций. Я проделывал то же самое с ценными бумагами Imperial Steel, а потом удовлетворял создаваемый такими взлетами повышенный спрос. Масштаб и скорость повышения курса я регулировал и сдерживал при помощи продажи акций. Покупая на откате и продавая на подъеме, я не только наращивал курс, но и повышал ликвидность акций Imperial Steel.

После того как я приступил к этой операции, на рынке всегда можно было свободно купить и продать достаточно большие пакеты ценных бумаг, не вызывая при этом чрезмерного колебания цены. Исчезли опасения, что можно купить эти акции и застрять с ними навсегда или продать без покрытия и угодить в корнер. Постепенно распространившаяся среди профессионалов и публики вера в то, что рынок для акций Imperial Steel возник всерьез и надолго, являлась результатом стабильной активности и роста этих акций; активность акций позволяла преодолеть и многие другие возражения скептиков. В результате купли и продажи многих тысяч ценных бумаг мне удалось поднять их курс до номинала. При курсе 100 долларов за акцию бумаги Imperial Steel пользовались огромным спросом. Почему бы нет? Теперь все знали, что это хорошие акции и их стоит покупать, пока они еще сравнительно дешевы. Доказательством этого являлся их неуклонный рост. Многие рассуждали так: если акции, стоившие 70 долларов, выросли до 100, почему бы им не подрасти еще на 30 пунктов.

Поднимая курс на 30 пунктов, я накопил только семь тысяч акций. Они достались мне по средней цене 85 долларов. Это означало, что на каждой ценной бумаге я получил прибыль 15 долларов, но, разумеется, моя общая прибыль, все еще остававшаяся на бумаге, была намного выше. Превращение бумажной прибыли в прибыль реальную я считал

делом практически гарантированным, поскольку у меня теперь был достаточно большой рынок сбыта, чтобы легко продать все акции, которые я пожелал бы продать. Благодаря разумному манипулированию их цена вырастет еще, и я смогу с выгодой исполнить все свои колл-опционы в ценовом диапазоне от 70 до 100 долларов.

Обстоятельства сложились так, что моим планам по конвертации бумажной прибыли в звонкую монету не суждено было осуществиться. Без ложной скромности скажу: это великолепный образец манипуляции, проведенной абсолютно законными методами и завершившейся заслуженным успехом. Компания представляла собой ценное приобретение, и ее акции не были бы слишком дороги и при куда более высокой цене. У одного из членов синдиката – крупного банка, располагавшего достаточными ресурсами, – возникло желание взять компанию под свой полный контроль. Для банка контроль над таким процветающим и растущим предприятием, как корпорация Imperial Steel, видимо, более ценен, чем для частных инвесторов. Как бы то ни было, банк предложил мне продать им мои опционы на акции. Для меня это означало грандиозную прибыль, и я тут же согласился. Когда появляется возможность продать всю линию одним махом и с хорошей прибылью, я всегда на это иду. Я остался вполне доволен тем, что получил.

Прежде чем избавиться от колл-опционов на 100 тысяч акций, я узнал, что эти банкиры наняли экспертов для более тщательного изучения компании. Их отчеты и побудили банк сделать мне это предложение. Несколько тысяч акций я оставил себе в качестве долговременного капиталовложения. Я верю в эту компанию.

В моих манипуляциях с акциями Imperial Steel не было ничего такого, что можно было бы назвать ненормальным или неразумным. Пока цена росла, в то время как я покупал, я твердо знал, что все идет нормально. Акции ни разу не застревали на полпути, как это иногда бывает. Когда вы обнаруживаете, что ценные бумаги не реагируют должным образом на вашу куплю, их следует продавать без покрытия. Вы знаете, что, если они действительно стоящие и рыночные условия подходящие, курс всегда можно развернуть обратно после спада, даже если это спад на 20 пунктов. Но с Imperial Steel ничего такого делать не приходилось.

Манипулируя акциями, я никогда не теряю из виду фундаментальные принципы торговли. Удивляетесь, почему я так часто это повторяю и почему так настойчиво напеваю на тот факт, что никогда не спорю с лентой и никогда не выхожу из себя из-за поведения рынка? Думаете, что выдавшим виды бизнесменам, заработавшим миллионы на Уолл-стрит, нет нужды объяснять, что в такие игры надо играть бесстрастно? Что ж, вы удивитесь тому, как часто некоторые из наших самых успешных бизнесменов ведут себя подобно капризным женщинам, когда рыночные тенденции не соответствуют их ожиданиям. Они воспринимают это почти как личное оскорбление и, теряя выдержку, лишаются денег.

Было много разговоров о моей размолвке с Джоном Прентиссом, в том числе и о какой-то полной драматизма истории о сорвавшейся биржевой операции и о том, что кто-то кого-то (то ли я его, то ли он меня) подставил на несколько миллионов долларов – что-то в этом роде. Однако ничего такого не было.

Мы с Прентиссом дружили много лет. Порой он снабжал меня информацией, которую я мог использовать с выгодой для себя, а однажды я дал ему совет, которым он был волен воспользоваться. Если бы воспользовался, то сохранил бы деньги.

В деле учреждения и продвижения на рынок Компании нефтепродуктов он являлся одним из ключевых исполнителей. После более или менее успешного рыночного дебюта общие условия на рынке изменились к худшему, и новые акции не показывали тех результатов, на которые рассчитывали Прентисс и его соратники. Когда общие условия улучшились, Прентисс сформировал пул и приступил к манипуляции с акциями Компании нефтепродуктов.

О его технике сказать ничего не могу. Прентисс не рассказывал мне о своей работе, а я не спрашивал. Но было понятно, что, несмотря на весь опыт работы на Уолл-стрит и несомненный ум, его действия не приносили большого успеха, и участники пула довольно скоро поняли, что, если дела и дальше пойдут таким образом, разместить акции в обозримом будущем им едва ли удастся. Должно быть, Прентисс перепробовал все известные ему приемы, поскольку, если менеджер пула просит, чтобы его заменили кем-то другим, это означает, что он понял: задача ему не по плечу, а это последнее, в чем готов признаться обычный человек. Как бы то ни было, он пришел ко мне и, после

обмена любезностями перейдя к делу, попросил меня взять на себя создание рынка для акций Компании нефтепродуктов и сбыт принадлежащих пулу 100 с небольшим тысяч акций. Тогда они шли по курсу 102–103 доллара.

Дело выглядело сомнительным, поэтому я, поблагодарив, отказался. Но Прентисс принялся настаивать, давить на наши дружеские отношения, и мне пришлось уступить. Я очень не люблю связываться с предприятиями, в успех которых не верю, но при этом считаю, что у человека есть определенные обязанности перед друзьями и знакомыми. Я пообещал, что сделаю все возможное, но признал, что оптимизма у меня это дело не вызывает, и перечислил неблагоприятные факторы, с которыми придется иметь дело. Но Прентисс сказал, что он не требует от меня гарантий миллионных прибылей для пула. Он выразил убежденность в том, что если я возьмусь за это дело, то добьюсь результатов, которые удовлетворят любого разумного человека.

Та к я оказался втянутым в дело, к которому у меня не лежала душа. Разбираясь в ситуации, я, как и опасался, обнаружил весьма сложное положение дел, причиной чего в значительной мере являлись ошибки, допущенные Прентиссом, когда он пытался манипулировать акциями в интересах пула. Но главным неблагоприятным фактором было время. Я был убежден в том, что мы стремительно приближаемся к завершению «бычьего» тренда и что то оживление на рынке, которое так воодушевило Прентисса, являлось лишь кратковременным ралли. Я боялся, что на рынке скоро – до того, как я успею что-либо предпринять с акциями Компании нефтепродуктов, – случится разворот и начнется спад. Однако я пообещал, а значит, должен был постараться изо всех сил.

Я приступил к взвинчиванию цены. Успех был умеренный. Кажется, мне удалось довести курс до 107, и это было довольно неплохо, так что мне даже удалось сбывать немного акций. Я был рад уже тому, что запасы пула хотя бы не увеличились. Помимо пула, было множество держателей, которые ждали хотя бы минимального роста, чтобы сбросить свои акции, и я оказался для них просто благодетелем. Если бы общие условия рынка были получше, я тоже смог бы добиться большего. Жаль, что члены пула не обратились ко мне раньше. А теперь ситуация складывалась так, что в лучшем случае мы могли

рассчитывать только на то, чтобы выйти из дела с наименьшими для пула потерями.

Я послал за Прентиссом и изложил ему свое видение ситуации. Он начал возражать, и мне пришлось объяснять, почему я занял именно такую позицию. Я сказал:

– Прентисс, я очень отчетливо чувствую рыночный пульс. У этих акций сейчас нет потенциала для роста. Увидеть, как публика реагирует на манипуляции, очень легко. Вот послушай: когда ты делаешь акции максимально привлекательными для трейдеров и обеспечиваешь этим ценным бумагам всю необходимую поддержку, но, несмотря на все это, обнаруживаешь, что публика ими по-прежнему не интересуется, тогда можно быть уверенным в том, что проблема не в акциях, а в рынке. В таких обстоятельствах абсолютно бесполезно пытаться форсировать события. Сделай это – и ты неизбежно проиграешь. Менеджер пула должен быть готов покупать собственные акции, когда у него есть компания. Если же он единственный покупатель на рынке, тогда покупать просто глупо. Если я покупаю пять тысяч акций, публика должна быть готова или способна купить столько же. Но я не собираюсь покупать все это в одиночку. Если бы я пошел на это, то оказался бы с полными карманами акций, от которых мне вообще-то поручено избавиться. Единственное, что можно сделать в этой ситуации, – продавать. А единственный способ продавать – это продавать.

– Ты имеешь в виду «продавать за любую цену»? – спросил Прентисс.

– Именно так! – ответил я и, видя, что он хочет что-то возразить, добавил: – Если мы намерены их продать, имей в виду, что цена вот-вот опустится ниже номинала, и...

– Нет! Никогда! – возопил он.

Можно было подумать, что я предложил ему вступить в клуб самоубийц.

– Прентисс, – сказал я ему, – это кардинальный принцип манипулирования акциями: взвинтить цену, чтобы выгоднее продать. Но большие объемы ценных бумаг не продают на подъеме. Это невозможно. Их продают на откате от максимума. Я не могу поднять курс этих акций до 125–130. Мне хотелось бы, но не получается. Поэтому надо начинать продавать от нынешнего уровня. На мой

взгляд, весь рынок нацелен вниз, и акции Компании нефтепродуктов не исключение. И лучше, если они пойдут вниз сейчас на нашей продаже, чем через месяц, когда их начнет продавать кто-то другой. Вниз они пойдут в любом случае.

Не знаю, что уж такого страшного я сказал, но крик его был слышен, наверное, в Китае. Прентисс просто не желал слушать ничего подобного. Этого никогда не будет. Репутации компании придет конец, не говоря уже о неприятностях с банками, где эти акции заложены в обеспечение кредитов, и т. д.

Я снова попытался ему втолковать, что, на мой взгляд, никакая сила в мире не способна удержать акции Компании нефтепродуктов от падения на 15–20 пунктов, поскольку весь рынок направлен вниз и глупо было бы рассчитывать, что эти ценные бумаги станут исключением из общего правила. Но все мои уговоры ни к чему не вели. Прентисс твердил, чтобы я акции не продавал, а продолжал всеми силами их поддерживать.

Прентисс был выдавшим виды дельцом, одним из самых успешных промоутеров нашего времени, который заработал на Уолл-стрит миллионы долларов и на спекуляциях собаку съел, но при всем том настаивал на поддержке акций на надвигавшемся рынке «медведей». Да, это были его акции, но затея была плохая. Она настолько шла вразрез со здравым смыслом, что я опять принялся уговаривать Прентисса. Но все было бесполезно. Он настаивал на дальнейшей поддержке акций.

Разумеется, когда на рынке начался настоящий спад, акции Компании нефтепродуктов покатились вниз вместе со всеми остальными. А я, вместо того чтобы продавать, покупал акции для пула инсайдеров, – исполняя требование Прентисса.

Единственным объяснением произошедшего могло быть то, что Прентисс до последнего не верил в скорое наступление рынка «медведей». Лично я был совершенно уверен в окончании рынка «быков» и проверил свои предположения на акциях нескольких компаний, в том числе Компании нефтепродуктов. Я не стал ждать, когда рынок «медведей» официально объявит о своем прибытии, чтобы начать продавать акции без покрытия – другие акции, потому что акции Компании нефтепродуктов я продавать не имел права.

Пул Компании нефтепродуктов, как я и ожидал, оказался в трудном положении, поскольку к тем акциям, которые они держали изначально, добавились еще и те, которые им пришлось купить в тщетных попытках удержать цену. В конце они все распродали, но получили значительно меньше, чем заработали бы, если бы Прентисс позволил мне продать акции тогда, когда я ему это предлагал. Иных вариантов просто не было. Но Прентисс до сих пор думает, что был прав, или, во всяком случае, так говорит. По его словам, тот совет я дал ему только потому, что играл на понижение по другим акциям, в то время как рынок в целом шел вверх. Таким образом он намекает на то, что падение акций Компании нефтепродуктов, которое неизбежно последовало бы при их распродаже пулом по любой цене, поспособствовало бы обрушению других ценных бумаг, в котором я был заинтересован.

Все это вздор. Я был уверен в наступлении «медвежьего» рынка не потому, что играл на понижение. Сначала я убедился в его скором наступлении, и только после этого начал играть на понижение. Двигаясь в противоположном направлении, больших денег не заработаешь, по крайней мере, не на рынке акций. Мой план продажи акций пула основывался на том, о чем твердил мне мой двадцатилетний опыт как о единственно осуществимом и разумном. Оставалось только удивляться тому, что Прентисс, опытейший биржевик, не видел этого так же отчетливо, как видел я. Пытаться делать что-либо другое было слишком поздно.

Полагаю, что Прентисс разделяет заблуждение тысяч аутсайдеров, которые уверены, что манипулятор может все. Нет, не может. Величайшим достижением Кина была манипуляция с обыкновенными и привилегированными акциями U.S.Steel весной 1901 года. И преуспел он не потому, что был самым умным, и не потому, что за ним стоял синдикат самых богатых людей страны. Разумеется, данные обстоятельства ему отчасти помогали, но преуспел Кин главным образом потому, что этому способствовали состояние рынков и настроение публики.

Если действовать вопреки опыту и здравому смыслу, ничего хорошего не выйдет. И неудачи на Уолл-стрит терпят не только аутсайдеры. Фиаско Прентисса было вызвано тем, о чем я только что

рассказал. Он пострадал из-за того, что я проводил манипулирование не так, как хотел сам, а так, как он требовал от меня.

В манипулировании, направленном на оптовую продажу большого числа акций, нет ничего таинственного или нечестного, если соответствующие операции не сопровождаются сознательным обманом публики. Разумное манипулирование должно опираться на разумные принципы торговли. Говоря о манипулировании, люди часто ссылаются на различные старомодные приемы типа фиктивных продаж. Но я могу уверить вас, что на обмане в этом деле далеко не уедешь. Разница между манипулированием на рынке акций и внебиржевой продажей ценных бумаг заключается преимущественно в характере клиентуры, а не в характере предложения. Морган продает облигации публике, то есть инвесторам. И манипулятор сбывает пакеты акций публике, то есть спекулянтам. Инвесторов интересуют надежность, постоянство и высокая рентабельность вложений. Спекулянты же ищут быстрой прибыли.

Главным рынком сбыта для манипулятора оказываются спекулянты, готовые идти на повышенный риск при наличии достаточных шансов на большую отдачу от вложенного капитала. Сам я никогда не верил в слепую азартную игру. Я способен играть по-крупному, а могу ограничиться покупкой сотни акций, но любые мои действия должны иметь причину.

Я хорошо помню, как впервые стал манипулятором, то есть занялся оптовой продажей акций в интересах заказчиков. Эти воспоминания доставляют мне удовольствие, поскольку великолепно демонстрируют сущность профессионального отношения биржевика к операциям на фондовом рынке. Это случилось после моего «возвращения», то есть после операции с акциями Bethlehem Steel в 1915 году, которая вывела меня на путь финансового благополучия.

Я продолжал активно играть, и мне очень везло. Я никогда не стремился к популярности у газетчиков, но и прятаться от них у меня оснований не было. В то же время вы сами знаете, как на Уолл-стрит любят преувеличивать как успехи, так и неудачи спекулянтов, которым случается попасть в фокус внимания. И, разумеется, газетчики тоже прикладывают к этому руку, распространяя слухи. Согласно этим слухам, я разорился столько раз и заработал столько миллионов, что мне оставалось только недоумевать, кто и зачем сочиняет подобные

небылицы. А мои «подвиги» только продолжали расти. До меня доходили все новые и новые варианты, каждый раз оброставшие новыми подробностями и нюансами.

Это предисловие призвано объяснить, почему я стал заниматься манипулированием в чужих интересах. На меня сильно повлияло то, как газеты расписали мое «возвращение» – как я широким жестом погасил свой миллионный долг кредиторам. Мои действия и выигрыши были настолько преувеличены журналистами, что я стал на Уолл-стрит притчей во языцех. Прошли те времена, когда спекулянт, оперировавший двумя сотнями тысяч акций, мог доминировать на рынке. Но, как вы понимаете, публика очень нуждалась в том, чтобы кто-то пришел на смену старым лидерам рынка. Именно репутация Кина как ловкого спекулянта, заработавшего миллионы на свой собственный счет, побуждала промоутеров и банкиров обращаться к нему как к специалисту, способному разместить на рынке сколь угодно большую массу акций. Короче говоря, он стал востребован как манипулятор, потому что славился как очень успешный трейдер.

Но Кин отправился на небеса, где, как он сам однажды сказал, не собирался задерживаться ни на минуту, если там его не дожидается его любимая скаковая лошадь Сайсонби. Два или три других человека, которые некоторое время ходили в героях биржи, канули во тьму длительного бездействия. Я имею в виду прежде всего нескольких крупных игроков с Запада, которые появились на Уолл-стрит в 1901 году и, заработав миллионы на сталелитейных компаниях, здесь и остались. На самом деле они являлись скорее суперпромоутерами, нежели биржевиками типа Кина. Но они были очень способны, очень богаты и очень удачливы в операциях с акциями компаний, которые контролировались ими самими и их друзьями. Они не были такими выдающимися манипуляторами, как Кин или губернатор Флауэр. Тем не менее на Уолл-стрит любили о них посплетничать, и у них было много последователей среди профессионалов и комиссионных домов. Когда они отошли от активной деятельности, Уолл-стрит остался без манипуляторов, по крайней мере без таких, о которых писали бы в утренних газетах.

Многие помнят, какой мощный рост начался на рынке, когда в 1915 году после долгого перерыва биржа возобновила свою деятельность. По мере расширения рынка и увеличения закупок со стороны

союзников, объемы которых исчислялись миллиардами долларов, возник настоящий биржевой бум. Если говорить о манипулировании, то никому не надо было и пальцем шевелить для создания рынка сбыта для «невест войны», как называли новые выпуски акций компаний, поставлявших военную продукцию. Многие люди зарабатывали миллионы на военных контрактах и даже на обещаниях контрактов. Они стали успешными промоутерами, прибегая к помощи друзей-банкиров или «уличной биржи». Публика покупала все, что адекватным образом рекламировалось.

Когда бум закончился, некоторые из этих промоутеров обнаружили, что им не обойтись без помощи экспертов по сбыту акций. Когда у публики на руках огромное количество всевозможных ценных бумаг, часть из которых была куплена по явно завышенным ценам, разместить на рынке новые, еще никому не известные акции – дело отнюдь не простое. Когда бум выдыхается, публика перестает верить, что какие-то акции еще смогут расти. Не то чтобы покупатели стали более разборчивыми, просто покупки вслепую отходят в прошлое. Меняется умонастроение публики. Цены еще даже не начали снижаться, а в умах уже воцаряется пессимизм. Этого оказывается достаточно, чтобы рынок затих и некоторое время оставался пассивным.

Во время каждого бума возникают новые компании. Это делается прежде всего (если не исключительно) ради того, чтобы извлечь выгоду из повышенного аппетита публики к ценным бумагам. Бывает и так, что с выходом новых компаний на рынок промоутеры несколько запаздывают. Причина может заключаться в том, что промоутеры тоже люди, и им не хочется думать о том, что бум когда-нибудь закончится. Кроме того, хочется попытаться счастья именно в то время, когда потенциальная прибыль особенно велика. Вершина никогда не бывает видна, если глаза застит надежда. Рядовой игрок видит, как акции, которые никому не были нужны по 12 или 14 долларов, вдруг взлетают до 30, и это кажется пределом, пока цена не поднимается до 50. Ну это уж точно вершина подъема. Однако акции продолжают расти и достигают 60, 70, 75. Тут уж к бабке не ходи, что это абсолютный предел для акций, которые еще несколько недель назад стоили дешевле 15. Однако они доходят до 80, потом до 85. И вот тогда рядовой инвестор, который никогда не думает об истинной ценности акций, а

только об их цене и действиями которого руководят не рыночные условия, а собственные страхи, попросту перестает думать о том, что у любого роста бывает предел. Вот почему аутсайдеры, которые обычно достаточно мудры, чтобы не покупать на максимуме, все равно оказываются на бобах, потому что своевременно не фиксируют прибыль. Во время бума публика сначала получает бумажную прибыль. Бумажной она и остается.

Глава XXII

Однажды ко мне обратился Джим Барнс, который был не только одним из моих главных брокеров, но и близким другом. Он сказал, что хочет попросить меня о большом одолжении. Раньше он никогда с такими разговорами ко мне не обращался, и я попросил его рассказать, в чем дело, надеясь, что смогу что-то для него сделать, поскольку мне действительно хотелось оказать ему любезность. Он объяснил, что его фирма интересовалась акциями Консолидированной печной компании. Более того, они были промоутерами этой компании и уже разместили бо́льшую часть акций. Обстоятельства сложились так, что им нужно было разместить на рынке еще достаточно большой пакет, и Джим хотел, чтобы я взялся за это дело.

По некоторым причинам я предпочел бы за него не браться. Но Барнс, перед которым у меня были определенные личные обязательства, настаивал на том, что таким образом я окажу ему дружескую услугу, и этого было достаточно, чтобы преодолеть все мои возражения. Он был действительно хорошим человеком и другом, а его фирма, как я выяснил, успела сильно завязнуть в этой истории, так что мне оставалось лишь пообещать сделать все, что смогу.

Мне всегда представлялось, что наиболее ярким отличием бума военных лет от всех остальных бумов была та роль, которую сыграли в нем едва оперившиеся юные банкиры – совершенно новая категория игроков на фондовом рынке.

Бум военного времени принял грандиозные масштабы, и причины этого были предельно ясны всем и каждому. Но вместе с тем крупнейшие банковские и трастовые компании страны определенно делали все, что могли, чтобы в одночасье озолотить производителей продукции военного назначения и промоутеров, занимавшихся продвижением этих компаний на рынок. Иногда достаточно было сказать, что у вас есть друг, имеющий знакомых в закупочных комиссиях союзников, чтобы вам тут же предложили необходимый капитал для налаживания деловых связей. Я слышал совершенно невероятные истории о клерках, ставших президентами компаний с многомиллионным оборотом за счет денег, взятых взаймы у

доверчивых трастовых компаний, и о контрактах, которые, переходя из рук в руки, золотили каждую из этих рук. Банки искали любые возможности направить в желательное им русло те потоки золота, которые хлынули в Америку из Европы.

На то, как развивались события на рынке, ветераны-биржевики взирали не без опаски, но таких сомневающихся было немного. Седовласые президенты банков могут быть хороши в спокойные времена, но во времена всеобщего напряжения молодость – главное достоинство. Этот тезис подтверждался огромными прибылями банков.

Джим Барнс и его коллеги, заручившись дружбой и доверием молодого президента Marshall National Bank, решили консолидировать три известные компании, занимавшиеся изготовлением печей, и продать акции новой компании публике, которая вот уже несколько месяцев покупала все подряд.

Одна из проблем заключалась в том, что как раз в то время все три компании преуспевали настолько, что впервые в своей истории начали выплачивать дивиденды держателям обыкновенных акций. Основные акционеры не хотели терять контроль над этими компаниями. Их акции пользовались спросом на «уличной бирже», поэтому те, кто хотел, могли спокойно продать свою долю, и всех устраивало существующее положение вещей. Капитализация каждой из этих компаний была слишком незначительна, чтобы они стали действительно привлекательными для большого рынка, и вот здесь-то появилась на сцене фирма Джима Барнса. Идея заключалась в том, что консолидированная компания будет достаточно крупной, чтобы пробиться на Нью-Йоркскую фондовую биржу, и новые акции будут иметь большую внутреннюю ценность по сравнению со старыми. Для Уолл-стрит это старый трюк – поменять цвет сертификатов акций, чтобы повысить их ценность. Скажем, акции стало сложно продавать по номиналу. Но если раздробить их в соотношении 1:4, то иногда новые, на три четверти «похудевшие» акции удается продавать по 30–35 долларов. Это эквивалентно курсу 120–140 долларов для старых акций, на который никто и надеяться не мог.

Кажется, Барнс и его компаньоны сумели уговорить каких-то своих друзей, которые держали в спекулятивных целях большие пакеты акций крупной компании Gray Stove, обменять свои ценные бумаги на

акции консолидированной компании из расчета четыре акции новой компании в обмен на одну Gray Stove. Потом к ним присоединились компании Midland и Western, но здесь обмен происходил из расчета акция за акцию. На «уличной бирже» их ценные бумаги котировались по 25–30, тогда как акции Gray Stove, которая была лучше известна и выплачивала дивиденды, шли примерно по 125.

Чтобы выкупить акции у тех держателей, которые не хотели обменивать акции, а требовали наличные, и найти дополнительный оборотный капитал на раскрутку новой компании, нужно было раздобыть несколько миллионов долларов. Барнс встретился с президентом своего банка, и тот любезно ссудил синдикату 3,5 миллиона долларов. В качестве залога он взял 100 тысяч акций новоявленной корпорации. Синдикат заверил президента, во всяком случае так мне рассказывали, что цена акций не опустится ниже 50. Дело обещало быть весьма прибыльным, поскольку акции действительно имели высокую фундаментальную ценность.

Первой ошибкой синдиката стал неудачный выбор времени. Рынок уже достиг точки насыщения новыми выпусками акций, и они должны были это увидеть. Но даже тогда они могли бы получить неплохую прибыль, если бы вели себя скромнее, а не пытались вторить тем промоутерам, которым удалось достичь невероятных успехов в самый пик рыночного бума.

Не следует искать причины случившегося в отсутствии у Джима Барнса и его компаньонов ума или опыта. Это были люди, много повидавшие и хорошо знакомые с методами Уолл-стрит. Некоторые из них даже преуспели в качестве трейдеров. Но они не просто переоценили покупательную способность публики. В конце концов, покупательную способность можно определить только на практике – путем тестирования рынка. Более дорогостоящей ошибкой был их расчет на то, что рынок «быков» продлится. Мне кажется, причина заключалась в следующем: Барнс и его компаньоны еще совсем недавно воочию видели колоссальные, а главное – невероятно быстрые успехи других промоутеров в аналогичных ситуациях, поэтому у них даже не было сомнений в том, что они успеют проверить все эту операцию до завершения рынка «быков». Они являлись известными биржевиками и пользовались большим уважением многих профессиональных трейдеров и брокеров.

Операция была широко разрекламирована. Газеты щедро выделяли место под статьи, посвященные новой компании, которая идентифицировалась с печной промышленностью Америки, поскольку ее продукция была известна во всем мире. Идея консолидации обрела патриотическую окраску, и газеты взахлеб кричали о предстоящем покорении всего мира. Рынки Азии, Африки и Латинской Америки были у новой корпорации едва ли уже не в кармане.

Членами правления новой компании были сплошь люди, хорошо известные читателям финансовых страниц. Реклама была организована настолько хорошо, а обещания анонимных инсайдеров относительно неуклонного роста котировок новых акций звучали настолько твердо и убедительно, что рынок для новых ценных бумаг был уже практически готов. В результате проведенной работы количество заявок на 25 процентов превысило количество акций, предложенных публике по цене 50 долларов.

Только вдумайтесь! По идее, продать новые акции по средней цене 50 долларов промоутеры могли надеяться лишь после многих недель напряженной работы и то лишь в том случае, если бы курс удалось взвинтить до 75 долларов и выше. Такая удача подразумевала, что старые акции компаний, вошедших в состав консолидированной корпорации, подорожали практически вдвое. В результате цена на старые акции компаний, объединенных в новую корпорацию, выросла почти на 100 процентов. Это был переломный момент, и промоутеры не сумели встретить его должным образом, что показывает: общих правил не существует и общие знания не так ценны, как умение правильно распорядиться конкретными обстоятельствами.

Промоутеры, обрадованные неожиданно большим спросом на акции, решили, что публика готова покупать их в любом количестве и по любой цене. Они совершили глупость, решив попридержать значительную часть акций, чтобы дать курсу подрасти. Но если уж они решили жадничать, то делать это надо было с умом.

Промоутерам в любом случае следовало обеспечить акциями всех подписчиков. Поскольку заказанное подписчиками число акций на 25 процентов превышало общее количество акций, выделенных для подписки, это вынудило бы синдикат открыть короткие позиции по недостающим акциям, что помогло бы им в случае необходимости поддержать курс ценных бумаг, не тратя на это дополнительных

средств. Без всяких затрат и усилий они заняли бы прочное стратегическое положение – то, к чему я сам всегда стремлюсь, занимаясь манипуляциями. Это позволяло бы им не допустить проседания акций, тем самым внушая публике уверенность в стабильности курса новых бумаг и в том, что синдикат андеррайтеров внимательно следит за ситуацией и провалов не допустит. Они должны были помнить, что, даже когда все акции, предлагавшиеся к продаже, проданы, их работа на этом не заканчивается. Это только часть дела.

Они считали свои действия весьма успешными, но последствия их двух капитальных ошибок не заставили себя ждать. Публика не купила больше ни одной новой акции, потому что на рынке в целом возобладали коррекционные тенденции. У инсайдеров душа ушла в пятки, и они не решились поддержать акции Консолидированной печной компании массовой куплей, а уж если даже инсайдеры не покупают собственные акции, кто же их купит? Отсутствие поддержки со стороны инсайдеров обычно воспринимается как надежный сигнал того, что акции будут падать и пришло время играть на понижение.

Здесь нет смысла входить в статистические подробности. Акции Консолидированной печной компании колебались туда-сюда вместе со всем рынком, но так никогда и не поднялись до первоначальных рыночных котировок, которые немного превышали 50. В конце концов Барнсу и его друзьям пришлось выступить в роли покупателей, чтобы удержать курс на уровне выше 40. То, что они не поддержали акции в самом начале их рыночной карьеры, было прискорбной ошибкой. Но значительно худшей ошибкой было то, что они решили не удовлетворять заявки подписчиков, превысившие первоначальную квоту.

Как бы то ни было, курс акций продолжал проседать, пока не достиг 37. На этом уровне они остановились, потому что Джим Барнс и его коллеги приложили все силы к тому, чтобы удержать их там – ведь банковская ссуда, выданная под залог 100 тысяч акций, рассчитывалась по цене 35 долларов за акцию. И если банк захочет выставить на продажу заложенные акции, чтобы получить свои деньги обратно, то страшно даже подумать, насколько может упасть цена. Публика, которая еще сравнительно недавно отрывала эти акции с руками по 50 долларов, теперь не хотела брать их по 37 и с большой вероятностью не соблазнится и ценой 27 долларов.

Та непомерная щедрость, с какой банки соглашались на продление кредитов, постепенно заставила публику задуматься. Дни молодых либеральных банкиров миновали. Банки снова впали в консерватизм самого ортодоксального толка, и даже те клиенты, которые были близкими друзьями банкиров, получили строгие напоминания о необходимости погасить долги.

Сложилась такая ситуация, что кредиторам не было нужды угрожать, а должникам не имело смысла просить об очередной отсрочке. Положение являлось крайне неудобным для обеих сторон. Банк, с которым имел дело мой друг Джим Барнс, был весьма лоялен к нему. Но ситуация складывалась таким образом, что долг нужно погасить как можно скорее, иначе банк сам мог оказаться в беде.

Характер ситуации и ее возможные взрывоопасные последствия послужили для Джима Барнса достаточно веской причиной, чтобы обратиться ко мне с просьбой продать 100 тысяч акций за достаточную цену, чтобы можно было погасить банковский заем в размере 3,5 миллиона долларов. Получить с этой операции какую-то прибыль Джим уже и не надеялся. Если синдикату удастся отделаться минимальными убытками, все будут более чем признательны.

Задача выглядела безнадежной. Рынок в целом не располагал к росту, хотя временами случались кратковременные ралли, когда все пытались тешить себя надеждой на возрождение «бычьего» тренда.

Я ответил Барнсу, что основательнее разберусь в ситуации и дам ему знать об условиях, на которых возьмусь за это дело. И начал разбираться. Последний годовой отчет компании я читать не стал, сосредоточившись на биржевых аспектах проблемы. Я не собирался расхваливать успехи компании и ее перспективы, чтобы добиться подъема акций; моя задача была предельно конкретной – продать большой пакет акций по текущей рыночной цене. Меня интересовали только те факторы, которые должны были или могли мне помочь либо помешать выполнить эту задачу.

Я обнаружил слишком большое количество акций в руках ограниченного круга лиц, то есть слишком большое, чтобы эти люди могли чувствовать себя в безопасности и комфорте. Семьдесят тысяч акций принадлежало банковско-брокерскому дому Clif on P. Kane & Co – члену Нью-Йоркской фондовой биржи. Кейн был близким другом Барнса и был непосредственно заинтересован в консолидации,

поскольку уже много лет специализировался на акциях печных компаний. К этому же он привлек некоторых своих клиентов. Бывший сенатор Сэмюэл Гордон, занимавший ответственный пост в фирме Gordon Bros., принадлежавшей его племяннику, стал владельцем еще одного пакета из 70 тысяч акций Консолидированной печной компании, а небезызвестный Джошуа Вульф приобрел 60 тысяч акций. Таким образом, в общей сложности этим ветеранам Уолл-стрит принадлежало 200 тысяч акций Консолидированной печной компании. Это были настоящие профессионалы, и им не нужен был добрый человек, который подсказал бы, когда эти ценные бумаги нужно продавать. Если бы в отношении этих акций я предпринял что-то такое, что повысило бы спрос со стороны публики, то есть если бы каким-то образом сделал их более активными и дорогими, можно было бы не сомневаться, что Кейн, Гордон и Вульф тут же сбросили бы принадлежавшие им акции, и отнюдь не в гомеопатических количествах. Низвержение на рынок 200 тысяч акций было подобно Ниагарскому водопаду, но оно не завораживало так, как последний. Не забудем, что сливки с «бычьего» тренда давно уже были сняты, и никакие мои действия, сколь бы умелыми они ни были, не смогли бы увеличить спрос на эти ценные бумаги всерьез и надолго. Джим Барнс не питал иллюзий в отношении сложности задачи, решение которой он скромно уступил мне. Мне предлагалось продать тонущие акции на «бычьем» рынке, который уже дышал на ладан. Разумеется, в газетах еще не писали о конце рынка «быков», но я знал это, как и Джим Барнс, и можно было не сомневаться в том, что и банкиры об этом тоже знали.

Однако я дал Джиму слово, поэтому послал за Кейном, Гордоном и Вульфом. Их 200 тысяч акций висели над нами как дамоклов меч. Я предпочел бы заменить этот волосок железной цепью. Лучшим способом сделать это, на мой взгляд, было бы подписание соглашения о сотрудничестве. Если Кейн, Гордон и Вульф помогут мне, продолжая держать свои активы при себе, пока я не продам заложенные в банке 100 тысяч акций, я помогу им, постаравшись раскрутить рынок настолько, чтобы нам всем хватило на нем места. В существовавших на тот момент рыночных условиях они не успели бы продать и десятой части своих активов, как акции Консолидированной печной компании обрушились бы. Они очень хорошо понимали это, поэтому даже

попыток не предпринимали. Все, о чем я их просил, сводилось к правильному выбору времени продажи и проявлению разумного альтруизма. Ни на Уолл-стрит, ни где-либо еще нет никакого смысла быть собакой на сене. Мне очень хотелось убедить синдикат в том, что, если начинать избавляться от акций несвоевременно или неосмотрительно, это может помешать достижению нашей цели. А время поджимало.

Я надеялся, что мое предложение найдет отклик в их сердцах, потому что они были опытными дельцами и не питали иллюзий в отношении истинной величины спроса на акции Консолидированной печной компании. Клифтон Кейн был главой преуспевающего комиссионного дома, имевшего сотни клиентов и филиалы в одиннадцати городах. Его фирма в прошлом не раз выступала в качестве менеджера различных пулов.

Сенатор Гордон, которому принадлежало 70 тысяч акций, был чрезвычайно богатым человеком. Читателям газет было хорошо известно его имя, как если бы он был старым ловеласом, обвиненным в нарушении данного им слова шестнадцатилетней маникюрше, которая предъявила в качестве вещественных доказательств норковое манто за пять тысяч долларов и стопку из тридцати двух писем, написанных обвиняемым. Сенатор помог своим племянникам открыть брокерскую фирму и занял там почетный пост. Он был участником десятка пулов. Гордону по наследству досталась большая доля собственности в компании Midland, которую он обменял на 100 тысяч акций Консолидированной печной компании. Это было слишком много, поэтому он начал продавать их, несмотря на увещевания Барнса, и, прежде чем спрос закончился, успел продать 30 тысяч акций. Позднее он говорил своему приятелю, что продал бы и больше, если бы другие крупные акционеры, его старые друзья, не отговорили его и он из уважения к ним не поддавался на уговоры. Но, как я уже сказал, была и другая, более весомая причина: его акции никто не хотел брать.

Третьим был Джошуа Вульф. Это, пожалуй, самый известный из профессиональных трейдеров. На протяжении двадцати лет он славился как крупнейший биржевой игрок. Переиграть его мало кому удавалось, потому что для него купить или продать 10–20 тысяч акций было все равно как две или три сотни. Я много слышал о нем как о

хвате еще до своего первого приезда в Нью-Йорк. Тогда он входил в компанию бесшабашных игроков, которым было все равно где играть – на скачках или на бирже.

Вульфа обвиняли в том, что он был не более чем азартным игроком, делающим ставку на удачу, но он действительно обладал выдающимися способностями в отношении спекулятивной игры. Одновременно он славился своей необразованностью и своим презрением к учености и всяким высоким материям. На этот счет даже ходило бесчисленное множество анекдотов. Рассказывали, например, что на одном званом обеде, куда Джошуа был приглашен в качестве гостя, несколько других гостей, по недосмотру хозяйки, завели разговор о литературе. Девушка, сидевшая рядом с Джошуа и еще не знавшая, что рот у него предназначен только для пережевывания пищи, поинтересовалась мнением этого известного финансиста:

– Мистер Вульф, скажите, что вы думаете о Бальзаке?

Джошуа вежливо перестал жевать, проглотил то, что было во рту, и ответил:

– Я на «уличной бирже» не играю.

Таковы были три крупнейших акционера Консолидированной печной компании. Когда они пришли ко мне, я им сказал, что, если они образуют синдикат, внесут в него немного денег и предоставят мне колл-опцион на их акции по цене чуть выше текущей рыночной, я сделаю все, что смогу, чтобы создать рынок сбыта для их акций. Они тут же спросили, сколько денег понадобится.

Я ответил:

– У вас эти акции лежат уже давно, и вы ничего с ними сделать не можете. У вас троих в общей сложности 200 тысяч акций, и вы отлично понимаете, что не имеете ни малейшего шанса от них избавиться, пока на них не возникнет спрос. Рынок должен быть достаточно велик, чтобы проглотить то, что вы ему предложите, и денег нужно иметь в запасе столько, чтобы в первое время можно было скупать ценные бумаги в случае снижения курса. Нет смысла начинать, но не довести до конца и все бросить только из-за того, что не хватило денег. Поэтому я предлагаю вам создать синдикат и внести в него шесть миллионов долларов. Потом следует передать синдикату опцион на покупку ваших акций по курсу 40 долларов и перевести эти ценные бумаги на счет условного депонирования. Если все пойдет

хорошо, то вы избавитесь от этого мертвого груза, а синдикат даже немножко заработает.

Я уже упоминал о том, что о моих успехах на рынке акций ходило много слухов. Может быть, это помогло, потому что нет ничего успешнее успеха. Как бы то ни было, мне не пришлось долго уговаривать этих людей. Они очень хорошо понимали, что в одиночку им ничего не добиться, поэтому решили, что мой план неплох. Расставаясь со мной, они сказали, что сразу же приступят к созданию синдиката.

Акционерам без особого труда удалось вовлечь в синдикат множество своих друзей. Подозреваю, они говорили своим друзьям о будущих прибылях синдиката с большей уверенностью, чем я. Насколько я слышал, они действительно верили в прибыльность этого предприятия, так что бессовестным обманом их посулы назвать было нельзя. Как бы то ни было, синдикат сформировался за несколько дней. Кейн, Гордон и Вульф предоставили мне колл-опционы на 200 тысяч акций по цене 40 долларов за штуку, а я проследил, чтобы ценные бумаги были переданы на счет условного депонирования, чтобы никто не мог выскочить на рынок и испортить мне игру, если я смогу взвинтить цену. Я должен был защитить свои интересы. Из-за недоверия между членами пула большое количество многообещающих операций заканчивались ничем. На Уолл-стрит нет нелепых предрассудков в отношении пожирания себе подобных. Например, когда происходило первоначальное размещение акций Американской сталелитейно-проволочной компании, инсайдеры обвиняли друг друга в обмане и попытках сбить свои ценные бумаги за счет других членов пула. Существовало джентльменское соглашение между Джоном Гейтсом и его приспешниками, с одной стороны, и Селигманами и их партнерами-банкирами – с другой. Однажды в брокерской конторе мне довелось услышать четверостишие, сочиненное, как утверждали, Джоном Гейтсом:

Тарантул прыгнул на сороконожку,
Крича: «Я отравлю эту заразу,
Пока ее укус смертельный,

Меня не уничтожил сразу!»

Поймите меня правильно: я вовсе не имею в виду, что кто-то из моих друзей на Уолл-стрит когда-либо мечтал покончить со мной. Но общие принципы работы на рынке требуют по возможности принимать меры против всяческих случайностей. Этого требует здравый смысл.

После того как Кейн, Вульф и Гордон сообщили мне, что синдикат сформирован и есть договоренность внести в него шесть миллионов долларов, мне оставалось только ждать поступления денег. Я настаивал на том, что надо поторопиться. Но деньги поступали по капле. Кажется, они пришли четырьмя или пятью траншами. Помню, мне еще пришлось сигнализировать Вульфу, Кейну и Гордону о задержках платежей.

В тот же день я получил несколько чеков на общую сумму около четырех миллионов долларов и обещание дослать остальное в ближайший день или два. Наконец-то забрезжила надежда, что синдикат еще может что-то успеть до окончательного ухода рынка «быков» в небытие. Как бы то ни было, чем раньше я приступлю к делу, тем лучше. Публика не была особенно благосклонно расположена к робким телодвижениям акций, еще вчера считавшихся мертвыми, но, если у тебя есть четыре миллиона долларов, пробудить интерес можно к любым бумагам. Этих денег было достаточно, чтобы купить все акции, которые в сложившихся обстоятельствах могли быть предложены к продаже. Поскольку время поджимало, я решил не дожидаться недостающих двух миллионов, а приступить с тем, что уже было. Чем раньше удастся поднять курс акций до 50, тем лучше для синдиката. Это было очевидно.

На следующее утро при открытии биржи я удивился необычно большому количеству сделок с акциями Консолидированной печной компании. Как уже было сказано, до этого ценные бумаги несколько месяцев оставались в подтопленном состоянии. Цена застыла на 37, и Джим Барнс следил за тем, чтобы она не упала ниже 35, поскольку банку в этом случае пришлось бы выставить заложенные акции на продажу. Но что касается их роста, то он был убежден, что акции

Консолидированной печной компании пойдут в гору не раньше, чем рак на горе свистнет.

Однако в то утро возник необычно большой спрос на эти бумаги, и цена поднялась до 39 долларов. За первый час работы биржи с ними было осуществлено больше операций, чем за предыдущие полгода. Это была сенсация, которая взбудоражила всех «быков» рынка. Потом мне рассказывали, что в брокерских конторах в тот день говорили только о взлете этих акций.

Я не понимал причин происходящего, но то обстоятельство, что акции Консолидированной печной компании сдвинулись с места, меня отнюдь не расстроило. Как правило, мне не приходится долго задаваться вопросом о причинах необычных движений каких-либо акций, потому что мои друзья, брокеры и трейдеры, работающие в зале биржи, держат меня в курсе дела. Предполагая, что меня это заинтересует, они сразу же звонят и пересказывают все новости и сплетни, которые удастся собрать. В тот день я узнал лишь то, что кто-то из инсайдеров скупал акции. Никаких фиктивных сделок, все было по-настоящему. Покупатели брали все акции, предлагавшиеся по цене от 37 до 39, а когда их спрашивали о причинах или умоляли дать наводку, уходили от ответа. Хитрые и наблюдательные трейдеры сделали из этого вывод, что происходит что-то серьезное. Когда акции растут вследствие скупки инсайдерами, которые не зовут публику последовать их примеру, внимательно следящие за тикерной лентой биржевики начинают гадать вслух, не последуют ли в скором времени какие-то официальные сообщения.

Сам я в события не вмешивался. Я наблюдал, недоумевал и следил за сделками. На другой день скупка акций не только увеличилась в объемах, но и стала более агрессивной по своему характеру. Приказы о продаже по цене выше 37, которые месяцами оставались в подвешенном состоянии, были исполнены все до единого, а новых предложений о продаже было недостаточно, чтобы сдержать рост курса. Естественно, цена пошла вверх. Она пробила уровень 40 и коснулась 42.

В тот самый момент я почувствовал, что пришло время продавать акции, которые заложены в банке в обеспечение ссуды. При этом я, естественно, ожидал, что в результате моих продаж цена пойдет вниз, но, если средняя цена не упадет ниже 37, меня это устроит. Я знал

истинную ценность этих бумаг, и представлял себе, каков истинный спрос на них, если они несколько месяцев лежали без движения. Я начал осторожно скармливать акции рынку, пока не скормил 30 тысяч штук. Но рост курса это не остановило!

В тот вечер мне объяснили причину этого счастливого для меня загадочного роста. Судя по всему, профессиональным трейдерам шепнули накануне вечером, а потом еще и утром перед открытием торгов, что я был решительно настроен сыграть на повышение на акциях Консолидированной печной компании и собирался взвинтить цену на 15–20 пунктов, что было мне раз плюнуть – во всяком случае, так полагали люди, которые знали о моих прежних «подвигах» только понаслышке. Главным источником слухов был не кто иной, как Джошуа Вульф. И это его покупки днем ранее заставили курс расти. Ему, естественно, начали подражать – ведь не может же такой знаток рынка повести своих последователей по ложному следу!

Кстати, давление акций на рынок оказалось не таким сильным, как я опасался. Примите во внимание, что я все-таки связал 300 тысяч акций, – и вы поймете, что мои прежние опасения не были необоснованными. Чтобы поднять курс, потребовалось меньше усилий, чем я ожидал. Губернатор Флауэр все-таки был прав. Когда его обвинили в манипулировании акциями компаний, на которых специализировалась его фирма, таких как Чикагская газовая компания, Федеральная сталелитейная компания и В.Р.Т., он сказал: «Единственный известный способ поднять курс акций – покупать их». Профессиональные трейдеры подхватили закупочную эстафету, и курс пошел вверх.

На следующий день я прочитал в утренних газетах новость, которую вместе со мной прочитали тысячи людей и которая, без сомнений, была разослана по телеграфу в сотни провинциальных филиалов и брокерских контор: Ларри Ливингстон намерен приступить к активной игре на повышение с акциями Консолидированной печной компании. Дополнительные детали разнились. По одной версии, я сформировал инсайдерский пул и был намерен наказать зарвавшихся «медведей». По другой – в ближайшем будущем следовало ожидать сообщения о небывалых дивидендах. Третья версия напоминала миру, что каждый раз, когда я начинал игру на повышение с какими-либо акциями, результат запоминался надолго. Авторы еще одной версии обвиняли

компанию в том, что она скрывала свои активы с целью облегчить инсайдерам накопление акций. Но все были согласны в том, что рост акций начался не сам собой, а являлся результатом какой-то аферы.

К тому моменту, когда я добрался до своего офиса и начал читать почту в ожидании открытия биржи, мне сообщили, что все обитатели Уолл-стрит приготвили к массовой скупке акций Консолидированной печной компании. Телефон звонил непрерывно, и мой секретарь раз за разом отвечал на один и тот же вопрос, который в той или иной форме был задан в то утро сотню раз: «Правда ли, что акции Консолидированной печной компании пошли в рост?» Должен отметить, что Джошуа Вульф, Кейн, Гордон, а может быть, и Джим Барнс отлично потрудились, разогревая публику слухами и намеками.

О таком внимании публики к своей персоне я даже не подозревал. Со всех концов страны приходили заявки на покупку тысяч акций, которые еще три дня назад никто не хотел покупать ни по какой цене. И не стоит забывать, что весь этот ажиотаж держался только на моей репутации успешного игрока, созданной не лишенными воображения газетчиками.

И вот на третий день подъема я начал продавать акции Консолидированной печной компании. Тем же я занимался на четвертый день и на пятый. Не успел оглянуться, как были распроданы все 100 тысяч акций, которые были заложены в Marshall National Bank в обеспечение кредита на 3,5 миллиона долларов, выданного Джиму Барнсу и ожидавшего погашения. Если об успешности манипуляции судить по тому, что поставленные цели достигаются с минимальными издержками, операция с ценными бумагами Консолидированной печной компании была во всех отношениях самой успешной за всю мою карьеру на Уолл-стрит. Ведь мне даже не понадобилось покупать ни одной акции. Обычно приходится сначала покупать, чтобы потом легче продавалось, но здесь это не потребовалось. Мне не пришлось взвинчивать цену до предела, чтобы потом продавать на откате. Я вообще продавал на подъеме. Об этом можно было только мечтать: спрос возник без всяких усилий с моей стороны – и как раз вовремя, что особенно удивительно, когда ты сильно торопишься. Знакомый губернатора Флауэра рассказывал мне, что во время одной из операций, проводившихся в интересах пула В.Р.Т., было продано с прибылью 50 тысяч акций, но комиссионные фирма Флауэра получила

за операции с 250 тысячами акций. У. П. Гамильтон утверждает, что для того, чтобы разместить на рынке 220 тысяч акций Объединенной медной компании, Джеймсу Кину пришлось пропустить через свои руки почти 700 тысяч этих акций. Это же сколько комиссионных! А мне пришлось выплатить комиссионные брокерам только за ту сотню тысяч акций, которые я продал для Джима Барнса. Неплохая экономия!

Продав то, что я подрядился продать для своего друга Джима, – при том, что синдикат так и не перечислил все деньги, о которых мы договаривались, – и не имея ни малейшего желания выкупить обратно акции, которые были проданы, я решил устроить себе короткий отпуск и передохнуть. Я уже забыл подробности, но хорошо помню, что, стоило мне оставить акции в покое, как их курс начал проседать. В один из дней, когда весь рынок был особенно слабый, кто-то из разочарованных «быков» пожелал срочно избавиться от купленных им акций Консолидированной печной компании, и в результате выставленного им предложения о продаже цена опустилась ниже цены коллопциона, то есть ниже 40. Казалось, что предложение этого продавца никого не заинтересовало. Акции снова никому не были нужны. Я и прежде негативно оценивал перспективы рынка, поэтому лишний раз преисполнился чувством благодарности за чудо, позволившее мне сбить 100 тысяч акций без необходимости взвинчивать курс на 20–30 пунктов за неделю, как ожидали многие.

Не находя поддержки, цена продолжила плавное снижение, пока не произошел довольно резкий спад, в результате которого акции опустились до 32. Это был рекордно низкий уровень для них за всю историю существования. Как вы помните, до этого Джим Барнс и первоначальный синдикат удерживали курс на 37, чтобы не дать банку повода выбросить на рынок 100 тысяч заложенных акций.

В тот день я мирно сидел у себя в офисе, изучая ленту, когда мне доложили о приходе Джошуа Вульфа. Я сказал, что приму его. Он ворвался в комнату, как буря. Вульф не очень крупный мужчина, но в тот момент он буквально разбух от злости.

Я стоял у телеграфного аппарата, когда он подлетел ко мне и заорал:

– Эй, какого черта происходит?

– Присядьте, мистер Вульф, – вежливо сказал я и сел сам, чтобы разрядить обстановку.

– Я не хочу садиться! Я хочу знать, что все это означает!

Он орал изо всех сил.

– Вы о чем?

– Что вы с ними делаете?

– Что я делаю? С чем?

– С этими акциями!

– С какими акциями?

Мой успокаивающий тон лишь еще больше разозлил Вульфа, и он завопил:

– С акциями Консолидированной печной компании! Что вы с ними делаете?

– Ничего! Абсолютно ничего! А что случилось? – спросил я.

Он смотрел на меня несколько секунд, вытаращив глаза и переводя дух, а затем взорвался:

– Посмотрите на их цену! На цену!

Вульф определенно был в гневе. Я встал, чтобы посмотреть на ленту, которая выползала из телеграфного аппарата.

– Тридцать один с четвертью, – сказал я.

– Да, тридцать один с четвертью, а у меня на руках куча этих акций!

– Я знаю, что у вас на руках 60 тысяч акций. Они у вас очень давно, потому что, когда вы изначально вложились в Gray Stove...

Но он не дал мне закончить:

– Но потом я купил еще больше. Некоторые даже по 40! И они по-прежнему у меня!

Вульф смотрел на меня с такой враждебностью, что мне пришлось защищаться:

– Но я же не заставлял вас их покупать.

– Чего вы мне не делали?

– Я не заставлял вас их покупать.

– Я этого не говорил. Но вы собирались взвинтить цену...

– Для чего? – перебил я.

Вульф смотрел на меня, от злости на мгновение лишившись дара речи. Когда к нему опять вернулся голос, он продолжил:

– Вы собирались поднять их курс. У вас были деньги для покупки.

– Деньги были. Но я не купил ни одной акции, – сказал я.

Это стало последней каплей.

– У вас было больше четырех миллионов для покупки акций, и вы не купили ни одной? Ни одной?

– Ни единой! – повторил я.

Вульф опять умолк, чтобы собраться с мыслями, а затем выдавил из себя:

– Ну и как бы вы назвали эту свою игру?

Он готов был обвинить меня во всех возможных преступлениях. Список этих преступлений я буквально читал в его глазах. Поэтому я сказал:

– Иными словами, Вульф, вы хотите спросить меня, почему я не купил по цене выше 50 у вас те самые акции, которые вы купили по цене ниже 40, не так ли?

– Нет, не так. У вас был колл-опцион по цене 40 долларов, и мы выделили вам четыре миллиона, чтобы взвинтить цену.

– Да, но я не прикоснулся к этим деньгам, и синдикат от моих операций не потерял ни цента.

– Послушайте, Ливингстон... – начал он, но я не дал ему договорить.

– Нет, это вы послушайте меня, Вульф. Вы знали, что 200 тысяч акций, принадлежавших вам, Гордону и Кейну, были связаны и что если бы я взвинтил цену, количество продаваемых и покупаемых на рынке акций не возросло бы слишком сильно. У меня были две причины взвинчивать курс: во-первых, создать рынок для акций, а во-вторых, обеспечить прибыль для исполнения колл-опционов, заключенных по цене 40 долларов. Но вам было мало 40 долларов за каждую из 60 тысяч акций, которые несколько месяцев пролежали у вас мертвым грузом, а также вашей доли в прибылях синдиката, если такая прибыль имелась, поэтому вы решили прикупить акций, пока их цена была ниже 40, и продать их мне, когда я подниму курс при помощи денег синдиката – а в том, что я это сделаю, вы не сомневались. Вы намеревались купить раньше меня, а потом продать раньше меня, и, по всей вероятности, я и стал бы покупателем тех акций, которые вы собирались продать, когда они подорожают. Подозреваю, вы рассчитывали, что я доведу курс до 60, поэтому, вероятно, купили тысяч десять акций чисто для перепродажи и, чтобы заручиться достаточным спросом на них – на тот случай, если я вдруг соскочу, – распустили слухи о предстоящем росте курса по всей Северной Америке, не думая о том, как это затруднит мне задачу. Все ваши друзья были в курсе, каких действий от меня надо ждать. Они

будут покупать, я буду покупать, и вы в шоколаде. Разумеется, друзья, которым вы это нашептали, передали информацию своим друзьям, а те – своим, и так образовалось несколько – четыре, пять, а может, шесть – слоев простофиль, поэтому, когда дело дошло бы до моей продажи, меня уже опередило бы несколько тысяч мудрых спекулянтов. Надо полагать, таким образом вы пеклись о моих интересах, не так ли, Вульф? Из дружеских побуждений, верно? Вы даже представить себе не можете, как я изумился, когда обнаружил, что акции Консолидированной печной компании начали расти прежде, чем я решил купить хотя бы одну ценную бумагу, и как благодарен я был, когда синдикат андеррайтеров продал 100 тысяч акций по цене около 40 долларов людям, которые потом намеревались перепродать их мне по 50–60 долларов. И вы обвиняете меня в том, что я посмел не воспользоваться теми четырьмя миллионами, чтобы помочь синдикату нагреть на мне руки? Эти деньги были выделены мне для того, чтобы покупать на них акции, но только в случае необходимости, не так ли? Та к вот, необходимости не было.

Джошуа достаточно долго проработал на Уолл-стрит, чтобы научиться не позволять эмоциям мешать делу. Выслушав мою отповедь, он остыл и уже куда более дружелюбным тоном спросил:

- Послушайте, Ларри, дружище, что же нам делать?
- Делайте что хотите.
- Ну, будьте милосердны. Что бы вы сделали на нашем месте?
- На вашем месте, – степенно начал я, – знаете, что бы я сделал?
- Что?
- Продал бы все!

Вульф посмотрел на меня и, не говоря ни слова, развернулся и вышел из моего кабинета. Больше он у меня не появлялся.

Зато вскоре появился сенатор Гордон. Он тоже был раздражен и во всем винил меня. Потом к хору обиженных присоединился Кейн. Они напрочь забыли о том, что в то время, когда они создавали синдикат, их акции просто невозможно было продать. В памяти у них осталось только то, что я не продал их активы, когда имел в своем распоряжении принадлежащие синдикату миллионы, а акции шли по 44 доллара, тогда как теперь их курс упал до 30 и даже по этой цене желающих купить было немного. Они почему-то считали, что я должен был продать их акции с хорошей прибылью.

Излив на меня свои обиды, они, естественно, тоже поостыли. Деньги синдиката были на месте, и главная проблема оставалась прежней: как избавиться от акций. Через пару дней они вернулись и попросили меня о помощи. Особенно настаивал Гордон, и в конце концов я уговорил их согласиться на цену 25,5 доллара. Если удастся продать дороже, гонорар за мои услуги составит половину всего, что я смогу выручить сверх этой суммы. Цена последней сделки с данными акциями на бирже составляла около 30 долларов.

Теперь задача ликвидации этих ценных бумаг легла на меня. Учитывая фундаментальные рыночные условия, а также поведение акций Консолидированной печной компании, существовал единственный способ их продать – на снижении цены и без попыток предварительно поднять ее, поскольку такие попытки определенно вынудили бы меня купить огромное количество этих акций, которых у меня и так было в избытке. Но зато на пути вниз я смогу удовлетворить запросы тех покупателей, которые считают любые акции дешевыми, если они продаются на 15–20 пунктов ниже максимума, особенно если максимум недавний. Они уверены, что после такого сильного снижения очередной отскок не за горами. А поскольку еще недавно акции Консолидированной печной компании шли по 44 доллара, цена чуть ниже 30 будет выглядеть для них очень даже привлекательной.

И это сработало – как всегда. Охотники за скидками скупили все, что я мог им предложить. Думаете, Гордон, Кейн и Вульф прониклись ко мне чувством благодарности за это? Ничуть. По словам моих знакомых, они до сих пор злятся на меня и рассказывают всем подряд, как я их надул. Они не могут простить мне того, что я, вопреки их ожиданиям, не поднял курс акций и не сыграл против своих интересов.

Кстати, мне никогда не удалось бы продать те 100 тысяч акций, что были заложены в банке, если бы Вульф и остальные не распустили слухи о грядущей большой игре на повышение. Если бы я действовал в своей обычной манере, то есть естественным, логическим образом, мне пришлось бы довольствоваться той ценой, которую мне удалось бы получить. Я уже говорил, что рынок находился в состоянии спада. А в таких условиях продавать приходится если не безрассудно, то в любом случае за ту цену, которая есть. Других вариантов просто не существует, но члены синдиката, похоже, так не считают. Они до сих

пор злятся на меня. Я на них не злюсь. На злости далеко не уедешь. Я не раз убеждался в том, что биржевик, не владеющий своими эмоциями, обречен. В данном случае их дурной нрав остался, казалось бы, без последствий, но вот что я вам скажу. Однажды миссис Ливингстон отправилась к портнихе, которую ей порекомендовали. Женщина оказалась очень приятной, умелой и ответственной. Уже во время третьего или четвертого визита, когда они уже немного познакомились, эта портниха вдруг говорит моей жене:

– Надеюсь, мистер Ливингстон скоро поднимет курс акций Консолидированной печной компании. Мы купили немного этих акций, поскольку нам сказали, что он лично берется за это дело, а как мы слышали, все операции, за которые он берется, оказываются очень успешными.

Неприятно, скажу я вам, сознавать, что невинные люди могли пострадать из-за таких вот безответственных рекомендаций. Теперь вы понимаете, почему я сам никогда никаких советов не даю. Случай с портнихой заставил меня призадуматься, и я понял, что если во всей этой истории и есть на кого злиться и обижаться, то только на Вульфа.

Глава XXIII

Спекуляции на фондовом рынке не прекратятся никогда. Да и не хотелось бы, чтобы такое случилось. Предупреждениями о рискованности этой деятельности спекулянтов не остановить. И нельзя предостеречь людей от ошибок, сколь бы знающими и опытными они ни были. Даже самые тщательные планы порой ломаются из-за непредвиденных обстоятельств или событий. Причинами краха могут стать стихийные бедствия, плохая погода, ваша собственная жадность, чужое тщеславие, неуправляемый страх и чрезмерная надежда. Но, помимо естественных врагов, если их можно так назвать, спекулянт должен остерегаться также определенных действий и злоупотреблений, которые недопустимы как с моральной, так и с коммерческой точки зрения.

Оглядываясь назад и сравнивая нынешнее положение дел с тем, что практиковалось на Уолл-стрит двадцать пять лет назад, когда я впервые там появился, должен признать, что многое изменилось к лучшему. Старомодные бакет-шопы исчезли, но все еще полно лжеброкерских контор, процветающих за счет людей, жаждущих быстрого обогащения. Нью-Йоркская фондовая биржа делает большое дело, не только преследуя самых отъявленных жуликов, но и настаивая на строгом соблюдении правил самими членами биржи. Внедрено множество полезных правил и ограничений и ведется контроль за их неукоснительным соблюдением, хотя еще есть к чему стремиться. И если какие-то злоупотребления все еще имеют место, то винить в этом следует не столько моральные пороки спекулянтов, сколько присущий Уолл-стрит консерватизм.

Получение прибыли на спекуляциях акциями всегда было нелегким делом, но с каждым днем оно становится все более трудным. Еще не так далеки времена, когда хороший трейдер мог обладать достаточными для работы знаниями практически обо всех компаниях, акции которых котировались на бирже. Когда в 1901 году Дж. П. Морган выпустил на рынок акции корпорации U.S. Steel, которая представляла собой результат консолидации ранее консолидированных компаний, большинству из которых не было и

двух лет от роду, на фондовой бирже обращались акции 275 компаний и еще около сотни некотирующихся акций. Сюда входили и те компании, о которых и не нужно было ничего знать, потому что они имели очень малую капитализацию или были неактивны по другим причинам, например относились к числу миноритарных или гарантированных акций, а потому сколько-нибудь значительной спекулятивной ценности не имели. Более того, подавляющее большинство котировавшихся на бирже акций годами никак себя не проявляло. Сегодня мы видим в списке 900 компаний, и около 600 из них сравнительно недавно являлись предметом торгов. Кроме того, старые группы или классы компаний было легче отслеживать. Их не только было меньше, но и капитализация их была меньше, поэтому информация, за которой необходимо было следить трейдерам, была не столь многогранной. Но сегодня трейдеру приходится торговать всем, что есть на свете, поскольку на бирже представлены практически все отрасли экономики. Чтобы оставаться в курсе, требуется тратить все больше времени, что значительно усложняет спекулятивный процесс для тех, кто предпочитает играть с умом, а не наудачу.

Многие тысячи людей покупают и продают акции в спекулятивных целях, но число тех, кто делает это с прибылью, сравнительно невелико. Игроки-любители – те, кого называют публикой, – куда чаще проигрывают, нежели выигрывают. Смертельными врагами спекулянта являются невежество, жадность, страх и надежда. Никакими уставами, никакими правилами проведения биржевых операций нельзя уберечь человека от этих врагов. Случайности, которые невозможно предвидеть и которые способны разрушить любые планы, также неподконтрольны правилам, разрабатываемым и устанавливаемым трезвомыслящими экономистами и добросердечными филантропами. Еще один источник неудач и потерь – целенаправленное распространение ложных сведений, которое следует отличать от добросовестных наводок. А поскольку дезинформаторы очень хорошо умеют маскироваться, они очень опасны для честных биржевиков.

Рядовой любитель-аутсайдер, понятное дело, полагается в игре либо на подсказки, либо на слухи, устные или напечатанные, прямые или косвенные. От обычных подсказок защититься невозможно. К примеру, старый друг искренне желает вам добра и потому рассказывает, что и как он делает сам, то есть какие акции и когда

покупает или продает. У него самые лучшие намерения. Но что вам делать, если его совет оказался ошибочным?

От услуг профессиональных подсказчиков и дезинформаторов публика защищена примерно в такой же степени, как и от фальшивых золотых слитков и суррогатных спиртных напитков. Но от типичных для Уолл-стрит слухов у спекулирующей публики нет никакой защиты. Оптовые торговцы ценными бумагами, манипуляторы, пулы и отдельные крупные спекулянты используют самые разные приемы, помогающие им избавиться от лишних акций по наилучшей цене. Особенно вредны слухи о неминуемом росте цен, распускаемые с помощью газет и биржевого телеграфа.

Возьмите распространяемую финансовыми новостными агентствами информацию за любой день – и вы поразитесь тому, сколько они публикуют совершенно неофициальных сведений, которым придается вводящий в заблуждение налет официальности. В качестве авторитетных источников выступают «ведущий инсайдер», «видный член правления», «высокопоставленный чиновник» и иные «авторитеты», которые вроде как знают, о чем говорят. Вот я случайным образом выбрал заголовок. Только послушайте: «Ведущий банкир утверждает, что еще слишком рано ожидать спада на рынке».

Действительно ли ведущий банкир это сказал? А если сказал, то почему? Почему он не хочет, чтобы его назвали по имени? Может, он боится, что, если подпишется своим именем, люди ему поверят?

Вот еще одно сообщение о компании, акции которой были весьма активны на текущей неделе. На этот раз заявление сделано от имени «влиятельного члена правления». В правлении компании дюжина членов, так кто из них это утверждает? И утверждает ли? Понятно, что, пока источник остается анонимным, ни на кого нельзя возложить вину за ущерб, нанесенный безответственными заявлениями.

Помимо изучения правил спекулятивной игры, являющихся общими для всех рынков, трейдеру, который занимается акциями, необходимо принять во внимание особенности игры, присущие Уолл-стрит. Решая вопрос о том, как заработать деньги спекулятивными операциями, не менее важно разобраться, как не растерять заработанное. Иными словами, важно знать не только то, что и как нужно делать, но и то, чего делать не следует. В этой связи следует помнить о том, что практически любое повышение котировок акций отдельно взятых

компаний сопряжено с некоего рода манипуляциями и что такие взлеты организуются инсайдерами с одной-единственной целью – продать акции с максимально возможной прибылью. Однако, когда рядовые игроки хотят знать, почему какие-то акции идут вверх, манипуляторы находят такие «объяснения», которые наилучшим образом отвечают их цели – как можно выгоднее сбыть ценные бумаги публике. Я абсолютно убежден в том, что потери публики можно было бы значительно уменьшить, запретив публиковать анонимные заявления, обещающие рост курса. Я имею в виду заявления, рассчитанные на то, чтобы побудить публику покупать или держать акции.

Подавляющее большинство статей, в которых, ссылаясь на авторитетное мнение не называемых по имени директоров или инсайдеров, публике обещают рост тех или иных акций, вводят людей в заблуждение. Публика ежегодно теряет многие миллионы долларов, воспринимая такие публикации как полуофициальные, а значит, заслуживающие доверия.

Предположим, некая компания пережила период депрессии в своей отрасли. Ее акции неактивны. Котировки в целом довольно точно отражают ее фундаментальную ценность. Если бы стоимость акций была действительно заниженной, кто-нибудь наверняка знал бы об этом, стал бы их скупать, и они поднялись бы. Если бы курс был завышен, кто-нибудь знающий продал бы их без покрытия, и курс акций опустился бы. Если же ничего такого не происходит, никто об этих акциях и не вспоминает.

И вот представим, что положение дел в отрасли, к которой относится рассматриваемая компания, изменилось к лучшему. Кто первый узнает об этих изменениях: инсайдеры или сторонняя публика? Точно не публика. И что происходит потом? Если ситуация продолжает улучшаться, прибыли начинают расти, и у компании появляется возможность возобновить выплату дивидендов – или увеличить, если их выплата не прерывалась. В результате ценность акций возрастает.

Предположим, ситуация продолжает улучшаться. Предаст ли руководство компании эту радостную весть гласности? Сообщит ли президент компании об этом акционерам? Выступит ли филантропически настроенный член правления с подписанным его

именем заявлением во благо той части публики, которая усердно читает финансовые полосы газет и биржевые сводки информационных агентств? Или найдется скромный инсайдер, который в обычном для себя анонимном стиле распространит информацию о радужных перспективах компании? Только не в этот раз. Никто не скажет ни слова, и никаких официальных сообщений читающая публика не прочтет.

Пока информация, благотворно влияющая на ценность компании, тщательно скрывается от публики, ставшие теперь молчунами «видные инсайдеры» выходят потихонечку на рынок и скупают все дешевые акции, которые могут найти. По мере скупки цена на бумаги начинает расти. Финансовые репортеры, знающие, что инсайдерам должен быть известен ответ, задают вопросы о причинах роста.

Желающие остаться безымянными инсайдеры единодушно отвечают, что им нечего сказать. Они не слышали ни о чем таком, что могло бы послужить причиной роста. Иногда они даже позволяют себе утверждать, что их не слишком интересуют превратности рынка акций и действия спекулянтов.

Рост продолжается, и наконец наступает счастливый день, когда посвященные полностью набили свои карманы акциями. И вот тут уже Уолл-стрит начинает наполняться всевозможными «бычьими» слухами. Со ссылкой на «авторитетные источники» разносятся новости, что в делах компании настал перелом и теперь рост неизбежен. Тот самый скромный член правления, который пожелал скрыть свое имя, когда заявлял, что никаких причин для роста нет, теперь сообщает (тоже на условиях анонимности, разумеется), что у акционеров есть все основания смотреть в будущее с оптимизмом.

Лавина этих новостей побуждает публику активно покупать акции, что способствует дальнейшему росту цены. Прогнозы безымянных инсайдеров со временем начинают сбываться, и компания возобновляет либо увеличивает выплату дивидендов. Одновременно множатся свидетельства дальнейшего роста. Предсказаний дальнейшего роста становится все больше, и в каждом из них все больше оптимизма. «Ведущий член правления», анонимно отвечая на вопрос о текущем положении и перспективах компании, сообщает миру, что ситуация и дальше будет улучшаться. «Видный инсайдер» после долгих экивоков признается перед корреспондентом новостного

агентства, что прибыли компании просто феноменальные. «Хорошо известный банкир», которого связывают с компанией деловые интересы, как бы нехотя замечает, что рост объема продаж компании просто не имеет прецедентов в истории всей отрасли. Даже если заказы в одночасье перестанут поступать вообще, компании еще бог знает сколько месяцев придется день и ночь работать, чтобы выполнить уже имеющиеся. «Член финансового комитета», заявление которого публикуется на первых полосах газет с жирными заголовками, изумляется удивлению публики по поводу роста акций рассматриваемой компании. Его самого удивляет лишь то обстоятельство, что курс растет не так быстро, как, на его взгляд, должен был бы с учетом финансовых успехов компании. Всякий, кто удосужится проанализировать годовой отчет компании, сам легко убедится в том, насколько балансовая стоимость акций превышает их рыночную стоимость.

Ни в одном из перечисленных примеров своих имен эти общительные филантропы сообщить почему-то не пожелали.

Пока прибыли остаются хорошими и инсайдеры не видят никаких признаков того, что процветание компании скоро может пошатнуться, они просто сидят на дешево купленных акциях. Если не происходит ничего, что могло бы столкнуть ценные бумаги вниз, то какой смысл их продавать? Но что происходит, когда в делах компании намечается поворот к худшему? Выступают ли инсайдеры с заявлениями, предостережениями или хотя бы смутными намеками? Нет. Тренд теперь меняется на противоположный. Если ранее они покупали, не трубя об успехах компании, то теперь так же потихоньку распродают свои акции.

Вследствие инсайдерской продажи курс ценных бумаг естественным образом снижается. Вскоре публика начинает получать до боли знакомые «объяснения» происходящего. «Ведущий инсайдер» утверждает, что все в порядке и спад вызван не более чем действиями «медведей», которые пытаются уронить весь рынок, а не только акции рассматриваемой компании. Если после плавного снижения курса однажды происходит резкое падение, спрос на «причины» и «объяснения» становится особенно настоящим. Публика начинает бояться самого худшего, пока кто-то не удосужится вразумительно объяснить ей происходящее. Поэтому в газетах появляются

публикации примерно следующего содержания: «Когда мы попросили видного члена правления этой компании объяснить, почему происходит снижение курса акций, он ответил, что единственное возможное объяснение, приходящее ему в голову, – это то, что спад вызван происками “медведей”. Ведь фундаментальные условия нисколько не изменились. Дела компании сегодня хороши, как никогда, и, если не случится ничего непредвиденного, есть вероятность, что на ближайшем заседании правления будет принято решение об увеличении дивидендов. “Медведи” нынче стали весьма агрессивными, и наблюдаемое снижение некоторых акций определенно является результатом их очередного рейда на рынок». Средства массовой информации, скорее всего, не преминут дополнить это заявление утверждением, будто они «достоверно информированы» о том, что в день спада большая часть проданных акций была скуплена инсайдерами и что «медведи» сами загнали себя в западню. Скоро, дескать, наступит день расплаты.

Публика терпит убытки не только потому, что верит обещаниям роста и покупает акции, но и потому, что под влиянием таких же обещаний воздерживается от их продажи. «Видный инсайдер», решивший для себя, что не будет ни поддерживать, ни накапливать падающие акции своей компании, и желающий избавиться от них, если нет возможности уговорить публику эти бумаги покупать, постарается хотя бы убедить ее воздержаться от их продажи. Чему должен верить человек, прочитавший заявление такого «видного члена правления»? О чем может подумать рядовой аутсайдер? Что у акций нет никаких оснований идти вниз, что временный спад вызван действиями играющих на понижение «медведей» и что, как только они выдохнутся, инсайдеры организуют карательное ралли, в результате которого зарвавшимся «медведям» придется закрывать свои короткие позиции, выкупая акции по высоким ценам. И публика рассуждает правильно, потому что все именно так и получилось бы, если бы причиной спада действительно были действия «медведей».

Но, предположим, ценные бумаги, о которых идет речь, несмотря на все угрозы и обещания устроить «короткое сжатие» зарвавшимся «медведям», вверх так и не идут. Снижение продолжается. Его уже не остановить. Инсайдеры скормили рынку слишком много акций, поэтому он не в силах их переварить.

Все эти инсайдерские акции, проданные теми самыми «видными членами правления» и прочими «ведущими инсайдерами», становятся футбольным мячом, которым перебрасываются между собой профессиональные трейдеры. Курс продолжает падать. И кажется, что конца этому падению не будет. Инсайдеры, знающие, что неблагоприятное изменение положения дел в отрасли пагубно отразится на будущих прибылях компании, не станут поддерживать курс этих ценных бумаг, пока деловой климат не переменится к лучшему. Только тогда они снова начнут скупать акции и снова станут молчунами.

Я съел не одну собаку на фондовом рынке, покупая и продавая акции, поэтому могу со всей ответственностью сказать, что не припомню ни одного случая, когда бы рейд «медведей» вызвал масштабное падение курса. То, что списывают на «медвежьи» рейды, всегда было не чем иным, как результатом распродажи акций теми, кто точно знает реальные условия и перспективы. Но и категорически утверждать, что курс всегда падает исключительно из-за продажи акций инсайдерами или их нежелания покупать акции, нельзя. Бывает так, что продать стараются все, а когда все продают и никто не покупает, курс катится к черту.

Публика должна ясно усвоить одну вещь: никакие «медвежьи» рейды не могут быть истинной причиной длительного спада акций той или иной компании. Если ценные бумаги устойчиво снижаются, можете быть уверены: с рынком для этих акций либо с самой компанией что-то не так. Если бы снижение было необоснованным, падение цены акций ниже их реальной стоимости непременно стало бы стимулом для покупок и сразу остановилось бы. В реальности у «медведей» есть только одна возможность сделать большие деньги на продаже акций – когда эти ценные бумаги сильно переоценены. И можно дать руку на отсечение, что, если это так, инсайдеры никогда не поделятся своей информацией.

Классическим примером, конечно, является история с акциями железной дороги New York, New Haven & Hartford. Сегодня всем известно то, о чем тогда были осведомлены лишь немногие. В 1902 году акции компании шли по 255 долларов и рассматривались как наилучший вариант инвестирования в развитие железных дорог Новой Англии. Респектабельность и социальный статус мужчины в этих

местах измерялись его доли в данной компании. Если бы кто-то осмелился высказать предположение, что история New York, New Haven & Hartford закончится банкротством, его не посадили бы в тюрьму за такую клевету. Нет, его заперли бы в сумасшедшем доме с другими безумцами. Когда Морган поставил во главе компании нового и весьма энергичного президента Чарльза Меллена, с чего и началась гибель компании, никто и представить не мог, к чему приведут затеянные новым руководством перемены. Но когда Меллен начал переводить на баланс New York, New Haven & Hartford все новые и новые активы по явно раздутым ценам, в головах некоторых наиболее дальновидных наблюдателей родились сомнения в отношении разумности политики Меллена. Система электротяги была куплена за два миллиона, а продана компании New York, New Haven & Hartford за 10 миллионов долларов. Узнав об этом, парочка безрассудных смельчаков дерзнула оскорбить высшее руководство компании предположением, что оно действует опрометчиво. Предположить, что компании не по карману какое бы то ни было расточительство, было то же самое, что усомниться в непреложности законов природы.

Первыми неладное заметили, естественно, инсайдеры. Осознав реальное положение дел в компании, они начали избавляться от акций. Поскольку они продавали ценные бумаги и покупками курс никто не поддерживал, случилось то, чего еще недавно даже предположить никто не мог: стоимость этих железнодорожных бумаг покатилась вниз. Публика, как обычно, начала задавать вопросы, и ответы не заставили себя ждать. «Видные инсайдеры» заявили, что они не знают ни о каких проблемах, а акции падают из-за «медведей», нахально – и весьма опрометчиво – играющих на понижение. Поэтому «инвесторы» из числа жителей Новой Англии продолжали держать акции New York, New Haven & Hartford. А зачем им было продавать? Разве инсайдеры не заверили их в том, что все в порядке, обвинив во всем «медведей»? Разве компания не продолжает начислять и выплачивать дивиденды?

Однако обещанный день расплаты для зарвавшихся «медведей» все не наступал, а падение акций било все новые рекорды. Инсайдеры продавали ценные бумаги все более энергично и все меньше маскировались. Тем не менее общественных активистов, приехавших в Бостон, чтобы добиться правды в отношении причин падения курса, свергавшего в большие убытки всех тех жителей Новой Англии,

которые хотели надежно вложить свои деньги и регулярно получать дивиденды, объявили спекулянтами и демагогами.

Это историческое падение курса с 255 до 12 долларов за акцию не было и не могло быть результатом деятельности «медведей». Не медведи начали этот процесс, и не они толкали цену вниз. Продавали акции инсайдеры, и сокрытие правды о реальном положении дел в компании позволяло им продавать ценные бумаги значительно дороже, чем они стоили на самом деле. Каким бы ни был текущий рыночный курс – 250, 200, 150, 50 или 25 долларов за акцию, – он всегда был завышен, и инсайдеры знали об этом, а публика нет. Рядовым спекулянтам и инвесторам было бы полезно подумать над тем, в сколь невыгодном положении они находятся, когда пытаются делать деньги на покупке или продаже акций компаний, об истинном положении которых знают только несколько человек в руководстве.

Причиной этого самого стремительного падения акций за последние двадцать лет были ни в коем случае не «медвежьи» рейды. Однако стойкая вера публики в такого рода примитивные объяснения как раз и приводит к тому, что она из года в год продолжает терять на бирже многие миллионы долларов. Эти вводные в заблуждение объяснения удерживают людей, которым не нравится поведение принадлежащих им акций, от их продажи, поскольку в душе у них постоянно теплится надежда, что этих негодных «медведей» вот-вот поймают и накажут. В прежние времена вину за такие ситуации обычно возлагали на Кина. Еще раньше в этом обвиняли Чарли Воришоффера и Эддисона Каммака. Позднее козлом отпущения стал я.

Вспоминается случай с акциями Intervale Oil. Был создан пул, сумевший взвинтить котировки и найти нескольких покупателей. Манипуляторам удалось поднять курс до 50. Затем они продали свои активы, и курс быстро упал. Как обычно, публика потребовала объяснений. Почему ценные бумаги этой компании оказались столь слабыми? Ответ интересовал достаточно многих людей, и это событие стало значительным информационным поводом. Одно из финансовых информационных агентств задало этот вопрос тем самым брокерам, которые ранее уверенно объясняли причины роста акций, а значит, по идее, должны были больше других знать о причинах последовавшего падения. Что же ответили брокеры, входившие в состав «бычьего» пула, зная, что их ответ будет транслироваться информационным

агентством на всю страну? Оказывается, это Ларри Ливингстон наехал на рынок! Но и этого им показалось мало. Они пообещали, что непременно доберутся до него. Разумеется, при этом продажи акций членами пула не прекращались ни на минуту. К тому времени акции шли уже по 12 долларов, но даже если бы они сбили курс ниже 10, эта цена все равно была бы выше истинной стоимости продаваемых акций.

Инсайдеры поступали разумно, продавая акции на снижении курса. Но аутсайдерам, которые купили акции по 35–40, ситуация виделась совсем в другом свете. Читая новости, они предпочитали продолжать держать акции, дожидаясь, когда же, наконец, этого проклятого Ливингстона достигнет возмездие со стороны не на шутку возмущенного его поведением пула.

На рынке «быков» и особенно во время бума публика сначала зарабатывает бумажную прибыль, а затем теряет ее из-за того, что передерживает акции. Этому в немалой степени способствуют разговоры о «медвежьих» рейдах. Публика должна остерегаться объяснений, толкующих ситуацию выгодным для анонимных инсайдеров образом.

Глава XXIV

Публика всегда нуждается в том, чтобы ей все объясняли. Именно поэтому так распространена практика раздавать наводки и следовать им. Это нормально, что брокеры рассылают своим клиентам письма, в которых содержатся различные рекомендации и слухи. При этом им не следует слишком напирать на существующие рыночные условия, поскольку при оценке рыночных условий всегда нужно заглядывать на 6–9 месяцев вперед. Сегодняшний уровень прибыли компании не является основанием советовать клиентам покупать ее акции, если только нет достаточной уверенности в том, что и через 6–9 месяцев экономическое положение этой компании позволит поддерживать примерно такой же уровень прибыли. Если, заглядывая так далеко вперед, вы достаточно ясно видите развитие факторов, которые грозят существенно изменить нынешнее экономическое положение компании, ссылка на сегодняшнюю дешевизну ценных бумаг перестает быть аргументом. Трейдер должен смотреть в будущее, но брокеру комиссионные нужны уже сегодня, и это объясняет, почему нельзя доверять рекомендациям брокеров. Брокеры живут за счет комиссионных, которые они получают от торгующей публики, и при этом зачастую пытаются соблазнить ее – рассылая рекомендательные письма или нашептывая на ухо – покупать акции, на продажу которых они получили заявки от инсайдеров или манипуляторов.

Часто бывает так, что инсайдер приходит к главе брокерской фирмы и говорит: «Хочу, чтобы вы создали рынок для размещения 50 тысяч акций нашей компании».

Брокера интересуют подробности. Предположим, на данный момент акции котируются по 50 долларов. Инсайдер говорит: «Я выдам вам колл-опционы пакетами по пять тысяч акций по цене 45, 46, 47 долларов и так далее с повышением на один пункт. В общей сложности 50 тысяч. Кроме того, я выдам вам пут-опцион на 50 тысяч акций по рыночной цене».

Для брокера это будет довольно легкий заработок, если у него обширная клиентура, – а именно такой брокер и нужен инсайдеру. Брокерской фирме, имеющей прямую телеграфную связь с филиалами

и корреспондентами в разных уголках страны, обычно не составляет труда осуществить такую операцию. Не будем забывать, что благодаря пут-опциону сам брокер находится в полной безопасности, как бы ни развивались события. Если он сумеет убедить публику покупать акции, то сможет сбыть всю линию с большой прибылью – помимо обычного комиссионного вознаграждения.

Сейчас я расскажу вам о подвигах одного «инсайдера», хорошо известного на Уолл-стрит.

Этот инсайдер звонит руководителю отдела по работе с клиентами крупного брокерского дома – а иногда и младшим партнерам фирмы – и говорит что-то в таком роде: «Слушай, старик, я хочу доказать тебе, что высоко ценю все, что ты делал для меня. Я дам тебе шанс заработать настоящие деньги. Мы создаем новую компанию, которая поглотит активы одной из наших прежних компаний, и будем выкупать акции старой компании у акционеров с большой надбавкой по сравнению с текущим курсом. В знак своей благодарности я собираюсь перечислить вам 500 акций Vantam Shops по цене 65 долларов. Их текущий рыночный курс – 72 доллара».

Ту же самую историю благодарный инсайдер рассказывает руководителям дюжины других крупных брокерских контор. Как вы думаете, что станут делать получатели этой «благотворительной акции», когда у них на руках окажутся ценные бумаги, которые уже принесли им бумажную прибыль, поскольку приобретены дешевле рыночной цены? Разумеется, начнут советовать всем покупать эти акции. Именно на это «благодетель» и рассчитывал. Брокеры помогут создать рынок сбыта, на котором наш добрый инсайдер сможет задорого продать свои замечательные ценные бумаги ни о чем не подозревающей публике.

У промоутеров есть и другие приемы, которые следовало бы запретить. Биржа не должна позволять торговать на своей территории теми акциями, которые на внебиржевом рынке предлагаются публике в рассрочку. Сам тот факт, что акции компании котируются на бирже, служит для компании своего рода знаком качества. Имея такое «благословение» биржи и играя на ценовой разнице, нечистоплотным дельцам не составляет особого труда найти достаточно большое число подписчиков на свои акции на внебиржевом рынке.

Еще один распространенный прием, который обходится не желающей думать своей головой публике в миллионы долларов и который при этом является совершенно легальным, а потому безнаказанным, заключается в увеличении числа находящихся в обращении акций, оправдываемом тем, чтобы, дескать, всем желающим хватило. По существу, это процесс дробления акций, вследствие чего их номинал уменьшается.

Когда одна старая акция обменивается на две, четыре, а то и 10 новых, за этим обычно скрывается желание сделать залежалый товар более продаваемым. Если по цене 1 доллар за фунтовую упаковку ваш продукт брать никто не хочет, то упаковки в четверть фунта, продаваемые за 25 центов – а лучше за 27 или 30, – могут разойтись быстрее.

Почему публика не задается вопросом, зачем это делается, зачем кто-то облегчает им задачу купить эти акции? Опять уоллстритовские филантропы для людей стараются? Мудрый спекулянт должен остерегаться данайцев, дары приносящих. Если вы видите, что кто-то старается вам угодить, это само по себе должно восприниматься как сигнал тревоги. Публика же такими сигналами пренебрегает и в результате ежегодно теряет миллионы долларов.

Закон наказывает тех, кто порождает и распространяет слухи в надежде негативно повлиять на деловую репутацию и бизнес частных лиц и предприятий, то есть понизить стоимость ценных бумаг, побуждая публику их покупать. Первоначально авторы этого закона ставили своей целью снизить опасность возникновения паники, наказывая тех, кто вслух выражает сомнения в платежеспособности банков в условиях финансово-экономического кризиса. Но данный закон по самой своей природе одновременно призван уберечь публику от распродажи акций по заниженным ценам. Другими словами, закон наказывает тех, кто сеет «медвежьи» настроения.

Но как публика защищена от тех, кто побуждает ее покупать акции по завышенным ценам? Кто наказывает распространителей лживых «бычьих» слухов? Никто, а между тем публика теряет больше денег, когда покупает слишком дорогие акции по советам анонимных инсайдеров, чем когда продает акции дешевле их реальной стоимости во время так называемых «медвежьих» рейдов.

Если бы против лживых «быков» был принят такой же закон, какой существует против лживых «медведей», это наверняка помогло бы играющей на бирже публике сохранить миллионы долларов.

Естественно, промоутеры, манипуляторы и другие бенефициары раздуваемого анонимными советчиками оптимизма скажут вам, что те, кто играет на бирже, основываясь на слухах и анонимных заявлениях, сами виноваты в своих неудачах – так же как наркоман сам виноват в том, что по своей дурачности сел на наркотики, – и защищать их, дескать, нечего.

Однако биржа сама жизненно заинтересована в том, чтобы защищать публику от нечестных приемов. Если человек, который благодаря своему положению знает больше других, хочет, чтобы публика принимала на веру его констатации фактов и прислушивалась к его мнению, пусть подписывается под своими заявлениями. Когда заявление подписано, оно не становится автоматически правдивым, но это заставит «инсайдеров», выступающих с подобными заявлениями, быть более осторожными и ответственными.

Публика всегда должна иметь в виду азы биржевой торговли. Когда акции идут вверх, не нужно долго искать объяснения, почему это происходит. Акции устойчиво растут тогда, когда их устойчиво покупают. Пока это продолжается, прерываясь время от времени лишь небольшими и совершенно естественными откатами, самое благоразумное – плыть по течению. Но если после длительного, устойчивого подъема акции разворачиваются и постепенно начинают снижаться, лишь иногда перемежая снижение кратковременными отскоками, становится ясно, что линия наименьшего сопротивления изменилась и теперь обращена не вверх, а вниз. Нужны ли в таком случае какие-то дополнительные объяснения? Возможно, для снижения курса и есть какие-то очень уважительные причины, но они известны лишь немногим, которые либо держат эти причины при себе, либо просто объясняют публике, что так и должно быть, поскольку курс данных акций был завышен и на самом деле они должны стоить дешевле. Публике следует понять, что в силу самой природы подобной игры те немногие, кому известно истинное положение дел, просто не могут об этом рассказывать.

Стоит также иметь в виду, что многие из утверждений, публикуемых в средствах массовой информации и приписываемых «инсайдерам»

или должностным лицам, не имеют под собой никакой фактической основы. Иногда бывает так, что к инсайдерам за комментариями, анонимными или подписанными, никто даже не обращается. Кто-то – у кого на рынке имеются значительные интересы, – попросту выдумывает все эти заявления. На определенной стадии роста котировок ценных бумаг крупные инсайдеры не прочь прибегнуть к помощи профессиональных трейдеров, чтобы сбить с рук большое количество акций. Но если инсайдер может при случае – в знак благодарности – намекнуть играющему по-крупному биржевику на подходящий момент для покупки акций, то можно биться об заклад, что он никогда и ни за что не скажет, когда нужно продавать. Это ставит крупного профессионального игрока в один ряд с публикой – единственное отличие заключается в том, что ему нужно вовремя избавиться от гораздо большего количества акций, чем рядовому аутсайдеру. В этой ситуации на инсайдеров рассчитывать нечего. Если они что-то и подскажут, то лишь ради того, чтобы еще сильнее ввести вас в заблуждение. Разумеется, есть инсайдеры, которым нельзя доверять ни на какой стадии. Как правило, люди, стоящие во главе корпораций, могут пользоваться своей инсайдерской информацией, когда выходят на фондовый рынок, но лгать они не станут. Они просто ничего вам не скажут, потому что прекрасно понимают: бывают времена, когда молчание – золото.

Я уже много раз говорил и не считаю лишним повторить еще раз то, в чем убеждает меня многолетний опыт игры на бирже: никто не в силах постоянно и устойчиво обыгрывать рынок акций, хотя в отдельных случаях можно хорошо зарабатывать на ценных бумагах отдельных компаний. Сколь бы опытен ни был трейдер, всегда есть угроза проиграть, потому что в этом деле стопроцентных гарантий быть не может. Профессионалы Уоллстрит знают, что использование инсайдерских советов губит человека быстрее, чем голод, эпидемии, неурожай, политические беспорядки и любые другие бедствия. Прямой, ровной, асфальтированной дороги к успеху вы не найдете ни на Уолл-стрит, ни где-либо еще. Так зачем создавать дополнительные трудности себе и другим?



ЭДВИН
ЛЕФЕВР

ВОСПОМИНАНИЯ
БИРЖЕВОГО
СПЕКУЛЯНТА

Сноски

1

Игра слов: WA R в переводе с английского языка означает «война», но в то же время это инициалы У. А. Роджерса, которому и принадлежала шляпа. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

2

Литтл (little) в переводе с английского языка означает «маленький». – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)