

# ***THE DAY TRADER***

---

***From the Pit  
To the PC***

---

**LEWIS J. BORSELLINO**  
WITH  
***Patricia Commins***



**John Wiley & Sons, Inc.**

**New York • Chichester • Weinheim • Brisbane • Singapore • Toronto**

# **ДЭЙ ТРЕЙДЕР**

---

***Кровь, пот и  
слезы успеха***

---

**ЛЬЮИС ДЖ. БОРСЕЛИНО  
И  
Патриция Комминс**



**“ИК “Аналитика”**

## Оглавление

### **ПРЕДИСЛОВИЕ**

### **ОТ АВТОРА**

**Глава 1** Великие времена

**Глава 2** Трейдинг - моя жизнь

**Глава 3** Битва

**Глава 4** Дух соперничества

**Глава 5** Худшие времена

**Глава 6** Расследование

**Глава 7** Метаморфозы

**Глава 8** Трейдинг становится электронным

**Глава 9** Политика, трейдинг и фьючерсная биржа

**Глава 10** От обычной к глобальной экономике

**Глава 11** Из ямы к персональному компьютеру

## **ПРЕДИСЛОВИЕ**

В современном мире осталось слишком мало арен, где только мужество и воинский дух определяют победителя в сражении гладиаторов. Пожалуй, только бизнес, где вы работаете сами на себя, вооруженные интеллектом и крепкими нервами, позволяет проявить качества бойца. Трейдинг одна из таких редких арен. Да, у вас есть компьютерные программы для анализа рынка, технические графики с уровнями поддержек и сопротивлений, и телефоны, соединяющие экран вашего компьютера с торговым залом биржи. Но, в конечном счете, независимый трейдер сражается с рынком один на один, будь он на полу или у экрана компьютера.

Я пришел на фьючерсный рынок в 22 года и оставался там большую часть своей жизни. Начиная "на побегушках", посыльным Чикагской Торговой Биржи, получая минимальную зарплату, был клерком, брокером, независимым трейдером. Сегодня я менеджер фонда.

Мне повезло работать трейдером в наиболее захватывающие и сложные периоды жизни в яме, когда биржа вводила контракт на фондовый индекс Standart & Poor's 500, который вскоре затмил все, что торговалось. По мере роста объема торговли контрактами на S&P рос и я как трейдер, становясь более крупным игроком. В один прекрасный день я вдруг осознал, что стал крупнейшим игроком на S&P.

Но бизнес стремительно меняется. Новые технологии, как и везде в деловом мире, вторгаются в трейдинг. Бушуют дебаты, заменит ли когда-нибудь персональный компьютер биржевую яму. Опять же яма — важная часть моей профессиональной жизни. Я торгую на полу и через компьютер, но везде по-прежнему остаюсь трейдером. Я всегда буду трейдером.

Когда я решил написать эту книгу, то в шутку сказал, что моя жизнь окончилась лишь наполовину. Я говорил это почти всерьез. Сейчас я перехожу из ямы торгового зала к компьютеру, превращаясь из независимого трейдера в менеджера фонда. В каждом из этих облиций я по-прежнему узнаю много интересных историй. У меня есть много наблюдений о трейдинге и жизни, которыми я могу поделиться: о дисциплине, управлении риском и убытками, как увеличить прибыль, когда времена благоприятны. Эти жизненные уроки ключевые для любого трейдера - от стоящих на полу и заканчивая трейдером у экрана электронной системы.

Этот рассказ и моя личная история. Я не могу рассказать о своей карьере, не поделившись деталями своей жизни. Жизненный опыт повлиял на меня и как на человека, и как на трейдера. Осознав себя, свои сильные и слабые стороны, я стал более совершенным. В самом деле, знание себя - как вы реагируете на выигрыши и потери, как хорошо умеете управлять успехами и неудачами — так же важно, как и изучение технических ценовых графиков. Не рынок может когда-нибудь вас разбить, а именно вы можете уничтожить себя. Риск слишком высок. Огромное кредитное плечо. Не хватает дисциплины. Отсутствие сосредоточенности. Я знаю это на собственном опыте. Я покончил с этими грехами трейдинга как любой трейдер, честно относящийся к самому себе. Но вы учитесь только тогда, когда совершаете то, чего не надо делать. Вы разбираетесь со своими ошибками, осознаете ответственность и однажды снова возвращаетесь торговать.

## ОТ АВТОРА

История книги "Дэйтрейдер: кровь, пот и слёзы успеха" – это во многих отношениях это история моей семьи. Я особо хочу поблагодарить членов моей семьи за поддержку, любовь и ободрение на протяжении всего времени создания книги, особенно мою жену Джули, мою мать Флорэнс "Тутси" Борселино, моего брата Джоуи, выдающегося независимого S&P-трейдера, и его жену Терезу. Эта история - "наследство" для следующего поколения: моих детей Льюиса, Энтони, Брайаны и Джоуи, которые носят фамилию Борселино; моих приемных детей, Николь, Джэми и Ника; детей моего брата Энтони, Джоуи, Джонни и Марлы. От всей души выражаю благодарность семье, в которую входят мои дяди и тети – Норф и Долли, Луиза и Гас, Джози и Мими, Кэрэлайн, Тина и Тони, Антуанетта "Пышка" и Вине, Сэмми и Донна, Фрэнк и Тереза, а также всю семью в "широком понимании" и моих дорогих друзей.

Я признателен друзьям, на протяжении многих лет находившихся рядом, включая моего наставника Маури Кравитца, Джэка Сандера, Джони Вэбера, работавшего со мной более 15 лет, и "мою команду". Благодарю коллег по компании "Borsellino Capital Management", включая моего партнера, Эдварда Р. Веласкеза Второго, Джо ДиЛаурентиса, Брэда Салливана, Люка Мэтьюса, Джо Кале, Энтони Руджеро, Лайта Кубла, Луи Лаззара, и моих кузину Марианну Палумбо и кузена Тони Марино, тоже работавших у меня. Приношу благодарность Джиму Себанку за его вклад, касающийся истории рынка, и за легенду о трейдере Галилее, а также Марио Альберико за его откровения, касающиеся сути электронного трейдинга.

Особо благодарю сотрудников издательства John Wiley & Sons, особенно моего редактора Памэлу ван Гиссен за ее помощь, юмор и "железное" терпение, а также моего агента Ариэлу Уилкоккс, подсказавшую идею написать книгу.

Наконец, Дэйтрейдер салютует Ночному Писателю, горевшему полуночной лампадой для завершения этой работы.

Чтобы связаться с Льюисом Борселино, пожалуйста, посетите его сайт по адресу [www.borsellino.com](http://www.borsellino.com).

## **Глава 1 Великие времена**

В "черный понедельник" я находился вдали от тортовой ямы. Меня не было в Чикаго и в стране, в момент краха я даже не знал, что происходит на рынке. В конце дня 19 октября 1987 года я зашел в магазин швейцарской фирмы "Piaget" в Цюрихе купить часы. Продавец за прилавком, швейцарец средних лет, одетый как любой из банкиров, которых я видел на Банхофштрассе в финансовом районе Цюриха, выложил две пары часов на черную бархатную подушечку и ждал, пока я рассмотрю их. На секунду мой взгляд скользнул с часов в сторону улицы на наружное электронное табло какого-то банка. Я не читаю по-немецки, но все-таки понял, что было на табло. Индекс Доу-Джонса для промышленных компаний рухнул на 500 пунктов.

"Оно, должно быть, сломалось", — сказал я продавцу, указывая в сторону банковского табло. И выбрал одни из часов, чтобы лучше рассмотреть их.

"Нет, сэр, — спокойно, с резким швейцарским акцентом сказал продавец. — Сегодня рынок американских акций обрушился".

Мое лицо в миг побелело. Я вернул часы продавцу и бросился к двери. "Сэр, вам не нужны часы?", — спросил растерявшийся продавец.

"Забудьте про часы, — бросил я через плечо. — Мне надо обратно в Чикаго".

Вернувшись в отель, я увидел зловеще мерцающий индикатор сообщений на моем телефоне. Звонили жена и брат, сообщившие то же, что продавец в магазине. Рынок акций обрушился.

Моя первая поездка в Европу оказалась короткой. Нас было семеро — все бизнесмены, а я в свои 30 лет самый молодой в этой 10-дневной экскурсии в Европу на отдых и немного расслабиться. После обеда в прошлую пятницу мы отправились в Италию, затем в Швейцарию. Когда я во второй половине дня в пятницу сел на самолет из Чикаго в Нью-Йорк, у меня была короткая позиция по 25 фьючерсам на S&P — фьючерсным контрактам на фондовый индекс Standard & Poor's 500, но я оставил приказ на их ликвидацию по закрытию торгов. К тому времени, как я вылетел из Нью-Йорка в Европу, я сделал на этой сделке \$250 000. По итогам года я уже был в плюсе на \$2 миллиона. Поездка обещала быть великолепной.

После выходных в Италии мы приехали в Цюрих. Я остановился в самом лучшем пятизвездочном отеле "Beau Rivage". Когда я шел в тот магазин часов, то думал только об отдыхе — никакого бизнеса. Однако через несколько минут единственное, о чем я мог думать, — это как можно быстрее вернуться в торговую яму. Во вторник утром я сел на самолет до Лондона, откуда надеялся попасть на Конкорд, вылетающий в Нью-Йорк. К моему изумлению, рейс был переполнен. Мне пришлось выкупать бронь, по цене \$5000 за билет в один конец. Но даже эта заоблачная цена казалась оправданной инвестицией для возвращения в торговую яму, где после дня наибольшего однодневного падения фондового рынка меня ожидали исключительные возможности.

На ближайшем рейсе в Нью-Йорк был такой муравейник, что я даже не мог наслаждаться тем фактом, что впервые лечу на Конкорде. Мое внимание было приковано к торговой яме, где, как я представлял, фьючерсы на S&P должны были, вероятнее всего, развернуться после резкого падения в понедельник. Но угнетала одна проблема, с которой разобраться мог только я сам. У меня было 1 000 колл-опционов на евродоллары, дающие мне право быть длинным в евродолларах по \$94, которые я купил на \$25 000 примерно за два с половиной месяца до этого. Я покупал эти опционы по двум причинам: я хотел поближе познакомиться с опционами, достаточно новым для меня инструментом. А в дан-

ной конкретной ситуации 94-е коллы могли оказаться ценным приобретением в случае сокращения краткосрочных процентных ставок.

Как трейдер, специализирующийся на торговле фьючерсными контрактами на фондовый индекс Standart & Poor's 500 на Чикагской Торговой Бирже, я хотел больше знать про опционы. В опционах интересно то, что они дают держателю право — но не обязательство — занять позицию на фьючерсном рынке в обмен на премию опциона. У опционов конкретная цена исполнения, или страйк. Чем ближе цена исполнения к текущей рыночной цене, тем ценнее опцион (и тем выше его премия). Чем дальше от рынка цена исполнения данного опциона, тем менее он ценен.

Существует несколько разных сложных стратегий одновременной торговли фьючерсами и опционами, и я начал в них барахтаться. Первый мой опыт — опционы на говядину. У меня появилась идея, что цены на говядину вырастут. Она частично основывалась на информации моего друга, работающего в оптовом мясном бизнесе. Я решил купить коллы — 2 000 контрактов — примерно за \$25 000, получив право быть длинным по фьючерсам на говядину по цене 65 центов. В точном соответствии с моими надеждами рынок устойчиво рос, пока цена на говядину не приблизилась к моей цене исполнения на 0,20 цента. Если бы я знал тогда то, что я знаю сейчас! Я бы продал фьючерсы, когда рынок был по 64,80. Следуя этой стратегии, в случае роста цен я бы стал в длинную позицию по говядине по цене 65 путем исполнения колл-опционов. Если бы цены упали, я бы оказался в короткой позиции, начиная с цены 64,80. Единственный мой риск — та разница в 20 пунктов между колл-опционами и ценой фьючерса. Она примерно соответствовала вложению \$61 000 — затратам на опционы и моему потенциальному убытку по фьючерсной сделке, что многократно бы компенсировалось возможной прибылью по сделке.

Вместо этого я остался в своих опционах, надеясь, что моя цена исполнения 65 будет достигнута. Но Департамент сельского хозяйства США в своем докладе сообщил о более высоком предложении говядины по сравнению с предыдущими оценками. Цена говядины пять дней шла вниз по лимиту, и мои опционы истекли бесполезными. Если бы я продал фьючерсные контракты по 64,80, по моим оценкам, прибыль по той сделке составила бы кругленькую сумму в \$750 000.

Второй случай, когда я пытался играть на опционах, имел место за шесть недель до поездки в Европу. Евродоллары шли по 92, когда я купил 1 000 опционов колл на эти контракты, чтобы быть в длинной позиции по 94. Но сценарий, на который я надеялся — снижение краткосрочных процентных ставок, — не собирался сбываться. Когда я покинул Чикаго, евродоллары понизились до 91,50. Процентные ставки должны были бы уменьшиться на два с половиной базисных пункта, чтобы цена моего страйка была достигнута.

Это оказалось не совсем правильным прогнозом. Мои опционы были "в кабинете", что означало: они еще не истекли, но стали практически бесполезными.

Затем фондовый рынок рухнул, и Алан Гринспен, пытаясь погасить панику, объявил, что Федеральная резервная система снизит ставки. Во вторник утром мои евродолларовые опционы перешли из простой бумаги в твердые деньги. Я мог бы превратить их почти в миллион долларов, если бы не летел в самолете на высоте 50 000 футов.

На Конкорде не было телефонов, а когда я добрался до Нью-Йорка, рынок евродолларов еще не открылся. Мне пришлось ждать, пока я окажусь в самолете из Нью-Йорка в Чикаго, чтобы заказать разговор по телефону с моим брокером. Но по непонятным причинам телефон в самолете не мог считать мою кредитную карту. Вот теперь я запаниковал. Никто не знал об этих опционах, а я застрял в самолете, на котором не работает телефон. Я подошел к бортпроводнице со сто долларовой купюрой и спросил: "У вас есть карточка VISA или American Express?"



Она посмотрела на меня несколько недоуменно.

"Я товарный трейдер. Рынок сейчас сходит с ума. Мне нужно заказать телефонный разговор и позаботиться кое о чем. Но телефон не принимает мою кредитную карту. Мне нужно сделать двухминутный звонок. Я дам вам 100 долларов, если вы позволите мне воспользоваться вашей кредитной картой".

Бортпроводница сжалась надо мной и не взяла 100 долларов. "Плата за разговор всего пять долларов", — сказала она. "Дайте мне пять долларов и можете использовать мою кредитную карточку".

Когда я наконец добрался до трейдингового стола на бирже, то узнал, что евродолларовые фьючерсы открылись по 94,50, но затем откатились с этих высот. Мои опционы еще чего-то стоили — но далеко не столько, сколько они могли бы стоить. Я продал их с прибылью в 250 000 долларов, которая, тем не менее, составляла 10-кратный доход на вложение в 25 000 долларов.

Но оглядываясь назад, я бы проделал все это совсем по-другому, будь, в тот день на полу. Я мог продать мои 94-е опционы, и сделать 500 000 долларов, или продать 1 000 евродолларовых фьючерсов, чтобы быть в короткой позиции по 94,50, и оставаться в длинной по опционам со страйком 94, что гарантировало бы 50-кратную прибыль. Три дня спустя евродоллары опустились до 92, и я был бы в короткой позиции с 94,50. В конечном счете, по моим подсчетам, я потерял как минимум 1 250 000 долларов потенциальной прибыли. По факту, я сделал 250 000 долларов на опционах, которые считал бесполезными. Во время краха 1987 года я сделал хорошие деньги - но многое оставил на столе.

Когда я добрался до Чикагской Торговой Биржи во вторник, около часа дня, она выглядела, как поле битвы после тяжелых потерь. Некоторые трейдеры сбежали, чтобы никогда больше не возвращаться. Многие были выдернуты своими клиринговыми фирмами, потому что не имели достаточно денег на торговых счетах для покрытия потенциально шестизначных убытков. Лучшие из выживших настолько испугались, что держались подальше, пока дым не развеется. Те, кто остался, выглядели тяжело контуженными.

"Вам следовало быть здесь, Льюис, - бросил мне один из трейдеров. — В понедельник вы бы сделали 5 миллионов".

Другой трейдер остановил меня по пути в яму S&P. "Клянусь Богом, ты бы сделал 5 миллионов долларов, - сказал он. Это было невероятно".

Пять миллионов - всякий раз, когда мне встречался кто-нибудь, я слышал это число. Я бы сделал \$5 миллионов в понедельник. Это было не то, что я хотел услышать.

Я сделал \$500 000 во вторник, когда рынок рванул в обратную сторону примерно на 350 пунктов. Среда стала новым сумасшедшим, волатильным днем в яме, и я получил чистыми еще 500 000 долларов. Волатильные дни предоставляют огромные возможности для таких дэйтрейдеров, как я. Чем больше движений на рынке происходит в течение дня — повышений или падений, проверок уровней поддержки и прорывов через уровни сопротивления, тем больше потенциал прибыли. Но волатильный рынок немного похож на серфинг. Когда вы все контролируете, это превосходная прогулка, но если вы теряете свою концентрацию и дисциплину, все очень быстро становится весьма рискованным. К счастью, я обладаю такой способностью. Чем сумасшедшее становится рынок, тем я более сосредоточен. Эта способность помогла мне во времена кризиса - личного и профессионального. Когда мир вокруг меня начинает сходиться с ума, я становлюсь рассудительнее. Чем более диким становится рынок, тем дисциплинированнее я.

Затем настало утро вторника. Торговая яма имеет настроение, отражающее мысли, предчувствия, опасения, надежды и предубеждения людей, находящихся в ней. Когда на рынке негативные известия, яма похожа на неустойчивое судно, которое может вот-вот опрокинуться. Вы знаете, что скоро пойдете ко дну. В дни повышения рынка вы чувствуете-



те оптимизм, когда он проверяет старые максимумы, ждете достаточного импульса, резкого и быстрого падения цен после подъема. Познание настроения рынка приходит с практикой, когда в яме изо дня в день, как это происходило со мной, с того момента как я впервые появился на бирже в качестве посыльного в 1981 году. Я так развил инстинкт, что стал прислушиваться к своей интуиции, как я прислушиваюсь к своему разуму. Иногда я делал ошибки, в последнюю секунду все понимал, но было уже поздно. Как и большинство ветеранов трейдинга, я научился доверять способности, подобной шестому чувству, когда дело касается ощущения рынка.

Во вторник после краха в воздухе определенно что-то чувствовалось. Когда я прошел в яму S&P за несколько минут до звонка об открытии, то заметил, что брокеры, выполнявшие клиентские приказы, выглядели нервными и нетерпеливыми. Я сам работал ордер-филлером<sup>1</sup> четыре года до того, как начал торговать исключительно за свой собственный счет. Я хорошо помню нервное ожидание, когда необходимо исполнить крупный приказ по открытию. Именно это я увидел в яме в то утро, беспокойные, торопливые движения и нервно бегающие глаза трейдеров. Это - продавцы, сразу решил я. Спустя день (после исторического падения в понедельник) и следующие за ним двумя днями высокой волатильности (во вторник и в среду) продавцы вернулись на рынок.

Непосредственно перед открытием рынка брокерам позволяют объявлять свои биды и оффера<sup>2</sup>, которые задают тон к открытию торгов. Тем утром один брокер объявил предложение о продаже S&P на 400 пунктов ниже. Затем другой брокер из Shearson повысил напряжение, предложив продажу на 1 000 пунктов ниже. В те дни яма S&P не имела торговых лимитов. Сейчас они там введены, чтобы контролировать — как далеко и насколько быстро могут упасть фьючерсы на S&P. Эти предохранительные лимиты действуют как тормоз, замедляя резкое падение цен. Но в те дни рынок взлетал и падал исключительно по прихоти брокеров, исполняющих на полу заявки клиентов.

После проявления готовности брокера из Shearson сделать предложение на 600 пунктов ниже первого брокера меня заинтриговало, насколько далеко вниз готов идти сегодняшний рынок. "Я ниже на 2 000 пунктов!" — громко закричал я в яму.

Брокер из Shearson не колебался. "Я ниже на 3 000 пунктов!" — прокричал он в ответ.

Вот черт! - подумал я. Рынок снизился уже на 3 000 пунктов, а мы даже не начали торговать. Чтобы представить эту ситуацию, следует сказать, что в те дни рост или падение на 400 или 500 пунктов было значительным движением.

"4 000 ниже!" — завопил я.

"5 000 ниже!" - нанес встречный удар брокер из Shearson.

Таким образом, S&P-фьючерсы открылись на 5 600 пунктов ниже. Это было свободное падение, но, как подсказывал мне инстинкт, мы оказались близко ко дну. "Покупаю!" — крикнул я брокеру из Shearson через яму, когда трейдер, стоящий впереди, схватил меня за руку.

"Льюис! Я продам тебе 150!"

"Покупаю!" — крикнул я в ответ.

Я быстро нацарапал сделку на своей карточке и поднял глаза.

Спустя секунду другой брокер поймал мой взгляд. "Я продаю 300", — сказал он мне.

"Не могу", — просигналил я в ответ. Я только что купил 150 контрактов и не был уверен, что в состоянии переварить риск еще 300 контрактов на рынке, который так легко может обрушиться или дать откат.

---

<sup>1</sup> Ордер-филлер — брокер, исполняющий в торговом зале биржи заявки клиентов. — Прим. перевод.

<sup>2</sup> Биды и оффера (аски)—объявляемые цены на покупку и продажу. Бид—цена покупки. Аск (оффер) — цена продажи.— Прим. перевод.

Две секунды спустя трейдер на другой стороне ямы привлек мое внимание. Комбинируя сигналы руками с усиленными движениями губ, он спросил меня: "Что ты делаешь?"

"Продаю", — ответил я.

"Покупаю", — просигналил он в ответ.

Я предложил те самые 150 контрактов, купленные менее чем за полминуты до этого — на 2 000 пунктов выше той цены, по которой купил их сам. Я сделал 1300 000 долларов на одной сделке. Но я также знал, что купи еще 300 контрактов, моя прибыль составила бы круглую сумму в 5 миллионов. Но я не мог оглядываться. Я достиг своего внутреннего предела риска. Я сделал несколько мелких продаж, получив чистыми еще 40 000 или 50 000 долларов. Затем мне все надоело. Я передал последнюю торговую карточку своему клерку, вышел из ямы, пошел в ванную, и меня вывернуло наизнанку.

Я ополоснул лицо холодной водой и посмотрел на свое отражение в зеркале. Красные капилляры выступили на моих воспаленных голубых глазах, а кожа выглядела серой. Я запустил руки в свои светлые волосы, коротко постриженные, как в дни, когда играл в футбол в колледже. Моя голова закружилась, когда я осознал грандиозность той задачи, с которой только что справился и которую мое "я" только начинало постигать. Мне было 30 лет, и я сделал миллион долларов меньше, чем за минуту. Но я чувствовал вкус желчи у задней стенки гортани и знал, что это мои внутренности говорят мне — все легко могло сложиться сегодня совсем по-другому и меня выворачивало бы в ванной совсем по иной причине. Если бы рынок повернулся против меня, я был бы уничтожен.

Трейдинг поднимает на самые большие высоты и опускает на самое дно как никакая другая профессия, и я вкусил обе крайности. За 18 лет, что я простоял в яме S&P на "Мерк"<sup>1</sup>, прошли годы правления Рейгана, война в Персидском заливе, государственный переворот в России, наблюдались самый долгий бычий забег в истории рынка и азиатский финансовый кризис. Так или иначе, я буду торговать S&P-фьючерсами долгое время, приходя на пол биржи или по электронным каналам, из Чикаго или откуда угодно. Это не имеет значения. Я буду на этом рынке и во время любых событий, что бы ни грянуло в следующий раз. Я поднимал в среднем семизначные числа за год, торгуя только своими деньгами. Я принимаю на себя риск, не подходящий для сомневающихся, неуверенных или малодушных, и получаю за это вознаграждение как результат терпения, дисциплины и стремления к победе.

Успех принес мне долю хороших времен. И я выдержал свою долю тяжелых периодов. Но только здесь вы получаете удовольствие во время полосы везения, пока она длится, как и в случае, когда сидите при деньгах за столом азартной игры в кости. Есть и другие правила, по которым я живу — что-то вроде личного кодекса, который я выковал или который выкован во мне за прошедшие годы. Никогда не теряйте своей сосредоточенности, своей дисциплины или самоконтроля и никогда не забывайте, кто вы.

Я прошел большой путь от Тэйлор стрит на Новой Западной Стороне в Чикаго, где итальянский звучит так же часто, как и английский, а ловкие уличные мальчишки играют в салки на тротуарах и в переулках. Я далеко ушел от старого окружения, где почти каждый занимался каким-нибудь видом рэкета и, когда это переходило в азартные игры и подпольные лотереи, каждый знал каждого, кто был в игре. Я почти обуздал свою горячность, никогда не позволявшую мне легко побеждать в борьбе, заменив ее на более холодную голову стратега. Я прошел долгий путь, но не забыл, где я родился в апреле 1957 года. Я не потерял сердце и нервы борца, психологическую и физическую стойкость к ударам, которые помогли мне добиться успеха. Эти качества дали мне силу выдержать все — начиная с расследования ФБР и заканчивая мучительным разводом — и при этом

---

<sup>1</sup> "Мерк" - биржевой сленг, обозначающий Чикагскую Торговую биржу (Chicago Exchange - CME). -Прим. ред.

не потерять свою сосредоточенность. Я стал тем, кто я есть, назло своему прошлому и благодаря ему.

Теперь, когда я пишу, мне 41 год, и 18 лет я посвятил профессии, в которой большинство разорялись, проигрывали или сгорали всего за несколько лет. Я больше не стою на полу биржи от звонка до звонка как в старые времена. Я оставил эти долгие выматывающие дни молодым начинающим трейдерам. Я покидаю яму не потому, что не хватает выносливости, чтобы быть игроком, а из-за того, что игра изменилась. Я вышел на новую арену как фондовый менеджер, что требует моих способностей трейдера и моей сосредоточенности и дисциплины.

В течение долгих лет я стойко выдерживал тяжелые времена и извлекал пользу в хорошие. В течение почти двух десятилетий моя скаковая дорожка занимала пятачок примерно в один фут на втором уровне торговой ямы. Мой брат Джоуи, которого я считаю на сегодня крупнейшим трейдером фьючерсов на S&P, стоит слева от меня. Заглядывая в яму, где сотни трейдеров, брокеров и клерков роятся, как пчелы в улье, я вижу новые лица. Они торгуют какое-то время, затем уходят. На полу осталась только горстка парней, торгующих так же долго, как и я. Мы приветствуем друг друга кивком или взмахом руки как ветераны какой-то иностранной войны.

Я видел все — конец двойной торговли, которая когда-то позволяла брокерам торговать для себя и исполнять приказы для клиентов, и наступление электронного трейдинга, угрожающего превратить трейдеров на полу в вымирающий вид. Я хорошо помню долгую болезненную операцию на Мерк и родственной ей бирже, Чикагской Торговой Палате<sup>1</sup>, когда ФБР пыталось поймать трейдеров на незаконной деятельности, подозревая их в совершении нелегальных сделок. Раскрыли несколько незначительных нарушений, но большинство трейдеров оказались чисты. И нам пришлось столкнуться с некоторыми из крупнейших и, по идее, лучших в финансовом мире фигур.

Взять, к примеру, случай, когда Джордж Сорос вслед за Крахом 1987 года выдал то, что равносильно подаче группового иска против ямы S&P. Потребовался всего день, чтобы поползли слухи о том, кто стоял за всеми крупными продажами во вторник после краха. Брокеры Shearson исполняли приказы на продажу для биржевого спекулянта и фондового менеджера Джорджа Сороса. Но приказ Сороса, как мы узнали, был на 2500 контрактов. Менеджер стола каким-то образом зарегистрировал приказ дважды. Shearson ошибочно продала 5000 контрактов вместо 2500. По слухам, потери на той продаже составили около 60 миллионов долларов.

Это было в начале 1988 года, когда адвокат Сороса официально допрашивал меня. Я был вызван в конференц-зал шикарной адвокатской конторы, где меня ждала группа адвокатов в строгих темных костюмах.

"Вы имеете право на присутствие адвоката", — сообщил мне один из юристов Сороса.

"Мне не нужен адвокат. Просто спросите у меня, что вы хотите узнать".

Они спрашивали у меня каждую мелочь, начиная с того, где я стоял в яме, и заканчивая, как долго я был брокером на полу, прежде чем стать трейдером. Затем они уделили внимание бизнесу. Им хотелось знать, не раскрыли ли мне брокеры Shearson каким-либо образом содержание приказа перед открытием рынка.

"Нет", - твердо ответил я.

"Почему же вы продавали?"

"Потому что мне показалось, что в тот момент на рынке было значительно больше продавцов, чем покупателей", — ответил я.

При открытом выкрике сделки заключались на основании лучших цен спроса и предложения. В то утро во вторник я имел все права делать оффера по любым ценам,

<sup>1</sup> Chicago Board of Trade (CBOT).

пока не получу покупателя. "Всякий раз, когда я предлагал, — продолжал я, брокеры опускали свои офферы еще ниже".

"И при этом не было раскрытия клиентского приказа?" — нажимали адвокаты.

"Нет, не было. Послушайте, я заплатил 150 000 долларов за свое место на бирже, чтобы знать первым, что делается на рынке и видеть, кто и что делает. Кто угодно легко может сделать то же, что и я — купить место и следить за рынком".

Адвокаты сделали паузу. Я увидел, что работающий на запись магнитофон совершил один полный цикл. "Каково было ваше намерение?" — спросили они меня.

"Я был готов купить у Shearson. Но я не сделал этого. Я купил 150 контрактов у другого трейдера". По выражению лиц адвокатов я догадался, что это утверждение было для них новостью. Явно кто-то не выполнил своей домашней работы.

Сбор показаний вскоре закончился, а иск против брокеров на полу и трейдеров в конечном счете сняли. В самом конце еще сохранялся спор между Соросом и Shearson. Еще годы циркулировали теории о том, что предположительно вызвало Крах. Некоторые возлагали вину на компьютеризованные программы продаж, запустивших широко-масштабную распродажу акций. Другие направляли обличающий перст на саму S&P-яму, заявляя, что слабость фьючерсов вызвана сбросом акций. Какая бы ни была причина, но следствием Краха стали астрономические маржин-коллы<sup>1</sup> по фондовым портфелям. Чтобы продолжать торговать, брокерским домам пришлось взять на себя вину за потерянные миллиарды долларов, и ФРС<sup>2</sup> прибегла к помощи Уолл-стрита.

Поскольку почва под самим Уолл-стритом ходила ходуном, Чикагская Торговая Биржа устояла. Специалисты Нью-Йоркской Фондовой Биржи оставили некоторое количество акций закрытыми для торговли на два-три дня после Краха, сказав, что необходимо подождать, пока они получают приказы на покупку. Яму S&P закрыли всего на несколько часов во вторник после Краха. Любой, кто находился в короткой позиции по контракту S&P, оказался перед лицом 40-пунктного дисконта по отношению к наличному рынку. Чтобы компенсировать этот риск, трейдеры обратились к Index Major Market — синтетическому индексу курсов акций 20 ведущих американских корпораций. Этот "макси"-контракт, торгуемый на Чикагской Торговой Палате (CBOT) в то время, не полностью соответствовал S&P, но был достаточно близок к нему. Когда S&P-фьючерсы закрыли, "макси" шел с 80-пунктным дисконтом к наличному рынку. К тому времени, когда S&P были вновь открыты, "макси" шел уже с 80-пунктной премией, ставшей топливом для ралли фьючерсов на S&P. Анализируя события периода Краха в последующие дни, я уверился, что "макси" и разворот S&P помогли воспрепятствовать падению акций, и предотвратили переход серьезного краха в еще более катастрофический. Они также способствовали изменению настроения рынка, и программная торговля переключилась с крупных продаж на покупки.

За это время инцидент с Соросом постепенно исчез из разговоров в яме, хотя мы еще даже сегодня временами подшучиваем над парнем — менеджером стола Shearson в тот день. "Не хочешь продать 5 000?" — дразним мы его. Что до меня, то я продолжаю агрессивно заниматься трейдингом, как всегда. Трейдинг — это моя жизнь, мой бизнес. То, что я делаю, чтобы самореализоваться.

Канал Си-эн-би-си когда-то сообщал обо мне как о крупнейшем и лучшем трейдере в яме S&P. Я принимаю этот комплимент. Я знаю, что я среди лучших, когда дело касается определения рыночных уровней поддержки и сопротивления, умения интерпретировать поток приказов на пол и предвидеть, как рынок отреагирует на очередные судороги или чесотку Федеральной Резервной Системы. Но это только часть моей истории.

<sup>1</sup> Маржин-колл - предупреждение о принудительной ликвидации позиций в связи с недостатком средств на счете для покрытия возможных (возникших к этому моменту) убытков. - Прим. ред.

<sup>2</sup> ФРС - Федеральная Резервная Система США.



Что сделало меня успешным трейдером, так это то, откуда я пришел; прошлое, над которым я не просто возвысился, но с которым я пришел к соглашению. Я мужчина, принадлежащий самому себе, но я также сын Тони Борселино. В этом смысле я продукт его надежд и мечтаний, связанных с моим будущим.

Жизнь моего отца, если смотреть поверхностно, очень сильно отличалась от моей. Он действовал в другом мире, которого, по сути, стоило избегать. Но он сделал выбор, исходя из доступных ему вариантов. Все, что он делал, было для нас, его семьи, чтобы обеспечить нам лучшую жизнь, чем была у него. Я слышал это не один, а миллион раз: "Я делаю то, что я делаю, чтобы тебе не пришлось делать это". Эти слова эхом отзываются в моей памяти.

Моя история, как вы видите, наследие моего отца. Я не могу анализировать свою жизнь без объяснения его жизни. Я вижу уровень достигнутого нами успеха, и знаю, нам нужно благодарить за это папу — но не за то, за что могли бы подумать люди. Я слышал, будто мой отец, по общему мнению, оставил нам с Джоуи большую сумму наличных, которую мы использовали для вложения, чтобы торговать на Мерк. И в этом, как гласят слухи, ответ на то, почему мы с Джоуи столь успешны. Правда в том, что когда отец умер, денег не было.

Иногда я шучу с парнями в яме. Я говорю: "Что твой отец оставил тебе — 15 долларов или 20 миллионов? Мой отец оставил нам с Джоуи лыжную маску, пистолет и записку, в которой сказано; "Идите, зарабатывайте. И заботьтесь о вашей матери". Это все, что мы получили.

Мое прошлое — не секрет для моих приятелей-трейдеров, хотя никто из них никогда не спрашивал меня об этом. На самом деле я подозреваю, что большинство из них боялись даже затрагивать эту тему, чтобы не обидеть меня и не столкнуться с моей вспыльчивостью. В результате, многие трейдеры иногда обращались со мной так, как если бы они чувствовали себя не вполне удобно. Чтобы противостоять этому, я иногда шучу по поводу своего детства. Я рассказываю историю про "лыжную маску", которая одним людям придает больше непринужденности, а других несколько потрясает.

Но правда и в том, что отец оставил нам не только лыжную маску и пистолет. Он бы считал, что проиграл, если бы нам когда-либо пришлось в голову пойти по его стопам, когда он стал зарабатывать на жизнь вполне определенным путем. Мой отец был водителем грузовика — легальным — в течение 17 лет. Если кое-что "сваливалось с грузовика", он делал немножко денег на стороне. Затем пришел соблазн, шанс на большую удачу. Дороги назад не было.

Наследство, которое мой отец оставил нам с Джоуи, стоило больше миллионов, и его хватит на более долгое время, чем пая в трастовом фонде. Он оставил нам честность, уверенность в себе, ум, силу, умение держать удар и способность стоять на собственных ногах. Он воспитывал нас мужчинами, даже когда мы были маленькими мальчиками. И он любил нас. Без условий. Без вопросов. Непреложно. Его любовь к нам и его вера, что мы сможем добиться всего, что выберем в качестве своей цели, создали фундамент нашего успеха.

Однажды я играл в карты с Майклом Джорданом. Подобное поведение обычно привлекает внимание. Но это правда. Мы расслаблялись в частном пригородном клубе после турнира по гольфу, в котором участвовали высшие должностные лица нескольких чикагских корпораций, несколько спортивных знаменитостей и таких независимых бизнесменов, как я. Мы сидели вокруг стола, курили сигары и выпивали. Кто-то вытащил карточный стол, и мы разыграли несколько дружеских партий в джин-ремик. В тот вечер я понял, что Майкл Джордан и за деньги никогда не играл в эту карточную игру, я тоже. Мы вышли из другого мира, в корне отличающегося от мира людей, с которыми мы общались в тот вечер. Безусловно, они были великолепными парнями, но я знаю, кто я и

откуда пришел. И не имеет значения, какой клуб я посещаю, кого я знаю и сколько денег я зарабатываю, я никогда не смогу полностью смешаться с этой толпой. Это мой выбор, я есть и всегда буду человеком, стоящим отдельно.

Я голубоглазый блондин, получивший образование в колледже и могу перевоплотиться в другую личность или индивидуальность, как только я облачаюсь в рубашку для гольфа или деловой костюм, но не это главное. Я не могу отрицать влияния воспитания на мой характер и определенно знаю, чего я никогда не стал бы делать. Я американец итальянского происхождения, и горжусь традициями своего рода и моей этнической принадлежностью. Мой дед Луиджи Борселино эмигрировал из Сицилии и перебивался во времена Сухого закона, зарабатывая на жизнь бутлегтерством. Затем он и двое его братьев основали в Чикаго первую фабрику по производству спагетти, а также бизнес по импорту оливкового масла.

Мои дедушка с бабушкой по отцовской линии имели четырех детей. Старший сын Норфф родился в Италии, где провел первые девять лет жизни с матерью уже после того, как его отец эмигрировал в Соединенные Штаты. Когда Норфф, наконец, приехал сюда, он совсем не помнил своего отца и знал его только по рассказам матери. Первую встречу с отцом омрачил розыгрыш, жертвой которого стал Норфф. На все последующие 70 лет это стало семейной шуткой. Кто-то отозвал Норффа в сторону и сказал ему по-итальянски, что его отец, который был ростом самое большее пять футов, теперь завел новое английское имя и любит, когда его так называют. Тогда Норфф улыбнулся своему отцу впервые с тех пор, как был младенцем, и громко произнес фразу на английском, заученную всего минуту назад: "Привет, Коротышка!" Он так и не понял, почему отец сразу его отшлепал, как только увидел.

Следующей после Норффа родилась Луиза, потом мой отец Тони, затем и Джозефин, которую все называли "Джози". Моя мать Флоренс, или "Тутси", как ее называли, тоже была итальянского происхождения и имела много братьев и сестер: Сэмми, Кэролайн, Фрэнк, Антуанетт (ее все называли "Пышка") и Тина. Как с отцовской, так и материнской стороны мы остаемся крепко сплоченной группой тетушек, дядюшек и двоюродных братьев и сестер. Мы всегда вместе, помогая друг другу в трудные времена и находя поводы совместно праздновать все события. В моем понимании это и есть почва, взрастившая обычаи италоамериканцев. Я вырос с пониманием, что не существует жертвы, которую ты не мог бы принести для своих родителей, своих детей и своих братьев и сестер. Я помню случай, произошедший, когда мои родители были молодо женами и жили в квартире этажом выше родителей моего отца. Папа так волновался, что его мать, у которой были шумы в сердце, может получить инфаркт во время подъема по лестнице, что он носил ее наверх на три пролета каждый день.

В итальянской семье все ответственные друг за друга. Это означает, что если у кого-то проблема, проблема у всех. Начинаются телефонные звонки из одного дома в другой, которые будут до тех пор, пока проблема не прояснится и не будет найдено решение. Когда я был ребенком, этим решением обычно был мой отец. Он был прототипом "Поставщика Решений" как люди называют сейчас свои приборы для поиска неисправностей в программном обеспечении. Хотя он даже не был старшим в семье, но к нему все обращались за помощью и советом. Я был бы сейчас миллиардером, если бы откладывал по доллару всякий раз, когда слышал слова отца: "Не беспокойся об этом. Я обо всем позабочусь".

Отец был сильным человеком, обладающим железной волей и стальными нервами, но он мог быть нежным и сострадательным, великодушным и веселым. Его любили все, кто хорошо знал. Я вспомнил об этом в апреле прошлого года, когда мы с моей женой Джулией и семерыми детьми ездили в Лас-Вегас отпраздновать мой 41-й день рождения.

Когда мы выходили из "Цезарь-Паласа" в ночной город, водитель одного из припаркованных у обочины лимузинов спросил меня:

"Вы мистер Борселино?"

"Да, — ответил я, полагая, что водитель собирается свериться с заявкой на заказ.

"Вы сын Тони?" — спросил он, причем голос его смягчился.

Я был шокирован упоминанием имени моего отца после всех этих лет. "Да, я Льюис Борселино".

Водитель потряс головой и улыбнулся. "Господи, сын Тони. Ты выглядишь прямо как он. Он был лучшим парнем в мире".

Вы помните старое выражение: "И среди воров порой встречаются благородные люди". Это буквально про моего отца. Он нарушал закон, обворовывая компании, вверяющие груз в его руки. Но он бы никогда не ограбил и не обворовал человека. Я не буду вдаваться в тонкости, защищая дела моего отца. Это незаконно и неправильно. Мне не нравится чем он занимался, и я не одобряю этого. Мой отец вполне мог бы зарабатывать на жизнь законным бизнесом, полагаясь на природный ум и врожденную смелость, организовав собственное дело. Я огорчен, что он не сделал этого, что он так и не увидел наших успехов и своих внуков, и что моя мать была вдовой почти 20 лет, став ею в 43 года.

Но я люблю отца, невзирая на выбранный им путь. Это был человек, горячо любивший свою семью. Он перевез нас из старых окраин в фешенебельные районы, чтобы дать нам лучший шанс. Он изменил стиль нашей жизни, он не мог себе позволить содержать нас "не на уровне", и заплатил свою цену за участие в "неправильной" структуре. Я никогда не забуду этого. Он только хотел, чтобы мы имели жизнь лучшую, чем имел он.

"Я делаю то, что я делаю, чтобы вам не пришлось этого делать".

Мой отец никогда не смягчал слов, ни тогда, когда давал советы, ни тогда, когда прямо говорил мне о себе и своей жизни. Он использовал свою жизнь в качестве урока для меня и моего брата. Он знал страх. Он знал риск. И он был с ними на "ты". С гордостью и искренностью папа рассказывал нам с Джоуи о правде жизни, как он ее видел. Я помню период, когда мне было 18, и я мотался по клубам со своими друзьями. Мой отец мог улыбнуться и сказать: "Тебе нравится ходить по кабаре? Тебе нравится хорошая жизнь? Тогда получи хорошее образование и найди приличную работу". Он мог отвезти меня в клуб и показать на парней у стойки бара. "Ты видишь того парня? Он судья. Тот, другой - адвокат. Этот врач. Вон тот парень имеет свой собственный бизнес... Ты хочешь быть таким, как они? Получи образование".

Так мой отец буквально делал из меня человека. И за успехи, достигнутые в качестве трейдера, я должен благодарить его за уроки выживания, дисциплины и выносливости. С самого начала отец хотел, чтобы я и мой брат Джоуи были независимыми и уверенными в себе. И сегодня я слышу слова отца: "Не следуй за толпой. Будь лидером".

Я унаследовал от отца глубокую страсть к тому, что я люблю и во что верю, особенно это касается моей семьи и тех, кто мне близок. Эта страсть — мое богатство и моя Немезида. Случаи, когда я терял контроль или влезал в неприятности, происходили из-за страсти; но я никогда не мог укротить или потерять ее. Это сердцевина моей сущности, мое оружие и мое преимущество.

Отец преподавал мне и другие уроки жизни, в частности, как наслаждаться самой жизнью. Когда дела шли хорошо, он жил на широкую ногу. В такие времена еще детьми мы с Джоуи знали, что лето — это когда начинается деловая суeta, мама упаковывает чемоданы и отправляет нас на лето в дом, арендованный на озере Женева в штате Висконсин, что для Чикаго примерно то же, что Хэмптоне для Нью-Йорка. В 1964 году отец купил лодку за 12 500 долларов наличными. Он ездил на новеньком "олдсмобиле", а у мамы был новый "тандерберд". Я помню, он всегда за все платил наличными и всегда имел при себе пачку денег.



Не удивительно, что впоследствии, когда я заработал много денег, одним из первых моих приобретений стала покупка дома на озере Женева. Я сделал это для своего удовольствия и радости моей семьи. Но в душе я сделал это и для папы, который иногда шутил: "Когда-нибудь я куплю дом на озере и буду сидеть на берегу. Если люди забредут туда, я буду вопить: 'Эй, убирайтесь, это моя собственность'".

Но быть трейдером означает нечто большее, чем просто делать деньги. Конечно, я получал удовольствие от денежных вознаграждений моей профессиональной деятельности, поскольку в лучшие времена мог себе позволить жить не столь уж и плохо. Но уметь жить в ситуации успеха может быть столь же трудным, как уметь жить при неудачах. Действительно, я уверен, что худшее, что может произойти с начинающим трейдером, — это несколько побед подряд в первую неделю. При этом достаточно легко увериться, что вы просто умнее остальных, и вот вы уже начинаете считать, что каждую сделку можете провести так, как вам надо. Затем, когда рынок разворачивается против вас и зажимает в длинной позиции на быстро падающем рынке или в короткой на сильном подъеме, а вы отчаянно пытаетесь ее закрыть, то быстро убеждаетесь, что над вами тяготеет проклятие.

Лучшее средство против этого — никогда не считать, что вы можете подчинить себе рынок. Да, были времена, когда мне исключительно везло и я наслаждался шестизначными прибылями, полученными в течение дня без особого волнения. Но были и другие времена, когда я нарушал собственные правила, возомнив, что знаю, когда и куда движется рынок, вместо того чтобы позволить рынку доказать свою правоту. В эти черные дни меня выручала холодная голова.

Как говорят, правила устанавливает рынок. Независимо от того, проводятся ли торги посредством заключения сделок голосом или жестом на полу, либо через электронную биржу, необходимо приложить все усилия, чтобы сохранить целостность рынка. Всем игрокам должны быть гарантированы равные возможности, и брокеру, и независимо "локальному трейдеру", поскольку, в конечном счете, рынок может существовать только совместно с игроками, и никак иначе.

Вот почему я считаю, что Крах 1987 года — наихудшее из всего, что только могло произойти. Безусловно, как и многие, я был в эйфории большого и мгновенного заработка. Было много сорвавших куш, но были и те, кто оказался на неудачной стороне рынка и был уничтожен. Я бы предпочел зарабатывать по миллиону долларов в год в течение 30 лет, чем поднять 4 миллиона за один год ценой разрушения рынка и его надежности.

Были те, кто после Краха злорадно торжествовали. По мне, они уподобились вошедшим в поговорку дурням, убившим гусыню, несущую золотые яйца, в надежде получить все сокровища разом. Но, как гласит история, гусыня несла всего лишь по одному золотому яйцу в день, а дураки, вооружившись ножом, погубили все дело. Мораль: терпение и дальновидность, особенно в финансовых вопросах, приносят свои плоды. Возможно, это основной урок от хороших времен. Живи так, как ты можешь. Получай удовольствие от удачи, даруемой тебе жизнью, но помни, что времена могут измениться. Жизнь, как и рынок, имеет свои циклы подъемов и спадов. Хорошие времена никогда не продолжаются вечно.

## **Глава 2 Трейдинг - моя жизнь**

В тот день, когда я впервые вошел в торговый зал Мерк, я понял, что нашел свою судьбу — я слышал шум, я видел хаос, я чувствовал энергию и возбуждение — и влюбился на всю жизнь. В невообразимом гвалте люди отчаянно жестикулировали и что-то кричали друг другу, подбрасывая в воздух карточки. И в этом воздухе пахло деньгами.

Мне было 22 года, когда я впервые пересек этот порог в январе 1980 года. Я переживал мучительный переходный период и не понимал, как распорядиться своей жизнью. Но я пришел на Мерк и понял, что нашел свое место.

Сейчас в биржевую торговлю вторгаются компьютеры. Наступлением электронных бирж открытому аукциону брошен вызов. Если все биржи вольются в это русло, торговый пол, возможно, исчезнет, выкрики умолкнут, и открытый аукцион забудут. Но торги продолжатся. Банкам необходимо хеджировать процентные ставки, фонды будут использовать фьючерсы S&P, балансируя портфели акций, и локалы, оставшиеся в живых, по-прежнему будут скальпировать прибыль между тиками. Я уже сделал свой ход, создав компьютерный операционный зал вне пола, и обеспечил возможность торговать для себя и для инвесторов. Если Мерк однажды превратится в музей, я еще буду торговать. Или за компьютером в моем офисе в двух кварталах от Чикагской Торговой Биржи, или расслабляясь с ноутбуком и сотовым телефоном, в летнем доме на берегу озера Женева.

Трудно объяснить людям за пределами нашего небольшого круга, как я зарабатываю на жизнь. Кто-нибудь на площадке для гольфа, услышав, что я трейдер, хочет узнать мое мнение относительно Intel или IBM, или о каких-то других акциях. Я объясняю, что не торгую отдельными акциями. Моя специальность — фьючерсы на S&P, контракт, базирующийся на полной стоимости S&P 500. Глаза у парня обычно стекленеют, затем он спрашивает, убийственно ли было для меня падение рынка неделю назад, или не сорвал ли я куш на последнем подъеме.

Я объясняю, что не имеет значения, в каком направлении движется рынок. Трейдер может делать деньги, когда рынок растет и когда падает. Мы торгуем и с длинной, и с короткой стороны. Если к этому времени мой собеседник окончательно не заскучал, я продолжаю объяснять. Это все равно, что заключить пари с приятелем на победителя в Супер-кубке. Возможно, ты думаешь, что Даллас движется к победе, поэтому ты ставишь на Даллас. Но так же просто ты можешь ставить против Даллас на Бронкс. То же самое с фьючерсами на S&P: если ты думаешь, что рынок идет на повышение, становишься в длинную позицию, покупая контракты; если ты думаешь, что рынок понижается, становишься в короткую позицию, продавая их по текущей цене.

Люди часто проводят аналогию между биржей и азартными играми. Бесспорно, эти занятия рискованные, и на обеих аренах есть играющие по-крупному, и те, кто, прижимая деньги к груди, рискует крошечными суммами. Но когда ты бросаешь кости в Вегасе, вероятность выпадения пяти очков такая же, как и для семи. Профессионалы азартных игр для повышения своих шансов пользуются различными стратегиями, но от шансов никуда не деться. В торговле вы спекулируете на предположениях о возможном поведении рынка, основываясь на анализе фундаментальных и технических аспектов. Вы знаете факторы, влияющие на рынок. Это могут быть хорошие новости о кризисе в Азии или предупреждение Алана Гринспена, что экономика слишком перегрета. И все же на рынке даже лучший трейдер может получить сокрушительный удар. Это происходит внезапно, без очевидных причин. Он может находиться в длинной позиции, когда рынок резко падает, и он не может продать свои контракты с прибылью, пока цена остается на уровне более низком, чем та, по которой он покупал. Я был в таком положении чаще, чем я мог бы вспомнить или рассказать — и так каждый трейдер. Но концентрация и дисципли-

плина позволяют вам снова вернуться в игру. Вы возвращаете то, что потеряли — и даже больше.

Я начинаю рабочий день в офисе, в двух кварталах от Мерк, где находится еще с полдюжины трейдеров, и мы встречаемся до открытия биржи, чтобы обсудить, куда, по нашему мнению, пойдет рынок. Мы так увлеченно обсуждаем графики цен, что для непосвященных это выглядит, как несвязные речи сумасшедшего математика или мистика-астролога.

Графики показывают ценовые модели или уровни рынка, представляющие собой поддержки или сопротивления. Зная, где располагаются эти ключевые уровни цен, трейдеры могут разработать стратегию на текущий день. Например, фьючерсы на S&P торгуются в районе 1 050. Но, оглядываясь на цены предыдущих торговых дней, вы можете ясно увидеть, что значение 1 065 — это уровень, при котором рынок испытывал трудности с повышением. Происходила как бы многократная проверка этого уровня, но всякий раз цены отступали вниз. Поскольку рынок движется на превышение уровня 1 050, следующая цель, как можно видеть, будет 1 065. Если импульс роста снова будет потерян, рынок решительно пойдет на понижение. Но если фьючерсы на S&P проломают этот уровень, тенденция начнет идти на повышение.

Технические уровни цен действуют как магниты, привлекая торговую активность. Этот эффект наблюдается в значительной степени, потому что и трейдеры, и специалисты ориентируются на одни и те же ценовые уровни. Хотя технический анализ варьируется, определенные ключевые уровни — такие как точки, бывшие ранее высшими, низшими или промежуточными, когда рынок изменял направление, — будут общими для большинства систем. Таким образом, когда рынок приближается к ключевым уровням, вы знаете, что все взоры будут прикованы к котировкам, чтобы увидеть, что произойдет дальше.

Мы прорабатываем графики и обсуждаем уровни каждое утро, определяя ключевые точки, которые необходимо отслеживать во время торгов. "1 065. Этот уровень сделай или умри", — говорит один из трейдеров.

Я киваю в знак согласия, сидя за широким столом из темного дерева, под стеклом которого три бейсбольные карточки с автографами Джо ДиМаджио, Тэда Уильямса и Микки Мэнтла. "Если рынок пойдет выше 1 065 — это сигнал покупать, — соглашаюсь я. — Ниже этого уровня мы идем на понижение".

Я бросаю взгляд на экран компьютера, отражающий вчерашнюю рыночную активность, и бегло пробегаю по заголовкам Си-эн-би-си. И вот наступает время торгов. Трейдеры уходят в соседнюю комнату, где стена компьютерных экранов высвечивает зарегистрированные на бирже курсы и графики цен. Заработали телефоны, и первые приказы размещены. К открытию рынка мы сделали первые ставки.

На какой-то момент я остаюсь один в офисе, окруженный фотографиями и дорогими мне символами. Первый и самый главный — моя семья. На стенах офиса висят фотографии моей жены Джулии и наших семерых детей. Я унаследовал от отца азартное сердце и любовь к спорту. На одной из стен собраны фотографии турниров по гольфу с моим участием. В рамке под стеклом — фото с автографом Уолтера Пэйтона. На люцитовом столике напротив рабочего стола — шлем команды университета Нотр-Дам с автографами всех призеров "Хейсман-трофи".

Я надеваю белую куртку трейдера с эмблемой, на которой написано "LBJ". Хотя мои инициалы LJB, я переставил их местами, чтобы получилась более яркая аббревиатура. (Помните Линдона Джонсона "а вы с LBJ?") Эмблемы трейдеров — наши символы, и, чем они оригинальнее, тем лучше. Мой брат Джоуи выходит с эмблемой "OEF". Другие выбирают такие модные словечки, как "POW" или "WOW". Мой друг и наставник Маури

Кравитц имел проблемы со здоровьем и мгновенно засыпал во время торгов. Поэтому он выбрал своей эмблемой "ZZZZ". Какой бы ни была надпись на эмблеме, её цель привлечь и удержать чье-нибудь внимание по другую сторону ямы, чтобы вас запомнили на этих и следующих торгах.

Покидаю офис, но знаю, что через час или два вернусь. Я оставляю вариться в яме на протяжении долгих дней своих трейдеров, таких же молодых, как я в начале карьеры. Они продвигают мои торги. Они покупают, когда я покупаю, продают, когда я продаю. Я по-прежнему в яме, потому что активность там слишком важна, чтобы ее можно было игнорировать. До тех пор, пока существует яма, моя фирма и я будут представлены в ней. Но будущее за персональным компьютером.

Посещая Мерк, взмахом руки приветствую других трейдеров. Вне ямы есть место для товарищества или даже дружбы. В яме — совсем другая история. Что бы не происходило на рынке — медленное минимальное изменение цен или резкое скачкообразное колебание — это означает войну. Я хорош ровно настолько, насколько оказались хорошими мои последние торги, и в каждый божий день я либо выиграю \$100 000, либо потеряю \$50 000.

Непосредственно перед открытием рынка я делаю свои ставки. Я стою на втором ярусе сверху, почти напротив подиума, где Мерк выставляет курсы цен и сделок. Мой брат Джоуи стоит рядом слева. За минуту до звонка и начала торгов я вспоминаю, как впервые открыл двери Мерк.

Год назад я получил диплом в колледже и зарабатывал на жизнь за рулем отцовского грузовика. Это не совсем то, что мне хотелось, но, кроме надежд на лучшее, увы, ничего не было. Регулярно просматривая в "Уолл-стрит джорнэл" цены на золото (в те дни они были выше обычного уровня), я интересовался, как можно использовать фьючерсы на золото для увеличения моего счета.

После работы мы играли в мяч с Лу Маттой, старше меня на 15 лет, нашим старым соседом, преуспевающим трейдером Чикагской Товарной Биржи. Когда я упомянул о фьючерсах при Лу, он пригласил меня на биржу. "Приходи как-нибудь на пол, — сказал он, — и увидишь, как происходят торги".

В день, когда я пришел на Мерк, Лу Матта предложил мне работу. Не знаю, что было тому виной: шум или приток адреналина в крови, но я интуитивно почувствовал шанс преуспеть в этом кругу. Я стал посыльным. Это единственный способ узнать все входы и выходы на Мерк. Предыдущий опыт не имеет значения, будь ты хоть семи пядей во лбу, ученым-ядерщиком, лауреатом Нобелевской премии. Когда ты начинаешь на Мерк, ты должен начать снизу, как курьер. За минимальную заработную плату берешь приказы от клиентов, разносишь их от стола для приема приказов брокерам в разных ямах, специализирующихся на крупном рогатом скоте, свинине, валюте, евродолларах и так далее.

Поработав несколько дней курьером, я увидел человека, уже до этой встречи сыгравшего огромную роль в моей жизни. Он навсегда останется одним из тех, кто наиболее сильно повлиял на мою карьеру и который впоследствии стал моим близким другом. Это был Маури Кравитц. Моя мать работала у него юридическим секретарем, но он не видел меня с тех пор, как мне было 9 лет.

"Здравствуйте, Маури, - сказал я. — Вы меня помните?"

Маури посмотрел на меня поверх очков. "Здравствуй, Льюис, — тепло сказал он. Затем он заметил мою куртку с эмблемой Мерк. — Что ты здесь делаешь?"

"Я работаю курьером на Лу Матта".

"Почему же ты не пришел работать ко мне?" - спросил Маури, и в его голосе прозвучала искренняя обида.



Я не хотел просить о покровительстве ни у Маури, ни у кого-то еще. Я пришел, не ожидая от людей ничего, кроме похлопывания по плечу и дежурных речей с пожеланиями удачи. Но Маури был не такой. Он по-настоящему заботился о людях, и когда он предложил мне шанс, это было сделано от всей души. "Найди меня через пару недель, — сказал он. — Я сделаю тебя своим клерком".

Когда я сказал Лу Ману, что Маури сделал мне предложение, тот улыбнулся. "Льюис, если Маури Кравитц предложил такую возможность, надо использовать ее". Мы с Лу пожали друг другу руки, и наши профессиональные пути разошлись, но и по сей день мы хорошие друзья. Затем я пошел в яму, где проходят торги по золоту, чтобы стать клерком легендарного трейдера Маури Кравитца.

Маури сделал себе имя благодаря уму, деловой проницательности и тому, что всем сердцем был предан своей профессии. На протяжении биржевой карьеры в качестве поверенного и позднее — трейдера — он работал и с Лео Меламедом, и с Джеком Сэнднером. В действительности Маури и Лео были законными партнерами задолго до организации трейдинговой компании Dellsher, названную так в честь их дочерей. Джек Сэнднер был молодым поверенным, когда он пришел на работу к Маури. Моя мать, работавшая у Маури секретарем в течение многих лет, печатала юридические сводки для Джека, когда он только начинал свою юридическую практику.

С первых дней работы на Мерк я наблюдал очень теплые деловые отношения между Маури, Джеком и Лео. Но спустя годы ожесточенная вражда по поводу контроля на бирже развела Лео и Джека. Члены Мерк фактически разделились на две фракции. С самого начала я был связан с Маури, принявшим сторону Джека. По умолчанию я был частью лагеря Джека. Между мной и Лео на протяжении последующих лет произошло несколько острых баталий.

Вскоре после моего прихода на Мерк Маури и Лео разделили свой бизнес. У Маури осталась юридическая фирма, в то время как Лео сохранил собственность в компании Dellsher. Джек был президентом RB&H Financial Services, клиринговой компании, укреплявшей цитадель брокеража контрактов крупного рогатого скота и имела дело с внушительной частью сделок, проходивших через биржу. Благодаря сотрудничеству с Маури я получил свободный доступ во внутренний круг.

В прежние дни Маури был королем золотой ямы. В начале 70-х годов — до того, как Соединенные Штаты отменили золотой стандарт — Маури прозорливо вступил в переговоры с несколькими крупнейшими брокерскими домами по поводу ведения их бизнеса, когда однажды запустят золотые контракты. В течение многих лет Маури упорно следовал своему курсу, пока брокерские дома не умиротворяли его, соглашаясь отдать ему свою часть золотого бизнеса. Затем воздушный замок Маури стал реальностью. Когда Мерк запустил свои золотые фьючерсные контракты, Маури фактически держал в руках весь этот бизнес от больших и малых брокерских домов. Он стал настолько доминирующим, что позднее Мерк разделил его клиентуру среди других игроков.

Когда я начал работать на Маури, он по-прежнему был ведущим игроком рынка золота, и я ассистировал ему в работе с клиентскими поручениями. Стол (Deck)<sup>1</sup>, где обрабатываются клиентские поручения, представляет собой грудку заявок, с заказами на покупку в одном конце и на продажу в другом — и все это определяет текущую рыночную цену. В качестве клерка я работал с этим столом, готовя сделки для брокеров, выполняющих клиентские заказы в яме. В те дни игра была иной. Когда рынок изменялся, я перегруппировывал приказы на покупку и продажу, продолжая направлять клиентские ордера брокерам в яму. Работа клерка состояла в том, чтобы сохранить стол на одном уровне, исходя из времени и цен рынка, чтобы брокеры могли исполнять заказы наилучшим из

<sup>1</sup> Deck - здесь стол приема и обработки клиентских поручений. Используется также в значении клиентское поручение.  
- Прим. ред.

возможных вариантов. Во время этого процесса Маури увидел, что у меня есть инстинкт и чутье рыночной ситуации, необходимые для того, чтобы стать трейдером.

Я работал на Маури всего несколько месяцев, когда он пригласил меня и маму на вечеринку в Скоки, в честь его дочери Шерил. Маури отозвал мою мать в сторону во время вечеринки и сказал ей нечто, что она повторила мне в машине по дороге домой.

"Маури сказал мне, чтобы я не беспокоилась о тебе, потому что ты идешь к тому, чтобы стать миллионером", — сказала моя мать с гордостью.

"Да? Хорошо, я хочу, чтобы это произошло поскорее, чтобы мы могли бы использовать эти деньги", — сказал я, сам не зная, верю я словам Маури или нет.

Мама засмеялась. "Будь терпелив, — сказала она. — Всему свое время. Маури хороший человек. Он был мне как брат. Он всегда будет хорошо относиться к тебе".

Маури Кравитц был и остается человеком, который руководствуется в своих действиях дружбой и верностью. Очень мало о ком из людей можно сказать это, особенно на рынках, где деньги единственный мотивирующий фактор. Для большинства людей в бизнесе деньги их бог. Они им поклоняются и ради них живут. В конечном счете это и становится их ахиллесовой пятой. Некоторые люди ради денег готовы на что угодно, включая риск существенных нарушений правил торговли из опасения потерять несколько тысяч.

Я сделал свою часть денег на этом поприще, и я получаю удовольствие от хорошей жизни, ставшей возможной благодаря игре. Философия моего отца, когда дело касалось денег, была такой: когда имеешь деньги, ты тратишь их. Отец был очень щедрым как при оплате счетов в кабаре, так и помогая тем, кому в тот момент не слишком везло. Деньги для него были лишь топливом, чтобы его использовать. Но они никогда не были объектом накопления или, боже упаси, возможностью кем-нибудь понукать. Я никогда не беспокоился о деньгах. Я всегда знал, что завтра могу потерять все, но по-прежнему буду твердо стоять на земле. Вот почему, если я имел пять долларов, а тебе было нужно два, ты мог взять два. Если тебе нужно пять, возьми их. Я получу еще пять долларов. Некоторые люди могли иметь надо мной преимущество в прошлом, потому что я, подобно своему отцу, стремился сделать все, что нужно для каждого. Но я твердо придерживаюсь этой философии, особенно когда речь идет о моей семье и о близких мне людях: "Либо мы идем все вместе, либо никто".

Но в те первые месяцы работы клерком мне было очень трудно ждать своего шанса испытать себя в качестве трейдера. К счастью, мне пришлось ждать всего несколько месяцев. В сентябре 1981 года я получил свое место на бирже и начал торговать золотыми контрактами. Но это время не было наилучшим для вхождения в золотой рынок. Объем был вялым, и в довершение всего на моем торговом счете было только \$5 000, что еще сильнее ухудшало ситуацию. Чтобы быть успешным трейдером, вам нужно гораздо больше — предпочтительно раз в 10-20 больше. В этом случае вы можете торговать значительным количеством контрактов, получая большую прибыль и одновременно имея буфер, смягчающий удар в случае плохой сделки. Я исполнял приказы и торговал, но мне удавалось зарабатывать немногим больше \$3 000 в месяц, что я платил за аренду места.

Капитализация — один из ключевых моментов в трейдинге — независимо от того, производится ли она на полу или через персональный компьютер. Когда я начинал торговать, молодому трейдеру не нужно было ничего, кроме торгового счета и рекомендации поручителя. Сегодня биржевые правила гораздо строже. Недавно я инвестировал \$50 000 в казначейские векселя, чтобы профинансировать молодого обучаемого мной трейдера и пополнить его торговый счет, на котором было всего \$10 000. Плюс к тому вам придется считаться с тем, что новичок не может сделать какие-либо деньги в течение первого года. Все выплаты, включая плату за аренду места и расходы на жизнь, составляют примерно \$250 000 в год. Профессиональный трейдинг на полу, я полагаю, требует необхо-

димый минимум капитала в \$50 000, даже если вы торгуете одним видом контракта, особенно на таком нестабильном рынке, как фьючерсы S&P. Это обеспечивает вам адекватный буфер, позволяющий не только покрывать возможные маржевые требования по вчерашним позициям, но и дающий страховку против потерь.

Фьючерсы игра с системой рычагов. Один контракт S&P эквивалентен наличной стоимости ценных бумаг на сумму \$250 000. Даже при торговле одним контрактом или лотом вы можете получить \$3000 чистого дохода в день. Исходя из \$50 000, на вашем торговом счете это составляет 6 процентов прибыли только за один день. Но финансовый рычаг работает в обе стороны. Потери по одному контракту также легко могут вылиться в несколько тысяч долларов. Вот почему так важны навыки управления деньгами, понимание рынка, здравый смысл и владение трейдинговыми техниками. Одиннадцатая заповедь трейдера: не выстреливай весь боезапас за один раз.

В первый год работы трейдером я почти полностью проигрался. На моем торговом счете оставалось так мало денег, что ситуация казалось необратимой. Плюс к тому я очень страдал из-за ложных, неподтвержденных сделок. Когда происходит ложная сделка, вы думаете, что совершили этот торг, скажем, продали 10 контрактов парню по другую сторону ямы, но на самом деле тот парень в яме заключил эту сделку с трейдером, стоящим рядом с вами. Таким образом, вы думаете, что продали 10 контрактов, а на самом деле сделка не состоялась. Ситуация осложняется тем, что вы, будучи ордер-филлером, подтвердили своему клиенту, что сделка была совершена по данной цене. Вы должны договориться с другим трейдером по поводу этой непрошедшей сделки и урегулировать данную ситуацию с клиентом, что часто связано с необходимостью выложить тысячи долларов из собственного кармана.

Для меня, начинающего трейдера, эти непрошедшие сделки были опустошающими. Но страшнее денежных убытков я боялся потерять расположение Маури и Джека. Мерк только что запустила S&P-контракт, впоследствии ставший наиболее успешным за всю ее историю. Это было задолго до того, как началось повышение цен, поднявшее Индекс Доу-Джонса для акций промышленных компаний — не принимая в расчет коррекции — с уровня ниже 1 000 до уровня существенно выше 9 000. Я видел яму S&P и знал, что хочу торговать в ней. Возможно потому, что новый контракт мог стать для меня новым стартом. Или это было инстинктивное ощущение в отношении данного контракта. Какой бы ни была причина, я хотел играть в этом спектакле.

Но я боролся в яме золотых фьючерсов и у меня не было денег, чтобы утвердиться в яме S&P. Маури и Джек наняли другого трейдера и мне казалось, что вот-вот окажусь не при делах. Если я собирался торговать в яме S&P, мне пришлось бы начинать самостоятельно. Поэтому я объединился с трейдером по имени Марта Поттер, помогая ему в яме S&P. Каждый день я торговал золотом, пока золотая яма не закрывалась в 1:30 пополудни. Затем я направлялся в яму S&P, чтобы помочь Марте с исполнением приказов, включая приказы для самого крупного его клиента Баче Секьюри-тиз. Яма S&P была моей мечтой и мне требовалось найти возможность торговать там полный день. Эта счастливая возможность представилась мне однажды, когда я совершил самую удачную ошибку своей жизни. Хотя везение и играет в торговле определенную роль, жизнь показывает, что есть вещи, сильнее влияющие на успех, чем просто счастливая случайность. Вы должны все время сторожить свою удачу, когда бы она ни случилась; все везение в мире не поможет вам, если вы сидите в стороне.

Это случилось во время конфликта на Фолклендских островах между Аргентиной и Великобританией в 1982 году. Рынок золота резко отреагировал на новости, поступающие из зоны военных действий. Я был в яме, выполняя клиентские заказы и торгуя со своего счета, по двойным торгам, еще разрешенным в те дни. Неожиданно грянули новости: Аргентина капитулировала в Фолклендском кризисе. Золото мгновенно рухнуло вниз на



50 долларов. Спустя короткое время пришли новости, что капитуляции не было. Золото стремительно взлетело вверх на те же 50 долларов.

Посреди этого безумия я записал сделку, по которой я продал золото по низкой цене другому трейдеру по имени Майк. Когда я пошел сверить эту сделку с Майком, он сказал, что он продал по низкой цене мне.

"Таким образом, мы оба продали", — сказал я Майку.

"Да, а теперь рынок на 50 долларов выше, — ухмыльнулся он. — Так что ты купил мои, а я куплю твои".

Мы пришли к соглашению по этой сделке, и каждый положил в карман по \$57 000. За один день я сделал более чем достаточно, чтобы стартовать в яме S&P. Мой торговый счет получил вливание, достаточное на первое время, и мое будущее было определено. Я покинул золотую яму и ушел в контракты S&P. После этого я уже никогда не оглядывался назад. Эта ошибка стала огромной удачей, но еще более важным был момент, когда она произошла. За прошедшие годы я изучил все нюансы и был готов к собственным действиям в яме S&P. Случись эти \$57 000 раньше, скорее всего, я быстро спустил бы их на неудачных сделках. Но именно этот момент времени стал подарком судьбы и поворотной точкой в моей карьере.

Исполняя приказы для Марта, я быстро показал Маури и Джеку, что я мог бы делать в яме S&P. Моя уверенность в себе была восстановлена, и я стал одним из лучших в этой яме. Я больше не чувствовал себя кандидатом на увольнение, Джек с Маури взяли меня в команду как вполне оперившегося трейдера.

Среди моих клиентов в яме S&P была крупная фирма по торговле товарными фьючерсами О'Коннор Партнере. Когда я исполнял приказы для клиентов О'Коннор, то всегда уделял особое внимание сделкам для одного из ее крупнейших клиентов — Джима Пирса. Джим один из лучших трейдеров, работающих вне пола, из всех, кого я знал. Он имел сверхъестественное чувство рынка, потрясающее воображение рыночный инстинкт, и я решил делать все так, как делает он. Поэтому, когда он давал мне приказ, например, на покупку 500 контрактов S&P по рынку, я исполнял его ордер, а затем покупал 20 для себя. Рынок неуклонно шел на повышение. Когда Джим выходил из рынка, я сначала продавал его контракты, а потом свои. Но что такого видел Джим Пирс, сидевший перед компьютером где-нибудь на Каролинских островах, и что не видел я? А Джим просто-напросто изучал графики цен, выискивая на рынке ключевые уровни поддержки (когда было маловероятно, что рынок продолжит падение) и сопротивления (когда рынок имел трудности с ростом). Настало время, когда я начал барахтаться в техническом анализе, в занятии, которому суждено было стать страстью, безраздельно захватившей меня.

Просматривая приказы клиентов, я видел, что сделки тяготеют к определенным ценовым уровням. Это подогрело мой интерес разобраться, почему развиваются те или иные ценовые модели и как мои клиенты используют их. Вначале я жаждал узнать о трейдинге все, что было возможно, касалось ли это графического анализа рынков или поведения спредов между ценами фьючерсов и опционов. Но этим не исчерпывалось, что я хотел бы знать.

Находясь в яме, я начал уделять пристальное внимание потоку приказов на пол. Поток ордеров на покупку и продажу, поступающий в яму, позволяет почувствовать основную динамику рынка. Но это не просто уход в продажу, когда ордер-филлеры начинают сбрасывать большое количество контрактов. Это означает наблюдение за основной группой брокеров, обслуживающих крупных клиентов. Нервничают ли они по поводу исполнения большого заказа на покупку, когда рынок быстро идет на повышение? Это также означает наблюдение за наличным рынком, в данном случае — за стоимостью самого Индекса S&P 500. Вначале мне казалось мистикой, когда Индекс S&P 500 повышал-

ся в стоимости, а фьючерсы, тем не менее, серьезно падали. Затем меня осенило: портфельные менеджеры закупают акции и страхуют свои позиции продажей фьючерсов. Эти два рынка не всегда работают синхронно.

Интерпретация потока приказов на пол скорее искусство, нежели наука. Бывали дни, когда я шел в яму уверенный, что собираюсь встать в короткую позицию. Но, уловив направление потока приказов на пол, я немедленно становился в длинную позицию. Внутренний инстинкт и постоянное присутствие на полу были и всегда будут моим фундаментом. Понимание технических факторов, стоящих за конкретными цифрами, дополнительный плюс. Моя сила так складывается из комбинирования этих двух навыков, что это не только приводит к успеху, но и помогает его сохранять.

Способность читать тенденции потока ордеров пришла ко мне со временем как результат практического опыта. Я был на полу в течение стольких лет - сначала как брокер, а затем как локал, что поток приказов и разница между настройками на повышение и на понижение стали для меня прозрачными. Аналогично графические торговые модели становятся очевидными, когда вы постоянно смотрите на экран и видите уровни накопления цены, при которых возрастает активность покупок или продаж. По таким же признакам и компьютерные торговые системы распознают ценовые модели поведения, уровни поддержек и сопротивлений, моменты, когда тренд ломается или происходит откат. Это приходит с практическим опытом и тщательным изучением. Если вы уделяете этому должное внимание, рынок станет вашим учителем.

Существует элемент трейдинга, трудный для понимания, никак не описываемый и не объяснимый. Это то, что я называю "непостижимое". Можно просто назвать это шестым чувством. Какое бы название ни использовалось для этого элемента, он означает инстинктивное знание, куда собирается двигаться рынок. Бывают дни, когда, наблюдая вереницу минимальных изменений цены на экране или стоя в яме, видишь, что все больше и больше продавцов входят в рынок, подобно опаздывающих к отплытию судна. И настанет момент, когда словно перегруженная лодка, рынок затонет, иногда очень быстро. В другом случае вы заметите, что рынок накапливает импульс, сжимаясь, как пружина, пока не станет настолько туго закрученным, что резко распрямится вверх. Этот инстинкт развивается со временем и отшлифовывается в процессе практической деятельности.

Трейдинг — уникальная профессия, не похожая на любую другую, а быть трейдером S&P — лучшее в мире торговли. Наиболее близкая аналогия трейдинга - это, возможно, профессиональный спорт. И в трейдинге, и в спорте есть суперзвезды и долгожители, превосходящие всех остальных; есть люди, подающие надежды, которые с грохотом разбиваются или сгорают; есть парни, никогда не достигающие вершин, но добивающиеся того, что наслаждаются хорошими достижениями за долгую карьеру. Но на протяжении карьеры трейдеры, как и спортсмены, переживают эмоциональные подъемы и спады. В дни побед, заработав денег в яме, вы испытываете великолепные ощущения; когда деньги потеряны, вы чувствуете себя не так уж великолепно. И затем у вас происходит несколько потерь подряд...

Это небезопасно — быть трейдером, и вы хороши всего лишь настолько, насколько хороши ваши очередные торги. Как часто трейдер просыпается в холодном поту глубокой ночью и спрашивает себя: "Что, если я потеряю это? Что, если я не смогу больше торговать?"

Трейдинг - это игра с мгновенными проигрышами и мгновенными выигрышами. К счастью для меня, я никогда не был человеком, которому необходимо каждую неделю получать чек. Есть люди, выбирающие безопасный маршрут, держась как можно дальше от опасных ситуаций. Я не ищу опасных ситуаций, и я никогда не выбирал безопасный маршрут для всей моей жизни. Я очень уверен в своих способностях, поэтому я никогда

не беспокоился, откуда придет мой следующий доллар. В своей жизни я всегда чувствовал, что у меня устойчивая почва под ногами. Я знал, мне придется проходить через подъемы и спады, поверьте, так оно и было. Но я всегда знал, что я выживу и со временем преуспею. Этот урок я получил от своего отца.

Мой отец Тони Борселино умел ухватить свой счастливый шанс. Даю голову на отсечение, в мире легального бизнеса он заткнул бы за пояс любого капиталиста, занимающегося венчурным бизнесом, или корпоративного лихача. Но мой отец пришел из другого мира. Возможности надо хватать обеими руками. Например, когда отец водил грузовик, он часто играл в кости во время ланча в автоприцепе на Гранд-авеню и Лоуэр Вэкер — параллельных шоссе, ведущих вниз к Чикагскому Вэкер-Драйв. Однажды мой отец появился в трейлере, где 15 или 20 других парней делали ставки и бросали кости. Он подобрал кости и сказал: "Я банкую". Это означало, что он собирался бросать кости за долю от общей суммы ставок.

"Эй, кто это назначил тебя боссом?" — выразил свое недовольство один из парней.

Ответ моего отца? Удар! Один удар, и парень оказался без сознания. "Еще кто-нибудь хочет поспорить со мной?"

С того дня в игре банковал отец.

Я часто задавался вопросом, что стало бы с моим отцом, если бы он имел возможность завершить свое образование в колледже. Смог бы он сделать карьеру, дающую обеспеченную жизнь и процветание? Пошел бы он прямой дорогой? Но судьба не дала моему отцу такой возможности. Он ушел из Техасского технического колледжа после года учебы, когда мой дед заболел. Отец вернулся домой и начал работать водителем грузовика.

Маленьким ребенком я еще застал то время, когда мы жили в старом квартале. С самых первых лет моей жизни отец стремился реализовать общеизвестную Американскую Мечту. Он хотел иметь дом в пригороде для своей жены и двоих сыновей. Когда дядя Норф, папин брат, переехал в Ломбард в Иллинойсе, мой отец поспешил последовать его примеру. Он купил дом за 23 000 долларов с первоначальным взносом 2 000 долларов наличными в новом районе, где нашими соседями были не только итальянцы, но и поляки, ирландцы и немцы. Наш дом был гордостью и радостью моего отца: три спальни и ранчо около дома с 2 200 квадратными футами земли. По сравнению с нашей старой квартирой это был замок.

Сначала мы были лишь одной из двух семей, проживающих в доме, но мой отец быстро сделал так, что дом стал нашим собственным. Для приходящих к Борселино вместо буквы "Б" на парадной двери у нас появился фасад из белого камня. Отец это сделал, чтобы на всей улице только у нас был дом, полностью построенный из белого кирпича. Этот дом — мечта моего отца, но ипотечный платеж почти \$300 в месяц был слишком тяжел при его зарплате водителя грузовика \$150 в неделю. Именно здесь появилось искушение. Водительский бизнес давал отцу доступ к товарам, которые можно было воровать и продавать. Первая операция принесла ему около \$100 000; тогда он впервые почувствовал вкус больших денег. И отец сделал первый шаг вниз на пути в пропасть. После того, как он начал, обратной дороги уже не было.

Каждый день отец садился за руль грузовика. Он упорно трудился и любил свою семью. Если бы я и не сказал про отца ничего другого, эти слова я должен повторить еще раз. Он любил нас больше всего на свете, даже больше собственной жизни. Именно поэтому он взял на себя этот риск.

Достаточно рано я понял, мой отец не просто водитель грузовика. В начале 1960-х годов, когда всем хотелось иметь цветной телевизор, он у нас был — как и у старшего брата отца, дяди Норфа. Тоже самое было со стереосистемой или восьмиполосным маг-

нитофоном. Эти небольшие атрибуты роскоши появлялись в нашем доме, но всегда без квитанций об оплате. Отец не затруднял себя объяснениями: "Это свалилось с грузовика".

Я помню, как нам с Джоуи хотелось иметь такие же переносные рации, как и у других ребят. Нам хотелось иметь модель фирмы "Маттел". То, что дал нам отец, были переносными рациями с радиусом действия до восьми миль. Рацию такого типа отец использовал для общения с поделщиками во время своих "операций". В доме стало появляться все больше и больше разных вещей.

Мое детство нельзя назвать нормальным. К девяти годам я знал, что мой отец не просто водитель грузовика. Об этом мне говорили дорогие вещи, внезапно появлявшиеся в нашем доме. Когда я подслушивал разговоры отца с его друзьями, это казалось игрой. Серьезные разговоры велись подальше от детских ушей. Я знал, что отец хотел обеспечить нам хорошую жизнь, какой никогда не было у него. Для взрослого ума это может казаться абсурдным, но для мальчишки, безумно уважавшего и любящего своего отца, его стремление понятно на уровне чувств. Он хотел, чтобы у нас было больше, чем имел он. В его представлении этот путь был единственным.

Однако там, где есть риск, есть и страх. Страх нельзя избежать, и чувствовать страх не означает проявления слабости. В отношении к страху важно, как вы им управляете. Преодоление страха устремляет вас вперед. Позволяя страху овладеть вами, вы себя парализуете.

В торговле есть одна общая причина, по которой люди цепенеют: синдром старого оленя в свете фар. Это страх потерять свои деньги и все нажитое. Для поддавшихся страху людей их имущество — деньги, дома, машины и все остальное — значат так много, что они по-настоящему даже не могут наслаждаться тем, что имеют. Они уподобляются человеку, который так боится сделать вмятину на своей прекрасной машине, что даже не ездит на ней. Их страх часто накладывается на тот факт, что они принимают на себя слишком большие риски. Они оказываются парализованными, попав в ловушку собственного страха и неуверенности. Чтобы быть успешным в жизни, особенно в торговле, где ваши деньги ставятся на кон каждый день, нельзя становиться пленником собственных мыслей.

Когда вы теряете деньги, ваши мысли могут идти по двум направлениям. Вы можете пойти домой и сказать, "Ох, эти парни раздавили меня...", или вы можете сказать себе: "Знаешь, в чем дело? Я вляпался сам. Я сделал это, это и это..." Вы садитесь и выписываете, что вы сделали, а затем анализируете свои поступки. Потом вы идете в атлетический зал, чтобы выпустить лишний пар, и ждете, когда откроется рынок на следующий день. Почему? Потому что единственное желание любого трейдера, хоть что-то собой представляющего, — это желание вернуть свои деньги.

Когда у вас неудачный день, вы возвращаетесь к основам того, чем занимаетесь: отслеживанию рынка и исполнению обязательных действий. Вы ни в коем случае не можете позволить себе потерять концентрацию. В самом деле, когда я делал в торговле первые шаги, я не пропустил ни одного дня работы. Я стоял в яме от первой минуты до последней. Я жил и дышал трейдингом. Я изучал рынок, пока он не стал моей второй натурой, и я никогда не терял уважения к нему. Худшее, что я мог когда-либо сделать, это допустить мысль, что рынку больше нечем меня удивить. Даже после 18 лет, проведенных в этой яме, я знаю, что рынок — это монстр, приручить которого не может никто.

Это жестокий урок для некоторых людей, пораженных недугом, который я называю синдромом Гарвардского МВА. Какой-нибудь очень умный парень с впечатляющей ученой степенью говорит себе: "Мои исследования показывают, что здесь рынок достигнет дна и затем направится туда". Такие ребята встают в позицию, а дальше просто сидят и ждут. Однако происходит так, что рынок в краткосрочном периоде движется против них. Они теряют на своих позициях все больше и больше, пока не всплывут на поверх-



ность вверх брюхом. Догадываетесь, что происходит дальше? Рынок разворачивается и устремляется прямо туда, куда, по их мнению, он и должен был сдвинуться. Проблема в том, что они пытались предсказать в точности, куда и когда рынок будет двигаться. Я бы не говорил так, если бы не наблюдал это неоднократно, я видел подобные картины миллионы раз. Все виды анализа — количественного, фундаментального, технического и какого угодно — не окажут никакой пользы, если у вас нет тайминга — внутреннего хронометража. Вы позволяете рынку достичь дна и подскочить вверх; потом вы смотрите, как рынок достигает вершины и резко падает. Тайминг вы не можете почерпнуть из книги, урока или лекции. Это нечто такое, что необходимо в себе развивать; тайминг приходит с опытом и сам по себе награда.

В конечном счете, все сводится к тому, чтобы быть синхронным по отношению к рынку. Успешный трейдер всегда осознает себя частью рынка. Когда рынки дикие и сумасшедшие, вы можете торговать свободно и изобретательно. Колебания настолько велики, что у вас отличные шансы заработать на этих рыночных движениях. Но, когда рынок становится медленным и упорядоченным, вы должны торговать медленно и упорядоченно. И каждый божий день вы нанимаете к себе на работу господина по имени Рынок.

Вы берете на себя риски и пожинаете плоды. А когда вы принимаете плохое решение или рынок разворачивается против вас, вы сталкиваетесь с последствиями. Именно так и происходит в жизни. Я увидел это глазами сына гангстера, когда в жизни большинства детей не было ничего, кроме детской площадки и утренних мультфильмов по субботам. И я из первых рук получил представление, что такое принимать риск и платить соответствующую цену. Это сформировало меня как мальчика и мужчину.

В 1963 и 1964 годах мы жили на широкую ногу. В 1965 году отца арестовали и обвинили в краже груза серебра стоимостью около \$1 миллиона. По иронии судьбы, груз, в краже которого было выдвинуто обвинение, относился к одному из тех, за который они так ничего и не получили. Они все перессорились и отупели из-за денег, которые ожидали получить от этой аферы. ФБР удалось их расколоть, когда одного из участников операции поймали за воровство в Индиане. Пока парень сидел в тюрьме, его жена закрутила роман с соседом. Мысль об измене жены сводила его с ума. Именно в этот момент ФБР предложило этому парню сделку, которая позволила бы ему выйти из тюрьмы и вернуться домой к жене: выступить свидетелем штата и опознать соучастников кражи. Он назвал моего отца одним из членов банды, провернувшей эту операцию.

После ареста отца, исходя из его биографии — наличия жены, двоих детей и работы, на которую он ходил каждый день, — ФБР решило попытаться превратить его в своего осведомителя. Но они не учли характера моего отца — поступать в соответствии с собственным кодексом чести. Быть "крысой" не укладывалось в его кодекс. После ареста в 1965 году его содержали в тюрьме графства Кук в Чикаго. По иронии судьбы, из тюремного двора отец мог видеть среднюю школу Харрисона, где когда-то был звездой футбола.

Чтобы склонить отца к даче свидетельских показаний, его поместили в камеру с убийцами. Он и один из его партнеров пришли в камеру с четырьмя кроватями на 13 человек. Лидер камеры дал отцу одеяло и сказал, "Ты спишь на полу в углу".

"Правда? А ты где спишь?" - спросил у него отец.

"Я сплю на верхней койке".

"Неужели?" Отец бил этого парня до тех пор, пока тот не оказался на полу. "Теперь я сплю на твоей койке", — сказал он.

После этого с ним не спорил никто. Два дня спустя отца сделали почетным членом Черного Мира Каменного Молчания и дали ему черный платок (бандану) члена банды. Ему помогло, что на его тюремной робе был знак "О.С.", обозначающий принадлежность

к организованной преступности. Благодаря этой метке никто не хотел с ним связываться. А его жесткость и громадная воля превратили его в силу, с которой стали считаться.

Наша семья не скрывала, что отца арестовали, и даже когда его выпустили под залог, мы знали, что он предстанет перед судом. В день, когда суд назначил вынесение приговора, отец позвал меня в родительскую спальню, где он надевал свой галстук и жакет. Он усадил меня на край кровати. "Льюис, — сказал он, — сегодня меня могут признать виновным. И в этом случае мне придется пойти в тюрьму. Возможно, надолго".

Я кивнул. Я был девятилетним четвероклассником, но я понимал, что происходит.

"Ты знаешь, что я люблю тебя, твоего брата и твою маму, — продолжал отец. — И это не изменится никогда. Но если я уйду, я должен знать, что ты позаботишься о нашей семье".

"Я позабочусь, папа", — пообещал я, испуганный тем, что он пойдет в тюрьму, но в то же время гордый, потому что он считал меня способным стать главой семьи. Затем на какое-то мгновение во мне заговорил маленький мальчик. Я задал ему очень странный вопрос: "Папа, если они признают тебя виновным, могу я взять себе твой бумажник?"

"Мой бумажник?" — повторил отец, удивленный моей просьбой.

"Да. Могу я взять его себе?" — мне нравился бумажник из гладкой кожи, который отец всегда носил в заднем кармане брюк.

"Конечно, сынок, ты можешь взять его себе".

Отец пошел в ванную, чтобы причесать свои волосы. Когда через несколько минут он вышел, я взял с туалетного столика его бумажник и начал выкладывать его содержимое. "Что ты делаешь?" — спросил он.

"Беру твой бумажник".

"У тебя нет какой-либо уверенности в том, что меня могут признать невиновным?"

"Нет, папа", — сказал я ему. — У меня нет этой уверенности".

Моего отца признали виновным в грабежах, перевозке краденых товаров и киднеппинге в отношении водителя ограбленного грузовика. В день, когда отцу вынесли приговор, его взяли под стражу. Моя мать ходила в суд, чтобы присутствовать при этом, а все тети и дяди в ожидании собрались у нас дома. Тетушка Джози на кухне готовила спагетти, но нервы присутствующих были взвинчены настолько, что никто не мог есть. Взрослые собрались около телевидения в гостиной, ожидая новостей. Мы с Джоуи сели вместе с ними.

"Что здесь делают дети? — спросила тетя Луиза. Она помахала руками, выгоняя нас из комнаты. — Идите наверх и играйте".

Я медленно поднялся по лестнице вместе с Джоуи, но мы не играли. Мы включили телевизор и слушали новости, как и взрослые внизу. Когда приговор объявили, мы услышали, как кто-то из взрослых выругался, а одна из тетюшек зарыдала. Отцу дали четыре 20-летних срока, действующих последовательно. На экране телевизора я увидел маму, выходящую из здания суда рядом с мужчиной, натянувшим жакет на голову, чтобы скрыть свое лицо от телекамер. Я слышал, как репортеры кричали, задавая ему свои вопросы: "Тони, как вы себя чувствуете?", "Тони, вы думаете, что сможете выиграть апелляцию?" Когда я услышал, что этот мужчина крикнул в ответ репортерам, я понял, что это мой отец. Я узнал его по голосу.

Оператор попытался поймать отца крупным планом, толкая камеру прямо ему в лицо. Внезапно камера резко закрутилась и полетела в небо. Отец уложил оператора одним ударом, сломав ему челюсть.

"Он подаст на тебя в суд за оскорбление действием", — закричал кто-то.

"Меня только что приговорили к 80 годам, ты, тупой...", — крикнул в ответ мой отец, а звуковым сигналом телекомпания, очевидно, заменила бранное слово. "Какая мне разница?"

То, что я увидел по телевизору в тот день, навсегда врезалось в мою память. Моего отца взяли под стражу для отбывания срока в Федеральной каторжной тюрьме Левен-ворт. Я понял, что он не вернется домой еще очень и очень долго.

Вскоре после моего первого выступления на канале Си-эн-би-си как-то вечером я играл с друзьями в джин-ремик. "Да, видел тебя на днях по телевизору, — сказал один из парней, сдавая карты. — Ты выглядел почти так, как будто знаешь, о чем рассказываешь".

"Этим моментом можно гордиться, — пошутил я в ответ. — Ты понимаешь, я первый член моей семьи, выступающий по телевидению без жакета на голове?"

Мы все дружно посмеялись. Но я знаю, что никто не может оценить эту шутку так, как мой отец. И никто не был бы так горд, возможно, за исключением моей мамы, увидев брата или меня на телевизионном экране по обстоятельствам, не имеющим криминальной подоплеки.

Мне остается только воображать, что бы подумал сегодня обо мне мой отец. Временами я вспоминаю отца, каким он живет в моей памяти, — воплощение шарма и моды, эталона надежности и непокорности. Его рост пять футов семь дюймов, в поясе не более 32 дюймов. Он поддерживал такую форму ежедневными пятимильными пробежками и регулярными занятиями в атлетическом зале. Я могу представить улыбку, расплывающуюся по его симпатичному лицу, смотрящему на весь мир, как кареглазый Пол Ньюмен со сломанным носом. Я слышу его богатый низкий голос, похожий на мой собственный, за исключением моей постоянной хрипотцы из-за многолетнего орания в яме. Я слышу, как он говорит, "Эй, мать твою. Мы сделали это!"

Мой отец вырастил нас с моим братом Джоуи упорными и сильными, дисциплинированными и целеустремленными. Он передал нам вкус к риску и способность преодолевать страх. Он научил нас находить самый плохой результат и оценивать его по сравнению с отдачей. Ничего не зная о нашей профессии, отец воспитал в нас настоящих трейдеров.



## **Глава 3 Битва**

Торговая яма не похожа ни на какое другое место ведения бизнеса: воздух пропитан деньгами, действие происходит быстро и яростно, каждый накачан адреналином и тестостероном. Трейдеры стоят чуть ли не на головах друг у друга, пронзительно выкрикивая свои покупки и продажи. Они не стесняются в средствах, пытаясь увидеть покупателей и продавцов в яме и быть увиденными ими. Лютые соперники и ревностные конкуренты стоят плечом к плечу или, самое большее, на расстоянии нескольких ярдов друг от друга. Руки и локти летают в воздухе. Кто-то начинает драться. Кто-то толкается, кого-то толкают в ответ. Для стороннего наблюдателя это полнейший хаос; однако в яме на самом деле порядок. У каждого свой участок, примерно около одного квадратного фута, на котором он может стоять. Когда вы торгуете, вы защищаете свою землю.

В мире бизнеса трейдеры - особая порода. Каждый выигрыш и каждый убыток мгновенно фиксируются. Совершив ошибку, вы сразу узнаете о ней. Даже до того, как у вас появится время оправиться от гнева, вы уже знаете, что означает данный убыток для вашего кармана. Каждая сделка подобна финансовому году, пролетающему за одну секунду. В других видах бизнеса все совсем не так. Ошибку, совершенную сегодня, можно не почувствовать до следующего месяца, следующего квартала или даже, возможно, до следующего года. Волатильность мгновенно превращает мир трейдинга в рукопашный бой. Правда, единственное, что вы можете потратить в этом бою — это ваши деньги, а не вашу жизнь. Но для многих людей их деньги - их жизнь.

В этом отношении считаю, что единственная деятельность, которую можно сравнивать с трейдингом, это игровые виды профессионального спорта. На поле, на корте или в торговой яме игроки накачаны адреналином. Моральная подготовка так же важна, как и физическая выносливость, а концентрация на игре должна быть стопроцентной. Для большинства спортсменов, однако, подобная моральная и физическая выносливость требуется лишь в течение баскетбольного или футбольного матча. Профессиональные спортсмены тренируются каждый день, но не с такой интенсивностью, как во время матчей. Для трейдеров напряженное состояние — статус кво, каждый день и без передышек.

На фоне жесткой конкурентной борьбы нетрудно понять, почему в яме такой накал страстей. Это похоже, как если бы торговую яму накачивали керосином и для взрыва достаточно только искры. Что касается меня, то за мою 18-летнюю карьеру на Чикагской Торговой Бирже меня подозрительно часто обвиняли в нарушении большинства правил и штрафовали за драки, применение излишней силы (то есть за толкания и пихания) при вхождении в яму и при выходе из нее и, конечно же, за ругань. Мне не нужно объяснять, что ударить другого человека — это неправильно; оправдания такому поведению быть не может. И мне меньше всего хотелось бы бахвалиться случаями из моей трейдерской молодости, когда я не искал драк, но и не отходил в сторону, когда кто-то начинал доставать меня. Однако за мной тянутся истории, некоторые из которых справедливы, а другие расписаны с эпическим пафосом, что я тогда-то и тогда-то избил какого-нибудь трейдера в яме. Это все есть на страницах жизнеописания трейдера Льюиса Борселино. Но сейчас, когда мне 41, приходится отводить взгляд в сторону, когда кто-нибудь спрашивает, действительно ли я однажды вонзил в оппонента карандаш (должен признать, это правда), или на самом ли деле я избил в яме 14 парней (это большое преувеличение).

К сожалению, эти истории обычно рассказываются и пересказываются с одним значительным упущением. Иногда люди забывают упоминать, что успехов в яме я добился благодаря не физической силе, а своим мозгам. В S&P-яме я сделал себе имя не потому, что был жестким, а потому, что очень хорошо торговал.

Не я принес в яму грубый и резкий стиль торговли. Это началось с момента введения финансовых фьючерсов в 1970-х и в начале 1980-х. Такие волатильные и активно торгуемые контракты, как валюты, казначейские бонды, евродоллары и S&P-фьючерсы, привели в яму новую породу трейдеров. Они были моложе и агрессивнее как физически, так и морально. Из-за торговли финансовыми фьючерсами и появления молодых бойцов, которые ими торговали, и Мерк, и Чикагской Торговой Палате пришлось построить новые торговые полы. Они резко контрастировали со старыми временами на Мерк и в Торговой Палате, которые когда-то использовались исключительно для торговли сельскохозяйственными товарами. Тогда атмосфера больше напоминала атмосферу мужского клуба со всеми учтивостями и любезностями сообщества старых приятелей.

В мире трейдинга, очень требовательном в ментальном и физическом аспектах, где быстрый темп, а действие наполнено соперничеством, я чувствовал себя в своей стихии. Однако между мной и другими трейдерами на полу было одно ключевое различие. Многие часто говорили как крутые ребята и вели себя, как будто всю свою жизнь провели в бандитской среде. Они орали друг другу в лицо, ругали и обзывали друг друга матерными словами и толкали друг друга. Это был тщательно разработанный ритуал в игре, призванный запугать соперника. Очень немногие могли выстоять перед столь грубыми наездами.

Я вырос в другой среде. Кроме того, что я окончил Университет Де По и прошел "школу жизни Тони Борселино". Отец раскрыл мне термин "настоящий мужчина". Он был сильным, упорным и верным парнем. С ним было весело, и в случае проблем вы бы хотели иметь его на своей стороне. Мы с братом Джоуи были для отца успокоением его души. Он знал, даже когда мы были еще маленькими, что мы сможем позаботиться о себе и о нашей матери. Отец воспитывал нас такими же сильными, каким был он сам, чтобы защитить себя, особенно когда его не было рядом.

Когда я учился в четвертом классе, незадолго до суда над моим отцом, по дороге из школы домой меня избил какой-то шестиклассник. Отец видел все это из окна нашей гостиной, и пока я тащился по тротуару до дома, рыдая всю дорогу, вышел встретить меня в дверях.

"Что с тобой?" - спросил он.

"Меня избили, - рыдая, вымолвил я. Он шестиклассник и больше меня".

Отец не стал меня никак жалеть, а лишь преподал еще один из уроков жизни.

"Позволь мне сказать тебе кое-что, - сказал он, схватив меня за плечи. — Ты уйдешь отсюда и постоишь за себя, иначе я тебя избью".

Преследуемый отцом, я вышел из дома и пошел вниз по улице. Я нашел того шестиклассника в его дворе. Он был на полголовы выше меня и, по меньшей мере, на 10 фунтов тяжелее, но я внезапно набросился на него. Я бил его снова и снова, пока он не оказался на земле весь в слезах. Мой отец стоял в стороне и смотрел, гордый, как я постою за себя. Когда отец мальчика вышел из дома, чтобы прекратить нашу драку, отец свел с ним счеты правым ударом в челюсть. Отец знал, этот мальчик вечерами ходил мимо нашего дома и кричал в открытые окна: "Эй, мистер Борселино, как дела с грабежами?" Отец не винил в этом ребенка, поскольку тот всего лишь повторял гадости, услышанные от своего отца.

Домой я возвращался рядом с отцом, гордо обнимавшим меня рукой за плечо. У меня была разбита губа и синяк во весь глаз, но я выучил урок школы жизни моего отца. У него не было такого понятия, как бегство от драки.

Когда отец сидел в тюрьме, я стал главой семьи. Хотя мне было всего девять лет, это означало, что я должен защищать своего брата второклассника, когда отца не стало рядом. В физическом плане мы с Джоуи абсолютно разные. В раннем детстве даже для своего возраста Джоуи был маленьким, пухленьким с темными волосами и зелеными гла-

зами, тогда как я был коренастым, с голубыми глазами и белыми волосами, которые соответствовали моему раскаляющемуся добела темпераменту. Но никакие другие два брата не могли быть ближе, чем мы с Джоуи.

Когда отец провел в тюрьме уже два года, а я учился в шестом классе, Джоуи, в четвертом классе начал доставать Большой Эл, восьмиклассник, с ростом под шесть футов. Большой Эл был ответственным за переход через дорогу перед школой и должен был присматривать за младшими детьми, тем не менее ему доставляло особое удовольствие каждое утро мучить моего брата. Единственным мщением со стороны Джоуи было останавливаться посреди дороги и кричать: "Пошел ты, Большой Эл", а затем заскакивать на свой велосипед и сматываться, прежде чем Большой Эл успевал его догнать. В один из дней Большой Эл сбил Джоуи с велосипеда и сломал все спицы на колесах. Несмотря на то, что мой рост составлял всего четыре фута девять дюймов, я должен был найти способ защитить моего брата от Большого Эла. Я дождался его, стоя за школьной дверью, подкрался к нему сзади и толкнул вниз по ступеням лестницы. Когда он докатился до самого низа, я набросился на него сверху. Нас застали дерущимися, и сестра Регина вызвала нас к себе в кабинет. Когда все стало известно, она отправила меня обратно в класс, а Большой Эл получил наказание тростью.

С самого детства я научился защищать себя. Я знал, нельзя искать себе неприятностей или провоцировать драку. Но когда на карту поставлена твоя честь или порядочность, уходить от стычки нельзя. Когда я пришел на Мерк, некоторые трейдеры имели больше, чем им полагалось по праву. Парни, которые работали своим весом так, чтобы запугать кого-то другого, очень быстро поняли: со мной эта стратегия не работала. Я провел четкую черту, показывающую, что я буду и чего я не буду терпеть со стороны других трейдеров в яме. Любой, кто преступал эту черту, должен ответить за свои действия. Я не из тех парней, которые могли позволить кому-то запугать себя. Если кто-то кричал мне в лицо, ругался или пытался толкать меня, я был более чем способен защитить себя. И я не из тех, кто писал жалобы на кого-то, когда их обругали или толкнули, пока не дошло до того, что мне пришлось пожаловаться представителю службы безопасности, что мне в лицо бросили горсть песка. Если во времена моей молодости кто-то предпринимал против меня агрессивные действия, ему очень быстро приходилось готовиться защищать себя.

Я помню, когда я был еще трейдером-новичком, изучающим такелаж золотой ямы. Однажды утром перед открытием я просматривал компьютерную распечатку моих сделок за предыдущий день. Записи показывали, что у меня не прошло 5 контрактов - часть 20-контрактного приказа на покупку. Первые три сделки по пять контрактов я исполнил без сучка и задоринки. А распечатка показывала, что я не купил последние пять контрактов для завершения этой 20-контрактной сделки. Но мои записи показали, что трейдер Стюарт на самом деле продал мне последние пять контрактов.

Рост Стюарта примерно шесть футов четыре дюйма, а весил он на вид не более 150 фунтов. Но он говорил так, как некоторые крутые ребята. Эта непрошедшая сделка должна была стоить одному из нас \$4 000. Он знал, что не прав, но попытался запугать меня, чтобы я принял эту ошибку. "Ты тупой идиот, - заорал на меня Стюарт. — Ты даже не знаешь, что такое покупка, а что продажа. Тебе не следует быть в этой чертовой яме..."

Сперва меня разозлило, как он со мной разговаривал. Затем я понял, если он продолжит свой наезд и будет строить из себя крутого, мне это на руку. Сначала я попытался объясниться с ним. "Это был 20-контрактный составной приказ. Проблем с тремя остальными частями этого приказа не было. И знаешь, почему? Потому что это твоя ошибка".

Стюарт продолжал поносить меня, пытаясь заставить сдаться. "Ты даже не знаешь, что делаешь в этой яме".

Этого мне хватило. Я достиг состояния, когда увещевания больше не уместны, а отступать некуда. Я схватил Стюарта за горло. "Слушай, ты, — заорал я ему в лицо. - Это твоя ошибка. И ты мне ее компенсируешь. И еще запомни, что если ты когда-нибудь снова будешь так со мной разговаривать, я вырву глаза из твоей башки".

Я никогда не приходил в яму, чтобы драться. Я там, чтобы делать деньги, война против рынка достаточно изнурительна сама по себе. Но к 23 годам я приобрел такой жизненный опыт, о каком большинство людей только читали. Благодаря своему детству я твердо верил, что уход от конфронтации не может ослабить потенциально взрывоопасную ситуацию, а лишь покажет мою уязвимость. Добавьте сюда наглость, царившую в S&P-яме, где самому старому трейдеру, вероятно, не более тридцати, а ставки измерялись десятками тысяч долларов.

В этом мире я представлял двойную угрозу — у меня было образование колледжа и уверенность в своих трейдерских способностях. Кроме того, у меня была физическая мощь, ясно показывающая, я не тот, с кем вам хотелось бы серьезно поспорить. Эта двойственность была одновременно моим величайшим активом и делала меня большой загадкой для окружающих. Если бы я был всего лишь уличным пацаном, нахватавшимся знаний в подворотне, с железными яйцами и отсутствием мозгов, я бы не продержался в той яме больше пары часов. Но другие трейдеры видели, насколько я хорош в торговле, они знали, я сила, с которой приходится считаться. И когда я был моложе, я не боялся применить силу, когда понимал, что это единственный вариант выбора.

Следующий случай произошел, когда я проработал в яме S&P около месяца, исполняя приказы клиентов и торгуя со своего собственного счета. В один из дней на моей стойке появился приказ на продажу 50 контрактов по половине. "Пятьдесят по половине, — выкрикнул я, вскинув руки над головой и делая волнообразные движения кистями. — Пятьдесят по половине".

Прежде чем я смог найти покупателя на этих условиях, трейдер, которого я потом звал Рики, быстро вошел в игру. Он начал покупать по 55,60 и затем по 70. Продавцы бросились к Рики, и рынок сдвинулся, не предоставив мне шанса завершить данную сделку по 50. Я протиснулся к тому месту, где стоял Рики. "Ты прошел через мои приказы! - сказал я. — Тебе лучше компенсировать их".

Я знал, что в соответствии с правилами Мерк Рики должен компенсировать мой приказ по пятьдесят. Но он попытался отмахнуться от меня. "Пошел ты", — сказал он и оттолкнул меня в сторону.

Когда доводы не срабатывали, я отвечал своими мускулами. Чтобы остановить эту драку, потребовались усилия пяти трейдеров и двух представителей службы безопасности. Избитый и ошеломленный Рики сидел на полу. Он написал на меня жалобу в Дисциплинарный комитет Мерк за избиение. Мне вынесли устный выговор, но на этом инцидент был исчерпан. Я написал жалобу на Рики за торговлю через мой приказ на продажу. Это, по общепринятым правилам, было куда более серьезным нарушением.

Конечно, мои действия не были политически корректными. Оглядываясь назад, я понимаю, что мог просто пожаловаться органам биржи, что Рики прошел через мой приказ на продажу. Но в дни моей молодости меня беспокоило, если я попытаюсь избежать драки, начатой кем-то другим, то стану мишенью для агрессии со стороны каждого. Встав против Рики, я послал ясное сообщение остальным трейдерам. У меня появился новый незримый защитник.

К 1983 году я создал один из крупнейших столов клиентских приказов в S&P-яме. В один из дней я получил приказ на покупку 400 контрактов для О'Коннор Партнере. Рядом со мной мой клерк, Бобби Натали, позже ставший моим трейдером. Позади Бобби стоял человек-медведь ростом шесть футов четыре дюйма и весом фунтов 270, которого я звал Брю. Брю пытался исполнить приказ, буквально у меня над головой. По мере того,



как он подпрыгивал и делал волнообразные движения руками, он наваливался своей массой на Бобби.

"Брю, - крикнул я через плечо. - Оставь моего клерка в покое".

"Мне надо исполнять приказ", — рявкнул Брю мне в ответ. И еще раз навалился на Бобби.

Пока я исполнял тот приказ для О'Коннор, Брю продолжал толкать Бобби на меня.

"Брю, оставь моего клерка в покое".

Толчок. Он опять навалился на Бобби.

"Брю, оставь моего клерка в покое".

Брю еще раз толкнул Бобби на меня.

Наконец, я купил последний контракт для О'Коннор. Брю шлепнулся на Бобби последний раз.

"Ты, ублюдок!" — заорал я и одним ударом выкинул Брю из ямы. Спрыгнув с яруса ямы, я навалился на Брю. Рванул его с пола за отвороты трейдерской куртки. Когда я поднял глаза, то увидел моего брата Джоуи, в то время работавшего клерком, бегущего ко мне на помощь, точно так, как когда мы были детьми.

Харри Лоуренс, больше известный как Харри-Шляпа, схватил меня за плечи, чтобы стащить с Брю. Внезапно Харри оказался лежащим пластом на полу, а мой брат стоял над ним. О, нет! — подумал я про себя. Мой брат только что вырубил одного из наиболее уважаемых брокеров в этом бизнесе. После драки мне вручили письмо от Мерк о приостановке торговли, но меня не оштрафовали. Помогло то, что я работал на Маури Кравитца, очень уважаемого человека, имевшего большое политическое влияние благодаря его связям с Лео Меламедом и Джеком Сандлером. Близость к Маури Кравитцу спасала меня от многих проблем. Однако в том случае оставалась еще проблема моего брата, молодого клерка, ударившего Харри-Шляпу.

На следующий день один из клерков Харри подошел ко мне в яме. "Харри хочет с вами поговорить", — сказал он.

Харри сидел за одним из столов на полу биржи, за которыми клерки отвечают на телефонные звонки и принимают приказы клиентов. В руке у Харри был значок клерка моего брата. Он упал с него во время драки. "Скажи своему брату, что нельзя бить брокеров", — сказал Харри с улыбкой.

Как истинный джентльмен, каким он и был, Харри вручил мне значок моего брата и никогда больше ни слова не говорил о той драке. Мне тогда было двадцать с небольшим, я был подростком по сравнению с таким человеком, как Харри. Но он оказал мне уважение, достойное более зрелого трейдера.

Скажу, что с ростом пять футов девять с половиной дюймов и весом 185 фунтов я не самый крупный парень в этом мире. В нашей яме есть трейдеры, буквально башнями нависающие надо мной. Поэтому когда кто-то хочет проявить агрессию или прессинговать, используя вес, мишенью обычно выбирают меня. Именно об этом отец предупреждал меня многие годы назад. Он называл это "Проклятие Борселино".

Однажды ночью, когда я был на втором курсе средней школы и вернулся домой с какой-то вечеринки пьяным, отец объяснил мне, что это за проклятие. Отец знал, мальчишки-подростки начинают тайком попивать. Но он боялся, если я напьюсь, кто-нибудь может воспользоваться преимуществом надо мной, избить меня, возможно, покалечить.

"Никогда не теряй контроля над собой. Не попадай в ситуации, где они могут воспользоваться преимуществом над тобой". Пока я валялся на софе, отец ходил по гостиной. "Льюис, на тебе лежит проклятие Борселино. На мне оно было всю мою жизнь. Если есть человек, который захочет к кому-нибудь придрататься, ты будешь первым, с кого они начнут. Это может быть вызвано тем, как тыходишь в комнату, как ты держишься. Повторяю, мы не самые крупные парни в этом мире. Люди, желающие причинить кому-то

неприятности, начинают это с ребят поменьше. Еще больше усугубляет ситуацию твоя непопулярность. Ты из тех парней, которых люди хотят опустить".

В дни моей молодости очень много раз Маури Кравитц, мой друг и наставник, и Джек Сандлер, его хороший знакомый, председатель Мерк, читали лекции мне же во благо. Они призывали меня оставаться спокойным, не терять самообладания. Они хотели сгладить мою грубость. Но бывали случаи, когда они использовали мои способности для получения стратегического преимущества. Было ли это связано с выражением моих глаз или присутствием, но я олицетворял уверенность, что, откровенно говоря, могло быть и устрашающим. Совокупно с трейдерскими качествами это превращало меня в ударный отряд из одного человека. И Маури знал это, когда посылал меня в яму евродолларовых фьючерсов.

К середине 1980-х я уже заработал себе имя одного из лучших ордер-филлеров в S&P-яме. При двойной торговле, разрешенной в те дни, я торговал и для своих клиентов, и для себя. Большой раскрученный рынок S&P-фьючерсов и я созданы друг для друга. Но Маури хотел, чтобы я перешел в яму евродолларов. Он пытался закрепить свое присутствие в евродолларах, но каждый раз, когда он отправлял туда торговать какого-либо брокера, тот возвращался оттуда избитым. Маури буквально не пускали в евродоллары, поскольку ку основные игроки в этой яме отказывались торговать с его брокерами. Поэтому Маури обратился ко мне, зная, что я не позволю никому отталкивать меня.

"Я хочу, чтобы ты перешел в евродолларовую яму", — сказал мне Маури в один из дней.

"Я не собираюсь переходить в евродоллары, — твердо ответил я. - Я торгую S&P-фьючерсами".

Маури посмотрел на меня поверх своих очков взглядом, которым дал понять, что ему не очень радостно на душе. "Льюис, мне нужно, чтобы ты сделал это".

Однажды Маури сделал для нашей семьи доброе дело, которое мы никогда не забудем. Когда отец предстал перед комиссией по условному освобождению из Левенворта, Маури выписал чек на \$1500, чтобы нанять адвоката для моего отца. В те дни моя мать работала у него юристом-секретарем, и Маури знал всё о судебных баталиях моего отца. За то, что Маури сделал для моей семьи, я всегда был и буду признателен ему. Поэтому я согласился сделать для Маури в евродолларовой яме все, что смогу, но я при этом не бросал S&P-фьючерсы.

"Вот что я могу сделать, - сказал я ему. — Я буду торговать евродолларами на открытии, в 7:30, и мы закрепимся там. Но, когда в 8:30 будут открываться S&P-фьючерсы, я буду уходить туда до конца дня".

Маури кивнул в знак согласия. Он не был уверен, будет ли одного часа достаточно для создания плацдарма в евродолларовой яме.

"Не беспокойся, — заверил я его. - Я сделаю все, что от меня требуется. Но S&P-фьючерсы — это то, чем я делаю свою жизнь".

На следующее утро я пошел в евродолларовую яму. Самым видным трейдером там был парень по имени Дик, имевший большой стол клиентских приказов. Я подошел прямо к нему и сказал: "Эй, Дик. Что происходит? Я собираюсь стоять здесь". Я посмотрел на трейдеров справа и слева от меня. "И никто здесь не выкинет меня из этой ямы. Теперь, если ты хочешь начать что-то, давай начнем".

В евродолларах, как и в любой другой яме, у каждого трейдера свое место, на котором он может стоять. Поэтому когда я занял место в евродолларовой яме рядом с нашим торговым столом, куда поступали приказы клиентов, многим другим трейдерам пришлось потесниться. Я определенно не был для них незнакомцем, они знали, зачем я здесь. Несомненно, их беспокоило, что я могу переманить их клиентов и выполнять их приказы по евродолларам, особенно тех клиентов, которых мы уже обслуживали по S&P-фьючер-

сам. Им не хотелось позволить мне чувствовать себя на их территории как у себя дома. Когда торговля началась, стоящий рядом со мной парень навалился на меня. "Что происходит?" — спросил я его.

"Они толкнули меня", — ответил он.

Я посмотрел на трейдеров. Кто-то толкал кого-то еще, начиная цепную реакцию, заканчившуюся на мне. Я знал: цель этой игры убрать с дороги нового игрока.

"Следующий раз, когда ты навалишься на меня, уйдешь из этой ямы", — сказал я парню рядом со мной.

"Это не я. Меня толкает другой". Он показал жестом на трейдера, стоявшего справа от него.

"Тогда вы оба уйдете из этой ямы".

Он снова навалился на меня. Я схватил его за отвороты его трейдерской куртки и выкинул из ямы. Спустя несколько секунд я кинулся к парню, стоявшему справа от первого. Это послужило сигналом к началу побоища в евродолларовой яме. Трейдеры били брокеров, в драку включились клерки. Вызвали службу безопасности, и мне пришлось снова предстать перед дисциплинарным комитетом Мерк. Комитет не оштрафовал меня, но предупредил, что любой инцидент в последующие шесть месяцев приведет к штрафу.

В то время Маури был партнером трейдера Джимми Каулентиса в бизнесе исполнения клиентских приказов. Джимми торговал фьючерсами на свинину и имел интересную группу поддержки, в которую входили молодые борцы, включая Джеймса Тиллиса-бывшего, в свое время боровшегося за титул чемпиона мира в полутяжелом весе. Когда Маури и Джимми слышали о драке в евродолларах, они решили, что мне нужен помощник. На следующий день, когда я занял свое место в евродолларовой яме, в толпе клерков показалось знакомое изуродованное лицо с переломанным носом. Это был Джонни Лиара, бывший чемпион страны по боксу в легком весе, ранее претендовавший на титул чемпиона мира. Я познакомился с ним еще в детстве, когда занимался в атлетическом зале и сам немного боксировал.

"Льюис, покажи мне, кто тут тебя достает, — сказал Джонни. — Они больше не будут тебе надоедать". Я оценил усилия моих друзей, но карьера Джонни в качестве клерка в силу вышеперечисленных причин оказалась очень короткой.

В конце концов, Маури получил свой береговой плацдарм в евродолларах. Каждый день я работал час или около часа в евродолларах, потом меня заменял другой брокер. По пути из ямы я объявлял: "Я ухожу. Но если кто-нибудь будет его доставать, я вернусь".

Бывали случаи, когда мой агрессивный стиль торговли оказывался обоюдоострым мечом, особенно когда в игру вступало мое происхождение. Слухи и инсинуации тянулись за мной на протяжении всей моей карьеры. Из-за этого я крайне чувствительно реагировал на всякие упоминания об организованной преступности или даже на шутки об итальянцах и чикагской мафии. Для меня это не смешно. Когда я только начинал работать с S&P-фьючерсами, я поспорил по поводу непрошедшей сделки с парнем, который вырос в Мелроуз Парк, штат Иллинойс, где преобладала итальянская диаспора, до сих пор пользующаяся дурной репутацией. Наша дискуссия по поводу непрошедшей сделки накалилась, но угроз и обмена ударами не последовало. Однако в гневе я сказал: "Ты это исправишь, или ты — мертвец".

Ты — мертвец. Если кто-то говорит это во время спора, никто не воспринимает эти слова всерьез. Это нечто такое, что все мы можем сказать в пылу гнева. Но в моем случае этот трейдер сообщил в дисциплинарный комитет Мерк, что я ему угрожал. "Льюис знаком с людьми, которые могут переломать мне ноги", — сказал этот трейдер комитету. Тем самым он поставил меня в абсолютно унижительное положение, связанное с необходимо-



стью объяснять Мерк, что я не угрожал этому парню. И это не последний раз, когда мне приходилось сталкиваться с подобными заявлениями.

Я знаю, люди говорят обо мне такие вещи из-за моего отца. Но я никогда от него не отрекался и не дистанцировался. В детстве я формировался под влиянием характера моего отца. До сегодняшнего дня он продолжает сильно влиять на меня. Он дал мне преимущество, сделавшее меня бесстрашным трейдером-бойцом, но не настолько бесстрашным, чтобы я когда-либо принял на себя неограниченный риск. Этот внутренний предел риска, в конечном счете, один из ключей к моему успеху. Благодаря отцу я в возрасте девяти лет узнал, что могу заниматься тем, в чем найду свое призвание. Благодаря отцу я рос, зная, что он безгранично любит и поддерживает меня. И благодаря ему мне пришлось повзрослеть быстрее, чем моим сверстникам.

Жизнь моего отца была и моей самой сильной стороной, и моей ахиллесовой пятой. Вы понимаете, независимо от того, как часто я выступаю по Си-эн-би-си, как много статей написано обо мне и о моих успехах как трейдера, некоторые люди будут думать обо мне только одно. Для них я всегда горячий парень, отец которого связан с организованной преступностью. Начиная со школы и колледжа, независимо от моих успехов — на футбольном поле или в торговой яме — я всегда вызывал в умах людей один вопрос: связан ли этот парень с организованной преступностью? И хотя я ненавижу этот вопрос, мне приходится с ним сталкиваться. Короткий и единственный ответ — нет. Я ни сейчас, ни когда-либо раньше не был связан с организованной преступностью.

Гораздо меньше людей задавались вопросом, зачем мне связываться с организованной преступностью. Из-за этих людей мой отец был в тюрьме, когда я учился в четвертом классе и на втором курсе средней школы. Из-за чикагской мафии мне пришлось расти без отца, видеть его раз в году, и то лишь на короткое время в комнате для посетителей тюрьмы Левенворт. Мы с братом никогда не шли по пути, проторенному отцом. И перед нами никогда не стоял этот выбор. Отец разъяснил это нам с самого начала.

Талант отца для нас был гораздо больше любого вреда, который он мог бы нанести нашей репутации. Он дал нам дух, характер и такие ценности, как честность, цельность и надежность, любовь к семье и ответственность за себя и других. И когда мы ошибались, то брали на себя ответственность.

Очень много раз мне приходилось сталкиваться с ложной, непрошедшей сделкой, и ответственность за это лежала только на мне. Каждое утро перед тем, как направиться в яму, я все проверял с Джони Вебер, брокером, следившим за моими непрошедшими сделками. "Лью, — говорила она. — Ты помнишь вчерашнюю сделку с тем-то и тем-то?"

"Да", — отвечал я, вспоминая. — Я думаю, что заключал с ним сделку на 15 или 20 контрактов".

"Правда? Но ты не записал ее".

Возможно, эта непрошедшая сделка была убыточной на \$40 000 или на \$50 000. Я бегал по всему полу биржи, чтобы найти того трейдера. "Льюис, что случилось?" — спрашивал он меня.

"Я забыл записать нашу сделку. Это не твоя проблема. Это моя проблема". Потом я урегулировал эту непрошедшую сделку и оплачивал ему столько, сколько был должен.

На любой бирже действует негласное правило: каждый знает все выигрышные сделки, но никто не хочет знать проигрышные. Кто-

????????????????????????????????????????????????????????

вторжением этого ньюйоркца на их территорию. Мой единственный серьезный спор с Дутом касался цены закрытия торгов в один из дней, что могло стоить мне нескольких тысяч долларов. У меня был приказ на покупку по закрытию. Но в послед-

нюю минуту Дуг сообщил о последней сделке по цене, которая была выше рынка. Я не хотел, чтобы эту цену включили в запись. В ту же минуту, когда Дуг сообщил данную цену, он подскочил к телефону, чтобы похвастаться клиенту своим достижением.

"Эй, рынок был закрыт. Убирай эту цену", — крикнул я Дугу.

Он проигнорировал меня и продолжал говорить по телефону.

Я выхватил трубку у него из рук и сказал его клиенту: "Он вам перезвонит". Потом я сказал Дугу в лицо, что я оспариваю эту цену. Я хотел, чтобы он прошел вместе со мной на кафедру, то есть на подиум над ямой, где идет наблюдение за торговлей и записываются цены, чтобы там урегулировать данный вопрос. Дуг отказался идти. Он повернулся ко мне и сказал со своим нью-йоркским акцентом: "Пошел ты со своими предложениями".

Я схватил его за отвороты его трейдерской куртки и притащил на ценовой подиум. "Говори им, чтобы они убрали эту цену", — потребовал я.

Дуг боролся, пытаясь отбиться от меня. Я усилил свою хватку. "Говори им, чтобы они убрали эту цену", — повторил я.

"Рынок был закрыт, — выдавил из себя Дуг. — Уберите эту цену".

Мне вручили еще одно письмо о приостановке торговли, но данную цену исключили из записи. Агрессивность Дуга в уходе клиентов в конечном счете оказалась его ошибкой. Несколько месяцев спустя ему вкатили наказание за нарушение правил торговли и отстранили от пола на шесть месяцев. Дуг, с которым мы потом подружились, получил урок, что Чикаго по-своему решает дела с посторонними, вторгающимися на нашу территорию. Именно поэтому у меня не вызвало никакого удивления, что Согласительный департамент Мерк с исключительным усердием проверял соблюдение Дутом каждой буквы закона.

В те дни конкуренция между ордер-филлерами за клиентский бизнес настолько ожесточилась, что в попытках заполучить этот бизнес брокеры снова и снова снижали свои комиссионные. Сначала брокеры получали за исполнение клиентской сделки \$3 за контракт. Однако не все эти деньги шли им в карман. Например, Маури брал с меня \$0,50 с каждого контракта, исполняемого мною в яме, поскольку этот бизнес поступал с его клиентской стойки. То есть фактически я получал \$2,50 за контракт. Потом брокеры начали исполнять контракты за \$2 и \$1,75. Чтобы прекратить эрозию брокерских комиссионных, пошли разговоры об объединении брокеров на полу. Но стандартизация ставок комиссионных противоречила антитрестовскому законодательству, и идея организации брокеров так и не продвинулась дальше разговоров.

Дисконты комиссионных дали Тому Дитмеру, президенту ведущей клиринговой фирмы Refco, такую идею. Его гениальный план состоял в снижении комиссионных до \$1 за контракт и в передаче сэкономленных средств своим клиентам. Чтобы предлагать такие низкие комиссионные, он привел в яму своих брокеров, отказавшись от использования независимых брокеров, таких, как я. Проблема оказалась в том, что многие из этих брокеров не имели достаточного капитала и опыта. Их привлекло то, что даже при комиссионных \$1 за контракт они смогут зарабатывать до \$20 000 в месяц. Но если они допускали торговую ошибку, то компенсировали ее за свой счет. В случае ошибок и расходов на них большая часть этих \$20 000 в месяц испарялась. В результате в S&P-яме оказались молодые брокеры без достаточного капитала. И упаси вас бог заключить непрошедшую сделку с одним из этих ребят, поскольку часто у них не было достаточно денег для урегулирования ошибки.

После снижения фирмой Refco комиссионных все мы оказались оплеванными, и в яме обратили свой гнев против этих брокеров. Волей судьбы брокеры Refco стояли в яме через двух трейдеров от меня, и я с особым удовольствием постарался устроить им "сладкую жизнь". Когда у них был приказ на продажу по рынку, мы с помощью агрессивных офферов загоняли рынок вниз, вынуждая брокера Refco исполнять сделку по более низ-

кой цене, чем он хотел. Когда у них был рыночный приказ на покупку, нашими бидами мы загоняли рынок вверх, вызывая повышение цены.

Однажды этот парень в костюмчике спустился в торговую яму, чтобы показать своим брокерам, как надо торговать. Он торговал, стоя прямо за мной и постоянно меня подталкивал. Я несколько раз просил прекратить толкаться, но он продолжал. Наконец, мое терпение кончилось. Он толкнул меня последний раз. Я развернулся, схватил его за грудки и выкинул из ямы. Он с трудом поднялся с колен и бегом отправился обратно в яму продолжать торговать.

Некоторое время спустя ко мне подошел один из брокеров. "Ты знаешь, кого ты вышвырнул из ямы? — спросил он. — Это был Том Дитмер".

"И что из этого?" — ответил я. Тому Дитмеру не следовало заступать на мою территорию. Но я с уважением отнесся к нему — он вернулся в эту яму после того, как я его вышвырнул, и не сделал из этого проблемы. При всем нашем негодовании в отношении брокеров Тома Дитмера он не стал отсиживаться в офисе и орать им свои приказы. Он пришел на пол, чтобы показать им, что надо делать.

Мне не надо говорить, что нельзя расхаживать по кругу, толкая и избивая людей. Я не просыпаюсь по утрам с мыслью, „кому сегодня врежу промеж глаз. С гораздо большим желанием я иду по пути объяснений. Или, рискуя подвести меня под извечный стереотип, вы могли бы сказать, что я стал меньше похож на Сонни, а больше — на Майкла. Фанаты "Крестного отца" помнят, что сыновья Дона Корлеоне были настолько разными, насколько разными были их взгляды на жизнь. Сонни, горячая голова, взрывался при малейшей перебранке. Это в конечном счете его и погубило. Кровь в венах стратега Майкла всегда оставалась ледяной.

Я научился уходить в сторону от диспутов по поводу торговли на полу. Брокер, предлагающий 50 контрактов, может после этого заявить, что не видел меня, несмотря на то, что я выкрикнул "Покупаю их!" пять или шесть раз. Возможно, он и не видел. Или, возможно, между нами прыгал другой трейдер, выхвативший эти контракты у меня из рук. Что я могу сделать, кроме как выразить недовольство этой сделкой данному брокеру, прежде чем снова вернуться к своему бизнесу. И этот бизнес, конечно, торговля. На этой арене я пережил многих моих конкурентов и большую часть клеветников. Мое лучшее оружие не мускулы, а мой ум и способности. Этим мне удавалось удивлять даже некоторых коллег, не сразу распознавших мои способности и деловую проницательность.

Помню день, когда рассказал Джеку Сандлеру, тогдашнему председателю Мерк, о моей идее ввести страхование трейдеров и брокеров от катастрофических убытков по непрошедшим сделкам. Можете мне поверить, после двух лет тщательного изучения и усердной работы я принес на рынок страховку от непрошедших сделок — продукт компании AIG, ведущей международной страховой компании, базирующейся в США. Люди были шокированы, узнав, что я не только придумал этот продукт, но еще и нашел партнера в лице AIG.

Для брокеров и трейдеров непрошедшие сделки — непреодолимое проклятие. Каждый год циркулируют истории о крупных шее ти- или семизначных непрошедших сделках. Я считал, страх непрошедшей сделки такой величины, которая может случиться у любого брокера или трейдера, должен быть веской причиной, чтобы побудить их покупать такую страховку. Но этот продукт не имел успеха частично из-за того, что клиринговые фирмы и биржи не обязали брокеров и трейдеров страховать. Или, как объяснил мне один из моих друзей, эта страховка предлагалась муравьям, вместо муравейника.

Несмотря на то, что страхование от непрошедших сделок не имело успеха, я не рассматриваю это как поражение. Это была моя идея: я ее придумал, взрастил и отправил в жизнь. Оглядываясь назад, я понимаю, эту идею можно было продвигать на рынок по-другому. И это дает мне понимание, как подходить к следующему проекту, который я

предпринимаю. Я принимаю свои убытки и перехожу к следующему шагу, неся ответственность за то, что я сделал правильно и что неправильно. В конечном счете, именно это лежит в основе понятия "успешный человек".

## **Глава 4 Дух соперничества**

Я прирожденный боец. Хотя результат, безусловно, очень важен, меня привлекает сам процесс игры. Будь то на футбольном поле, турнире по гольфу или в торговой яме, мною движет дух борьбы — основной движущий мотив, который я перенял у своего отца.

Если бы я стал тренером университетской команды по футболу или адвокатом, моя мотивация не изменилась. Соревнование заставляет меня подниматься выше остальных и вырываться за рамки своих природных возможностей. Но поймите меня правильно. Я по-настоящему наслаждаюсь тем, что мы с женой ездим каждый на своем "мерседесе" и имеем пару домов, которые могли бы быть отмечены в Дайджесте архитектурных достижений. И все-таки, деньги просто побочный продукт моей деятельности — награда за то, что я отношусь к моему бизнесу так же, как и к своей личной жизни.

В четверг, 27 августа 1998 года, на электронных торгах после закрытия Мерк рынок фьючерсов на S&P упал на 2 000 пунктов. Российский финансовый кризис и опасения по поводу возможного скорого ухода Бориса Ельцина повергли заокеанские рынки в панику. Я бросил машину на стоянке напротив Мерк, оставив двигатель работающим, перебежал через улицу, прежде чем работник парковки успел вручить мне квитанцию. Клерк ждал меня с моей курткой трейдера в руке. Эта белая куртка выглядела весьма грязной после событий, которые на протяжении нескольких предыдущих изнурительных дней происходили в яме.

Большую часть дня я торговал с короткой стороны, поскольку S&P-фьючерсы с треском пробивали уровни сопротивления. Рынок "нырнул", но не как в 1987 году, когда он мог свободно падать из-за отсутствия торговых лимитов. Тем не менее напряженность была почти как в дни после краха 1987 года. Я продал 90 контрактов в одной точке, затем наблюдал, как S&P-фьючерсы взлетели против меня на 500 пунктов, после чего снова нырнули. Даже спустя 18 лет торговля на подобном рынке по-прежнему поглощает целиком все мои физические и душевные силы. Но дикие рынки — это большие возможности, особенно для опытных трейдеров, способных работать на больших движениях рынка и сопутствующими им большими рисками. Я торговал три часа утром и еще два часа днем. Я вернулся в свой офис, уставший как собака и с ломотой в костях, но с порядочной шестизначной прибылью за этот день.

Однако главная награда состояла в том, что я, "старый" трейдер, которому 41 год, по-прежнему могу сражаться с рынком. Я могу выдерживать перегрузки в яме так же, как эти молодые турки. Вы не можете даже представить, как изнурительно стоять в этой яме посреди шума, толкотни, брызгающей слюны и запаха пота. После пяти или шести часов я чувствую себя как боксер после нокаута. В некоторые дни я беспокоюсь, могу ли я по-прежнему делать это, а в другие дни меня беспокоит, почему я до сих пор хочу это делать. Я уже принял решение больше торговать вне пола, но не только из-за возраста, а из-за открывающихся новых возможностей. Тем не менее в активные и волатильные дни я по-прежнему готов к сражениям в яме. Я не утратил важнейшее качество, служившее мне всю мою жизнь, лучший актив трейдера и фондового менеджера — дух воина.

Без аналогии со спортом определить это понятие очень трудно. Когда у игрока есть дух, он живет и дышит игрой. У него есть самоотверженность и исключительная сила воли преодолеть свои физические возможности. Ни одно препятствие не может устоять на пути игрока, наделенного духом, парня, который будет играть раненым, бросая вперед свое тело и сознание вопреки боли.

Боевой дух, выносливость и упорство — ключевые факторы моей живучести и моего успеха и в спорте, и в торговле. Помню, как я, первокурсник университета Де По в



Гринкасле, штат Индиана, глубоко разочаровался, когда понял, что не смогу закончить среднюю школу без большого напряжения в учебе. Я был классическим примером неуспевающего: легко схватывал все на лету, и поэтому делал ровно столько, чтобы сдать экзамены, но у меня практически не было навыков учиться. В Университете я был предоставлен самому себе. Чтобы компенсировать недостаток академической базы, я каждый вечер три-четыре часа проводил в библиотеке. Никто не заставлял меня делать это. Я знал, это единственный путь чего-то добиться в жизни.

На футбольное поле Де По, команда которого играла в третьем дивизионе, я выходил с той же самоотдачей и решимостью. В средней школе я был достаточно хорошим игроком, но в Де По, где мне назначили персональную футбольную стипендию, я сражался против очень талантливых спортсменов. Я не могу себе представить, что бы из меня получилось, если бы я попал в университет, играющий в первом дивизионе.

Конечно, я не был лучшим игроком в университетской футбольной команде Де По. Тем не менее тренер защитников Тэд Катула однажды назвал меня самым упорным игроком, которого он когда-либо видел. Я помню, как первокурсником попал в команду и хотел бегать с первым составом. В один из дней я сказал тренеру нападающих Тому Монту: "Дайте мне шанс пробежать с первым составом. Дайте мне показать, на что я способен".

Тренер Монт был захвачен врасплох моей прямоотой, но на следующий день на разминке ему захотелось посмотреть, что же я могу. Я стоял против Джорджа, крупного парня ростом шесть футов и три дюйма, весом 235 фунтов и тупого, как коробка с камнями. "Эй, Борселино, это ты называешь блоком?" — крикнул мне тренер.

"Тренер, мы же разминаемся", — протестуя ответил я.

"Ты все еще думаешь, что ты лучше, чем другие защитники? — искушал он меня.

Я посмотрел на Джорджа. "Возьми в рот свою капу и застегни свой шлем. Я иду на тебя на полной скорости", — сказал я ему.

"Теперь ты собираешься сказать игрокам, что собираешься пробить блок?" — крикнул тренер.

Я встал прямо и посмотрел на тренера Монту. "Да, собираюсь. И каждый раз, когда я буду проходить через блок, я буду сажать его на задницу".

Я побежал в направлении Джорджа и показал, что собираюсь проходить верхом. Он встал прямо — удар! — и я ушел вниз, согнув свои ноги прямо под ним. Во второй раз я показал, что собираюсь идти низом, и - удар! - я ушел вверх и пробежал прямо по нему. В третий раз я показал, что сначала собираюсь идти низом, потом верхом и сбил его.

Накачанный адреналином подросток, я кричал во все горло: "Я сказал вам, что я лучше любого из ваших раннер-бэков". Но в тот день он так и не поставил меня в основной состав.

К счастью, тренер Катула увидел, на что я способен, и сразу забрал меня в свою команду защитников. Мне не хватало физических данных и природных способностей, но я возмещал эти недостатки за счет своего боевого духа. Ко второму курсу тренер Монт вернул меня в команду нападающих в качестве стартового раннер-бэка. Я помню одну игру против университета Вальпараисо в холодный дождливый день. Мяч вбрасывали на полуярдовой линии. Я удачно вырвался из этого месива, уложив большинство защитников противостоящей команды. Я получил дальний пас в зоне, оббежал вокруг нескольких парней и пробежал до "тач-дауна" — 99.5 ярдов, установив рекорд университета Де По и штата Индиана, который держится до сих пор. Что мне больше всего запомнилось в той игре, — так это то, что я видел, как мой отец и два моих дяди бежали за боковой линией параллельно со мной. Конечно, я должен признать, что благодаря установке тренера Монту в следующий раз, когда мы были с мячом, мы побежали по тому же самому сцена-

рию. Команда защитников уже была готова к тому, чтобы встретить меня, и они сбили меня намертво...

Передается ли боевой дух через гены или посредством обучения, но я получил его в наследство от своего отца. Несмотря на то, что в детстве отец перенес тяжелую форму ревматизма, пролежав в больнице около двух лет, он тренировался как истинный спортсмен. Он плавал и нырял, боксировал и играл в футбол. Он был звездой футбольной команды средней школы Харрисона в Чикаго, когда на стадионе "Солджер-филд" собирались толпы болельщиков. Даже когда ему было уже за сорок, отец легко пробегал пять миль и регулярно занимался в атлетическом зале.

Физическая дисциплина, умственные способности и стремление к борьбе — именно эти качества спортсмена мы с братом переняли от отца. Эти качества были его кодексом выживания, отличавшие его от остальных. Они помогли ему выжить в Левенворте. Там он прошел курс Дэйла Карнеги, получил несколько наград за публичные выступления и даже организовал в тюрьме банк донорской крови. Для поддержания физической формы он каждый день занимался физическими упражнениями и играл в гандбол, в конечном счете став чемпионом тюрьмы по этому виду спорта.

Отец находился в тюрьме уже несколько месяцев, когда мы впервые приехали его навестить. Я помню, мы сидели в комнате ожидания, когда он вышел к нам. Его пепельно-серые волосы были коротко подстрижены, и он был гладко выбрит. Не считая того, что он немного похудел, в остальном он выглядел почти не изменившимся. Он был одет в стандартную тюремную униформу, белые брюки и белую рубашку. Но, как и всегда, отец и в этом образе держался с достоинством. Он заплатил портному, чтобы тот подогнал ему рубашку и подрубил отвороты. Его брюки были не просто выстираны и отутюжены — на них сверкали идеальные стрелки, а ботинки были вычищены до блеска. Под его хорошо сидевшей рубашкой виднелся медальон Святого Иуды, который был на нем всегда.

"Вы видите это? — спросил он, взяв пальцами угол своего воротника. — Это стоило мне пачки сигарет, но выглядит красиво". Отец не курил, а в тюрьме сигареты — валюта. "Видите стрелки на брюках? Еще пачка".

В то время я не понимал, но сейчас, оглядываясь назад, начинаю понимать, почему отец изменил свою тюремную униформу. В системе, пытающейся обезличить людей, присваивая им номера, отец боролся за сохранение своей индивидуальности. Подрубленные лацканы и стрелки на брюках служили сигналами охранникам и всем вокруг, что он по-прежнему принадлежит самому себе.

Сидя в комнате ожидания, отец ни разу не высказал сожаления по поводу пребывания в тюрьме. Наоборот, его основной заботой были мы. Он развлекал нас рассказами о других заключенных и смешил нас. "Во всей тюрьме нет ни одного виновного парня, — шутил он, подмигивая маме. — Это поразительно. Каждый в этой тюрьме невиновный".

Наконец, я сказал: "Папа, звучит так, как будто тебе здесь весело".

Отец прекратил смеяться и сказал мне буквально следующие слова. "Позволь мне кое-что объяснить. Тюрьма — это не тяжело. Эти люди не могут меня достать. Но скажу тебе, что для меня тяжело быть вдали от тебя, твоего брата и твоей матери. Единственный способ, которым они могут меня достать, — это если они достанут вас. Поэтому вы должны быть лучше остальных".

Лучше, чем остальные. Это было и похвалой, и пожеланием одновременно. Оглядываясь назад, я знаю, отец четко представлял, чего он хочет для нас с Джоуи. Он хотел, чтобы его сыновья получили образование в колледже, сделали успешную карьеру и добились профессионального успеха. Он хотел, чтобы мы были в кругу правильных людей, чтобы мы были приняты миром "белого хлеба" и при этом не потеряли свою уличную хватку. Он пожелал нам использовать опыт обоих миров. Однако, как я много раз убеждался в своей жизни, эта двойственность настраивала против нас оба мира.

Даже сидя в тюрьме, отец передал связанные с нами надежды не столько словами, сколько любовью к нам. Когда отца посадили в первый раз, Джоуи было всего семь лет. Он был таким маленьким, что родители решили не говорить ему, куда отец отправляется. Когда Джоуи спрашивал об этом, ему говорили, отец в армии. Но во время того первого посещения, когда Джоуи осматривался в комнате ожидания в Левенворте, отец не смог солгать своему младшему сыну.

"Папа, ты уверен, что ты в армии?" - спросил Джоуи.

"Сынок, это что, похоже на армию?" — мягко ответил отец вопросом на вопрос.

"Нет".

"Это не армия. Я в тюрьме, сынок".

Мой отец мог бы сказать Джоуи что угодно, в том числе "что он — в колледже", что является еще одним эвфемизмом<sup>1</sup>, которым люди пользуются для названия тюрьмы. Или он мог бы сказать Джоуи, что попал в тюрьму из-за чьей-то ошибки или по ложному обвинению. Он мог бы нам сказать все, что угодно. Уже став отцом, я удивляюсь, каково ему было тогда сказать своему семилетнему сыну правду.

"Я здесь, потому что сделал что-то неправильное. Но я по-прежнему люблю тебя. Ты меня еще любишь?"

Джоуи обнял отца за шею и поцеловал его: "Конечно, папа".

Некоторые люди считают, что старая теория "делай, что я говорю, а не то, что я делаю" не работает. Они считают, что дети во всем подражают действиям своих родителей. Мы с братом доказали, что это неправильная теория. С самого начала отец четко дал нам понять, что мы с Джоуи никогда не пойдем по пути, по которому шел он.

Мы с братом выросли, чтобы стать успешными людьми, которые держат свое слово в бизнесе, заботятся о своих семьях и ставят на ноги своих детей. Я связываю эти качества с тем, что мы чувствовали любовь отца, и что мама сохранила нашу семью. Когда отец оказался в тюрьме, она могла бы бросить его. Когда отца впервые осудили на четыре 20-летних срока, отец потребовал, чтобы мама развелась с ним. "У тебя не будет жизни", — сказал он. Ей тогда было чуть больше тридцати. Но она была и осталась преданной женой Тони.

Я часто говорил, что надеюсь стать для своих детей хотя бы половиной того, кем отец был для нас с Джоуи. Некоторые люди не могут этого понять или, что еще хуже, это приводит их в шок. "Но ваш отец был в тюрьме", — говорят они мне. "Он был связан с организованной преступностью". Любовь отца к нам никак не связана с тем выбором, который он сделал в своей жизни. Если бы он был банкиром или министром, он бы не смог любить нас сильнее.

К тому времени, когда отец сидел в тюрьме второй год, с деньгами у нас становилось все труднее. Мы могли позволить себе только самое необходимое. И не было никаких дополнительных возможностей заплатить по \$90 за каждого из нас для поездки в Канзас, чтобы навестить отца в тюрьме. Как-то в воскресенье Гас и Мими отозвали маму в сторону. "Тутси, сколько прошло с тех пор, как ты ездила к Тони?" — спросили они ее.

"Почти три месяца", - ответила она.

"А мальчики? Когда они последний раз видели своего отца?"

"Примерно восемь месяцев назад".

Дядя Гас и дядя Мими полезли в свои карманы и достали каждый примерно по \$200. "Тутси, - сказали они маме, — поезжай с мальчиками и повидайтесь с Тони".

Во время учебы с четвертого по седьмой класс я видел отца всего несколько раз. И нас разделяли не только деньги. Годы спустя я узнал, что отец сказал маме, что ему очень тяжело видеть нас всего несколько часов, а после этого снова говорить нам до свидания на

<sup>1</sup> Эвфемизм (от греч. *euphemismos* -смягченное выражение) — слово (или выражение), заменяющее другое, неуместное в данной обстановке или слишком грубое. - Прим. ред.

целую вечность. Наконец, после трех лет судебных баталий отец выиграл апелляцию на пересмотр дела. Он снова был дома и снова - под обвинением.

Погрузившись в наши с Джоуи жизни, он старался как-то компенсировать свое трехлетнее отсутствие. Я к тому времени начал заниматься спортом, особенно футболом, который в средней школе был любимой игрой отца. Когда дело касалось спорта, отец ни одному из нас с Джоуи не давал предпочтения. В самом деле, он даже не разрешил мне в седьмом классе играть в футбол, пока Джоуи, тощий ребенок — на два года младше меня — не сможет тоже играть в футбол.

"Твой брат не играет, и ты не играешь", — сказал мне отец как-то утром.

"Это несправедливо! — запротестовал я. — Он недостаточно весит. Это не моя вина".

"Он не играет, и ты — не играешь".

"Но папа..."

"Заруби себе на носу". Когда отец так говорил, я знал, разговор окончен.

В тот день, когда Джоуи взвешивали во время набора в команду, я был рад, что они не проверили его карманы. Они бы нашли там гирьки, которыми я нагрузил его, чтобы его взяли.

Мы с Джоуи были настолько близки, насколько могут быть близкими братья. Хотя каждый из нас был независим, наши жизни сплелись воедино. Он стоит в S&P-яме рядом со мной, но мы торгуем, каждый на свой счет. Он сам добился удачи на рынке, и все-таки просит у меня делового совета. Когда я находился в процессе болезненного развода, мой брат был моей опорой. Отец и не мыслил, чтобы было иначе. Он мог превращать нас в соперников, конкурирующих за его внимание, играя с нами по-отдельности, в несколько искаженной попытке сделать нас сильнее. Но отец одинаково любил нас обоих. Он хотел, чтобы каждый из нас был независимым, чтобы мы были мужчинами, принадлежащими сами себе. Он считал, чем сильнее мы будем как личности, тем лучше нам будет вместе. Чтобы укрепить наши тела и ум, он поддерживал наши занятия различными видами спорта.

Когда я играл в футбол в юниорской команде средней школы, отец приходил на каждую тренировку и каждую игру. Он сидел на скамейке, аплодируя мне, когда я играл хорошо, и ругая во все горло, когда я позволял себе расслабиться. Он был жестче любого тренера. Когда игра заканчивалась, он критиковал меня всю дорогу до дома. Я снова и снова слышал одно и то же: нельзя себе давать послаблений.

Он сделал нас с Джоуи неистовыми конкурентами, чтобы мы никогда не теряли свое преимущество, которое в его мире означало разницу между выживанием и смертью. Поэтому когда он говорил мне, чтобы я выкладывался в полную силу футболиста седьмого класса, Несмотря на мое больное колено, я знал, он хотел укрепить меня. Он говорил мне: чтобы противостоять своим товарищам по команде, я должен доказать себе, что я - лучший. Я понимал, он хотел, чтобы все меня боялись и никто не мог сбить меня с ног. Он хотел, чтобы я стал таким же, как он. Я должен был стать сильным и упорным. Я должен научиться смотреть в глаза сопернику и заставлять его отступать. И я никогда, ни при каких обстоятельствах не должен был поддаваться страху.

При всех напастьях, с которыми мне пришлось столкнуться в течение жизни, дух борьбы позволял мне оставаться сильным не только в спорте, но и в торговой яме. Он давал мне мужество сражаться и побеждать, поддерживал меня, когда надо было выкарабкиваться из поражений.

К середине 1985 года благодаря умению хорошо исполнять приказы клиентов наша группа заняла доминирующие позиции в S&P-яме. Но на нашем клиентском столе было заметным отсутствие одного важного клиента: Salomon Brothers. Будучи борцом по своей природе, я хотел подчистить под метлу все ведущие брокерские дома. Но бизнес



Salomon Brothers принадлежал двум трейдерам, одним из которых был Боб. Он стоял через три человека от меня и всегда оставался моим соперником. Я относился к нему с величайшим уважением. Как и я, он был горячим итальянцем, стиль которого "все на моем лице". Как трейдер он мог все: исполнять приказы, торговать спредами и с легкостью торговать несколькими сотнями контрактов. При всем уважении к его способностям я все-таки хотел перетянуть у него небольшую часть бизнеса с Salomon Brothers.

На полу Мерк столом Salomon Brothers управлял Мэтт Вулф. Этот стол находился всего в нескольких футах от моего места в яме. Поэтому я знал, Мэтт очень хорошо осведомлен о моих возможностях. Но Мэтт не хотел отдавать мне никакую часть бизнеса. Боб был его человеком. Мэтт лояльно относился ко всем людям, с которыми работал, и когда в бизнесе он давал свое слово, он его держал. Перехватить бизнес мне помогла толика рыцарства в отношении одной из немногих женщин-брокеров в нашей яме, после чего ужасный слух на какое-то время снова лишил меня этого бизнеса.

Дженифер Гордон стояла в S&P-яме, где доминировали мужчины, и выполняла для клиентов небольшие лоты. Она была хорошей девочкой, и меня всегда выводило из себя, когда какой-нибудь трейдер приставал к ней. В один из дней я увидел ее, плачущую. "Дженифер, что случилось?" — спросил я.

"Ничего", — сказала она, отворачивая свое лицо.

"Успокойся. Скажи мне, что происходит".

Дженифер показала мне на нескольких брокеров на другой стороне ямы. "Они меня достают. Они думают, что это смешно - мешать мне в тот момент, когда я совершаю сделку".

"Кто это делает?" - настойчиво спросил я. Дженифер сказала мне их имена.

Я подошел к брокерам, которые приставали к Дженифер. "Вы думаете, что вы такие крутые ребята, которым можно лапать женщину, - крикнул я. - Слушай сюда. Если кто-нибудь еще достанет Дженифер, он достанет меня".

С того дня мы с Дженифер стали хорошими друзьями. Когда ей кто-то чем-то мешал, ей достаточно было в шутку сказать: "Сейчас позову Льюиса" — и проблема исчезала. В то время романтический интерес Дженифер был прикован к Мэтту Вулфу. Когда у них начались свидания (позже они поженились и у них появилось двое детей), я попросил Дженифер замолвить за меня пару добрых словечек Мэтту. "Скажи ему, я неплохой парень, — сказал я, наполовину шутя, наполовину серьезно. - Скажи, чтобы дал мне немного этого бизнеса".

Затем в один из дней спустя несколько недель после того, как Дженифер выступила перед Мэттом в качестве моего адвоката, мой клерк принес мне приказ на покупку 200 контрактов по моему усмотрению. Клиентом была компания Salomon Brothers. Я отлично исполнил этот приказ, поразив Мэтта своими способностями. Я начал получать небольшую часть бизнеса Salomon Brothers, но Боб по-прежнему был их основным брокером.

Затем против Боба и другого брокера выдвинули обвинение в грубом нарушении правил торговли, основанное на подозрениях в совершении договорной сделки. Их обвинили в организации заранее оговоренной сделки, когда один брокер должен был выставить предложение на покупку 1 000 контрактов, а другой — исполнить приказ на продажу 1000 контрактов. Хотя данную сделку совершали в яме, были подозрения, что ее спланировали заранее. Это нарушение действующего в яме принципа открытого выкрика, где каждый бид и оффер должны делаться публично.

После этого инцидента Боб потерял бизнес Salomon Brothers, а я получил большую его часть. После этого на моем клиентском сто ле оказались все ведущие брокерские дома. Что касается Боба, то данный инцидент погубил его карьеру трейдера. Позже он уволил-



ся и начал другой бизнес. Это оказалось удачным ходом. Он сделал свой бизнес публичным и заработал значительно больше \$200 миллионов.

Бизнес с Salomon Brothers - это победа, добытая благодаря моему духу борьбы. Но это сделало меня более крупной мишенью. С того дня, как я пришел на Мерк, мне неоднократно приходилось разбираться со слухами и инсинуациями о моем отце и об организованной преступности. За прошедшие годы на биржу приходили анонимные письма о моих связях с организованной преступностью или о том, что я занимался отмыванием денег. Воспользовавшись Законом о свободе информации (Freedom of Information Act), я получил файлы ФБР, свидетельствовавшие, что я мишень расследований. Налоговое управление США проверяло мои банковские счета несколько раз. Но никаких нарушений с моей стороны не нашли. Сбывалось то, о чем отец говорил мне, когда мне было девять лет: из-за моего происхождения я должен быть более ответственным, чем остальные.

Именно это и случилось, когда ФБР нанесло неофициальный визит в Salomon Brothers. Оглядываясь назад, я понимаю, это следовало расценивать как знак того, что федеральные власти начинают расследование торговли на Мерк. Результатом этого визита стала громкая операция по расследованию, ставшая известной в 1989 году. Однако на это еще не было никаких намеков, когда ФБР поговорило с Аира Харрисом, управляющим торговым бизнесом Salomon Brothers в Чикаго. После разговора с ФБР Аира Харрис позвонил Мэтту Вулфу. Гораздо позже мне передали содержание того разговора:

"Кто такой этот Борселино, исполняющий наши приказы на Мерк?" - спросил Харрис у Мэтта.

"Он управляет частью наших фьючерсов на S&P, - сказал ему Мэтт. — Он один из лучших".

"Хорошо, ко мне приходило ФБР, - сказал Харрис напрямую. - Они сказали, отец Борселино мафиози. Они считают, что Борселино может отмывать деньги для чикагской мафии".

К счастью, из уважения к Мэтту я рассказывал ему о своем отце. Я не хотел, чтобы он услышал это от кого-то другого. По своему горькому опыту я знал, что люди могут использовать историю моего отца против меня. Мэтт никогда не верил, что я мог отмывать деньги, но, когда Аира высказал предложение, что, возможно, следовало бы передать бизнес Salomon Brothers кому-либо другому, выбор у Мэтта оказался небольшой. Мэтт искренне расстроился, когда рассказывал мне, что произошло.

"Не беспокойся насчет этого, - заверил я Мэтта. Но внутри меня все кипело. - Не связывайся с этим, Мэтт. Тебя нельзя лезть в проблемы с Salomon из-за меня".

Но Мэтт не собирался пускать все на самотек. Не говоря мне ни слова, он позвонил директору Salomon Brothers Стэнли Шопкорну в Нью-Йорк. Шопкорн внимательно выслушал, что Мэтт хотел сообщить обо мне.

"Этого парня в чем-нибудь обвиняли?" - спросил Шопкорн.

"Нет", — ответил Мэтт.

"Ладно, тогда я не собираюсь забирать у него наш бизнес. Неважно, чем занимался его отец. Я не собираюсь это делать только из-за того, что у него итальянская фамилия".

У меня никогда не было возможности встретиться с Шопкорном. Но если у меня когда-нибудь появится такая возможность, я поблагодарю его за то, что он сделал для меня лет 15 назад. Моя признательность Мэтту простирается гораздо дальше каких-либо денежных результатов бизнеса с Salomon Brothers. Он встал на защиту меня и моей честности, поставил на карту свою профессиональную репутацию. В мире бизнеса, где настоящая дружба встречается редко, а почти каждое действие продиктовано собственной выгодой, это акт доброты, который я никогда не забуду.

Инцидент с Salomon Brothers снова преподал мне урок, который я получал и раньше. Независимо от того, насколько я хорош в деле, всегда найдутся, кто попытается ото-

брать у меня то, что я заработал честно. Я научился иметь дело с разочарованием и нести груз тяжелой ответственности еще подростком. Но дух борца — это способность взвалить себе на плечи больше, чем полагающаяся тебе ноша. Это еще один из жизненных уроков моего отца.

После того, как отец выиграл свою апелляцию, он со своими адвокатами решил отказаться от второго суда и вместо этого заключить сделку. Мой отец признавал себя виновным в обвинениях в нападении с целью грабежа в обмен на более легкий приговор, засчитывающий три года, которые он уже отсидел. Он надеялся и молился, что судья вынесет наказание с условным исполнением. Больше всего мы не хотели, чтобы отец снова ушел от нас. С момента, когда он покинул Левенворт, прошло восемь месяцев.

На слушании дела мы с Джоуи свдели рядом с матерью. Я смотрел по сторонам в обшитом деревянными панелями зале суда, где юристы в темных костюмах щелкали своими портфелями и выкладывали из них папки и юридические документы. Я помнил, что, когда в зал войдет судья, надо встать прямо, как учил меня отец. С ударом молотка судьи мы опустили на скамью. Мы с Джоуи уставились на судью, сложив руки на груди. Никаких действий, кроме ерзанья на стульях, мы совершить не могли.

"Ваша честь, — начал адвокат отца, — Вы меня знаете. И вы знаете, что обычно я не привожу детей на заслушивание приговора". Он жестом указал на нас. Мы с Джоуи сели, немного выпрямившись.

"Но Тони Борселино не похож на остальных подзащитных, проходивших через этот зал". Адвокат вкратце рассказал историю жизни моего отца. Он был водителем грузовика, ходил на работу каждый день, но оказался связан с плохими людьми. Он уже отбыл за свое преступление три года в Левенворте, в течение которых был примерным заключенным. Адвокат рассказал, что отец прошел курс Дэйла Карнеги, создал банк донорской крови и писал статьи в тюремную газету. Мой отец даже помогал организовывать визиты в Левенворт приглашенных лекторов, среди которых был Рокки Марчиано.

"Ваша честь, — завершил свою речь адвокат, — Это человек, которого, очевидно, можно реабилитировать".

Судья посмотрел вниз со своей скамьи и сложил свои руки. Посмеиваясь он сказал: "Если Тони Борселино такой, как вы его описали, почему я должен лишать исправительное учреждение такого хорошего человека?"

Судья приговорил моего отца к 13 годам тюрьмы с зачетом трех лет, которые отец уже отсидел. Я знал, еще 10 лет приговора отцу означают: когда он вернется домой, мне будет 22 года. В тот момент мне казалось, что отец будет находиться в тюрьме всю мою оставшуюся жизнь.

На следующее утро появился проблеск надежды. Адвокат моего отца позвонил нам и сказал, что судья назначил еще одно заседание суда на утро понедельника. У нас появилась надежда, возможно, приговор будет смягчен. Вместо этого судья согласился дать отцу "А" номер. Это означало, что он должен регулярно представлять перед советом по условному освобождению. Но мой отец всегда был реалистом. Несмотря на присвоение этого "А" номера, у него был и другой код — ОС на его тюремной робе, означавший принадлежность к организованной преступности. Отец знал, что при наличии кода ОС "А" номер приобретает совсем другое значение. Он мог означать, что отцу придется отбывать весь свой срок.

Я не плакал в те первые месяцы, когда отец попал в тюрьму. Мне удавалось не плакать во время праздников, проходивших без него. Я выдержал первые слушания о выполнении условий досрочного освобождения, состоявшиеся через шесть месяцев после отказа в его освобождении, и я пережил следующие слушания через год, и следующие через полтора года. Дома жизнь продолжалась. Мама работала юристом у Маури Кравитца, а затем поступила на вторую работу официанткой, а позже фитнес-инструктором в оздо-

ровительном клубе, которым управляла ее подруга. После средней школы я пошел в Католическую среднюю школу Монтини в Ломбарде. Поступив в эту школу, я начал понимать, как долго отец находился вдали от нас и какую большую часть моей юности он пропустил. Когда я был на первом курсе, отец снова предстал перед советом о досрочном освобождении, и ему снова отказали. На этот раз вынести это оказалось для меня тяжелее, чем раньше. Когда я услышал новости, то ушел в свою комнату и разрыдался. Мама пыталась успокоить меня. Раньше она никогда не видела, чтобы я плакал так сильно. Но это было недолго, и больше никто этого не видел. Отец был в тюрьме, и мы не знали, сколько продлится его отсутствие. В тот момент я решил, что никогда больше не буду плакать из-за отсутствия моего отца. Я должен жить своим умом, как это делал отец, и быть морально стойким, чтобы блокировать эту боль.

Тем временем я осознал: лучшее, что я мог бы сделать, — это то, чего хотел от меня отец. Я ходил в школу каждый день, выполнял просьбы мамы, играл в футбольной команде средней школы. Занятия спортом помогали мне чувствовать себя ближе к отцу, хотя его не было рядом. Я никогда не связывался с наркотиками. Я не хотел огорчать своих родителей и считал употребление наркотиков проявлением слабости. В школе я состоял в команде жокеев и участвовал в зональных соревнованиях по другим видам спорта. В этом отношении я был почти как мой отец. Я был спортсменом и имел друзей в очень разных кругах. В Монтини я мог общаться с детьми богатого и среднего класса, а в районе Сикеро с плохой репутацией мог дружить с итальянскими детьми из бедных кварталов.

Со временем я доказал, что могу нести ответственность, возложенную на меня отцом — быть главой семьи в его отсутствие. Я по мню тот день, когда вернулся домой с летней работы после первого курса в средней школе и сразу почувствовал, что-то не так. Мамина машина была в гараже, но маму я не мог найти. Я обошел весь дом, зовя ее. Я поднялся на второй этаж. Дверь в ванную была закрыта. "Мам?" — крикнул я через дверь. Ответа не было. "Мам?" — крикнул я немного громче и постучал.

Я приоткрыл дверь и крикнул снова: "Мам?"

Я нашел свою мать в полубессознательном состоянии, лежащую в ванне, истекающую кровью. Я взял ее из ванны и отнес в машину. Мне было всего 15 лет, у меня не было водительских прав, но я отвез ее в госпиталь Элмхерст, где ей сделали экстренное переливание крови.

Мой отец в тюрьме, а моя мать в больнице. Я не имел понятия, насколько близко к смерти было ее состояние. Но я не позволил страху овладеть мной. Мне надо было связаться с отцом, но обычно заключенным не разрешают принимать телефонные звонки. Сегодня они могут принимать звонки хоть каждый день, если захотят. Но в те дни это было не так.

Мы с Джоуи пошли в дом к тете Джози и позвонили в тюрьму. После некоторых усилий мы связались со священником, который был тюремным капелланом, и объяснили ему ситуацию. Наконец, к телефону подошел отец.

Я был так рад слышать его голос, но мне было очень трудно сказать ему то, что я должен был сказать. "Пап, — сказал я. — С мамой случилось что-то очень плохое. Сегодня я пришел домой и нашел ее в ванной, истекающую кровью. Я отвез ее в больницу".

Моему отцу разрешили разговаривать по телефону только со мной. Такое было правило. Но тетя Джози, его сестра, передала отцу, что все будет нормально. "Не беспокойся о своих детях, Тони", - кричала она рядом с трубкой достаточно громко, чтобы отец мог слышать. — Они будут со мной. Я позабочусь о них, Тони. Тебе не надо о них беспокоиться".

"Скажешь тете Джози, что я слышал ее, — ответил отец. — Скажи ей, что я не буду беспокоиться, потому что она будет присматривать за вами".

После того, как маме сделали операцию, у нас возникли другие проблемы. У мамы не было медицинского страхового полиса, а у нас денег. К счастью, работник социальной защиты в больнице помог нам получить финансовую помощь и талоны на продукты. Мама была в крайнем смущении, что нам приходилось отоваривать талоны на продукты. Поэтому она нашла бакалейщика, который менял наши талоны номиналом \$50 на \$40 наличными. Отец, со своей стороны, сделал все, чтобы помочь нам и отблагодарить больницу за оказанную маме помощь. Поскольку отец отвечал за банк донорской крови в Левенворте, он организовал крупную поставку крови в эту больницу.

Пока мама поправлялась, ей пришлось оставить работу. Мы были разорены, и я знал, что должен что-то делать. Поскольку у меня были летние каникулы, я попросил Чака, одного из маминых друзей, помочь мне устроиться на работу в Профсоюз монтажников, который занимался монтажом крупных рекламных щитов в Мак-Кормик Плэйс, выставочном центре Чикаго. У Чака не было для меня работы. Но через два дня мне позвонил человек из Профсоюза водителей грузовиков, знакомый с моим отцом. Чак звонил ему и объяснил ситуацию. Мне сказали выходить на работу в понедельник утром.

На МакКормик Плэйс водители грузовиков устанавливали и разбирали павильоны для экспонентов, приезжающих на различные торговые выставки и съезды. Ни одна коробка и ни один груз не попадал на МакКормик Плэйс, минуя водителя грузовика. В то лето я получил очень ценное образование. Я научился играть в лжепокер с помощью серийного номера на долларовой купюре. Я научился игре в кости. И я встретил несколько самых лучших ребят в мире, мужчин, которые были настоящей солью земли.

Одну из первых своих работ я получил на участке Дяди Лу. Он стоял, ростом пять футов одиннадцать дюймов, с грудной клеткой, похожей на бочку, с темными волосами и с сине-черной отметиной между бровями. Дядя Лу ездил вокруг МакКормик Плэйс на мотороллере. Все, что он говорил, исполнялось беспрекословно. В один из дней он поставил меня в разгрузочный док с подробными инструкциями: "Не разрешай никому из экспонентов здесь парковаться. Мы должны сохранять эту площадку свободной. Говори им, чтобы ехали на парковочную стоянку".

Как только Дядя Лу уехал на своем мотороллере, подъехал какой-то экспонент на шикарном новом кадиллаке. Я сказал ему: "Извините, сэр. Вы не можете здесь парковаться".

Парень закрыл дверь и проигнорировал мои слова.

"Сэр, вы не можете оставить здесь вашу машину", — повторил я.

"Я буду всего минуту", — сказал парень, отталкивая меня.

Когда через несколько минут вернулся Дядя Лу, он увидел меня. Рядом стоял "кадиллак", припаркованный на том самом месте. "Льюис! - заорал он. - Я что тебе говорил? Экспонентам нельзя здесь парковаться".

"Я говорил ему об этом. Но он не обратил на меня никакого внимания".

Лицо Дяди Лу, выглядевшее мрачным из-за большой бороды, от гнева стало красным. "И ты не пробил его?" "Пробить" слово из его личного словаря, в данном контексте означало "ударить".

"Нет, я только сказал ему, здесь нельзя парковаться, а он меня проигнорировал".

"Подъемник сюда!" - заорал Дядя Лу.

Я завел подъемник, у которого были длинные зубцы, которыми можно было поднимать самые большие поддоны.

"Поднимай эту машину и отвези ее в конец разгрузочного дока".

Подъемником я поднял этот шикарный новый "кадиллак" в воздух и отвез его к краю разгрузочного дока. Когда экспонент наконец вернулся, он не поверил собственным глазам. "Опусти мою машину!" — потребовал он.



Дядя Лу хладнокровно посмотрел на парня и объяснил. "Пацан не говорил вам, что здесь нельзя парковаться?"

"Черт тебя подери! Опустит мою машину!" — пронзительно заорал парень.

"Если мы говорим, что здесь нельзя парковаться, вам нельзя здесь парковаться".

Дядя Лу повернулся ко мне. "Льюис! Опустит машину за оградой разгрузочного дока".

"Нет!" — завопил парень, подбегая к погрузчику.

"Ладно. Дай пацану пятьдесят баксов, и он опустит твою машину". Дядя Лу подошел к экспоненту и сверху вниз сказал ему: "В следующий раз, когда кто-нибудь говорит вам не парковаться в каком-то месте, не паркуйтесь там".

В конечном счете, когда одним погрузчиком я разбил окно, а другим врезался в стену, меня исключили из бригады, работавшей на погрузчиках. Но у меня были другие таланты, например, стоять на дверях, проверяя погрузочные квитанции и контролируя, что экспоненты вносят в здание и выносят из него. Стандартный трюк был следующим: экспонент подходил к воротам с множеством коробок, которые один из водителей должен был отнести к стенду этого экспонента. Я щелкал пальцем по погрузочной квитанции и затем смотрел на коробки. "Я не вижу здесь этих коробок, — говорил я. — Я должен их взвесить".

Экспонент начинал запинаться и что-то мямлить, когда я с официальным видом смотрел на хомуты для взвешивания. "Скажу вам вот что, — говорил я. — Я запишу минимальный вес, если вы что-нибудь подбросите этим ребятам сверху".

Несмотря на то, что меня часто обвиняли во всех случавшихся несчастьях, в то лето я трудился на полную катушку — иногда даже слишком много для старых работяг, которые околачивались там лет по двадцать. "Помедленнее, малыш, — говорили они. — Не работай так тяжело. Это работа на полный рабочий день".

Иногда некоторые парни слегка приворовывали товары, случайно оставленные без присмотра. Я помню, мы устанавливали оборудование для выставки модной одежды. На полу стоял манекен, одетый в мужские широкие брюки, рубашку и свитер. Когда я следующий раз проходил мимо манекена, свитер уже отсутствовал. Немного позже ушла и рубашка. Когда я снова проходил мимо, и брюк не стало. А затем манекен снова оказался одетым — но на этот раз в старые джинсы и рабочую рубашку. В разгрузочном доке Джонни, руководивший разгрузкой, был в новой одежде.

Был там еще Солли, один из лучших водителей погрузчиков, которых я когда-либо видел. Он водил эту штуковину со скоростью 40 миль в час, поднимая грузы, раскладывая по местам поддоны и коробки, никогда ничего не роняя. Однажды я сказал ему: "Солли, у тебя отличное периферическое зрение".

Солли посмотрел на меня. "Почему ты не можешь просто назвать меня шустряком, как все остальные?"

"Солли, — объяснил я, — это означает, что у тебя хорошее зрение".

"А", — сказал Солли, уезжая на погрузчике, все еще озадаченный моими словами.

Я никогда не забуду людей, с которыми работал в то и каждое следующее лето, пока учился в средней школе и в колледже. Наконец, я смог почувствовать себя главой семьи. Когда я был на втором курсе средней школы, отец снова приехал на слушание дела об условном освобождении. Маури Кравитц знал все об отцовских судебных баталиях. Однажды он позвал маму в свой офис и вручил ей чек на \$1 500, чтобы она наняла адвоката Петера Лэмба из Вашингтона, Округ Колумбия, который специализировался на слушаниях об условном освобождении. "Возьми чек, — сказал Маури маме, — и заведи своего мужа домой".

В январе 1973 года отца освободили условно. Три месяца он жил в гостинице и проводил с нами только выходные. Домой он вернулся в апреле того же года. Мне было



без одного месяца 16, мой рост пять футов и девять с половиной дюймов, и я смотрел на него, с его ростом пять футов семь дюймов, сверху вниз. Мой брат, в отличие от меня, все еще был ребенком, учившимся в средней школе. Но каждый раз, когда отец смотрел на меня, он видел, как сильно я вырос в его отсутствие. Само мое присутствие напоминало ему, как долго его не было. Это было постоянным источником печали в жизни отца, и он всегда извинялся, что так долго отсутствовал в моем детстве.

Я добился всего, чего отец желал для меня. Как и мой брат, я был хорошим спортсменом, хорошо успевал в школе и пользовался популярностью в широких кругах подростков. Отец всегда хотел, чтобы мы были среди детей, носивших "белые спортивные туфли". Глядя на нас, он знал, что добился этого. Но он также чувствовал небольшую удаленность от того, кем мы стали. Я помню день, когда показывал отцу фильмы с моими футбольными матчами на первом и втором курсах, которые он пропустил. Я созвал всех своих друзей, которые слышали о моем отце, но никогда с ним не встречались. Отец побыл с нами минут 10, а затем сказал: "Я должен идти".

Мне было больно, что он ушел так рано. Когда я сказал об этом маме, она объяснила, он чувствовал, что должен был быть на экране. Оглядываясь назад, я понимаю, что ему удалось вывести нас с братом в круг детей обычных американцев. И это в какой-то степени вселяло ужас в его сердце. Он хотел, чтобы мы сами шли в толпе детей в белых спортивных туфлях, но он не хотел, чтобы мы купились на этот миф. Наша сила в том, что мы чувствовали себя комфортно в обоих мирах. Нам нужно было иметь боевой дух уличных бойцов и лоск корпоративных адвокатов. Он хотел, чтобы мы вращались в обоих кругах, но никогда не погружались полностью в любой из них. Это стало дихотомией моей жизни — чувствовать себя комфортно в любых обстоятельствах, но всегда находиться на некотором расстоянии от моего окружения.

Я считаю, именно поэтому он был так требователен к нам, особенно ко мне, как к старшему. Каждый раз, когда я не оправдывал его надежд, каждый раз, когда он видел, что я делаю что-нибудь не зрело, или (что еще хуже) во вред себе, он набрасывался на меня. И в начале моего предпоследнего курса, когда я играл в университетской команде Монтини, он критиковал меня за каждую мою игру.

Я помню одну игру, в которой я должен был оторваться и отобрать мяч. Когда мы дошли до боковой линии, парень уже лежал, поэтому я бросился назад, к линии схватки. Отец отдернул меня в сторону. "Эй, что ты делаешь? Беги отсюда и достань того парня".

"Но папа, он же уже лежит".

"Меня это не волнует. Я хочу, чтобы эти ребята знали, что ты здесь и настроен серьезно".

В тот момент на футбольном поле он думал, что я купился на этот стиль жизни преуспевающей Америки, в которой мы все пожимаем руки и ведем себя как лучшие друзья, пытаясь вонзить друг другу нож в спину. Чтобы выжить, ты должен быть жестким. Ты должен быть наготове. Ты никогда не должен позволять кому-либо думать, что ты слабый. Ты всегда соперник.

Отцу было трудно приспособиться к пригородной жизни после Левенворта. Первую работу после условного освобождения ему дал человек, которого мы встретили на озере Женева. Он нанял отца обходить бакалейные магазины и устанавливать рекламные щиты. Отец выполнял эту работу три или четыре месяца, регулярно посещая своего офицера по условному освобождению, стараясь все делать по инструкции.

Но при всей благодарности отца за эту работу он ненавидел ее каждую минуту. Я думаю, его беспокоило, что мама, работая юридическим секретарем, зарабатывала больше него. Что было важнее, отец, требовавший к себе уважения, ненавидел, как менеджеры магазинов обращались к нему, когда он устанавливал рекламные щиты. Они тыкали в него пальцем и орали: "Эй, ты. Ты не можешь ставить это здесь". Все это время отец

молчал, пытаясь сохранить работу как можно дольше. Наконец, очередной менеджер магазина, потрясавший пальцем у отцовского лица, переполнил чашу терпения. Этот парень начал оплевывать отца ни за что. Отец уложил его одним ударом и закончил свою работу.

Он взял грузовик и позвонил своим друзьям из индустрии грузоперевозок, то есть людям, которые, как и он когда-то были водителями, а теперь бизнес-агентами. Он заключил сделку с компанией дальних автомобильных грузоперевозок на обслуживание ее городских работ в Чикаго. К тому времени я был на предпоследнем курсе средней школы, а отец снова сидел на водительском сидении. Но водительский бизнес снова вернул отца на улицу. Вскоре после этого определенные люди позвонили отцу, и он снова связался с теми, от кого ему следовало держаться подальше.

Став взрослым, я понимаю, в жизни моего отца чередовались ответственность и возможность. До того, как отец попал в Левенворт, он был парнем на собственных колесах, который был не против воспользоваться какой-либо возможностью. И хотя на своей тюремной робе он носил клеймо ОС, он не был частью иерархии организованной преступности. Но пока он сидел в тюрьме, отец заработал авторитет, который сделал его ценным для этих элементов: он был не только сильным, но и уважаемым. Он совершил свое преступление и после того, как его поймали, понес наказание. Он никогда никого не сдавал. Он показал, что имеет внутреннюю стойкость к опасностям, не полагаясь при этом ни на кого, кроме себя. Но это умение брать на себя риски сделало его уязвимым.

Я вспоминаю ночь, когда двое парней пришли к нам домой поговорить с отцом. Я не знаю, кто был. Они сидели на кухне, смеялись и шутили около двух часов. Когда они уходили, пожали отцу руку и называли моего отца "партнером". Начиная с того дня, наша финансовая ситуация улучшилась. Мы снова стали жить хорошо. Мой отец никогда не скрывал от меня, чем он занимался, хотя он и не посвящал меня в детали, связанные с именами и подробностями. И он ясно дал мне понять, другого пути для себя он не видит. Он бывший осужденный, на котором клеймо "организованная преступность". Он видел перед собой два выбора: зарабатывать гроши чернорабочим или вернуться к тому, что он знал лучше всего — жить своим умом и своими яйцами, принимая риски и делая деньги.

Организованная преступность имеет такое название, потому что она организованная. В ней существуют уровни власти или управления, и определенная структура операций — почти как в корпорации. Как и в любой компании или организации, у организованной преступности свои правила ведения бизнеса. Если кто-то сделал "бабки", часть прибыли должна возвращаться в организацию. В случае ворованных товаров они должны реализовываться легальными путями. В чикагской мафии преданность основывалась на возможностях, а не на кровных узах, как в мафии Нью-Йорка. Но быть частью этой организации означало, вы должны принимать правила и верить, что при любом сценарии вас защитят. Чтобы продвинуться, моему отцу — исключительному бойцу и рискованному, как никто другой — пришлось принять эту веру. Ему пришло довериться группе криминальных элементов, которые, в конечном счете, и Погубили его.

Однако я жил другой жизнью. В средней школе я был одним из лучших спортсменов, фотографии с моими достижениями на футбольном поле попадали в газеты. Студентом младшего курса меня признали лучшим на игровом поле во всех конференциях<sup>1</sup>, и я номинировался на звание лучшего юниора штата и всей Америки. Когда пошел мой старший курс, меня назвали самым ценным и универсальным игроком в нашей конференции. Я снова номинировался на звание лучшего футболиста штата, и Джек Льюис, тренер Immaculate Conception High School, после того, как я сделал 17 сольных отборов у

---

<sup>1</sup> "Конференция" - объединение спортивных команд. "Конференции" объединяют футбольные команды колледжей и университетов, профессиональные футбольные и баскетбольные команды. Между командами, входящими в них идет борьба за первенство. "Конференции, в свою очередь, подразделяются на "отделения". — Прим. ред.

его команды за одну игру, выдвинул меня в номинации - лучший футболист Америки. В средней католической школе Монтини, где я был первым парнем за всю историю, два года подряд претендовавшим на звание универсального игрока, мои товарищи по команде говорили, что выбор меня в качестве самого ценного игрока школы очевиден. Я даже позволил себе поверить в это.

На вечере футбольного банкета я сидел рядом с моими товарищами по команде, но смотрел на своего отца. Когда вручались награды, он даже не пытался скрыть свою гордость за меня. Я знал, когда они назовут меня самым ценным игроком, это будет великим моментом для нас обоих.

Тренер взял микрофон. Он произнес небольшую речь о спорте и духе команды. Парень, сидевший рядом со мной, толкнул меня локтем в бок.

Затем тренер объявил победителя награды за звание самого ценного игрока — нашего четверть-защитника, который даже не выдвигался на звание лучшего в конференции. Этот парень бросил на меня взгляд, полный удивления. "Это должен быть ты, Льюис", — сказал он, когда поднимался, чтобы принять награду.

Все мои друзья по футбольной команде встали и в знак протеста покинули банкет. Когда я уходил вместе с ними, я видел, как побледнело лицо моего отца. Он знал, почему я не выиграл эту награду. Это не имело никакого отношения к моим способностям на футбольном поле. И наш квотербек, хороший парень, по праву названный хорошим спортсменом, тоже не имел к этому никакого отношения. Это было связано с моей фамилией, и отец знал об этом.

Я никогда не видел, чтобы отец так страдал, как в тот вечер. Это было то же самое, как если бы у него отняли все, о чем он мечтал для нас, своих сыновей. У него отобрали славу, которая должна была быть моей, и он никак не мог мне этого возместить. Отец ушел с банкета вслед за мной. Я был потрясен, увидев слезы на его глазах. Ему было больно, что один из его сыновей принял на себя оскорбительный удар, нацеленный на него. "Прости, Льюис, — сказал он. — Это не из-за тебя. Этот тренер сделал, чтобы принести мне боль. И он сделал мне больно, потому что сделал больно тебе".

Мои товарищи по команде попытались облегчить мое состояние, подарив мне во время ночного студенческого бала браслет, с гравировкой "самый ценный игрок". Однако на этом проблема не была исчерпана. Друг нашей семьи, крупный спонсор Университета Монтини, самостоятельно провел небольшое расследование. Со временем эта история стала известной. Тренер говорил одному из своих помощников, что он никогда не даст мне награду самого ценного игрока, независимо от того, что я буду делать на футбольном поле. Тренер не мог заставить себя дать мне этот приз, потому что он не одобрял жизнь моего отца.

Это был первый раз, когда я воочию убедился, что имел в виду мой отец, когда говорил о "нас" и о "них". "Они" — общество в целом и мир белого хлеба — судит остальных "нас". Независимо от того, как упорно мы стараемся, войти в их мир для "нас" будет очень тяжело.

Хотя утешения в этом было мало, мы, по крайней мере, знали правду. И со временем я получил удовлетворение, отомстив за себя. Месть, как говорится в пословице, это блюдо, которое лучше есть холодным. Прошли годы, но я сказал свое слово. Теперь я один из крупнейших спонсоров Монтини. В этой школе я организовал встречу выдающихся футболистов, а сейчас нахожусь уже на половине пути в кампании по сбору средств для университета в размере \$2 миллионов. Мною движет любовь к этой школе и моя благодарность таким людям, как Брат Майкл Фитцджеральд, разрешивший мне остаться в Монтини несмотря на то, что мы не могли оплачивать обучение в течение двух лет. Когда Брат Майкл узнал, где находился мой отец, он сказал, чтобы я не беспокоился. "Твой отец заплатит мне", — сказал он и больше никогда об этом не упоминал.

Но была особая причина, по которой я сделал еще один подарок этой школе — электронное табло в спортивном зале. Каждый раз, когда мой старый футбольный тренер заходит в спортзал, он видит электронное табло, на котором написано мое имя. И я могу представить, как он вспоминает тот футбольный банкет, когда он решил лишить меня награды только из-за моего отца. Этот тренер считал, что я, вероятно, никогда не добьюсь чего-либо значительного. Что я закончу жизнь неудачником или, скорее всего, в тюрьме.

Но моя жизнь не пошла по пути, который представлял мой старый футбольный тренер. Я остался настоящим бойцом, играя в легальном мире бизнеса, где упорство и дисциплина, свойственные отцу, стали основой моего успеха. Я не пошел по тому пути, по которому шел мой отец, но я впитал жизненные уроки, преподнесенные мне, как величайший дар моей жизни.

Счет оказался в мою пользу.

## **Глава 5 Худшие времена**

Никто не может пройти по жизни невредимым, и я не исключение. На мою долю выпали и препятствия, и травмы, и потери: смерть родителей, развод, неверие в себя, почти парализовавшее меня. Когда я находился в глубоком кризисе, единственным искренним желанием было выбраться из него. Будь это в моих силах, я бы сделал все, чтобы стереть эти события из моей жизни. Но я не мог этого сделать, поэтому у меня оставался один выбор: попытаться извлечь из собственных страданий какое-то понимание этих событий. Для меня как для трейдера, да и как для человека это неоценимые уроки: потери случаются; бывает, они неизбежны. Секрет в том, чтобы не дать им уничтожить вас.

Трейдеры не любят думать о потерях. Никто не бывает прав всегда. Никто не получает прибыль на каждой отдельной сделке или в каждый отдельный день. У всех временами бывают плохие дни, возможна даже полоса плохих дней. Когда это происходит, нельзя позволять неудачам вводить вас в состояние шока. Поддайтесь страху, и он может полностью овладеть вами. Конечно, нельзя впадать и в другую крайность и верить, что вы неуязвимы. Я видел многих трейдеров, разорившихся и сгоравших, потому что они думали, что рынок должен пойти их путем.

Чтобы выжить в худшие времена, и в жизни, и в бизнесе, вы должны вернуться к основам того, кто вы, откуда пришли и куда направляетесь. Вы должны полагаться на собственную силу. Если вы удачливы, вы можете также получить поддержку со стороны некоторых людей вокруг вас. Однако в отличие от лучших времен, когда у вас имеется множество так называемых "друзей хорошей погоды", худшие времена приходится встречать одному.

В лучшие времена 1987 года я сделал \$4,5 миллиона только за счет торговли собственными деньгами. Я не зарабатывал инвестиционных вознаграждений или комиссионных. Каждый заработанный мной доллар — это прибыль от торговли собственными деньгами. Я оказался в числе тех, кому повезло в 1987 году сделать большие деньги. Другие разорились и никогда больше не получили ни малейшего шанса что-либо изменить. Несмотря на полученную в том году прибыль, я считал, что тот крах худшее, что могло случиться с рынком. Понятно, что хаотическое свободное падение позволило мне заработать более миллиона долларов менее чем за минуту. Но я испугался, что крах 1987 года, выражаясь аллегорически, просто убьет "гусыню, несущую золотые яйца".

Крах повлек введение надзора со стороны регулирующих органов. В результате на торговлю наложили жесткие ограничения, а в конечном счете двойную торговлю на Мерк запретили. После краха S&P-яма оказалась под самым пристальным вниманием надзирающих органов. Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам (SEC) пыталась получить надзорную власть над ямой S&P, забрав ее у Комиссии по Торговле Товарными Фьючерсами (CFTC). SEC теоретизировала следующим образом: поскольку S&P-контракт основан на фондовом индексе, S&P-фьючерс должен находиться под ее контролем. Однако S&P-контракт — это фьючерсный контракт с наличным расчетом. Вы не можете держать S&P-контракт до его истечения и принять поставку акций компаний, входящих в индекс S&P 500. Данная проблема надзора прошла весь путь до ФРС, которая вернула ее CFTC. В конце концов, CFTC сохранила за собой контроль над S&P-контрактом, но была вынуждена колоссально увеличить маржевые требования.

Перед крахом маржа по S&P-контрактам составляла около \$1500. CFTC увеличила ее до интервала между \$15 000 и \$20 000, объясняя, что более высокая маржа ограничит число участников в S&P-яме. Это, в свою очередь, снизит волатильность рынка фьючерсов на S&P. Однако снижение числа участников означало падение ликвидности, что фактически повысило волатильность. Чем больше на рынке участников, тем большее разно-



образии мнений и ценовых уровней, обеспечивающих реализацию этих мнений. Это приводит к ликвидному и эффективному рынку.

Для меня — члена Мерк — маржевые требования не были слишком высокими по сравнению с нечленами биржи. К тому же я дэй-трейдер и редко оставляю позицию на ночь, поэтому для меня маржа не проблема. Единственный случай, когда трейдер должен вносить маржу, — это для удержания позиции до следующего дня. Уходите домой "флэт"<sup>1</sup>, и вы никогда не столкнетесь с требованиями по марже. Однако снижение объема торговли S&P-контрактами оказалось большой проблемой, хотя я и не сразу заметил влияние этого на меня.

После краха 1987 года объем по S&P упал колоссально. В 1987 году он находился в интервале примерно 62 000 — 90 000 контрактов в день. В 1988 году он упал до 30 000 — 50 000 контрактов в день. Снижение объема наблюдалось и на Нью-Йоркской Фондовой Бирже (NYSE), но оно было не настолько значительным, как по S&P-фьючерсам. Объем операций на NYSE упал с уровня 150-250 миллионов акций в день в 1987 году до 110-180 миллионов в 1988 году. Это выглядело так, будто рынки носят траур по всем выбросившимся из окон и всем занятым в брокерском бизнесе, попавшим под увольнение. Число занятых в данной сфере снизилось почти на 30 процентов.

Пока рынок S&P претерпевал изменения, я по-прежнему торговал, как и раньше. Это несоответствие и настигло меня, сократив мой годовой доход в 1988 году до малой доли того, что было годом раньше. Необходимо было посмотреть на себя в зеркало — в буквальном смысле — и изменить подходы к бизнесу. Я должен был пройти через худшие времена и найти свой путь в этот переходный период.

К 1987 году я приобрел репутацию самого крупного и наиболее прибыльного трейдера в S&P-яме. Я всегда заключал от 5 000 до 8 000 контрактов в день, и все - с собственного счета. В 1988 году я продолжал проведение крупных сделок в том же стиле - иногда покупая или продавая за одну сделку сотни контрактов. Я стал столь авторитетным, что некоторые фондовые менеджеры стали инструктировать своих людей наблюдать, как я торгую. Они хотели знать, что я делаю благодаря своему умению определять и анализировать поток приказов на пол, что позволяло чувствовать, окажется ли рынок бычьим или медвежьим. В дополнение к тому вниманию, которое я привлекал к своей торговле, Дэн Дорфман написал обо мне очерк "Бывший водитель грузовика находит свою удачу во фьючерсах", который появился в "USA Today" 2 сентября 1988 года (стр. 78).

У меня никогда не было намерений становиться крупнейшим игроком в S&P-яме. То ли благодаря моей терпимости к риску, то ли стилю моей торговли, я поднялся в табели о рангах, став крупнейшим трейдером в этой яме.

Но проблема состояла в том, что объем торговли в S&P-яме резко падал. Поскольку я торговал большими объемами, то являлся ведущим лекалом. Это означало: когда у ордер-филлеров появлялся к исполнению приказ крупного клиента — на покупку или продажу нескольких сотен контрактов, — они рассчитывали, что я займу противоположную сторону данной сделки. Однажды я заключил с одним из брокеров крупную сделку по цене, минимальной для данного дня. После этого я заключил еще одну крупную сделку с тем же брокером по цене, ставшей максимальной ценой данного дня. Вместе эти две сделки составляли примерно 300 или 340 контрактов, проданных по максимуму, и примерно 200 или 250 контрактов, проданных по минимуму.

У Согласительного Департамента Мерк это вызвало подозрение. В течение дня я заключил сделки с одним и тем же брокером и по максимальной, и по минимальной дневной цене, поэтому его вызвали для объяснений. Департамент интересовало, не сдал ли этот брокер мне данные сделки. Брокер объяснил: "Я торговал с парнем, который давал лучшие цены. Я хотел обеспечить своим клиентам наилучшее исполнение".

<sup>1</sup> «флэт» (flat) - биржевой сленг, обозначающий отсутствие открытых позиций (на торговом счету). - Прим. ред.

Проблемой для меня стала торговля по-крупному на рынке, объем которой снизился. Это увеличило мой риск. Почти каждой своей сделкой я двигал рынок — иногда против себя. В результате у меня появились большие колебания. В один день я мог быть в плюсе, на следующий — в минусе, а к концу недели после всех моих усилий прибыль могла оказаться ничтожно малой.

В конце того года я понял, что должен что-то изменить. Пришлось принять тот факт, что рынок изменился, поэтому я как трейдер должен измениться вместе с ним. Как я и предполагал, 1988 год оказался для меня убыточным годом. Проблема усугублялась тем, что, заработав в 1988 году всего \$110 000, я жил так, словно по-прежнему зарабатываю несколько миллионов. К счастью, я рассчитался по займам на покупку домов из прибылей 1987 года. Я придерживался трейдерской ментальное™ платить наличными за все и не накапливать долги.

Однако реальность такова, что как трейдер я должен был фундаментально перестроиться, выкинув из головы, что я — крупнейший игрок или, что еще важнее, все смотрят на меня как на крупнейшего игрока. Чтобы следовать собственному правилу торговли — всегда быть синхронным по отношению к рынку — я должен измениться. На рынке объем торговли упал примерно на 50 процентов, поэтому я должен снизить обороты.

По аналогии со спортом можно сказать: все знают, Майкл Джордан — лучший игрок в баскетбол (хотя я и не сравниваю себя с такой суперзвездой). Но он не может забивать в каждой игре по 55 очков. Ему приходится забивать столько, сколько ему дадут остальные. Бывают дни, в которые он набирает всего 20 очков. Когда после краха 1987 года рынок фьючерсов на S&P изменился, мне приходилось быть 20-очковым игроком большую часть времени.

Другим уроком того времени была реальность страшного испытания медными трубами. Я говорю "страшного", потому что оно связано с заблуждением, что любой человек может (ну а ты в особенности) реально превратить в золото любую возможность. Просто жизнь не подтверждает этого. Однако мою уверенность поддерживали мои ранние сделки с недвижимостью. Я купил лот земли в Хинсдэйле, элегантном, аристократическом западном пригороде Чикаго, за \$279 000, а через шесть месяцев продал его за \$440 000. Я покупал и продавал дома и земельные участки, некоторые из них обновлял, другие сносил и отстраивал заново. Если бы я когда-либо отошел от торговли в яме, бизнес с недвижимостью мог стать моим вторым призванием. Но недвижимость единственная область, в которой я оказался удачливым инвестором. На некоторых капиталовложениях я оставался при своих или довольствовался небольшой прибылью, а на других — прогорал.

По соседству с местами моего детства я открыл ресторан, "Кафе Десятой улицы". Однако я узнал, что если ваша карьера не связана с ресторанным бизнесом, то для вас — случайного инвестора — этот бизнес плохой вариант вложений. Я открывал места для ручной мойки машин и парковочные стоянки, но, к моему разочарованию, обнаружил, что почти каждый, кто там работал, оказывался моим "партнером", не церемонясь, запуская руку в кассу. Я потерял \$10 000 здесь, \$20 000 там, но это не слишком дорогой урок, чтобы навсегда понять, что надо направить усилия на то, что я делаю лучше всего, — на трейдинг.

Однако это не остановило людей настойчиво предлагать мне еще больше схем обогащения, которые только можно представить. Некоторые из них были просто дикими, некоторые имели смысл. Но все имели одну общую черту: мои деньги, а мозги кого-то другого. Еще пару раз я соглашался на такие предложения. Но однажды я покончил с этим из-за нехватки времени.

Мой друг подошел ко мне с идеей инвестирования в нефтяные скважины, чем занимался он сам. Сначала я отнесся скептически. "Мы что-нибудь на этом заработаем?" — спросил я его.

"Сейчас у меня вложен в это \$1 миллион, и я получаю доход. Я собираюсь вложить в этот бизнес еще \$4 миллиона".

С некоторой неохотой я все же согласился вложить в это \$200 000, но сказал своему другу, что хочу изучить нефтяной бизнес.

"Я гарант твоих денег, - сказал мне мой друг. — Ты не потеряешь ни цента".

Однако оказалось, что бурильщик нефтяных скважин имел раскрученную пирамиду. С помощью доходов он заманивал людей, подобных моему другу, чтобы они инвестировали еще больше. Решающее слово по поводу бурильщика нефтяных скважин мне сообщил мой приятель из Лас-Вегаса. За столом для игры в кости он разговаривал с парой людей из Техаса. Когда упомянули имя нефтяного бурильщика, техасцы просто рассмеялись. "Он крупнейший мошенник штата Техас", - сказали они.

Нефтяные скважины, которые он бурил, оказались просто пыльными дырками в земле. Предполагаемый нефтяной магнат зарабатывал себе прибыль на том, что всего лишь устанавливал имевшееся у него оборудование для бурения нефтяных скважин и клал в карман \$400 000 с каждой скважины в качестве расходов на бурение. К счастью, благодаря моему другу, гарантировавшему мои изначальные вложения, я вытащил откуда свои деньги. Мой друг, потеряв на этой сделке миллион долларов, благодарил меня за то, что я остановил его от инвестирования еще больших денег.

Когда дело касалось неудачных инвестиций или дневная торговля в яме оказывалась плохой, я принимал убытки и "переключался на музыку". Все это было — часть игры в риск и доходность, известной как спекуляция. Я могу ею заниматься, поскольку знаю, в конечном счете, речь идет только о деньгах. Я не беспокоюсь о финансовых рисках, поскольку верю, что, вернувшись к тому, что я делаю лучше всего — к торговле на рынке, — я всегда заработаю больше. Возможно, это звучит надменно, но такова реальность.

Эти уроки дались мне очень тяжело, через длительные стрессовые события в моей жизни, оставившие в моей душе глубокие шрамы. Я не упрощаю и не ищу рациональных объяснений, что со мной происходило. Но знаю, если вы можете справиться с личной трагедией, финансовая потеря ничтожна. Если вы можете преодолеть самые опасные препятствия, то даже слив в сточную канаву миллиона долларов не имеет значения. Эта философия родилась не потому, что у меня много лишних денег. Наоборот, я усвоил ее давным — давно, когда в кармане было не больше нескольких баксов.

У каждого в жизни есть то, о чем он сожалеет. У всех нас есть что-то, что хотелось бы сделать по-другому, если бы мы имели такой выбор. Оглядываясь в прошлое, мы спрашиваем себя, чего мы не сделали, что должны были сделать. Однако мы — итоговая сумма наших жизненных поступков. Нам приходится жить со сделанными ошибками и отношением общества к тому, что мы делали. Нам приходится смириться с тем, что определенные события обусловлены нашим воспитанием и внутренними убеждениями относительно себя и мира, поэтому неизбежны и непредотвратимы.

Как и большинство двадцатилетних молодых людей я считал себя неуязвимым. Все шло, как мне было надо. Я был членом футбольной команды университета Де По. Я усердно работал, чтобы улучшить оценки для поступления в юридический институт. Я веселился с парнями и ходил на свидания с девочками. Если утопия и существует, то для большинства детей это колледж: вы можете жить как взрослый, но за вас платят ваши родители. Что касается меня, то лучшей жизни, чем в колледже, я просто не мог пожелать. Я видел красоту общеизвестной американской мечты, где для каждого существовали возможность и справедливость. Я часть мира богатых, который так отличался от мира моего отца.

Но один теплый вечер 4 июля 1978 года, когда я вернулся домой из колледжа, изменил все. Мир моего отца вступил в противоречие с моим миром, и шоры слетели с

моих глаз. Я увидел мир и его жестокость такими, какими они были на самом деле. С того момента я изменился во многих отношениях.

Произошедший инцидент был всего лишь дракой между подростками, жившими по соседству. По сегодняшним стандартам необъяснимой жестокости в отношении молодых людей и бессмысленного террора со стрельбой по живым мишеням та драка не стоила бы сегодня типографской краски при размещении на внутренних страницах газеты. Тем не менее драка соседей приобрела несоразмерные пропорции. С одной стороны, мой отец хотел защищать своих сыновей, и это желание, по-видимому, граничило с паранойей. С другой стороны, существовала система правопорядка, кото рая, по моему мнению, явно хотела достать моего отца. В конце концов, на меня повесили обвинение в попытке совершения уголовного преступления, которое преследовало меня в течение всей моей взрослой профессиональной жизни. Я не могу оправдать чьих-либо действий в тот вечер 4 июля — ни отца, ни моих собственных. Я могу лишь попытаться объяснить, почему драка, которая никогда не должна была выходить дальше угла улицы, превратилась в яростную битву.

Я сидел на заднем дворике с моими родителями и их друзьями, ожидая фейерверка. Внезапно на задний двор вбежал Доминик, один из друзей моего брата. Даже в сумеречном свете мы могли видеть, что изо рта у него идет кровь.

"Они избивают Джоуи", - сказал он и потерял сознание.

Я схватил Доминика и встряхнул его: "Где Джоуи?"

Он пробормотал что-то насчет того, что Джоуи на углу. Я выскочил на улицу, потащив Доминика за собой. Дальше события развивались подобно падающим костям домино. То, что началось как дворовая драка между горсткой детей, переросло в битву, в которой я оказался одним из раненных.

Я нашел Джоуи на углу, окруженного парнями, которые наносили ему звучные удары. Зачинщиком драки был соседский парень Смит. Там, на углу улицы, последовал обмен несколькими ударами, после чего приехала полиция, чтобы прекратить ссору. Но драка была далека от завершения. Когда прошла молва, что Смит и его дружки ждут нас в конце улицы, мы приняли этот вызов. Джоуи и я избили Смита и его друзей, а отец был рядом с нами.

Оглядываясь назад, я понимаю, какой ужас должен был вселить этот инцидент в сердце моего отца. Для него это было вопросом жизни и смерти. Он выжил в течение шести лет, проведенных в тюрьме Левенворт, зная, что никогда нельзя казаться слабым. Враг, не побежденный до конца, может однажды вернуться за тобой. Или, что еще хуже, любое проявление уязвимости может сделать вас мишенью со всех сторон. Отец не мог провести в своем уме грань между этой дворовой дракой теплым летним вечером и смертельными угрозами, с которыми ему приходилось сталкиваться в его жизни. Когда он понял, что нам угрожали, единственным выходом, который читался по его глазам, было удостовериться, что драка, начатая кем-то другим, закончена нами.

На следующий день у нас в дверях появился офицер полиции, предложивший нам защиту. Отец посмотрел на офицера полиции, как будто ему было очень смешно. "Защиту полиции? От чего?"

"Там, у торгового центра, кучка подростков угрожает выломать вашу дверь и вытащить вас и ваших сыновей на улицу".

"У вас в полицейском участке есть сколько-нибудь мешков для трупов? — спросил отец. — Хорошо, несите их сюда. Поскольку если кто-либо зайдет в этот дом, вы будете выносить их в мешках для трупов".

На следующий день нас беспокоили неясными телефонными звонками и взрывами пиротехники возле нашего дома. Даже женщине, убивающей наш дом, звонили несколько раз с угрозами. С меня было достаточно. Я собрался пойти искать Смита и по-



ложить этому конец — лучше словами. Но, когда Смит заметил мою машину, он встал в оборонительную позицию. Когда я приблизился к нему, он отскочил и начал махать руками. Он начал эту драку, а я ее закончил. В конце концов Смит оказался на земле и без сознания. Кто-то вызвал полицию и скорую помощь.

Примерно в девять часов того вечера полиция снова пришла к нашим дверям. На этот раз у них были ордера на арест. Смит пришел в сознание через достаточно долгое время после той драки, чтобы сказать: "Борселино достали меня". Полиция арестовала моего отца, моего брата Джоуи, абсолютно непричастных к этой драке, и меня. Моя мать была вне себя, когда полиция арестовала нас. "Не забирайте моих сыновей", — умоляла она полицию. "Не беспокойся. Все будет о'кей. Я с ними", — крикнул ей отец, когда полиция выводила нас.

Мы не переживали, даже когда копы доставили нас в тюрьму графства ДюПэйдж. Джоуи и отец не участвовали в той последней драке со Смитом, а я всего лишь закончил, что этот парень очевидным образом начал. Проблема была в том, что это был субботний вечер, и мы должны были пробыть в тюрьме до тюремных слушаний в понедельник утром. Мы сидели вместе на скамье в камере и ждали. Тюрьма Графства ДюПэйдж была, конечно, не Левенворт, но мой отец вернулся к своему менталитету выживания. Он расположился на полу, напротив скамьи. "Вы двое спите", — сказал он нам. Джоуи вытянулся и уснул. Я пытался не заснуть, но задремал. Отец сидел там всю ночь, ни разу не сомкнув глаз, присматривая за нами.

Оглядываясь в прошлое, могу сказать, причины для беспокойства были и гораздо большие, чем последствия этой дворовой драки. Мы в то время не знали, что эту драку могли использовать против моего отца с целью вернуть его обратно в тюрьму. Это было бы ударом с тыла, и вместо отца в качестве мишени оказывался я. Моя уязвимость причинила бы отцу больше боли, чем любое наказание.

В понедельник утром нам предъявили обвинение. Суд присяжных вынес нам предварительное обвинение по четырем пунктам: оскорбление действием, нанесение тяжких телесных повреждений, нанесение неустранимого вреда внешности потерпевшего и драка в общественном месте. Мы внесли залог и отправились домой. Заголовки газет потом преследовали меня очень долго: "Главарю мафии и его сыновьям предъявлено обвинение в избиении". Я гневно думал, что многие мои сокурсники по университету Де По были из Чикаго и могли прочитать эти истории из рубрик новостей. Да, я избил этого подростка, начавшего драку с моим братом, а затем со мной. Но мой отец и мафия не имели к этому никакого отношения.

До завершения судебного процесса с нами встретился прокурор графства ДюПэйдж Томас Кнайт. Он сделал моему отцу предложение, от которого следовало отказаться. Кнайт сказал: "Это — сделка. У вас еще осталось два или три года условного срока. Мы нарушаем условия вашего досрочного освобождения, и вы возвращаетесь в тюрьму. Если вы согласны на это, ваши дети останутся на свободе.

"О'кей", — сказал отец без малейших колебаний.

"Нет!" - сказали в унисон я и Джоуи.

Отец посмотрел на нас взглядом, заставившим нас замолчать. Он был готов принять эту сделку.

Когда прокурор ушел, мы с Джоуи сказали отцу, что он сошел с ума. "Ты же даже не был в той драке, — умолял я его. — Что мне дадут? Условно? Они не собираются посадить меня в тюрьму".

Но отец уже принял решение. "Если тебя объявят виновным, за тобой будет уголовное преступление. Я не хочу этого". Отец согласился признать себя виновным в словесных оскорблениях и угрозах насилием, но в последнюю минуту Кнайт и обвинители отказались от своего предложения.



Память о том, как Кнайт и официальные лица графства ДюПэйдж сделали все, чтобы уничтожить моего отца, никогда не покидает меня. Спустя годы я с удовлетворением прочитал в сводках новостей, что Кнайт был среди семи служащих системы судебного исполнения, указанных в обвинительном акте из 79 страниц, осужденных за подтасовывание и сокрытие свидетельских показаний. Они попались на позорном судилище Роландо Круза за совершенные в 1983 году похищение, изнасилование и убийство 10-летней Дженин Никарико.

Ложное свидетельство привело к тому, что Круза признали виновным и приговорили к смерти за убийство, хотя приговор был отправлен на апелляцию. Как сообщала газета "Chicago Tribune", на третьем суде над Крузом ключевой свидетель обвинения изменил свои показания, и судебное дело против Круза прекратили. Но к тому времени Круз уже провел 10 лет в камере смертников.

Попытки прокурора склонить моего отца к сделке открыли мне глаза, каким образом на самом деле работает этот мир. Я оспаривал взгляды отца, считавшего, что колоду карт автоматически начинают подтасовывать против любого человека с итальянской фамилией. Я был студентом колледжа и спортсменом, был американцем, как и другие подростки. Мы с братом - дети из пригорода, никогда не имевшие неприятностей с полицией, не состояли в бандах и не принимали наркотики. Но после этой драки я понял, о чем отец постоянно говорил мне. Правила неодинаково применяются по отношению к каждому. Все, чего хотели прокуроры — вернуть моего отца в тюрьму, хотя он не участвовал в драке со Смитом. Все, чего они хотели, — воткнуть перо в свои шляпы за то, что снова посадили Тони Борселино в тюрьму, независимо оттого, как это повлияет на жизнь его невиновных детей.

Именно поэтому я не удивился, когда жюри присяжных, в котором доминировали афро-американцы среднего класса, оправдало О. Дж. Симпсона по обвинению в убийстве бросившей его жены, Николь Браун Симпсон. Независимо от мнения каждого из нас по поводу этого суда, факт остается фактом, что многие афро-американцы знают с детства или по опыту близких друзей о предвзятом отношении полиции. Поэтому присяжным на нашем суде было нетрудно понять, что офицеры, проводившие расследование, сфабриковали дело против нас. В моей собственной жизни я видел слишком много прецедентов предвзятого вменения вины вместо презумпции невиновности, гарантированной Конституцией. И так же часто этническая принадлежность — единственная причина, по которой человека подозревают виновным в совершении преступления.

Когда моей отец, брат и я предстали перед судом по обвинению в оскорблениях и угрозах, Смит изменил свои показания. В первой драке он обвинил не моего брата Джоуи, а другого подростка, который якобы его избил. Джоуи сняли с крючка. Сначала против друга моего брата выдвинули обвинения, но позже он доказал, что в тот уик-энд, 4 июля, его не было в городе. Через несколько дней сняли обвинения против моего отца. Перед судом остался я один. Меня осудили за оскорбление действием с отягчающими обстоятельствами и нанесением неисправимого ущерба внешности потерпевшего. После объявления решения присяжных адвокат предложил в качестве наказания для меня исправительные работы в течение пяти уик-эндов в тюрьме графства, поскольку я студент колледжа. К счастью, судья отклонил это предложение и дал мне один год условно без необходимости отмечаться в Департаменте по условным наказаниям.

После этого инцидента я остался с уголовным преступлением в биографии, которое позже создало мне трудности в пути на Чикагскую Товарную Биржу. Я знал, это подорвет мои шансы поступления на юридический факультет, хотя мне и говорили, что инцидент подобного рода не уголовное преступление, связанное с моральной испорченностью. Однако я уже испытал унижение наручниками и обыском с раздеванием догола,

которые показали мне обратную сторону системы правосудия. Тогда я впервые почувствовал, что такое преубеждение.

Из-за суда я на два дня опоздал в школе к началу футбольной баталии на выпускном курсе. Я видел взгляды и слышал шепот. "Мы думали, что ты в тюрьме. Мы не думали, что ты вернешься", — говорили мне самые наглые. В школе, где учатся около 3 000 подростков, новости распространяются быстро. Я всегда слышал всякий бред насчет мафии, поскольку у меня была итальянская фамилия и я из Чикаго. Однако теперь, в свете историй из колонок новостей о той драке, люди допускали, что это было правдой. Еще больше меня злил тот факт, что я должен нести клеймо уголовника всю оставшуюся жизнь, тогда как Смит, зачинщик инцидента, остался в стороне.

Тот инцидент и сопутствующие слухи омрачили мой выпускной год в Де По, но я выдержал. Моего отца охватил необъяснимый страх, что я мог вылететь из колледжа, но я заверил его, ничто не сможет помешать мне закончить колледж. Хотя мой средний балл, на который повлияли плохие оценки за первый и второй курсы, снижал мои шансы поступления на юридический факультет, в моем Свидетельстве средний балл был выше среднего. В то лето я решил поступить на юридический факультет Джона Маршалла по программе ускоренного обучения. Если бы я оказался среди немногих студентов, прошедших эту строгую программу, меня бы автоматически зачислили на юридический факультет. У меня не было сомнений, что пройду по этому пути; я не раз доказывал себе, если я настроюсь, то могу добиться чего угодно.

Я начал понимать еще одно жизненное правило моего отца: власть в руках тех, у кого деньги. Это подняло мои шансы на успех в жизни. Из-за моего происхождения, кроме моей семьи и друзей, мало кто думал, что я чего-то добьюсь в жизни. Я решил доказать, что они не правы. Я знал, что мне не на кого положиться и некого винить в своих неудачах. Я должен сам пробиваться в жизни.

Тот день, когда я окончил колледж, для моих родителей стал моментом самой большой гордости в их жизни. На церемонию выпуска в Де По должны были прийти около тридцати родственников: мои мать и отец, мой брат, дяди, тети, двоюродные сестры и братья... Все они делали фотографии, и каждый радовался и плакал. Потом я увидел свою подружку, направляющуюся к нам и утирающую слезы. Моим родителям она очень понравилась, и до сегодняшнего дня мы по-прежнему лучшие друзья. Видеть ее в выпускной день, плачущую навзрыд, превосходило то, что мой отец мог вынести. "В чем дело, сладкая?" - спросил он ее.

Ее родители находились в середине ужасного бракоразводного процесса, и ее отец отказался сидеть рядом с ее матерью. Проблема в том, что выпускную церемонию запланировали на открытом воздухе, но надвигался дождь. В результате все должны были перейти в помещение. Для этого выбрали спортивный зал с сидячими местами, и ее мать и отец должны были сесть рядом друг с другом. Ее отец отказался, сказав, что он лучше остался бы в своем номере в отеле.

Не знаю, что мой отец сказал отцу подружки. Все, что я знаю, — его вывело из себя, что м-р М. не мог посмотреть выше своих проблем и понять, что он портит важнейший день в жизни дочери. Достаточно сказать, что отец поговорил с м-ром М. и дал понять ошибочность его действий. М-р М. не стал поднимать шума. Потом выглянуло солнце, и церемония переместилась под открытое небо. М-р М. смог стоять там, где хотел.

В этом инциденте меня поразило, как мой отец откликался на чужие проблемы. Просто отец такой человек. Если вы были частью его жизни, он заботился и о вас. Его натурой было помогать людям, надеюсь, в этом я похож на него. Но в этом была и его проблема. У него было и сердце, и мозги. Он не мог слепо повиноваться приказам других. Он жил в соответствии с кодексом, который считал правильным, и никогда от него не отклонялся.

Мой отец во многом человек собственных взглядов. Он не был способен на подхалимаж. Он был очень способной личностью и мог сделать все, что от него требовалось. Но он был принципиален, а существовали приказы, которые он не хотел исполнять. Я видел проходящую в нем эту душевную борьбу. Однажды он рассказал об этом. Моего отца послали с кем-то поговорить после ссоры в баре, в которой участвовал чей-то сын. Когда отец вошел в бар, то увидел, что парень, владевший заведением, один из тех, кого он раньше знал. Отец сел с Винсом и спросил, что случилось.

"Тони, тот подросток был пьян. В баре были и другие люди, а он снова вышел за рамки. Он ударил меня, поэтому я уложил его", — объяснил Вине.

"Я понял", — сказал отец и вышел из бара.

Отец вернулся к ожидавшим его людям и передал эту историю. Вине имел полное право вмазать этому подростку, который вышел за рамки, и потом - подросток нанес первый удар.

"Ты не понял, сказали отцу. — Этот пацан — сын такого-то и такого-то. Его отец даже не допускает мысли, что его ребенок может быть не прав".

Ситуации, подобные этой, изводили моего отца. Я считаю, именно это заставляло его так настойчиво требовать от нас с Джоуи уважительного отношения к другим взрослым. Он бы никогда не позволил нам оскорбить кого-то или поступить грубо только потому, что мы были "сыновьями Тони".

После выпускной церемонии мы вернулись из Де По с чувством победителей. Когда мы пришли домой, отец сказал мне: "Пойдем попаримся вместе". Мы просидели в нашей парилке за разговорами часа три. Когда мы вышли, я был красно-лилового цвета. Отец намеревался мне что-то сказать. Сейчас, вспоминая это, я думаю, он чувствовал, обстоятельства начинают складываться против него, и беспокоился, что его снова арестуют. Но я также знал, что отец поклялся, что больше не вернется в тюрьму. Я беспокоился, если дело дойдет до этого, сможет ли отец исчезнуть, даже если это значило бы расстаться с нами на какое-то время? Я никогда не задавал ему этот вопрос. Я сидел тогда в парилке и слушал.

"Если когда-нибудь со мной что-либо случится, ты должен позаботиться о своей матери и своем брате, — сказал отец через клубы пара. — Просто садись на грузовик. На крайний случай у тебя есть этот вариант, пока ты не определишься, чем будешь заниматься".

Прошел понедельник, наступило утро вторника. Перед уходом на работу отец вместе со мной позавтракал. Во вторник он пришел домой примерно в два часа дня, принял ванну и попросил растереть его больную спину кремом Ben-Gay. "Я хочу вздремнуть, — сказал он мне. — Разбуди меня в пять часов".

Отец, плохо спавший по ночам, мог иногда немного вздремнуть днем. Я ушел и вернулся примерно в 4:30. В 4:45 я поднялся наверх в его комнату, чтобы разбудить. Его кровать была пуста. Я нашел его в комнате Джоуи на маленькой кровати. Эта картина бросила меня в дрожь: со сложенными на груди руками он выглядел как мертвый.

"Что ты здесь делаешь?" - спросил я его, открывая шторы.

Отец сел и протер глаза. "Здесь мне спится лучше. Здесь темнее, чем у меня в комнате".

Отец оделся, чтобы куда-то идти. Мать была дома, а я в тот вечер пошел навестить друзей. На следующее утро, в восемь часов, мать разбудила меня. "Льюис, — сказала она, — твоего отца не было всю ночь".

Я сразу встал. "Не беспокойся, мам. Я сейчас сделаю несколько звонков".

Я позвонил двум знакомым отца, не видел ли его кто-либо из них. У меня была единственная надежда, возможно, он просто задерживался. Даже мысль что, наверное, его арестовали, была утешением. В час дня к нам пришла полиция из Ломбарда. "Нас попро-

сили из полиции графства Уилл, чтобы кто-то из вашей семьи позвонил им", - сказали полицейские.

Я позвонил в полицию графства Уилл. "Вы можете подъехать в участок? Нам надо поговорить о вашем отце", — сказали мне.

"Вам нужен залог?"

"Нет, не нужен".

Мои наихудшие опасения подтверждались.

Наши тети и дяди пришли к нам, чтобы посидеть с мамой, буквально парализованной страхом. Джоуи, дядя Мими и я поехали в графство Уилл на встречу с полицией. Почти всю дорогу мы молча ли, погруженные в свои мысли. Мы просидели в комнате ожидания несколько минут, потом пришел один из офицеров поговорить с нами.

В руках у него был отцовский медальон с распятием, его часы и бумажник. "Вы узнаете эти вещи?" — спросил он нас.

"Это вещи моего отца", — сказал я полицейскому.

"Вы можете сказать нам, куда он ходил и с кем?" — спросил офицер.

"Подождите - перебил я. - Мой отец здесь?"

"Да, он здесь", — ответил офицер.

"Он арестован?"

"Нет, он не арестован".

"Мы можем поговорить с отцом?"

"Нет, вы не можете с ним поговорить".

"Он мертв?" — спросил я, наконец.

"Да, — ответил офицер. — Он мертв".

Дядя Мими потерял сознание. Джо и я обняли друг друга и заплакали.

Я никогда не знал точно, что произошло с моим отцом, но из отдельных деталей я мог сложить общую картину. Возможно, кто-то в той организации оговорил отца перед боссами, возможно, там шла борьба между группировками, в которую отец оказался втянут. Все, что я знаю, — отец принципиальный, умный человек, его нельзя запугать. В конечном счете, отец оказался мертвым, а его тело бросили на сельской дороге рядом с кукурузным полем в Индиане. Его убийство до сих пор не раскрыто. От потери человека, которого моя мать любила всю жизнь, начиная с 14 лет, она была в шоке. В 43 года она была слишком молода, чтобы стать вдовой. Мы с братом были настолько подавлены болью, гневом и горем, что находились в оцепенении. Я звонил по телефону и делал все действия, необходимые для организации похорон, с чувством странной отрешенности от происходившего вокруг. Но когда дело коснулось свалившейся на меня ответственности, я не убежал. Я снова стал главой семьи, заняв место отца, как и тогда, когда он был в тюрьме. Однако на этот раз он уже никогда не сможет вернуться. В 22-года моя жизнь должна только начинаться. Вместо этого какая то часть моей жизни безвозвратно оборвалась.

Я снова начал делать то, о чем просил меня отец. Я стал главой семьи, но на этот раз отец не мог вернуться. Я сел за баранку его грузовика и водил его в течение самого несчастного года моей жизни, пока не понял, что мне надо делать для себя, моей матери и брата.

Любой, кто пережил смерть родителя в молодом возрасте, скажет вам, это меняет весь ход жизни. Это все равно, что вас преследует кошмарный сон, вы пытаетесь бежать, но ваши ноги внезапно оказываются парализованными. Вы мечетесь по сторонам, пойманные и неспособные сбежать от невидимого хищника. Однако в отличие от кошмарного сна, от которого вы, в конечном счете, просыпаетесь, беспомощность, которую я чувствовал после убийства моего отца, была слишком реальной.

Такое же горе снова постигло меня годы спустя, когда я переживал один из самых тяжелых моментов своей жизни. Я женился первый раз в 1986 году, у нас было двое сыновей, Льюис и Энтони. Через три года я ушел из дома и начал мучительный бракоразводный процесс. Смерть и развод сходны в том, что связаны с невосполнимыми потерями. Этот развод стоил мне огромных эмоциональных затрат. Никто из нас не может торговать в вакууме, отрешившись от внешних проблем, несмотря на всю дисциплину и сосредоточенность, которых вы можете достичь. Говоря лишь самую малость, развод выбил меня из колеи и потряс до самой глубины души. Я не собираюсь пересказывать детали того времени. Моя первая жена, Дайэна, все звали ее Диса, хорошая мать Льюису и Энтони. Никто не любит этих двух мальчиков сильнее, чем она и я.

Несмотря на то, что Льюис и Энтони не живут со мной постоянно, они составляют часть моей жизни. Я люблю их так же сильно, как Брайэну и Джоуи, моих дочку и сына, которые у нас с моей второй женой Джули, бывшей моей возлюбленной в средней школе. Я счастлив иметь прекрасных приемных детей Николь, Джэми и Ника. Но отсутствие в моей ежедневной жизни Льюиса и Энтони оказалось проигранной сделкой, которую я никогда не смогу себе простить.



## **Глава 6    Расследование**

В торговой яме уникальный шкот, но сравнимый ни с чем. Среди кажущегося хаоса и смятения есть определенный протокол, согласно которому контракты покупаются и продаются посредством нескольких сигналов руками и крика через яму - всего за несколько секунд. Этот протокол начинается с понимания, как и почему они действуют игроки.

Рынок основан на мнениях всех участников. Между короткими и длинными позициями рынок достигает равновесия, но это не статичное состояние, а динамичная мишень, отражающая уровень, на котором покупатели будут покупать, а продавцы - продавать исходя из множества переменных, начиная от процентных ставок и заканчивая последними новостями. Во фьючерсной торговле есть переменная, которая входит в ценовую смесь — справедливая рыночная стоимость. Она учитывает текущую стоимость S&P-индекса и стоимость денег от текущего момента до истечения контракта. Именно благодаря этой стоимости денег фьючерсный рынок почти всегда торгуется с премией по отношению к наличному рынку. Например, в октябре фронтальный декабрьский S&P-контракт и спот с совершением обратной сделки через месяц. Цена фьючерсного контракта отражает текущую стоимость S&P-индекса плюс стоимость денег, требуемых для заимствования акций до истечения контракта. По мере того, как декабрьский контракт приближается к истечению, его справедливая рыночная стоимость снижается, поскольку количество дней, за которые было бы необходимо платить проценты, становится меньше.

Опираясь на все эти переменные, ордер-филлеры и локалы торгуют рынком. Торговля может начинаться с приказа розничного или институционального клиента, у которого есть определенное мнение, куда движется рынок. Основываясь на этом мнении, клиент вводит приказ на покупку или продажу. Эти приказы поступают к брокерам, или ордер-филлерам, в яме, которые затем должны исполнить данную сделку. Именно здесь в игру вступают локалы, или, по-другому, скальперы.

Локал должен обеспечивать ликвидность рынка для институциональных инвесторов. Мы покупаем то, на что ордер-филлеры выставляют продажи, или продаем то, на что они выставляют покупки. Когда цены покупателя и продавца совпадают, заключается сделка. Таким образом, когда у ордер-филлера есть клиентский приказ на покупку 100 контрактов, чтобы эта сделка состоялась, ему, возможно, придется выставлять покупку выше рынка, скажем, на уровне 1 095,50 против текущего 1 095,00. Как только эта сделка исполнена, локал принимает на себя временный риск продавца, находящегося в короткой позиции, ожидая, когда рынок вернется к уровню, на котором он был до выставления данным ордер-филлером своих бидов. В этом случае локал надеется, что рынок будет снижаться, скажем, до 1 095,00, чтобы он смог откупить контракты по более низкой цене для покрытия своей короткой позиции.

Скальперы или дэйттрейдеры, подобные мне, исключительно краткосрочные трейдеры. У скальпера нет долгосрочного рыночного мнения, и он может держать позицию всего несколько минут или даже несколько секунд. Каждый день мы изыскиваем возможности получения прибыли среди сотен рыночных движений. Я часто говорю, что предпочитаю получать по \$1 на миллионе сделок, чем пытаться сделать \$1 миллион на одной сделке. За счет игры на внутридневных движениях цен прибыли накапливаются, а риски минимизируются.

Фьючерсная торговля — игра с нулевой суммой. В каждой сделке есть выигравший и проигравший, и каждый должен стараться искать лучший вариант для отстаивания собственных интересов. Для ордер-филлера это означает, что он обеспечивает своему

клиенту наилучшую из возможных цен покупки или продажи. Для ло-кала это означает шанс заработать на каждой сделке как можно большую прибыль или сократить свои убытки. Несмотря на то, что в результате создается жесткая конкуренция, в яме существует некое подобие симбиоза. Ордер-филлеры нуждаются в локалах, а локалы — в ордер-филлерах. В результате между этими сторонами существует хрупкая взаимосвязь. Они одновременно любят и ненавидят друг друга, но они нужны друг другу, чтобы делать деньги.

На Мерк и подобных ей фьючерсных биржах сделки исполняются посредством открытого выкрика. Трейдеры и брокеры стоят в яме и буквально выкрикивают свои биды и офферы. Мы подобны сотням аукционеров, покупающих и продающих контракты. Но ход торговли в яме быстрее и гораздо яростнее, чем на любой другой коммерческой арене. При открытом выкрике в первую очередь исполняются сделки по лучшим ценам покупок и продаж. Затем, когда для выполнения своих сделок продавцы снижают свои цены продаж, а покупатели повышают свои покупки, рынок сдвигается.

В основе всего этого неписаный кодекс поведения, по которому яма и работает. Этот кодекс включает в себе протокол отношений между ордер-филлерами и локальными трейдерами. Например, я предлагаю 50 контрактов по два с половиной, и ордер-филлер покупает их у меня по этой цене. Но ему необходимо купить еще 100 контрактов, и по мере того, как он продолжает выставлять спрос, рынок движется вверх. Поскольку рынок сдвинулся вверх, он покупает 50 контрактов у кого-то другого ровно по три. Когда ему осталось купить еще 50 контрактов, а рынок теперь находится на уровне три с половиной, он смотрит на меня и говорит: "Дай мне оффер".

Его вопрос дает мне шанс компенсировать мою продажу 50 контрактов по два с половиной на растущем рынке. Я отвечаю: "Я продам тебе 50 по три с половиной".

Теперь я надеюсь, что рынок сползет по крайней мере до двух с половиной, после чего я буду иметь "скрэтч", или безубыточную сделку по первым 50 контрактам, и получу прибыль на второй сделке. Однако есть шанс, что рынок продолжит рост, увеличивая мои убытки. В яме никогда ничто не гарантировано.

Хорошие ордер-филлеры в яме всегда знают, являются ли крупные локалы длинными или короткими, просто наблюдая за нашими действиями. Скажем, я постоянно покупал на растущем рынке. Теперь у ордер-филлера есть приказ на покупку 100 контрактов. Если он умный, то повернется ко мне и скажет: "LBJ, дай мне оффер". Если ему нужно 100 контрактов, я, вероятно, продам их ему одним лотом. Я получил свою прибыль, зависящую оттого, по каким ценам я покупал эти контракты ранее, а его клиент получил хорошее исполнение. Даже если рынок продолжает расти и я теряю шанс продать эти 100 контрактов по более хорошей цене, я никогда не буду злиться за это на ордер-филлера. Он дал мне шанс продать, и я им воспользовался.

Ордер-филлер получает комиссионные около \$2 за контракт, и если он проводит в месяц 50 000 контрактов, то получит валовую прибыль \$100 000. Но ему также придется оплатить расходы — жалование клерку, урегулировать любые ошибки, которые могут снизить его прибыль. С другой стороны, локал зарабатывает или теряет тысячи долларов на сделке. Прибыли локала за месяц могут составить приличную шестизначную сумму. Но имейте в виду, локалы взваливают на свои плечи невероятный риск. Они торгуют не чужими, а своими собственными деньгами. С момента запрещения двойной торговли это различие в прибылях от сделок приводит к ожесточенному соперничеству между ордер-филлерами и локалами. В то же самое время между ними существует протокол. Когда это оправдано с точки зрения бизнеса, локал иногда может помочь ордер-филлеру выйти из затруднительной ситуации.

Практически каждая компания — будь то супермаркет с предложением специальной цены для Диет-Колы или компания-подрядчик, получающая работу за счет государ-

ственных контрактов - ведет определенную часть бизнеса с небольшой прибылью или вообще без прибыли. Этому есть рациональное обоснование — вы можете потерять некоторые прибыли в краткосрочном плане, но сможете заработать больше денег в будущем. Супермаркет не может получить прибыль на специальном предложении по продаже Диет-Колы, но будет привлекать клиентов, покупающих другие товары. Компания-подрядчик на дешевом контракте на прокладку дороги может работать в ноль, но компенсирует потери, когда внезапно потребуется ремонт моста, и эти работы включают в этот же контракт.

То же самое разумное объяснение применимо к яме. Скажем, ордер-филлеру необходимо купить 100 контрактов. Я выставляю цену на продажу 20 контрактов, и мы заключаем сделку. В течение нескольких секунд он покупает по 10 контрактов у каждого из присутствующих трейдеров. В результате рынок вырастает на 100 пунктов. Когда я подаю этому ордер-филлеру сигнал, чтобы подтвердить сделку — "Мы заключили сделку на 20 по половине", я вижу его возмущенный взгляд, после того как он подсчитал все свои сделки.

Я спрашиваю: "Что-то не так?"

"Мне надо купить еще 10. Я купил всего 90" — отвечает он.

"О'кей. Я продал тебе 30 — не 20", — говорю я ему, исправляя нашу сделку. Все вместе занимает лишь несколько секунд.

На растущем рынке я беру на себя убыток по 10 дополнительным контрактам. Но как скульптор я имею возможность разыграть эту позицию в течение дня. Иначе ордер-филлеру пришлось бы проглотить убыток в \$2 500. К тому же я укрепил свои деловые отношения с ним на будущее, когда рынок будет разворачиваться.

При сильных покупках рынок может сильно вырасти при внезапно слабеющих облигациях, потом председатель ФРС Алан Гринспан делает свои комментарии или на тикере<sup>1</sup> появляются новости о прогнозах компаний об ухудшении прибылей. Рынок делает П-образный разворот и резко снижается. Когда это происходит, ордер-филлер с приказом на покупку 100 контрактов обнаруживает, что рынок переполнен потенциальными продавцами. Я всегда надеюсь, что поскольку перед этим помог ему выбраться из сложной ситуации, то когда все будут бросаться на него со своими продажами, он глянет в мою сторону. Возможно, он купит у меня 50 из своих 100 контрактов, а остальные разобьет на 10- и 5-контрактные лоты и раздаст остальным.

Будет ли это договорной сделкой, т.е. незаконной практикой, нарушающей правила Мерк? Абсолютно нет. Договорные сделки происходят, когда у ордер-филлера есть 50 контрактов на продажу и 50 контрактов на покупку. Тогда он говорит локалу, я продам тебе 50 по два ровно и куплю 50 по два с половиной. Сделка организована между ними, а не исполнена в яме посредством открытого выкрика, когда шанс есть у каждого. Я считаю, моя помощь ордер-филлеру в надежде, что он вспомнит обо мне в следующий раз, когда у него будет крупная сделка, просто хорошая деловая практика. Это ничем не отличается от продажи фармацевтической компанией соляных растворов больнице по 50 центов вместо доллара в надежде на получение гораздо более крупного контракта на поставку медикаментов.

В этикете и протоколе ямы существует и человеческая сторона вопроса, отшлифованная на протяжении лет. За многие годы практики я знаю, что ошибки ордер-филлера могут проглотить всю его месячную прибыль. Несмотря на то, что яма чрезвычайно конкурентное место, я не считаю (за небольшими исключениями), что кто-либо приходит сюда с намерением навредить кому-то другому. Мы находимся в этом бизнесе, чтобы делать деньги, а не для того, чтобы уничтожать друг друга. На ум приходит аналогия с боксом. Два боксера могут быть противниками, но они уважают друг друга как соперники.

<sup>1</sup> Тикер - система, оперативно выдающая текущую финансовую информацию. Прим. ред.

На протяжении многих лет никто реально не интересовался протоколом и этикетом ямы, поскольку, как само собой разумеющееся, считалось, что в яме у каждого был справедливый шанс поучаствовать в действии. Потом в конце 1980-х началось расследование ФБР, и то, что было стандартной процедурой операций, внезапно стало рассматриваться в качестве возможного преступления. Трейдеры начали оглядываться через плечо, чтобы увидеть, что же происходит и кто за ними следит. Им задавали вопросы о каждой совершенной сделке, о каждом срезанном ими угле и о каждом правиле, которое было неправильно истолковано или нарушено.

Расследование ФБР потрясло замкнутый мир торговли на Чикагской Торговой Бирже и Чикагской Торговой Палате. Газеты были переполнены описаниями пред-рассветных рейдов в дома трейдеров. Обвиняемые в незаконной торговой практике, трейдеры столкнулись с возможностью потерять свои заработки, свои дома и свое имущество.

В бизнесе всегда найдется несколько "гнилых яблок", движимых жадностью. Говорят, что в большинстве профессий 10 процентов людей получают 90 процентов прибылей. Чтобы прорваться в эти 10 процентов, беспринципные игроки могут либо ждать свои шансы, либо открыто нарушать законы. В трейдинге это может означать проведение договорной сделки или раскрытие стоп-приказа, чтобы "слить" контракт дружественному трейдеру. Такие типы неизбежно попадают на махинациях, замеченные системами компьютерного слежения на Мерк и Торговой Палате, после чего выгоняются из ям. Расследование ФБР просто ускорило этот процесс.

Основной ударной силой в расследовании были четыре тайных агента ФБР, внедренных на Мерк и Торговую Палату в качестве трейдеров. Они начинали точно так же, как и все мы, сначала работая посыльными и клерками, чтобы изучить этот бизнес. Они продвигались вверх по карьерной лестнице и купили места, чтобы торговать. Ссылаясь на доказательства нелегальной торговли, включающие видео- и аудиозаписи, в январе 1989 года ФБР провело первый раунд "визитов" в дома нескольких трейдеров. Ходили истории, как трейдеров поднимали ночью и допрашивали на глазах жен, при том, что их дети все слышали.

Всего на Мерк и Торговую палату обвинения предъявили 45 трейдерам и клеркам. По иронии судьбы, учитывая все слухи, с которыми мне приходилось сталкиваться на протяжении ряда лет, я ни разу не попал в это число. Мне ни разу не присылали повестку в суд и ни разу не задавали вопросов. Я знал, что был в центре внимания ФБР в прошлом и находился под зорким оком Согласительного Департамента Мерк. Когда вопрос касается торговли в яме, мне никогда не надо было приукрашивать свое отношение к делу. При всей строгости буквы нашего закона я бы поставил под сомнение тот факт, что кто-либо из профессионалов, в том числе и я сам, никогда не оказывался в так называемой "серой" зоне. Когда ФБР пришло в ямы, внезапно то, что многие трейдеры считали стандартными операционными процедурами и жестами доброй воли, стало интерпретироваться как нарушение правил Комиссии по Торговле Товарными Фьючерсами (CFTC). Предъявили обвинения в мошенничестве с помощью средств электронной связи и почтовой корреспонденции. Если обнаруживалось, что трейдеры занимались подобной практикой более нескольких раз, это рассматривалось как постоянная преступная деятельность, и обвинения против них выдвигались в соответствии с Актом о коррумпированных и находящихся под влиянием рэкета организациях (RICO, Racketeer-Influenced Corrupt Organizations Act).

Позже стало известно, как на самом деле это расследование началось. Журналисты Дэвид Грэйсинг и Лаури Морзе в книге "Брокеры, коммивояжеры и кроты: мошенничество и коррупция на Чикагских фьючерсных рынках", вышедшей в издательстве John Wiley & Sons (Нью-Йорк, 1991), объяснили, как Председатель компании ADM - "Archer



Daniels Midland" Дуэйн Андреас помог ФБР организовать это расследование. Агропромышленный гигант — компания ADM — позже столкнулась с собственными проблемами с законом и заплатила беспрецедентный штраф \$100 миллионов для урегулирования суда по поводу нарушения антитрестовского федерального законодательства в отношении картельного ценообразования, а Председатель ADM, Майкл Андреас, оказался среди тех, кого приговорили к тюремному заключению. Однако в середине 1980-х Андреас и ADM согласились обучать агентов ФБР, чтобы помочь им внедриться на торговый пол.

"Продолжительное разочарование Андреаса Торговой Палатой, его твердое убеждение, что торговый пол этой биржи был мошенническим и манипулируемым рынком, где получить справедливую цену честным путем невозможно даже для членов биржи, толкнуло его обратиться к государству с жалобой в отношении условий на фьючерсных рынках", — писали Грейсинг и Морзе. В конце 1984 года ADM обратилась в чикагский офис CFTC, который перенаправил компанию в ФБР.

Глядя в прошлое, можно сказать, что интересу ФБР к товарно-фьючерсной торговле способствовал контраст между общей жадностью 1980-х и шикарным стилем трейдеров. Как мне объяснили, товарные трейдеры в Чикаго в середине 1980-х много раз привлекали к себе пристальное внимание. Помимо всего прочего, они купались в роскоши на глазах у всего города. К тому же некоторые молодые трейдеры тратили свои деньги экстравагантными способами, в том числе на азартные игры, что становилось благодатной почвой для пересудов и домыслов. Когда ФБР прослушивало записи телефонных разговоров чикагских букмекеров, выяснилось, что самые крупные азартные игроки были трейдерами. В некоторых разговорах трейдеры хвастались, что их не волнуют проигрыши ставок, поскольку они всегда могут вернуть деньги на следующий день на бирже.

Я считаю эту демонстрацию "крутизны" больше хулиганской болтовней, чем реальностью. Таких трейдеров меньшинство, они имели дела с букмекерами и хотели соответствовать теневому миру, разговаривая так, будто они такие же, как Джон Диллинджер. В мире "белого хлеба" многие люди фантазируют на тему совершенного преступления или даже страстно увлекаются миром гангстеров. Они даже находят некоторую романтику в махинациях и в том, чтобы перехитрить закон. Но затем наступает отрезвление реальностью, и все это больше не кажется веселым и развлекательным. Именно это произошло с теми, кто столкнулся с предъявленными обвинениями и возможностью потерять все. Тогда стало не до шуток. Последствия их хулиганской болтовни и действий превратились в отрезвляющую реальность.

Для трейдерского сообщества расследование ФБР стало полной неожиданностью. Однако, оглядываясь назад, помнится, некоторые люди заявляли о наличии слухов о "федералах" на полу. Примерно за шесть месяцев до того, как эта история выплеснулась на страницы газет, один дружественный источник мне на самом деле намекнул о данном расследовании. Этот источник позвонил мне в середине 1988 года и предложил встретиться на ланче. Многие годы я помогал, ничего не прося взамен, такому большому числу людей, что иногда кто-нибудь старается сделать что-то для меня в качестве жеста благодарности. От этого источника благодарность поступила в форме предупреждения. Он сказал мне, что ФБР следит за мной из-за прошлого моего отца. Потом он добавил мне кое-что еще: готовится операция, связанная с расследованием ситуации на торговом полу, и я мишень данной операции.

До тех пор, пока история не вышла в заголовки газет, я молчал обо всем, что мне было сказано. Я благодарен этому человеку за его предупреждение, хотя и не знаю, было ли сказанное правдой. Предупреждения и спекуляции на тему, что в один из дней ФБР доберется до ямы, были всегда. Эти "крики о волках" продолжались на протяжении многих лет, и я не воспринял сделанное предупреждение слишком серьезно.



Что касается наблюдения за мной со стороны ФБР, моей изначальной реакцией было удивление, а потом гнев. В 1984 году налоговое ведомство США проверило всю мою банковскую историю, причем не с целью аудита налогов, а для проверки денежных сумм, поступавших на мой счет и уходивших с него. В 1985 году ФБР предприняло тот неофициальный визит в Salomon Brothers. Теперь они снова следили за мной, пытаясь найти некую связь между мной и организованной преступностью. Уверяю вас, когда подобное происходит, вы начинаете нервничать. Никому не хочется быть объектом расследования со стороны ФБР, СВД (Службы внутренних доходов) или кого-либо еще.

В течение двух лет после того, как расследование стало достоянием гласности, торговый пол находился в сильном напряжении, поскольку судебные процессы по выдвинутым обвинениям продолжались. Парни, знавшие друг друга всю жизнь, внезапно перестали общаться. Каждый боялся, что другой согласился давать показания со стороны государства. Трейдеры стали похожи на призраков, их тела оставались в яме, но мысли были где-то далеко. Яма превратилась в улей подозрений. Вы могли увидеть пару ребят, идущих по залу и прикрывающих рты руками, чтобы никто не мог услышать их разговор. Телефонные звонки делались только с платных автоматов, вне стен биржи. Это выглядело как сцены из фильма Мартина Скорцезе, только реальные герои были разной этнической принадлежности и их фамилии оканчивались не только на гласные буквы.

По мере того, как обвинительные процессы развивались и расследование охватывало все большее число подозреваемых, некоторые ребята, от которых никто не ожидал стукачества, сразу стали свидетелями со стороны обвинения. Другие, от которых я ожидал, что они расколются при первом нажиме, оказались стойкими, выдержали суды и были оправданы. Иногда человеческая натура под давлением обстоятельств может проявляться в самом удивительном свете.

Всегда, когда в яме появлялся трейдер с новым членским значком, мы причисляли его к третьему сорту. "Как тебя зовут? Откуда ты? Кто ты такой?" А затем, ради смеха, мы его обыскивали. Я называл это "проверкой на честность", когда выглядающему порядочным парню устраивали тяжелую проверку. Однако во всех наших шутках была доля серьезности. Никогда нельзя было быть уверенным, кто это был, и что он собирался делать.

Для многих трейдеров расследование ФБР означало конец хороших времен. Трейдеры тяжело работали, играли и хорошо отдыхали, приобретали массу предметов роскоши и "игрушек". Если в 1980-х в Нью-Йорке были свои танцующие мальчики Уолл-стрита, то в Чикаго гарцевали местные пижоны. Те, кто еще недавно задирали нос перед всем миром из затемненных окон лимузинов и "феррари", внезапно почувствовали свирепый взгляд направленных на них камер. Они пересматривали свой образ жизни в сторону умеренности, оставляя "роллс-ройсы" и "мерседесы" дома и отправляясь на работу на "блэйзерах" или пикапах.

Их нервы были на пределе не только из страха перед тем, что могло случиться, но и из-за их собственной неуверенности, как жить дальше. На их лицах можно было прочесть страдание от незнания, что надо говорить, если ФБР начнет задавать прямые вопросы. Должны ли они стать свидетелями обвинения, чтобы спасти свои шкуры, принося в жертву близких друзей? Не сдаст ли их ближайший друг обвинению со всеми потрохами? Не имели ли они каких-либо дел с кем-то, кому нельзя по-настоящему доверять? И они толкли из пустого в порожнее, что им следует делать и что они будут делать. Все это происходило в течение "моего" десятилетия, в 1980-х, когда каждый старался выглядеть божьим агнцем, но многолетняя дружба уничтожалась простым щелчком. В этой атмосфере недоверия и неопределенности я видел, как многие трейдеры замыкались в себе, их жизнь рушилась, и от длительной дружбы не оставалось и следа.

Что касается меня, то я спал спокойно. И это было не потому, что я был крутым парнем, которому плевать на ФБР. Мое самообладание исходило из знания, что я буду

делать, если меня вызовут по повестке. Я бы стал отвечать на вопросы с помощью советов адвоката, но я бы никогда не сдал друга или коллегу. Мое воспитание не позволяло других альтернатив. Я никогда не стал бы "крысой", стукачей на кого-то другого. Этому правилу чести научил меня мой отец.

И хотя повестки я так и не получил, в тот момент, когда расследование получило огласку в прессе, я предпринял меры предосторожности. Я нанял адвоката Тома Салливана, бывшего прокурора, работавшего в юридической фирме "Jenner and Block". Это стало для меня некоей страховкой, поскольку никто не может знать, кого ФБР начнет допрашивать следующим.

Трейдеры, которым предъявили обвинения, иногда подходили ко мне за советом, поскольку знали мою биографию и мой опыт. Некоторые люди даже не хотели разговаривать на тему расследования. Они боялись, что это может быть интерпретировано как создание препятствий правосудию. Но когда у людей проблемы, они ищут совета у кого-то сильного. Для многих трейдеров таким человеком был я. Я всегда советовал нанять адвоката и слушать его советы. Два раза я буквально физически притащил к адвокату двух валютных трейдеров, которых я знал со студенческих лет. Они так нервничали, что не могли решиться пойти сами.

В один из дней я пришел к Томасу Даркину, адвокату, защищавшему одного трейдера, которому в ходе расследования предъявили обвинение. Когда меня ему представили, Даркин сказал: "Я всегда хотел встретиться с вами".

"Почему?" — спросил я с небольшим подозрением.

"Потому что в течение этого расследования ни чье имя не упоминалось так много раз, — рассмеялся Даркин. — А вам так и не прислали повестку".

Мне говорили, что мое имя проходило в отчетах ФБР о данном расследовании, известных, как Форма 302. Когда трейдерам задавали вопросы, агенты ФБР спрашивали, как долго они работали на Мерк и в каких ямах торговали. Когда они узнавали, что трейдер какое-то время работал в S&P-яме, сразу задавались вопросы обо мне и нескольких других крупных игроках. Мне говорили, что в ответах обычно говорилось, что я крупнейший игрок в S&P-яме. О том, что еще эти трейдеры говорили ФБР, я больше никогда не слышал. В ходе того расследования меня ни разу не допрашивали.

Но я узнал, что привлекал внимание ФБР, потому что был крупным игроком в S&P-яме и одновременно совладельцем брокерской группы "Associated Brokerage Services Company", или "ABS Partners". ABS основана в середине 1980-х Маури Кравитцом и трейдером Джимми Каулентисом. На протяжении многих лет Маури и Джимми были соперниками, но тем не менее они объединились, что в конечном счете привело к созданию одной из наиболее влиятельных брокерских групп на полу Мерк.

Когда я только начинал торговать, брокеры часто формировали дружеские ассоциации, договариваясь помогать друг другу исполнять приказы клиентов и делить получаемые комиссионные. Позже, по мере распространения влияния брокерских групп на полу биржи, эти ассоциации становились более формализованными. Независимые брокеры пытались воспрепятствовать этим процессам, лоббируя принятие нового правила, которое в конечном счете стало замаскированным благословением брокерским группам. Это правило гласило: если член брокерской группы не имеет финансовых ресурсов для покрытия ошибки или непрошедшей сделки, члены этой группы должны способствовать урегулированию этой ситуации. После краха 1987 года, когда из-за ошибок так много брокеров всплыло брюхом вверх, брокерские группы предоставили крупным клиентам соответствующие гарантии. В дальнейшем институционалы предпочли иметь дело с брокерскими группами, а не с независимыми брокерами.

ABS была во фьючерсной торговле своего рода списком "кто есть кто", включающим таких людей, как Джек Сандлер, Маури Кравитц, Джимми Каулентис, брокер

Майкл Крайст, и Майк Геттес, совладелец клиринговой фирмы "RB&H Financial". Эти люди представляли собой мощную комбинацию политического влияния, финансового потенциала и деловой проницательности, что делало ABS очень сильным соперником на полу биржи.

ABS имела возможность привлекать клиентский бизнес со всех ям Мерк. В обмен на заключение контракта, чтобы клиент мог пользоваться брокерскими услугами ABS, комиссионные для этого клиента были значительно ниже стандартных \$2 за контракт. Пока дела брокерских групп шли хорошо, некоторые стали считать, что эти группы имеют несправедливое преимущество в виду их размера и возможностей.

Внимание ФБР было привлечено к ABS после того, как одному из принципалов и двум брокерам предъявили обвинение в доказанном получении наличных в обмен на сделки, совершенные с агентами ФБР, внедренными на биржу под видом трейдеров. Возможно, брокеры ABS "висели на крючке" — об этом можно лишь гадать — и получали крупные суммы наличных, которые ежемесячно делились в обход кассы. Могу сказать, что в течение двух лет, когда я был совладельцем ABS, никаких чемоданов с наличными не было.

Из-за моей связи с ABS и того факта, что я такой крупный игрок, ФБР пыталось поближе подобраться ко мне в S&P-яме. Но я и другие трейдеры-ветераны стояли на одних и тех же местах в яме на протяжении многих лет. Это место - наша территория, наша земля, которую мы защищали. Когда вы создаете себе место в яме, никто не может просто прийти и забрать его у вас. Именно это я объяснил в один из дней новому локальному трейдеру.

Этот инцидент произошел в 1987 году, перед крахом и задолго до того, как у меня или у кого-то еще могли появиться подозрения о расследовании ФБР на полу. Когда я как-то утром пришел в яму, я увидел нового трейдера, стоящего на нашем месте. "Ты не можешь здесь стоять", - сказал я ему.

"Почему?" - спросил меня этот парень.

"Потому что парни, которые стоят здесь, стоят на этом месте многие годы. И мы стоим здесь. А ты - не можешь".

Джони Вебер, мой клерк и помощник в яме долгие годы, напомнила мне, что в тот день я повернулся к ней и сказал: "Этот парень похож на агента ФБР".

По правде сказать, я не помню, говорил ли это. Но я на самом деле помню, что этот новый локал больше не пытался прорваться в наши ряды. После того, как расследование вылилось в прессу, я узнал, что этот парень один из "федералов". Позже мне было забавно прочитать, что агенты ФБР пытались торговать в S&P-яме, но действия развивались слишком стремительно и слишком яростно. В книге "Брокеры, коммивояжеры и кроты: мошенничество и коррупция на Чикагских фьючерсных рынках" (Brokers, Bagmen & Moles: Fraud & Corruption in the Chicago Futures Markets) авторы объясняют, что два агента ФБР, внедренные на Мерк, начали торговать в S&P-яме за пять месяцев до краха. В "черный понедельник" их трясло так же, как и всех остальных, и они понесли достаточно серьезные убытки. После исчезновения с торгового пола на небольшое время они вернулись, но обходили S&P-яму. Они направились к ямам иностранных валют, где темп был немного медленнее.

По ходу расследования на поверхность всплывали и другие сфабрикованные обо мне истории. Один из моих знакомых, которому предъявили обвинение, сказал мне, что некоторые трейдеры, сотрудничавшие с ФБР, не хотели свидетельствовать против определенного трейдера, поскольку предполагали, что он имеет "связи с мафией". Похоже, что этим подозреваемым в связях с мафией человеком был я. Больше всего мне нравится с изумлением слушать о том, как я вызывал подозрение, когда часто объятиями и поцелуями приветствовал трейдера, которого знаю с 14 лет. Приветствие двух мужчин подобным

образом — привычка Старого Света, в традициях которого я вырос, — говорило о том, что мы "члены мафии" - сообщали ФБР некоторые трейдеры.

Я допускаю: весьма рискованно говорить людям, что ФБР держит меня под наблюдением. Кто-то может подумать, что ФБР, вероятно, есть что поискать. Но правда в том, что я находился под надзором по двум причинам: одна из них — мой отец, другая — стремительная карьера трейдера. Соответственно молодой итало-американец, имеющий два красивых дома, прекрасные машины и собственный самолет, очень хорошо подходил под заранее определенную схему - более стереотипную, чем что-либо еще. По мнению ФБР, мне должен был помогать какой-то ставший притчей во языцех "крестный отец".

На торговом полу у меня тоже было много завистников, не только из-за моих успехов, но еще и из-за моей связи с двумя наиболее влиятельными игроками на Мерк - Маури и Джеком. Врагов на торговом полу у нас было предостаточно. В мои первые дни — когда у меня еще не хватало, можно сказать, чувства такта, — меня можно было считать обузой для Маури и Джека. Тем не менее Маури защищал меня не только из-за моих способностей трейдера, но и из-за его неизменно хорошего отношения к моей матери, которая была его сотрудником. Джек, преодолевший немало трудностей, выбиваясь из Саут-Сайда, прежде чем отличился в университете Нотр Дам, заработав стипендию на боксерском ринге, распознал во мне дух бойца. Джек с благодарностью относился к моей матери, бесплатно готовившей его юридические дела, когда он был молодым адвокатом.

ФБР ни разу не допрашивало меня в связи с расследованием, хотя я знал, что оно интересуется мною. Но они вошли со мной в контакт по другим причинам. Я проживал тогда в охраняемом кондоминиуме вблизи Хинсдэйла, старого и элегантного пригорода Чикаго, когда мне сообщили о визите ФБР. Когда однажды утром я выезжал на своей машине, я заметил, что молодая женщина у охраняемых ворот не была такой приветливой, как обычно. Она выглядела напуганной и раздраженной. "Здесь было ФБР и искало вас", - сказала она.

"Они здесь были, неужели?" — спросил я небрежно, бросив взгляд в зеркало заднего вида.

"Да, но я их не пустила".

"Вы уверены, что они искали меня, а не кого-нибудь другого?" Я знал, что в нашем кондоминиуме недавно поселился некий бывший политик из Chicago First Ward, против которого были выдвинуты обвинения в коррупции.

"Уверена, сегодня они искали вас. Они сказали, что хотят, чтобы я ихпустила, чтобы они могли посмотреть, где вы живете. Но в колледже я учусь на юриста. Я знала, что надо спросить, есть ли у них ордер. У них не было ордера, поэтому я их непустила".

"Очень хорошо с вашей стороны", - сказал я девушке на воротах. Я еще раз поблагодарил ее и уехал.

На следующий день я ехал вниз по хайвэю и разговаривал по телефону из машины, когда заметил в зеркале заднего вида старый "шевроле". Внимательнее посмотрев в зеркало, я увидел, что водитель держит в руках нечто похожее на фен для сушки волос с коническим наконечником. Когда он понял, что я смотрю на него, он опустил руку. Я замедлил движение, выехав на правую полосу. Старый "шевроле" поравнялся со мной и проехал дальше. Я записал его номер. У меня была возможность проверить, кому принадлежит машина. Я не был удивлен, узнав, что она числится за ФБР, лишний раз подтвердив мои подозрения. ФБР висело у меня на хвосте, а предмет, похожий на фен, очевидно, прибор дистанционного прослушивания телефонных разговоров.

Два или три дня спустя я ехал на работу, когда был подрезан машиной без номеров. Это был обычный "седан" с небольшой красной фарой на панели радиатора. Парни, вышедшие из этой машины, выглядели как агенты ФБР. "Мы работаем на Федеральное Бюро Расследований", — сказали они официальным тоном.



"Правда? Я нарушил скорость?" - спросил я, выходя из своей машины.

"Нет, вы не нарушали скорость", — ответил один из агентов, немного раздраженный моим откровенно фривольным вопросом.

"У вас есть ордер?" - спросил я спокойно.

"Нет".

"Повестка?"

"Нет".

"Хорошо, тогда... - Я достал свой бумажник, чтобы найти визитку Тома Салливана из "Jenner and Block". - Вот имя и номер моего адвоката. Позвоните ему и назначьте встречу. Я буду рад поговорить с вами".

"Вам не нужен юрист".

"Я хочу, чтобы мой юрист присутствовал", - твердо повторил я. Адвокат объяснил мне, как все это работает. Агенты ФБР вдвоем задают человеку вопросы, поскольку это дает одному агенту возможность подтверждать утверждения другого. Как только человек что-либо говорит агенту ФБР, он может свидетельствовать против себя, и в случае противоречия с этим высказыванием в будущем это уже будет федеральным преступлением.

Пока подозреваемому не начнут зачитывать его "права Миранды"<sup>1</sup> перед арестом, ФБР предпочитает задавать вопросы без присутствия адвоката. Таким способом они могут задавать вопросы, на которые адвокат, скорее всего, посоветовал бы не отвечать. Большинство людей имеют склонность говорить слишком много, надеясь что-то объяснить или развеять подозрение.

"Мы хотим с вами поговорить, - сказали агенты ФБР. — Это касается некоторых из ваших друзей".

"Позвоните моему адвокату", — повторил я. Назначьте встречу. Я поговорю обо всем, о чем вы хотите". Я не пытался как-то извернуться, а просто хотел разговаривать с ФБР в более спокойной обстановке и в присутствии адвоката.

Один из агентов подошел ко мне ближе. "Это не имеет никакого отношения к фьючерсам или Мерк", - сказал он.

Агенты ФБР перечислили имена примерно 12 известных членов мафии, которым недавно было предъявлено обвинение. "Мы хотим поговорить с вами об этих ваших друзьях".

"Моих друзьях! — усмехнулся я. — Послушайте, вы знаете, что мне знакомы некоторые из этих имен в связи с моим отцом. Но если вы действительно все эти годы занимались расследованием организованной преступности, то знаете, что у меня нет с ними никаких дел".

Агенты на момент замолчали. Потом один из них снова заговорил, предлагая мне то, что, по его мнению, возможно, могло заинтересовать меня в сотрудничестве с ними.

"Вы хотите знать, почему был убит ваш отец?" - спросил он.

"Это вернет его?" - спросил я.

"Нет", — ответил агент.

"Тогда я не хочу этого знать". Я сел в свою машину и уехал. Больше ФБР не выходило на меня и не звонило моему адвокату.

Находиться под расследованием крайне неприятный опыт. Но я получил определенные жизненные уроки, научившие меня знать свои конституционные права. Я знаю, как этими правами пользоваться. Если полиция задает вопрос человеку под подозрением, в 9 случаях из 10 мысленно они уже считают этого человека виновным. Они просто хотят выяснить, удастся ли им выдвинуть обвинение, чтобы этот человек предстал перед судом. Я всегда вспоминаю мудрые слова моего отца: ФБР не задает тебе вопросов, на которые,

---

<sup>1</sup> Права Миранды — права лица, подозреваемого в совершении преступления, которыми оно обладает при задержании и которые должны быть разъяснены при аресте до начала допроса. - Прим. ред.



по их мнению, у них уже есть ответ. Начиная с девятилетнего возраста, я видел, если кто-то становится мишенью расследования, уже нельзя просто пытаться что-то объяснить и откреститься от этого. В некоторых случаях, когда вам предъявлено обвинение, вы можете доказать свою невиновность с помощью свидетельских показаний. Но труднее всего защищаться, если вы сталкиваетесь с сфабрикованным ложным обвинением.

Это тяжелые жизненные уроки, особенно если они получены в молодом возрасте. Но мне пришлось их усвоить вскоре после смерти отца в 1979 году. Я столкнулся с затруднительной ситуацией. Появились вопросы, на которые было необходимо ответить, и были проблемы, которые следовало выбросить из головы. Люди, виновные в смерти моего отца, находились с одной стороны. Они знали, как мы любили отца, как он ставил нас на ноги. Именно поэтому для меня не стало сюрпризом, что кое-кто считал, будто мы с Джоуи можем попытаться отомстить за своего отца.

С другой стороны, находилось ФБР, которое хотело знать, знаем ли мы что-либо о смерти отца, если да, то что именно. Двое агентов ФБР приходили к нашим дверям еще до похорон отца. "Нам нечего вам сказать", - сказал я им, не позволив пройти дальше коврика перед входной дверью.

"Мы всего лишь хотим задать вам несколько вопросов", — настаивали они.

"Вот что я вам скажу. Мне нечего вам сказать". Я закрыл дверь и повернул замок, но знал, что это не последний их визит.

После смерти отца я чувствовал такой гнев и такую боль, что отчаянно нуждался поговорить с кем-то, чтобы понять, как все произошло. У меня появился такой шанс, когда нас пришел навестить один из его друзей, человек, которому, как говорил отец, я мог доверять во всем. Он любил моего отца как родного. Не было ничего, что бы он не смог сделать для нас. Всем своим сердцем я чувствовал, что могу доверять ему. Он взял на себя обязательство поручиться за нас с Джоуи в кругу людей, которых знал он и мой отец. Он дал свое слово, что мы с братом не будем мстить. Этот человек взял на себя ответственность за нас. Тем самым он помог мне покончить с моей собственной душевной войной.

Надо понимать, что мой отец никогда бы не стал спрашивать, что делать, если бы пострадал кто-то из членов его семьи. Он был сам себе командир, и в таком вопросе он обо всем позаботился бы сам. Но, что мог сделать я в свои 22 года, только что закончивший колледж? Но что еще более важно, какое решение было бы правильным по отношению к моей матери, моему брату и самому себе?

Друг моего отца сел за кухонный стол напротив меня, сложив руки на груди. Я хотел увидеть в нем силу и руководство к действиям, но было ясно, что он глубоко подавлен смертью отца. Тем не менее он пришел ради меня и дал совет, который шел из его сердца и его опыта. "Льюис, — начал он, — жизнь твоего отца была его жизнью. Я знаю, тебе тяжело понять, что произошедшее с твоим отцом просто бизнес. И для меня тяжело это понять. Но мы не можем ничего с этим поделать. Для вас с братом ваш отец хотел чего-то абсолютно другого. Теперь нам надо жить собственными жизнями. Нам надо оставить это в прошлом".

В моих мыслях я постоянно слышу эхо того, что отец говорил мне бесконечное число раз: "Я делаю то, что я делаю, чтобы тебе не надо было этого делать".

Я понимал, о чем говорил мне друг моего отца. Несмотря на гнев, горевший у меня внутри как напалм, я должен был уйти в сторону. "Льюис, если мы узнаем, кто сделал это с твоим отцом, я буду там с тобой, — сказал он. - Но это то, что я никогда не узнаю, потому что я был связан с твоим отцом. И ты этого никогда не узнаешь. Будем ли мы что-то делать? Сможем ли мы когда-нибудь что-то сделать?"

"Нет, — сказал я, но в душе, движимый собственной болью и гневом, я хотел сказать "да". - Я только не могу поверить, что они могли так поступить с ним. Я не могу пове-

рить, что отца могли так подставить". Отец всегда казался мне неуязвимым. Внезапно, первый раз в своей жизни, я почувствовал свою уязвимость.

"Льюис, — повторил друг отца. — Отойди от этого. Это война, в которой никогда нельзя победить".

Он мог прочесть по моему лицу, что я все еще не успокоился. "Льюис, — добавил он, — что для тебя важнее: что уже случилось или то, куда ты пойдешь дальше?"

Я знал, его слова правильные. Главным вопросом для моего отца всю его жизнь было будущее его сыновей. В тот день я закрыл дверь в прошлое моего отца, и закрыл ее навсегда. Потом были похороны.

В день прощания с отцом отдать дань уважения к нему пришли сотни людей. Там были мужчины, которых я помнил смутно, и те, кого я никогда раньше не видел. Они входили тихо и шептали: "Мне нельзя здесь быть, но я плевал на них. Я должен попрощаться с Тони". Я знал, что их беспокоило — ФБР будет следить за теми, кто пришел на похороны.

По мере того, как люди приходили прощаться весь день и весь вечер, я видел моих друзей, друзей моего брата и мою старую футбольную команду из средней школы, члены которой пришли на мессу. На похороны пришли даже сверстники отца, с которыми он играл в футбол 30 лет назад. Прибыло так много людей, что распорядителю похорон пришлось открыть все имеющиеся комнаты.

К гробу медленно подошла молодая женщина. Она шла на костылях, ее ноги, разбитые полиомиелитом, были в металлических шинах. "Меня зовут Пэтти, — сказала она мне. — Ваш отец был хорошим человеком. Когда меня уволили, он взял меня на работу".

"Правда?" — спросил я, видя эту женщину впервые.

"Да. Он платил мне \$500 в неделю за то, что я сидела с рацией в машине. Она застенчиво улыбнулась. — Я следила за ситуацией, когда он играл в кости".

В день похорон отца в церковь пришли 300 человек. Вел службу отец Фил, местный священник. Он часто приходил к отцу с какими-то серьезными проблемами. Отец обычно отправлял сбежавших детей обратно к родителям, давал им денег и оплачивал автобус. Отец Фил никогда не забудет того, что делал отец.

В тот день у меня не было слез. Чем больше мне хотелось уйти в соседнюю комнату и разрыдаться, тем сильнее я стремился оставаться сильным ради моей семьи. Единственный человек, кто вселял в меня силу в тот день, был Джоуи. Каждый раз, когда наши взгляды встречались, мы укреплялись в мысли, что будем всегда вместе.

Все, кто был рядом со мной, вся наша семья, были убиты горем. Моя мать, накачанная прописанными доктором транквилизаторами, была полужива. Одна из моих теток на службе потеряла сознание. Я знал, что нам надо куда-то уехать. Поэтому после похорон мы с мамой и братом уехали на 10 дней во Флориду, пожить в доме семьи моего друга по средней школе. Но когда мы вернулись, мне пришлось снова столкнуться с ФБР.

Меня вызвали повесткой на заседание большого жюри<sup>1</sup>. ФБР хотело знать, что отец говорил мне о своей жизни и что я могу знать о его смерти. Я до сегодняшнего дня не знаю, кто убил моего отца и могу лишь догадываться о возможных причинах его смерти.

Даже при том, что друг моего отца поручился за нас с братом, когда я давал показания перед большим жюри, я должен был отвечать правильно. Поэтому я нанял адвоката с репутацией хорошего защитника лиц из организованной преступности. Я не знал никаких деталей смерти моего отца, и отец никогда не говорил мне ничего, что когда-либо могло мне быть инкриминировано. Но в тот день я сказал своему адвокату Сэнди, что независимо от того, какие вопросы будет задавать ФБР, я намерен воспользоваться своими правами в соответствии с Пятой поправкой к Конституции, чтобы мои показания

---

<sup>1</sup> Большое жюри (grand jury) - расширенная коллегия присяжных (от 12 до 23 человек), решающая вопрос о придании обвиняемому суду и предъявлении ему официального обвинения. — Прим. ред.

не были использованы против меня. И я сказал ему, что хочу, чтобы "определенные люди" знали это. Я должен защищать то, что осталось от моей семьи.

Сэнди проводил меня в федеральное здание в деловой части Чикаго, где заседало большое жюри, но не мог присутствовать вместе со мной внутри помещения. Это не было похоже на показываемые по ТВ судебные драмы. Я не был героем какого-нибудь фильма, занявшим оборонительную позицию против обвинения. Я был 22-летним пареньком, боявшимся давать показания большому жюри. Когда я вошел в двери зала заседания большого жюри, я столкнулся с реальностью.

"Могли бы вы назвать ваше имя?", — спросил меня прокурор штата.

"Льюис Борселино", — ответил я. Я видел, как секретарь суда стучит по клавиатуре, печатая мое имя.

"Не могли бы вы сообщить нам ваш адрес?"

"По совету моего адвоката, я уважительно прибегаю к своим правам в соответствии с Пятой поправкой".

Прокурор штата искоса посмотрел на меня. "Я уверен, вам не надо бояться, что вам будет инкриминировано знание вашего адреса?"

"Я уважительно прибегаю к своим правам в соответствии с Пятой поправкой".

Он спрашивал меня, кто такой Тони Борселино, кто такая Флоренс Борселино. Но я даже не признавал имена своих родителей. Его вопросы становились все более нацеленными, а стиль все более аргументированным. Он показывал мне фотографии моего отца с какими-то людьми. Какие-то лица я узнавал, какие-то — нет. Обвинитель задавал мне вопросы повторно, но каждый раз я отвечал одной и той же фразой: "По совету моего адвоката, я уважительно прибегаю к своим правам в соответствии с Пятой поправкой".

"Куда направлялся ваш отец в тот вечер, когда он был убит? Что он говорил вам в тот вечер?" — настойчиво спрашивал прокурор.

Обвинителю могло показаться, что он заставляет меня нервничать. Я пытался выглядеть спокойным, но боялся, стоя на месте свидетеля, особенно за свое решение прибегать к своим правам в соответствии с Пятой поправкой в ответ на каждый вопрос. Именно тогда я вспомнил, что сказал мне Сэнди. Если понадобится перерыв, можно попросить у суда разрешение переговорить со своим адвокатом. Я извинился и вышел из зала суда под предлогом, что хочу переговорить с Сэнди, который ждал в холле.

"Как там?" — спросил Сэнди.

"Прокурор штата — настоящий кусок дерьма. Я вышел, чтобы немного помочиться на него". Конечно, я напуган, но я говорил так, как будто меня невозможно напугать.

Я вернулся в зал суда и продолжал прибегать к Пятой поправке в ответ на каждый вопрос. Наконец, я сошел со свидетельского места. Мое слушание перед большим жюри закончилось. Но прокурор штата и агент ФБР проследовали за мной и Сэнди до лифта, чтобы попытаться задать последние несколько вопросов.

"Если вы беспокоитесь за собственную безопасность, мы можем предоставить вам защиту", — сказали они мне.

Я посмотрел на них. "Я не беспокоюсь за собственную безопасность".

"Это, конечно, ваше право — прибегать к Пятой поправке, но мы можем предоставить вам защиту", — сказал прокурор штата. "Но если мы предоставим вам иммунитет, вы уже не сможете прятаться за Пятую поправку".

Я знал, какая сделка мне предлагалась, и боялся этого больше всего. Если мне предоставят иммунитет, мне придется давать показания. Если я откажусь свидетельствовать под иммунитетом, меня отправят в тюрьму.

"Иммунитет?" — съязвил я. "От чего вы собираетесь дать мне иммунитет?"

"Льюис", — вмешался Сэнди, — "тебе не обязательно что-либо говорить".

"Все нормально", - сказал я своему адвокату. "У меня есть кое-что, что я хочу им сказать". Я посмотрел на прокурора штата и на агента ФБР, стоящего рядом с ним. "Слушайте, мой отец был в тюрьме с того времени, когда я учился в четвертом классе, и до того времени, когда я учился на втором курсе средней школы. Два года после его возвращения домой я провел в колледже. Его убили через два дня после моего окончания колледжа. Сколько, вы думаете, я действительно знаю о его жизни? Нет ничего, что я мог бы сказать вам полезного. Почему бы вам просто не оставить в покое меня, моего брата и мою мать и позволить нам жить нашей собственной жизнью?"

Лифт открылся, мы с Сэнди вошли в него. Когда двери закрылись, это был последний раз, когда мне приходилось сталкиваться с ФБР по поводу убийства моего отца. Но это не было моей последней стычкой с ними.

Оглядываясь назад, я полагаю, что можно было по-другому отнестись к своей личной жизни и избежать пристального внимания, нацеленного на меня все эти годы. Мне не следовало бы иметь Порше и Мерседес, но они у меня есть. Возможно, в годы своей молодости я был слишком заметным, зависая в кабаре, болтаясь в молодежных тусовках и выпивая иногда с Уайзом Гаем, у которого не все в порядке с законом. Возможно, мне следовало отклонять приглашения на итало-американскую свадьбу, если я знал, что среди гостей могут быть люди из окружения моего отца. Рукопожатие с кем-то на приеме — под взорами подозрительных глаз — могло бросать на меня тень подозрения.

Но у моего отца и его товарищей было крепкое братство и собственное понимание о верности. Иногда я бывал на таких мероприятиях, как свадьба, и ко мне подходил какой-либо человек. Он жал мне руку и говорил: "Я знал твоего отца много лет. Он был отличным парнем". Или он мог сказать, как они вместе "отсутствовали в колледже". Потом он мог рассказывать какую-нибудь давнишнюю историю о моем отце. Он смотрел на меня и говорил: "Так ты сын Тони..." Глядя на улыбающееся лицо этого человека, я мог представить гордость своего отца за те успехи, которых добились мы с Джоуи. Выслушивать этих людей значило для меня очень много. Эти люди знали отца многие годы, а теперь так высоко оценивали наши с Джоуи достижения. Некоторые из них были друзьями моих родителей с детства. И я люблю слушать истории о своем отце. В те немногие моменты я испытывал чувство, будто отец жив и снова с нами.

Я никогда не поворачивался спиной к кому-либо из друзей моего отца. Люди потом поняли, почему я иногда отклонял приглашения. Я мог встретить кого-то из близких знакомых моего отца, у сына или дочери которого была свадьба. "Мы приглашаем тебя, твою мать и твоего брата на свадьбу. Мы никогда не примем вашего отказа, — говорил он, — но мы поймем, если ты не придешь". Мы с братом вели операции исключительно в мире закона, поэтому понятно, какие-то приглашения мы отклоняли. В конечном счете мы понимали, что нам придется уйти из этого мира. В противном случае даже безобидное событие, например, чья-то свадьба, могло вызвать подозрение. Печально говорить, что эта печать подозрения могла омрачать какие-то мероприятия только потому, что мы итало-американцы.

Иногда мне тяжело встречаться с некоторыми людьми, знавшими моего отца. Это напоминало о том, что с ним произошло. Иногда они высказывались, что его смерть была "ошибкой". Это, по их мнению, могло утешить меня. Они намекали, что кто-то пустил ложный слух, каким-то образом задевший моего отца. Они говорили, все это оказалось "ошибкой", и пытались обнять меня в надежде как-то примирить со случившимся.

Но с тем, что произошло с моим отцом, нельзя смириться. Я всегда верил, отец будет с нами и поможет нам искать путь в жизни. Затем внезапно он ушел. Меня раздирали гнев к убийцам моего отца, этим ничтожным мешкам отбросов, как я их называл. Единственный способ, отомстить за его смерть, — это мой собственный успех и успех моего брата. Наша лучшая месть - добиться успеха в легальном мире.



Помню, когда я, 25-летний трейдер, одиноко живущий в Чикаго, шел к своему первому миллиону. Я чувствовал себя как Фрэнк Синатра в роли героя-холостяка в старом фильме "Приходи похвастаться". В ночных клубах и кабаре я вращался в кругу сильных брокеров города Чикаго, старше меня на 10, 15, 20 лет. И в этом кругу, включавшем бизнесменов, очень влиятельных брокеров и трейдеров, докторов, юристов и нескольких "мудрых ребят", я чувствовал себя очень комфортно. Ночная жизнь 1970-х объединяла всех нас.

Я вспоминаю, как однажды вечером со своими друзьями выходил из "Faces", самого крутого в те дни ночного клуба в Чикаго. Я только что расплатился за нашу гулянку чеком на \$1 000 и ждал, когда швейцар подгонит мой "порше" к центральному входу. Рядом со мной стоял Джино, один из "мудрых ребят", знавших моего отца. "Тебе надо быть осторожнее, Льюис, — сказал он мне, — а не то СВД (Служба внутренних доходов) всегда будет висеть у тебя на хвосте".

Я знаю, что предупреждение Джино сделал мне из лучших намерений. СВД смертельный враг "мудрых ребят" с тех пор, как налоговики взяли Аль Капоне. Но в моем случае его слова были не по адресу. "А зачем мне беспокоиться насчет СВД?" — спросил я у него. — Я легален, и я плачу свои налоги". Лично против Джино я не имел ничего, но я находил удовольствие при любой возможности блеснуть своими финансовыми успехами перед "мудрыми ребятами".

Наслаждаясь ночной жизнью, я не подсел на наркотики, что было тогда повальным увлечением. Кокаин был повсюду, но у меня никогда не было и мысли об этом. Я никогда не оправдывал наркотики, которые в те дни унесли так много мозгов. Я помню, как стоял в баре "Faces" с моим другом, когда к нам подошла красивая молодая женщина. "У вас есть удар?" — спросила она у меня.

Я посмотрел на своего друга. Он пожал плечами. Никто из нас не понял, о чем она спрашивала. "Извините, ничем не могу вам помочь", — ответил я.

Она снова подошла к нам чуть позже. "Эй, — сказала она, — у вас есть снег?" Я снова посмотрел на своего друга. Мы не могли догадаться, о чем она спрашивает.

Она подошла к нам снова в третий раз. "У вас есть кола? Вы понимаете, кока?" Наконец, до меня дошло: она искала кокаин. Я сразу подумал, что эта женщина может быть агентом ФБР, а наш разговор — просто ловушкой. "Вы имеете в виду кокаин?" — тихо сказал я ей, подозревая, что на ней может быть микрофон. "Хорошо, я не имею никаких дел с кокаином, поэтому отойди от меня".

Это печальный комментарий относительно моих мыслей, если я сразу принял эту девушку за агента ФБР, пытающегося зацепить меня, вместо девочки на вечеринке, пытающейся хорошо провести время. Но я знал, это было бы очень неосторожно.

В дни моей молодости случались периоды, когда мне не хотелось сталкиваться с этими рисками и жизненными уроками. Иногда я грезил наяву и представлял, какой могла бы быть моя жизнь, если бы я не был итало-американцем. Я допускаю, в такие моменты мне становилось себя жалко. Но те уроки пошли мне на пользу, особенно во времена кризисов, например, при расследовании ФБР на торговом полу.

Я очень сожалею, что случилось с очень хорошими трейдерами, которые в середине расследования столкнулись с сфабрикованными обвинениями, поломавшими их жизни. У меня плохие чувства в отношении других хороших ребят. Они из-за своей тупости и жадности оказались уличенными в нескольких глупых сделках, сэкономивших им несколько баксов, но разрушивших их жизнь. Что касается действительно "гнилых яблок", обманывавших клиентов, то расследование просто быстрее их "проползло". Я говорил это раньше и считаю, что Мерк и Торговая Палата в любом случае поймали бы этих трейдеров и избавились от них.



Что касается меня, в те времена я полагался на одно из моих главных качеств трейдера. Когда весь остальной мир паникует и рушится, я могу держать самообладание и концентрацию. Я не беспокоился по поводу расследования и не переживал по поводу того, что оно может раскрыть. Я продолжал торговать, поскольку знал себя и знал, что я делаю при любом сценарии. Расследование — один из периодов, когда я не чувствовал ничего, кроме благодарности за всю противоречивость моей жизни. Я полагался на силу, которую приобрел, пройдя через огонь.

Со временем расследование ФБР сошло с первых полос газет. Однако пресса не проявила того энтузиазма в оправдании невиновных и критике расследования, с каким она действовала, когда новости о расследовании впервые пробились в заголовки. Жизнь в ямах, в конечном счете, вернулась в нормальное русло. Но на этот раз возникла новая проблема. Крах 1987 года, за которым последовало расследование, выставил фьючерсные торговые ямы в неблагоприятном свете. Были подняты вопросы регулирования, вызвавшие новую полемику на торговом полу. Эти споры переросли в новую битву, на этот раз политическую, столкнув между собой фракции Мерк. И снова я оказался в центре этой борьбы.

## Глава 7 Метаморфозы

Если рынок живет, то происходящие изменения должны быть ритмом его сердца. Каждое мгновение бесконечное множество переменных заставляет рынок расти и падать, выписывая на графиках зубчатые линии, подобные кардиограммам. Эти изменения, эта волатильность создают на рынке возможности для покупателей находить хорошие сделки, а для продавцов — получать премии. Без таких изменений рынки были бы статичными. На статичном рынке трейдеры не могли бы зарабатывать на жизнь, инвесторы получать прибыль, а канал Си-эн-би-си крутил бы только "мыльную оперу" показаний Клинтона большому жюри.

На уровне личности все мы, хуже или лучше, но справляемся с переменами. Я считаю, что в этой проблеме самое важное — признание перемен, т.е. выражаясь буквально, надо быть в потоке, вместо того, чтобы сидеть на берегу. Как и все, я прошел через свою долю перемен. Хотя я верю, что моя сущность после этого не изменилась, но мои способности и мировосприятие, безусловно, расширились.

Во время работы в яме, как только я разобрался с "такелажем", мне захотелось пойти дальше простого скальпирования между тиками. Я хотел знать, что заставляет рынок функционировать, почему те или иные события вызывают именно такие эффекты и реакции. Чем больше я узнавал, тем больше мне хотелось знать. Как только я уловил сущность динамики рынков и технического анализа, это сильно изменило меня как трейдера. В душе я по-прежнему остаюсь дэйтрейдером, совершая действия в рамках дня. Даже в роли управляющего фондом я придерживаюсь дэйтрейдерского подхода. Когда мы торгуем на деньги клиента, практически во всех сделках мы входим в позицию и выходим из нее в течение одного дня. Мы считаем, что такой подход сокращает риск и дает надежные прибыли.

Именно волатильность рынка дает нам возможность дэйтрейдинга. В течение одного дня происходит множество движений, обеспечивающих возможности получения прибылей. В то же самое время, учитывая экстремальные факторы, действующие в современном мире, дэйтрейдинг самый безопасный подход. Выход из всех сделок к закрытию дня — то есть уход домой "флэт" — устраняет возможный риск неблагоприятного рыночного движения за ночь в связи с последними экономическими новостями из России или Азии. Как дэйтрейдер, я и мои клиенты знаем, в каком состоянии находятся наши счета в конце любого конкретного дня.

Тем не менее, несмотря на то, что на практике я дэйтрейдер, я рассматриваю рынок в макромасштабе. Чтобы сформировать мнение, насколько бычий или медвежий конкретный рынок, я учитываю фундаментальные и технические факторы. Я начинаю свой обзор с долгосрочных перспектив (данный год, данный квартал, данный месяц) и подходят к краткосрочным перспективам (данная неделя, данный день, данный час и даже данная минута). Рыночные настроения влияют на линию долгосрочного тренда и отражаются в каждом тике. Если рынок снижается, но общее настроение по-прежнему бычье, я знаю, что мы находимся в коррекции. Рынок будет тестировать некоторые низы, пока не найдет уровень поддержки. Затем, по мере накопления импульса, мы снова двинемся вверх, упираясь на этом пути в сопротивление, пока не пробьемся через эти временные потолки, чтобы достичь новых максимумов.

Мое путешествие от 23-летнего ордер-филлера до 41-летнего управляющего капиталом было долгим. Я не сразу начал торговать лотами по 100 контрактов, на сегодняшний день представляющих стоимость акций на сумму \$25 миллионов. В качестве трейдера я прошел через некоторые метаморфозы. Прогресс, по определению, ступенчатый процесс, в котором один шаг следует за другим. Говорят, прежде чем научиться ходить,

вы ползаете, а прежде чем научиться бегать, — вы ходите. Возможно, применительно к торговой яме это высказывание еще более важное, поскольку она одно из немногих мест в обществе, где можно стать миллионером, опираясь только на свои способности. И яма, по сути, редчайшее явление, где не обязательно иметь образование для достижения успеха. Все здесь зависит только от реальной практики. Здесь вы не можете всему научиться по книгам или даже у учителя.

Ключевым является знание вашей собственной реакции на выигрышные сделки и на убытки. Успех может быть таким же ужасным, как и неудача. Худшее, что может случиться с начинающим трейдером, — это две недели выигрышных сделок. Искушение поверить в собственную непобедимость очень велико. После этого вы рискуете в опрометчивой сделке слишком большим капиталом, а рынок движется против вас. Я видел трейдеров, разоренных подобными движениями.

В 1996 году я начал поддерживать трейдеров Системы исполнения небольших приказов (SOES) на NASDAQ. Меня волновало, существует ли оптимальный тип личности для трейдинга. Эту идею подал мой отчим, имевший успешный бизнес и обнаруживший, что 10 процентов его продавцов обеспечивают 80 процентов его продаж. Не удивительно, эти лучшие продавцы имели сходные личностные качества. Я использовал тест Мейерса-Бриггса, по которому все люди делятся на 16 типов личности. Протестировался сам и дал тест своему брату. У него и у меня оказался одинаковый тип личности, как и у лучших SOES-трейдеров. Я не хочу разочаровать кого-то, имеющего страсть к трейдингу, сообщив информацию о типе его личности. Но, возможно, мне следует сообщить, что для успешной торговли вы должны быть немного сумасшедшим...

Я на самом деле считаю, чтобы быть успешным трейдером, вы должны обладать независимым, спонтанным умом, не должны испытывать отвращение и страх к поражениям, должны одинаково любить и поражения, и победы. Конечно, каждый трейдер хочет зарабатывать, а не терять деньги. Однако убыточные сделки неизбежны; преимущество их в том, чтобы использовать такие сделки как возможность увидеть, в чем вы допустили ошибки, и проанализировать процесс вашего трейдинга. Вы не должны позволять убыточной сделке одержать над вами верх. Убытки надо рассматривать в качестве займов, предоставленных вами другим участникам рынка. Вы вернетесь снова, немного умнее и опытнее, и вернете свои деньги. Помните, фьючерсная торговля игра с нулевой суммой — на каждого проигравшего есть победитель.

Во многих отношениях, когда я входил в яму у меня было преимущество, которого нет у сегодняшних молодых трейдеров на Мерк. При двойной торговле мне разрешалось, выполнять приказы моих клиентов и торговать на свой собственный счет, т.е. я получил бесценное образование, изучая клиентский стол и применяя полученные уроки к моему собственному трейдингу. Выполняя клиентские приказы, я приобрел уверенность. Уже не было страха нажимать курок своих собственных сделок, поскольку я уже "накричался" о покупках и продажах в интересах клиентов. Я уже оперировал лотами по 10,20 и 30 контрактов, а затем — по 50,100 и даже 1 000 контрактов. Таким образом, когда я начал торговать на свой собственный счет, движения рынка казались мне естественными. Я уже находился в рыночном потоке.

В спорте игроки часто говорят о нахождении в "зоне", где игрок буквально становится частью игры. Качество его игры становится высочайшим, а движения автоматическими и естественными. То же самое происходит в трейдинге. Вы становитесь частью рыночного потока, который в яме фьючерсов на S&P концентрируется вокруг крупнейших игроков, в число которых вхожу и я.

Как и большинство трейдеров, я начал торговать на себя с двух контрактных лотов. Моя цель — получать \$500 в день. По мере совершенствования, я обретал уверенность, стал торговать лотами из 4 и 5 контрактов надеясь зарабатывать по \$1 000 в день.

Затем я перешел на лоты из 10 контрактов, и моей целью стало зарабатывать в день от \$2 000 до \$3 000, а потом - \$5 000. Но по мере того, как повышались мои цели, возрастали и мои возможные убытки. Вы не можете повысить одно, не повысив другое.

Ордер-филлером я управлял клиентской столом: верхняя половина стола содержала все продажи и стоп-цены покупок по восходящим приказам. В нижней половине — все покупки и стоп-цены продаж. Я исполнял эти ордера по мере того, как рынок рос или падал. Клиентский стол обеспечивал мне ежемесячный доход и стал моим учебником рынка.

В яме я видел, что приказы от различных брокерских домов имеют тенденцию двигаться синхронно. Приказы на 20, затем на 30 и на 50 контрактов могут поступить от Merrill Lynch совершенно внезапно, причем все — от различных клиентов. Затем то же самое поступает от Smith Barney. Все эти приказы могут отличаться по цене не более 50 центов, и вы знаете, что ни брокерские дома, ни их клиенты никак не сговаривались между собой. Я знаю, что цены этих приказов не могут просто совпасть. Их запускает какой-то вид рыночного анализа.

В других случаях от клиента поступают стопы на покупку и продажу, находящиеся далеко от текущей рыночной цены. И в большинстве случаев рынок через какое-то время на самом деле подходит к этим ценовым уровням, и эти стопы становятся рыночными приказами и исполняются как сделки. (Интересно, что в отношении размещения стопов на покупку и продажу некоторые клиенты почти всегда оказываются правы, а некоторые - почти всегда ошибаются!)

Наблюдая за торговлей, я научился использовать эти стопы в качестве барометра рыночных настроений. Сейчас я хочу прояснить, что это очень сильно отличается от трейдинга с использованием информации о клиентских приказах. Трейдинг с использованием информации о клиентских приказах не только нелегальный, он еще и плохо обоснован: если рынок не тяготеет к определенному ценовому уровню, никакое толкание и подстегивание рынка не поможет. Я видел, как жадные и беспринципные трейдеры разбивались, пытаясь сдвинуть рынок, чтобы собрать стопы покупок и продаж своих клиентов. Они заканчивали с короткой или длинной позицией, которая не входила в их намерения, после чего рынок внезапно шел против них. В конечном счете они оказывались уличены в этом клиентами или биржей, получали выговор или отстранялись от трейдинга.

Когда я анализировал эти стопы на покупку и продажу, то использовал их в качестве критерия бычьего или медвежьего тона рынка. Но помимо этого, меня интересовало, какой анализ рынка применяли клиенты, которым я - трейдер в яме — не пользовался. Какое чувство рынка у них имеется, которого нет у меня? Глядя на графики рынка, я нашел первые ответы. Я обнаружил те точки, до которых рынок погружается как до ключевого уровня поддержки и где он находит опору для нового роста. Я увидел уровни, на которых рынок пытался пробиться выше максимума прошлой недели и, не сумев сделать это, начал слабеть. Это было первое знакомство с техническим анализом рынка.

Вопреки мнению большинства людей, рынки действительно имеют свой поток и ритм. Иногда рынок становится диким и сумасшедшим, но обычно его движение подчинено некоторому порядку даже у такого волатильного фьючерсного контракта, как S&P. Среди всех циркуляций, ростов и падений, поддержек и сопротивления, переломов и ложных прорывов, существуют ценовые уровни, к которым покупки и продажи имеют тенденцию тяготеть. Эти цены - ключевые технические уровни, которые, если они формируют сопротивление, будут отправлять рынок вниз, а если пробиты, будут способствовать еще большему росту рынка. Как только трейдер научится идентифицировать эти ценовые уровни с помощью технических графиков и анализа, они становятся разметкой шагов для исполнения танго. Вы следуете этим шагам и танцуете вместе с рынком.

Я начал читать книги о рынках, рассматривая поведение предыдущих цен, чтобы увидеть, где находились верхние и нижние точки, где рынок наращивал импульс для движения вверх и где ударялся в кирпичную стену и падал. Я изучал дневные, недельные, пятиминутные и одноминутные графики. Я увидел: рынок может скользить и вырисовывать узоры дюжиной способов, показывая краткосрочную и долгосрочную динамику, которая и управляет рынком.

Изучая "фигуры" движения цены на графиках, я также научился эффективнее торговать за счет использования стопов. Для начинающих трейдеров применение стопов - важный урок. Стопы — не только страховочная сетка, защищающая вас от вылета с рынка, когда он движется против вас, а основа правил управления капиталом. Иными словами, использование стопов поможет трейдеру защититься от убытков, способных уничтожить его капитал. С теоретической точки зрения, нет никакой разницы между стопами, применяемыми клиентами, и стопами, используемыми трейдером в яме. В обоих случаях стопы используются для снижения убытков по сделке до заранее определенного уровня. При покупке вы считаете, что рынок движется вверх, но для своего стопа на продажу вы выбираете цену ниже рынка лишь на случай, если ваше мнение ошибочно. Для клиентов эти стопы — приказы, отданные брокеру. Для трейдера в яме стопы мысленные напоминания ему самому.

Ввиду низких комиссионных по сделкам, которые я плачу как член биржи и трейдер на полу, для меня не накладно осуществлять многочисленные сделки. Я быстро вхожу в позицию и выхожу из нее, инициируя сделки, снижая убытки, снимая прибыли. По мере роста и падения рынка вы входите в рынок и выходите из него, всегда осведомленные о своей длинной или короткой позиции. Следующие правила должны быть вашей второй натурой: добавлять к выигрышным сделкам, но быстро сокращать проигрышные.

Эффективное использование стопов возможно следующим способом: скажем, вы купили 10 контрактов по 1 087, и рынок бурно растет, вырастая на 10 фигур, то есть на 1 000 пунктов — до 1 097. Ваше чувство рынка, сильное давление покупателей и технические ценовые графики - все говорит вам, что рынок движется вверх. Но вы хотите защитить себя на случай быстрого разворота. Тогда вы устанавливаете стоп-приказ на продажу по 1 092. Если рынок внезапно снижается до этой цены, ваши 10 контрактов будут проданы, и вы получите прибыль 500 пунктов. Важное допущение здесь то, что ваш стоп-приказ был реально выполнен по данной цене. На диком рынке, на котором покупатели или продавцы внезапно исчезают, приказ не может быть исполнен, если никто не хочет занимать другую сторону данной сделки. Хорошие брокеры будут делать для выполнения приказа все от них зависящее, но они не могут творить чудеса. Стоп-приказ на продажу по 1 092 не будет исполнен, если, как вы надеялись, рынок все время будет расти с 1 097 до 1 100 или дальше. Вы забираете ваши прибыли и отменяете данный стоп-приказ на продажу.

Но давайте предположим, что вы купили 10 контрактов по 1 087, веря, что рынок был на подъеме, а после этого внезапные новости вызвали быстрое снижение рынка, и все бросились продавать. Вы выйдете с небольшим заранее определенным убытком — 400 пунктов, потому что имеете стоп на продажу на уровне 1083. Исходя из вашего уровня риска, вы были готовы рисковать 400 пунктами, но при этом защищали себя от "свободного падения".

Ключевые аспекты успешной торговли - тайминг и управление капиталом. Это справедливо, когда вы трейдер, торгующий двух-контрактными лотами, и если вы — менеджер фонда. Вы можете считать, что S&P-фьючерсы после уровня 1 050 снова устремятся к уровню 1 065, но вопрос в том, когда создавать данную сделку. Исходя только из информации о цене, вы могли бы купить по 1 060 в надежде, что рынок немедленно будет



двигаться к 1 065. Но вы не знаете, какие внешние силы или негативные новости могут внезапно толкнуть рынок вниз до 960, прежде чем он снова вырастет и в конечном счете достигнет уровня 1 065. Даже с помощью всех инструментов технического анализа невозможно предсказать, как рынок будет себя вести. Лучшая страховка на случай движения рынка против вас — это размещение стоп-приказа при входе в сделку у брокера, если вы торгуете не с пола биржи, или у вас в голове, если вы находитесь в яме.

На словах все это выглядит очень просто. Но существует много факторов, усложняющих ситуацию. Существует непредсказуемость самого рынка, которая может бросить в дрожь даже самых отчаянных трейдеров. Есть также аспекты, связанные с личностными характеристиками. С одной стороны, это жадность, с которой приходится сталкиваться большинству людей, за исключением самых святых. Потенциальные прибыли настолько велики, что жадность может ослепить разум. В то же самое время вы знаете, что убытки неизбежны - и иногда очень значительные. Это принятие неизбежности убытков противоречит человеческой природе, и начинает действовать жадность. Это все равно, что сказать человеку: если результат его работы в течение одной недели будет плохим, то ему придется отдать своему боссу часть или всю сумму своей зарплаты. Босс трейдеров — рынок, и он не просит отдать деньги — он их просто забирает.

Я знал одного трейдера, посещавшего психиатра в связи с проблемами, связанными с торговлей в яме. Каждую неделю они проходились по основам дисциплины, управления риском и т.д. Анализируя услышанную от трейдера информацию, психиатр не мог поверить, что трейдинг настолько трудное дело. Тогда мой приятель предложил психиатру открыть торговый счет и в один из дней выйти на пол биржи. Психиатр так и поступил. Через три месяца его торговый счет был исчерпан. После этого он занимается только психиатрией, обогатив свой жизненный опыт уважением к трейдерам.

Начинающие трейдеры многократно совершают одни и те же ошибки. Например, покупают двухконтрактный лот на том же самом уровне 1 097. Рынок падает на 400 пунктов, а затем вырастает до 1 098. В конце этой сделки они получают прибыль \$500, но при этом могли понести убыток в \$2 000. Они настолько счастливы, что убыточная сделка оказалась выигрышной, что упускают один важный момент. Когда вы занимаетесь скальпированием прибылей, предполагается равенство рисков и доходов. Если бы эти трейдеры с умом применяли стопы, им, возможно, удалось бы выйти из убыточной сделки с небольшим убытком в размере нескольких сотен, прежде чем эти убытки могли составить несколько тысяч.

Вместо этого начинающие трейдеры держатся за убыточную позицию, надеясь и мечтая, что рынок развернется в их пользу. В трейдинге нет таких понятий, как мечты и надежды — одна лишь горькая реальность рынка. В данном случае они нарушили правило, но это сошло им с рук, что лишь закрепляет плохую привычку. Помните старую поговорку: вы можете нарушать правила и это будет сходиться вам с рук, но в конечном счете правила победят вас.

У меня есть друг, который после продажи собственного бизнеса решил заняться трейдингом на полу биржи. Я предложил ему побыть в яме вместе со мной, чтобы научиться скальпировать. Вместо этого в один день, когда меня не было поблизости, он купил один контракт вне ямы. Сразу после этого рынок опустился. Что он сделал дальше? Купил еще один контракт, рассчитывая, что рынок должен находиться рядом со своим дном и что он получит прибыль, когда рынок снова вырастет. Но рынок продолжал падать, его убытки по двум контрактам составили \$15 000. В конечном счете рынок достиг своего дна. Мой друг купил еще один контракт. После того, как рынок немного вырос, он вышел из всей этой неприятной истории с убытком около \$2 000, который мог оказаться гораздо серьезнее. Добавляя убыточную позицию (на практике это называется

"усреднением"), он нарушил еще одно правило трейдинга. Эта опасная практика со временем может привести вас к плачевным последствиям.

Позднее мой друг признался мне: "Скажу тебе, Лью, когда рынок шел вниз, единственное, что мне хотелось сделать — это найти главный компьютер биржи и выдернуть его из розетки".

Стопы можно использовать и для создания рыночных позиций. Если технические ценовые графики показывают, что уровень 1 087 находится в нейтральной области при отсутствии какого-либо реального направления, вам не стоит заключать сделку в такой ситуации. Именно это имеют в виду телекомментаторы, освещающие рыночные события, когда говорят, что инвесторы находятся за боковой линией. Но если рынок достигает, например, уровня 1 091, вы хотели бы оказаться в рынке ввиду вероятного роста. Таким образом, вы размещаете стоп-приказ на покупку по 1 091. Когда цены вырастают до этой точки, данный приказ становится рыночным приказом. Аналогично, если уровень 1 087 нейтральный, но на уровне 1 083, рынок превращается в медвежий, вы размещаете стоп-приказ на продажу по этой цене, чтобы встать в короткую позицию.

Говоря о коротких позициях, можно признать, что это единственная стратегия, привлекающая большинство профессиональных трейдеров сразу же, как только они узнают о ней. Среди многих трейдеров бытует мнение, что рынок движется вниз быстрее, чем он движется вверх. Торговая карточка разделена на две части: колонка для покупок (обозначается синим цветом); колонка для продаж — красным. Я знаю трейдеров, которые никогда не пишут на синей стороне, если это не связано с выходом из короткой позиции. В этом отношении я придерживаюсь противоположного мнения. Я люблю быть покупателем, и, если вы смотрите на графики, мы наблюдаем 200-летний бычий рынок (возможно, с несколькими коррекциями). Я считаю, цены растут так же быстро, как и рушатся. Если вы со мной не согласны, вспомните ту спокойную вторую половину дня четверга, 15 октября 1998 года. Почти до самого закрытия казалось, что с рынком не произойдет ничего особенного. Затем Федеральная резервная система неожиданно объявила о снижении учетной ставки на четверть пункта. Рынок рванул, как ракета. Трейдеры, пойманные в коротких позициях, пытались покрыть свои позиции на рынке без продавцов. S&P-фьючерсы выстрелили вверх на 52 фигуры — или на 5 200 пунктов — за пять минут без единого даун-тика, что, безусловно, беспрецедентный случай за всю историю этого контракта.

Это одна из тех немногих ситуаций, когда покупной стоп не помог бы трейдеру с короткой позицией. Когда рынок взрывается вверх, брокер ничего не может сделать, пока снова не начнут поступать предложения от продавцов. Единственная надежда — иметь хорошие навыки управления капиталом, чтобы никогда не рисковать в одной сделке таким большим капиталом, который может поставить вас под угрозу разорения.

Волатильный рынок, такой, как рынок фьючерсов на S&P, позволяет вам торговать небольшими количествами и снимать прибыли, которые соразмерны со средними прибылями от крупных позиций на менее волатильном рынке. Например, вы можете купить 10 S&P-контрактов по 1 087 и продать их на 100 пунктов выше с прибылью \$2 500. Я помню, когда я недолгое время торговал евродолларами, среднее движение составляло 10 или 12 пунктов. Для крупных финансовых институтов вполне обычно выставить покупку на 12 000 контрактов по 93.00 и продажу на 7 000 контрактов по 94.00. При этом, чтобы получить ту же прибыль \$2 500, вам придется заключить сделку на 100 евродолларовых контрактов — каждый стоит один миллион долларов США, размещенных на депозите в Европе. Для меня привычно торговать по-крупному, поэтому подобные позиции меня не пугали. Потом в один из дней я осознал, что нахожусь в длинной позиции на 3 000 контрактов в евродолларах — в позиции, которая стоит три миллиарда долларов! На этом низковолатильном рынке, где преобладают крупные институциональные игроки,

покупка или продажа 3 000 контрактов не вызывала никаких опасений. Но моя риск-экспозиция была бы огромной, если, например, ФРС внезапно снизила процентные ставки. Этот риск намного перевешивал предполагаемую мною прибыль. Я вышел из той позиции, отделавшись легкими царапинами — вернулся к S&P-фьючерсам без прибыли — и никогда больше не торговал евродолларами.

Моя дисциплина и технические знания, выработанные за прошедшие годы, сделали меня не только более хорошим трейдером, но и экспертом в области исполнения приказов. К середине 1980-х годов я стал ведущим брокером в яме фьючерсов на S&P. Клиенты часто просили меня полагаться на мое собственное мнение при исполнении их приказов. Я начал получать от клиентов приказы "без привязки к ленте" (DRT-приказы). Это означало, что они хотели, чтобы я покупал или продавал контракты по своему собственному усмотрению, а не в соответствии с тем, что происходит на рынке.

В один из дней Джимми, трейдер в яме фьючерсов на свинину, торговал с короткой стороны в яме S&P. Но для собственной защиты он разместил покупной стоп на 50 контрактов выше рынка, чтобы выйти из позиции в случае бурного роста. Я спросил его: "Хочешь, чтобы я отработал этот стоп на покупку для тебя?"

"Конечно", — сказал он и снова направился в яму фьючерсов на свинину.

S&P-фьючерсы достигли его стоп-цены, но в тот момент на рынок снова пришло много продавцов, и я решил не исполнять приказ Джимми на покупку. Рынок развернулся и устремился вниз, в конечном счете принеся Джимми прибыль \$75 000.

Позднее в этот же день Джимми спросил меня насчет стопа на 50 контрактов. "Я не исполнил его, ответил я. — Я чувствовал, что рынок возвращался вниз".

Джимми щедро отблагодарил меня. Он не мог поверить, что я бы стал отрабатывать тот приказ для него, когда единственное, что он просил меня сделать, — это присмотреть за ним. Я сделал для знакомого трейдера хорошее дело и приобрел себе друга на всю жизнь. Однако были некоторые клиенты, как я считаю, не оценившие мое мастерство. Одним из таких случаев был случай с "Винсом", трейдером, ушедшим из ямы и торгующим исключительно вне пола. У нас было несколько общих знакомых, но мы никогда не встречались. Я знал, он был очень дисциплинированным трейдером, применявшим строгие стопы на покупку и продажу. Он очень сильно ориентировался на технический анализ, полагаясь в своих действиях на ценовые модели, а не на шестое чувство в отношении рынка.

Я отработал для Винса несколько DRT-приказов, которые он оценил, поскольку я смог предоставить ему более хорошее исполнение, чем он ожидал. Затем в один из дней на диком и беспокойном рынке я получил от Винса приказ на покупку по 87,00; однако рынок рос так быстро, что я не нашел продавца для исполнения этой сделки до уровня 89,00. Это было лучшим исполнением, которое я мог для него сделать. Однако Винс выразил неудовлетворение и потребовал запись хронологии продаж<sup>1</sup>. Хронология продаж — это восстановление биржей каждой сделки, совершенной в течение дня. Но данная запись осуществляется в двух измерениях и указывает цены в различные моменты времени. В действительности то, что происходит между трейдерами в торговой яме на диком и хаотичном рынке, может очень сильно отличаться от записи хронологии продаж. В тот день запись хронологии продаж показывала устойчивый рост цены с 87 ровно до 87,30, 87,50, далее — небольшой даун-тик до 87,30, затем рост до 87,60, 87,80, 89,00 и далее вверх. Глядя на эту запись, Винс посчитал, что исполнение его приказа должно было произойти на том даун-тике по 87,30.

Когда менеджер стола RB&H передавал мне эти плохие новости, он нервничал: Винс требовал по данной сделке корректировку на \$10 000 из моего кармана. Я позвонил Винсу и попытался объяснить ситуацию, которую он, трейдер, ранее торговавший в яме,

<sup>1</sup> Хронология продаж — Time and Sales — также: запись цена-время. — Прим. ред.

знал очень хорошо. У меня не было никакой возможности исполнить его приказ на том даун-тике, и мне просто повезло, что я пропихнул его по 89 ровно. Винс не хотел ничего слышать, в конце концов я заплатил \$10 000.

После этого я больше никогда не выполнял для Винса DRT-приказы. Я стал выполнять его приказы в точности так, как он просил, а когда он хотел, чтобы я с чем-то поработал по рынку, я больше не старался в его интересах. Винс сразу заметил разницу. "Что происходит с исполнением моих приказов?" — пожаловался он мне.

"А что происходило с той корректировкой на \$10 000? — прохладно ответил я. — Смотри, если ты не хочешь использовать меня, отлично. Но если хочешь, должен знать, что я исполняю приказы самым лучшим образом, каким только могу. Ты не жаловался, когда я обеспечивал тебе более хорошие исполнения, чем ты просил".

В конце 1986 года я отказался от клиентского стола и стал в чистом виде локальным трейдером, торгующим только на себя. К тому времени я получал в год около одного миллиона, но лишь 10 процентов моих доходов приходили от исполнения приказов. Я знал, что стол был в большей степени препятствием, чем помощником, и я мог заметить недоброе предзнаменование — Мерк все активнее двигалась к запрету двойной торговли. За несколько месяцев до этого я отказался от большей части стола, поделив приказы между брокерами, с которыми я работал. Я оставил у себя лишь бизнес с Salomon Brothers, главным образом потому, что у меня были очень хорошие отношения с менеджером их стола, моим другом Мэттом Вулфом. Другая причина в том, что в качестве исполнителя приказов я мог стоять на вершине ямы, а при моем росте пять футов и девять с половиной дюймов это ценное преимущество с точки зрения возможности видеть и быть увиденным.

После этого Мерк ввела правило верхнего уровня. Стоять на верхнем уровне разрешалось только брокерам, исполняющим приказы клиентов и вообще не торгующим для себя. Локалы и двойные трейдеры должны были стоять ниже в яме. И я сделал свой шаг — буквально спустился на второй уровень и отказался от стола. Затем наступил 1987 год, мой первый полный год в качестве локала, когда я стал частью истории, несмотря на то, что пропустил "черный понедельник" — и сделал \$4,5 миллиона, торгуя только на свои собственные деньги. Мне повезло снять прибыль с беспрецедентных рыночных движений, размеры которых не повторялись до конца 1998 года. Однако с точки зрения процентного изменения рыночной стоимости, крах 1987 года сравнивать пока не с чем.

Будучи локалом, я стал в большей степени интересоваться графиками и техническим анализом. Я пытался найти все преимущества, которыми я мог бы обладать, чтобы стать более хорошим трейдером. Таким преимуществом было знание. Чем большему я мог бы научиться в отношении факторов, заставляющих рынки двигаться, тем более подготовленным я бы был. В 1988 году у меня появилась возможность инвестировать в права на рукописи легендарного рыночного чартиста и аналитика Уильяма Д. Ганна. Ганн был и по-прежнему остается волшебником рынка, гуру и мистиком в едином лице. Я восхищался Ганном и с радостью воспользовался шансом получить в собственность его графики и рукописи.

Ганн был трейдером акций и товаров. Его теории технического анализа рынков используются до сих пор и до сегодняшнего дня бурно обсуждаются. Он также лектор и автор, поделившийся некоторыми, но, конечно, не всеми своими открытиями природы рынков. Некоторые из его правил казались простыми. В своей книге "Как получать прибыли на товарных фьючерсах", изданной в 1951 году и хранящейся в Библиотеке финансовой классики Ганна в Чикаго, штат Иллинойс, Ганн перечисляет "качества, необходимые для успеха": знание, терпение, нервы, хорошее здоровье и капитал. Несмотря на то, что эти атрибуты звучат так просто, они на самом деле — основа любого успешного трейдера.



Я считаю, как и Ганн, вы никогда не можете знать о рынках слишком много. Как говорится, знание действительно сила. Терпение — становой хребет того, что я называю знанием момента нажать на курок. Необходимы опыт и дисциплина, чтобы знать, когда торговать, а когда - ждать. Или, как писал Ганн, "Вам следует научиться торговать по знанию и устранить страх и надежду. Когда страх и надежда больше не оказывают на вас влияния: и когда вы руководствуетесь знанием, вы будете обладать нервами, необходимыми для торговли и получения прибылей".

Нервы - без шестого чувства в яме нет шанса выжить. Вам необходимо то, что я ранее описал как сердце конкурента, самоотверженность для прохождения пути и напористость для преодоления препятствий. Ввиду физических требований, предъявляемых торговой ямой, необходимо хорошее здоровье. Чтобы часами стоять на открытом месте, под конец выкричав все свои легкие, необходима серьезная выносливость. Несколько раз я возвращался после ямы как после триатлона. Что касается капитала, то никто не выживет долго при отсутствии достаточного капитала. Если бы я не совершил замечательную ошибку в яме для торговли золотыми фьючерсами, принесшую мне \$57 000, не знаю, как сложилась бы моя карьера трейдера.

Читая Ганна, я экстраполировал его философию — каждая часть связана с более крупным целым. А каждое целое, в свою очередь, часть еще более крупного целого, и так далее. Эта Дзен-подобная концепция - все часть большего целого — основание математических принципов Ганна. Ввиду того, что с точки зрения Ганна все взаимосвязанно, он верил, что математические пропорции и константы можно применить практически к чему угодно. Он составил графики и изучил сотни рынков — от шелка до черного перца, от пшеницы до хлопкового масла.

Я инвестировал в графики Ганна вместе с двумя идолами индустрии трейдинга, Джеком Сандлером и Лесом Розенталем, бывшим председателем Чикагской Торговой Палаты. Лес возглавлял Rosenthal & Company, которая позже стала компанией Rosenthal Collins; в свое он время был великим трейдером. В 1988 году у нас возникла идея использовать графики Ганна для формирования IB, то есть исполняющего брокера, специализирующегося на товарных фьючерсах. Я носился с этим бизнес-планом, но моим реальным интересом в этой сделке было получение доступа к графикам Ганна. К тому же мне хотелось ассоциироваться с такими успешными людьми, как Джек и Лес, у которых я многому научился. На наших встречах я часто сидел с закрытым ртом, просто слушая и пытаюсь улавливать идеи.

Один из наиболее важных уроков, который они мне преподали, был об инвестировании в чужой бизнес. Все трейдеры каждый в свое время ищут венчурные предприятия или инвестиции, способные послужить стабильным источником дохода, в дополнение к тому, что они получают в яме, или для компенсации убытков. Эти венчурные предприятия помогают обеспечить тот день, когда трейдеры, в конце концов, покидают яму. При тех суммах денег, которые зарабатывают трейдеры, нам достаточно легко соблазниться инвестированием в другие предприятия. Людей с идеями, ищущих инвесторов с капиталом, всегда предостаточно. Проблема в том, что даже наиболее обещающие виды бизнеса не могут даже теоретически обеспечить трехзначные или четырехзначные уровни доходности, какие возможны при трейдинге. Эти виды бизнеса отвлекают время и энергию от того, что мы, трейдеры, делаем лучше всего.

Спустя несколько месяцев стало очевидно, что после краха 1987 года розничный бизнес по товарным фьючерсам иссяк, и мы согласились разойтись на дружеской основе. Оставаясь по-прежнему заинтригованным графиками Ганна, я купил данные права у других инвесторов и нанял собственного аналитика работать на меня.

Многие трейдеры на полу подписались на услуги, связанные с предоставлением графиков и техническим анализом, которые мой техник предоставлял в виде отчета каж-



дое утро. Поскольку он работал на меня полный рабочий день, я имел доступ к постоянно обновлявшемуся рыночному анализу. Я использовал курьера, чтобы он приносил мне сообщения от аналитика всегда, когда рынок приближался к ключевым точкам. Затем, когда появились пейджеры, мы стали использовать их для связи. Техник посылал мне цифровое сообщение прямо в яму, сигнализируя мне о ключевом техническом уровне.

Я испытываю величайшее уважение к рыночным аналитикам, с которыми работал на протяжении лет, но я знаю, нельзя полагаться только на графики и компьютерные системы. Рыночные аналитики — эксперты в чтении рынка — но в большинстве случаев не являются хорошими трейдерами. Знание и анализ помогают постичь суть рыночных явлений, но нельзя требовать от них слишком много. Наступает момент, когда надо прекратить рассматривать графики и анализировать все эти тики, а нажать на курок и выполнить сделку. Возможно, аналитики слишком теоретизируют и пытаются заглянуть как можно дальше. Они пытаются учесть еще одну цену или проверить еще одну линию тренда, глядя на шип в нижнем направлении последней переменной, прежде чем принимают решение. А после этого рынок совершает уже другое движение.

Сегодня мы с моими клерками для связи между ямой и офисом, расположенном наверху, пользуемся мобильными телефонами, что обеспечивает нам постоянную связь между графиками и торговым полом. Я также перешел от строгого построения графиков к использованию компьютеризированных торговых моделей. Я начал с того, что в начале 1990-х нанял техника, супер-специалиста в области искусственного интеллекта. Он научил компьютер читать рынок и идентифицировать определенные ключевые уровни цен исходя из множества переменных. За эти годы были разработаны торговые системы, рассматривающие ценовые модели с помощью скользящих средних, теории волн Эллиота, японских свечей, прорывов, разворотов трендов и моментума. Искусственный интеллект позволяет вам комбинировать все эти переменные — и множество других — в одну торговую систему. У моей компании собственная современная компьютеризированная торговая система, объединяющая 18 программ. Компьютер буквально выбирает и перебирает переменные, чтобы идентифицировать ключевые ценовые точки для совершения сделок. Эти сложные системы способны генерировать сделки с высокой вероятностью выигрыша. Они могут быть выполнены всего несколько раз в году или несколько раз в месяц. Другие системы идентифицируют более многочисленные возможности для дэйттрейдинга.

Технический анализ, которым я пользуюсь, все более усложняется, но я никогда не отклоняюсь от своих основ — чувства рынка и потока приказов на пол. Это сочетание торгового пола и технического анализа — мой особый, фирменный подход. Даже сегодня, когда я все больше перехожу на компьютерный трейдинг, нельзя недооценивать информацию о происходящем на торговом полу. Технические ценовые графики служат средством навигации, но они не дают полную картину. Стоя в яме, вы можете чувствовать настроение других трейдеров. Вы наблюдаете за потоком приказов от брокеров, который дает вам индикацию базовых уровней. И помимо этого, у меня есть просто физический инстинкт, развитый за прошедшие годы.

Аналитики, с которыми я работал, иногда дружески называли меня "цыганом". Бывают случаи, когда я исполняю какую-то сделку, основываясь на интуиции и опыте, а не исключительно на техническом анализе (хотя и не игнорирую его). После 18 лет торговли я просто развил в себе способность читать и интерпретировать рынок, который можно отслеживать по любому графику, столбиковой диаграмме или компьютерной программе.

Я всегда был больше, чем просто скальпером. Я торговал с убеждением, с верой в направление рынка. В яме существуют скальперы, никогда не торгующие с помощью собственного мнения, и дела у них идут очень хорошо. Они получают шестизначные доходы за счет торговли тик за тиком. Они ждут приказов крупных клиентов, которые вре-

менно выводят рынок из равновесия. И они включаются в покупку текущих низов или в продажу, когда рынок уходит на несколько тиков вверх. Прибыли на сделку могут быть небольшими, но они твердые и быстро накапливаются, в то время как риск сравнительно низкий. Для описания этого типа торговли я использую следующую аналогию: это все равно, как если бы вы играли в бейсбол, стоя левой ногой на первой базе, а правой могли дотянуться через все базы до домашней зоны, пока летящий мяч находится в воздухе.

Когда мяч вылетает за ограждение, вы снимаете вашу ногу с первой базы и оказываетесь в домашней зоне. Вы заработали очки, и при этом все время находились в безопасности.

Я никогда не придерживался такого стиля. Я начал с анализа мнений о направлении и настроении рынка. В то время, когда я по-прежнему занимался скальпированием, я предпочитал торговать с бычьим или медвежьим смещением. Мое убеждение и мой послужной список правильного чтения рынка привлекли внимание других главных игроков в S&P-яме, трейдеров крупных брокерских домов или работающих на управляющих капиталом, подобных Полу Тьюдору Джоунсу. В те дни, когда рынок не имел выраженного направления, я выставлал агрессивные цены покупок и продаж. Брокеры сообщали о рыночной активности менеджерам столов, которым хотелось знать лишь одно: чьи это были биды или офферы? Очень часто ответом на этот вопрос был "LBJ".

Большая часть разговоров на торговом полу ведется сигналами рук, выражением лица и чтением по губам. Это место слишком шумное, чтобы можно было что-то слышать с расстояния более нескольких футов. Вы, конечно, не можете покинуть свое место в яме, чтобы покричать кому-нибудь в ухо. Таким образом, когда менеджер стола спрашивает "Кто предлагает цену?", он передает этот вопрос с помощью сигналов. Ответ от брокера на полу часто тоже поступает с помощью сигнала. Сигналом, соответствующим Merrill Lynch, является сжатые вместе большой, указательный пальцы и мизинец, поднятые вверх, что изображает рога быка — символ компании Merrill Lynch. Сигналом, соответствующим компании E.E Hutton, является оттопыренное ухо. (Когда E.E Hutton говорит, люди слушают...) Сигналом, изображающим меня, была задержка дыхания и раздутие щек. Я не знаю, что это должно было означать. Возможно, они считали меня болтуном. Я никогда никого не спрашивал, каким образом это выражение лица ассоциировалось со мной. Хотя, возможно, мне не хотелось об этом знать...

Другие трейдеры начали следовать за мной, покупая, когда покупал я, и продавая, когда я продавал. Таким образом, мне пришлось по ходу дела придумывать несколько финтов, чтобы маскировать свои действия. Например, я хотел идти в шорт или выйти из длинной позиции. Я знал, что, если я начну продавать, куча народу запрыгнет ко мне на подножку, толкая рынок вниз, и мне будет труднее продать по высокой цене. Тогда для продажи своих контрактов я задействовал брокеров. Например, я размещал приказы на продажу 10 контрактов по 70, других 10 контрактов — по 80 и еще 20 контрактов — по 90. После этого я выставлал цену так, как если бы я собирался идти в лонг. Если рынок находился на уровне 50, я начинал просить по 55. Другие трейдеры подключались, запрашивая по 60. Затем я ставил покупку по 60. Тогда они покупали по 70, и мой первый приказ на продажу мог быть исполнен. Как только эта сделка была сделана, я ставил покупку по 70, и кто-то другой мог покупать по 75, а затем — по 80, и мой второй приказ мог быть исполнен. После этого я поднимал покупку до по 80, кто-то покупал по 90, и последние из моих контрактов оказывались проданными.

Хотя моя карьера трейдера, включая более 10 лет в качестве локала, была успешной, я сделал ее не без посторонней помощи. На протяжении многих лет я работал с очень хорошими людьми. Многие из них сами стали успешными трейдерами. Я бы поступил некорректно, если бы особенно не отметил одного человека, Джони Вебер. Джони была клерком, брокером, а с 1969 года — трейдером на Мерк, работая на меня около 15 лет. Она многие годы стояла рядом со мной в яме и вела запись моих сделок. Она расска-

зывала историю, что когда я впервые начал торговать в S&P-яме, ей пришлось разговаривать со мной относительно ее работы у меня. Я был настолько высокомерным и наглым, что она ни в коем случае никогда не согласилась бы пойти работать ко мне. Наконец, в качестве одолжения моему наставнику Маури Кравитцу, она согласилась работать на меня неполный рабочий день, а затем стала моим ассистентом на постоянной основе.

Когда речь идет об исправлении непрошедшей сделки, проверке ошибок и перезаключении сделок, никто не может это делать лучше, чем Джони. И за прошедшие годы у меня сложилась полная уверенность в ее возможностях и в ее оценках. Что еще более важно, в худшие моменты моей жизни, когда мои мысли иногда были вдали от рынка из-за болезненного течения развода, Джони была единственным человеком, не членом моей семьи, которому я полностью доверял. Наивысшая похвала, которой я могу ее отметить, это то, что я всегда считал нас командой, ее высшие интересы всегда совпадали с моими.

На протяжении многих лет Джони ассистировала мне в яме. Когда Мерк объявила, что в яме могут стоять только члены биржи, я купил дополнительное членство, чтобы она могла стоять возле меня. Пока я торговал быстро и неистово, Джони вела запись моих торговых карт. Тогда трейдерам и брокерам разрешалось вводить информацию с карт в систему в конце дня. Позже правила ужесточились, и нам приходилось вводить информацию с карт через определенные интервалы времени. После этого карты надо было пронумеровать по порядку, и на верху каждой карты печатать имя трейдера. Поскольку я мог иногда совершать несколько сделок одну за другой, покупая или продавая 10,20,30 или даже 100 контрактов, ведение записи карт сильно тормозило меня. Тогда подключалась Джони.

В карту каждой сделки должны быть включены семь конкретных показателей: товар, месяц, количество, цена, временная вилка, идентификационный знак брокера или трейдера противоположной стороны сделки и его клиринговая фирма. Я прославился тем, что записывал на картах лишь достаточный минимум деталей, затем вручал их Джони, которая, отслеживая мои сделки, могла расшифровывать мои иероглифы и заполнять пустые места. Но иногда попадались такие каракули или такая мазня, что даже Джони не могла в них разобраться.

"Эй, — кричала она на меня, используя одно из ее ласковых заменителей бранных слов на мой счет. — Что, по-твоему, должно быть здесь записано?" Я искоса поглядывал на карту и сообщал ей детали.

Или, например, после покупки 20, затем 33, а затем 10 контрактов и последующей продажи 7, еще 6, затем 15, 30 и потом 5 контрактов, я поворачивался к ней и спрашивал, "Итак, где я?"

Она держала в уме общий счет этих покупок и продаж и сообщала мне, был ли я коротким, длинным или "флэт".

Совместно с Джони мы внесли в трейдинг в яме много инноваций. Мы наняли клерка только для того, чтобы он помогал нам проверять сделки. Скажем, я продал брокеру 30 контрактов. После этого мой клерк поднимался к этому брокеру и получал подтверждение, что тот купил эти 30 контрактов, которые я продал. Сначала другие трейдеры и брокеры возмущались этой практикой, но затем она прижилась. Теперь практически каждый имеет в яме трейд-чеккера, проверяющего сделки. Мы все считаем, что это сокращает число весьма дорогостоящих непрошедших сделок и позволяет нам мгновенно устранять неточности и ошибки.

Хотя никому не под силу властвовать над рынком, я научился синхронизироваться с ним. Этот секрет сводится к одному слову: дисциплина. Трейдеры должны дисциплинировать свои тела и мысли, как это делают спортсмены, пока определенное поведение не станет автоматическим. Это то же самое, что постоянные тренировки игроков в футбол. Когда они выходят на поле, игра становится второй натурой. Игроки в гольф прак-

тикуются постоянно, пока они не смогут вставать к метке для мяча и просто замахиваться (чему мне еще предстоит научиться). Все это становится моторной памятью.

Трейдеры должны тренировать свои мозги, чтобы они выводили их из каждой сделки. При каждом выигрыше и каждом убытке трейдеры должны проверять свое поведение и усиливать элементы выигрышной стратегии. Трейдинг должен становиться настолько естественным, чтобы выполняться без размышлений. Как и у спортсменов, такая способность торговать приходит только через дисциплину. Когда я был ребенком, я научился тренировать собственное тело. Но, когда дело касается тренировки моего ума, могу сказать, что в колледже я этому так и не научился.

Для большинства 18-летних, первый раз удаленных от дома, колледж - главный переломный момент их жизни. У меня это было несколько иначе. Университет Де По — школа с очень высокими академическими стандартами — мое горькое разочарование и важнейший переломный момент моей жизни. Когда я играл в футбол за команду университета, я внушил себе, что могу стать профессиональным футболистом (хотя мой рост всего пять футов и девять с половиной дюймов). Но как студент начального курса Де По, школы третьего дивизиона, я находился среди нескольких по-настоящему великих спортсменов. В этой толпе я был средним спортсменом, и меня отличала только моя решительность. Этот опыт подтвердил: если я хочу добиться успеха в этом мире, мне необходимо хорошее образование.

С академической точки зрения, образование представлялось мне просто "прослушиванием курсов". Я понял, что для получения образования мне придется предпринимать последовательные и сознательные усилия. Я решил преуспеть в колледже пусть даже ценой собственной жизни; я был обязан сделать это ради себя и ради моих родителей. Для меня это было чем-то вроде оплаты по счетам. Говоря словами моего отца, это было временем "подняться или заткнуться". Я не хотел разочаровать моих родителей, особенно отца. Ему пришлось оставить колледж после первого курса. Я хотел пройти до конца.

Моя жизнь в колледже состояла из занятий, футбольной практики, а после этого трех или четырех часов ночных бдений в библиотеке в попытке впитать то, чего я не знал. Я по-настоящему хотел сделать из себя нечто, поэтому мне было необходимо дисциплинировать свой ум так же, как и свое тело. Я начал читать в газетах не только о счетах спортивных матчей. Когда в заголовках новостей преобладал конфликт на Среднем Востоке, мне хотелось знать, почему. Я прослушал курс по истории Среднего Востока. Возможно, наиболее важный выученный мною урок состоял в том, что путей рассмотрения того или иного вопроса может быть несколько. Мир не был черно-белым, каким я всегда его воспринимал: было еще очень много серого.

Моим профилирующим предметом стала политическая наука, поскольку я планировал поступать на юридический факультет. Но по своей природе я тянулся к экономике, кафедре которой возглавлял профессор Ральф Грэй, в прошлом советник президента Эйзенхауэра. Конкурс на экономический факультет был самым высоким. Я был юниором, и поэтому оставался за бортом. Потом я пошел на курс профессора Грэя. Его вводной фразой в первый день занятий была следующая: "Посмотрите на вашего соседа. Он либо сдаст этот курс, либо провалит его". Кейнсианская экономика, спрос и предложение - все это было для меня интересным и важным. Единственное, что никак не укладывалось у меня в голове и заставляло меня смеяться без остановки, — это термин "виджетс" ("widgets").

Компания X делает виджетс...Компания Y покупает виджетс... Мне хотелось знать, что такое виджетс?! Теперь я знаю, что виджетс — это просто термин для обозначения гипотетического продукта. Но я не хотел работать с гипотетическими вещами; мне были нужны примеры из реальной жизни.



Спустя годы, когда я работал на Мерк, кто-то в торговой яме похлопал меня по плечу. Это был знакомый трейдер, который тоже закончил Де По. Рядом с ним стоял ни кто иной, как сам профессор Грэй. "Привет, Льюис. Я слышал, твои дела идут отлично, - сказал мой старый профессор. — Рад видеть тебя".

Увидев его, я моментально перенесся в дни моей жизни в колледже, когда изучал экономические теории. Большую часть того, чему я научился, потом я видел каждый день при игре на рынке. Я указал на хаотическое сборище вокруг меня. "Видите всех этих трейдеров? Они понимают спрос и предложение, — сказал я профессору Грэю. — Но должен вам сказать, ни один из этих ребят никогда не видел виджета!"

Пониманию этого я в большей степени обязан моему образованию в Де По, чем просто академическому процессу. Мой мир, на который я в основном смотрел глазами итальянца американского происхождения из Чикаго, внезапно расширился. Оглядываясь назад, этот переход выглядит весьма комично. Грубо говорящий парень из Чикаго, каким я приехал в кампус колледжа, среди отпрысков богатейших семей Среднего Запада и детей фермеров из Индианы, был похож на пришельца с далекой планеты.

Когда я прибыл в Де По, я не знал, что такое "верзила", и я уж точно никогда не играл в "юкер". Весь мир казался мне незнакомым, таким же, очевидно, казался и я для всех остальных. К счастью, я сошелся с парнем из Морган-Парк, которого звали Джэй (отец его был чикагским полицейским), и с еще одним парнем из Чикаго по имени Ник, отец которого был дантистом. Затем началось волнение, связанное с присоединением к братству. Мы втроем решили держаться вместе и поселиться в доме братства, который бы принял всех нас. Таким оказался Фи-Гамма-Дельта, или, как его коротко называли, Фи-Джи. В то время, как каждый из домов был известен чем-то своим — как дом Выпускников или дом Спорта, в доме ФиДжи доминировали футболисты. В ФиДжи было 60 человек, из которых около 35 входили в футбольную команду, и половина из этих 35 парней были из окрестностей Чикаго. Но многие были из города Уиннетки, с озера Форест и из других мест, которые совсем далеко от пригорода синих воротничков, где я вырос.

После заселения в дом ФиДжи настало время первой вечеринки и представился шанс увидеть студенток. Мне было 18, и мои социальные навыки были отточены в клубах на Раш-Стрит в центре Чикаго. Поэтому я надел свои узкие сицилийские джинсы, свою выдававшую виды рубашку и три ряда золотых цепей. Я залез в свои туфли на платформе и минут 40 укладывал свои волосы феном. Когда я спустился туда, где собрались все в доме братства, я знал, что выгляжу хорошо. Каждый смотрел на меня так, будто я сошел с космического корабля. Все ребята вокруг меня были в прямых джинсах, рубашках с огромным воротом, в башмаках на деревянной подошве и в банданах. Помимо того, что я выглядел как парень с Марса, мою манеру разговора - очень грубую, очень чикагскую - они никогда раньше не слышали. Я заметил взгляды в мою сторону и услышал пару девичьих смешков. Они толком не знали, как меня воспринимать.

Я оглянулся на моих друзей-студентов, изумление которых было примерно таким же. Когда я говорил, это звучало так, будто говорит крутой парень из фильма. Когда говорили они, мне это казалось гнусавым звуком банджо. Мы все говорили на английском, но было очевидно, что диалекты были разными. "Ты из Ай-талии?", - спросили они меня. - Да. Я из Аи-тали" — ответил я.

К ночи различия между мной и моими друзьями-студентами стали еще более выразительными, если говорить о пропорциях выпитого алкоголя. Взгляд или замечание одной из сторон становились провокационными. "Парень, я выведу тебя отсюда, чтобы наподдать тебе ", — прогнусавил кто-то в моем направлении.

Выходить куда-то? Я подумал. Там, откуда приехал я, чтобы что-то решить, никто никуда не выходил. "Тебе не придется никуда выходить", — ответил я. И начался грохот по-чикагски.



Когда мой отец приехал навестить меня на первый обед братства отцов-детей, я остановил его внизу. "Нам надо кое-что прикупить", — сказал я ему.

"Почему? Разве ты плохо выглядишь?"

"Па, оглянись вокруг. Я абсолютно не вписываюсь. Мне ужасно неудобно за свой стиль."

Отец понял важность момента, и мы отправились покупать прямые джинсы и рубашки с огромным воротом

Мой отец стал событием для всех фиджийцев. Я помню, как мы сидели вокруг стола с моими братьями по братству и их отцами, которые хвастались: "Твой дед был Фиджи. Я был Фиджи. Теперь ты Фиджи, и я надеюсь, в один из дней твой сын станет Фиджи". Когда они спросили моего отца о его прошлом, он пошутил: "Кем был я? Я был Фи Гамма Гетто". Им понравился мой отец за его юмор и его радушие. Когда бы он ни приезжал меня навестить, он просил всех моих друзей, к кому в этот уик-энд не приезжали отцы, чтобы они пообедали вместе с нами. Для моего отца обычное дело взять с собой обедать полдюжины парней.

В ФиДжи моим нареченным отцом стал Джордж, капитан футбольной команды, который пришел в Де По по солдатскому биллю о правах. Пока его работа состояла в том, чтобы присматривать за мной и учить меня, как быть хорошим "Фиджи". Мы стали друзьями. Он даже изливал мне свои сердечные страдания после того, как его подружка Мелани оставила его вскоре после приезда к нему в Де По. Мне было искренне жаль его разбитое сердце, и я сочувствовал ему каждый раз, когда он говорил мне, что видел Мелани, беседующей с другим парнем. И я сообщал ему, если видел, как Мелани говорила или гуляла с кем-нибудь. Признаюсь, что я особенно прилежно докладывал об этом Джорджу, если парень с ней был из тех, кто мне не нравился. Конечно, моей настоящей мотивацией было сфокусировать внимание Джорджа на его, а не на моей жизни.

"Она разговаривала с ним?" — спрашивал Джордж.

"Да, с ним".

"Ты думаешь, она ушла к нему?"

"Не могу сказать точно. Но это бы меня не удивило".

Если парень на футбольном поле был нападающим, который сидел у меня в пещенках, я не скрывал от защитника Джорджа никаких подробностей. Эти ребята не могли понять, почему Джордж так жестоко вел себя по отношению к ним на следующей футбольной тренировке. На упражнениях по блокировке и отбору мяча у них создавалось впечатление, что он хочет их убить.

Колледж меня несколько пообтесал, но при этом я остался тем, кем был и откуда пришел. Я научился адаптироваться и изменяться, чтобы приспособливаться к обстоятельствам. Именно поэтому даже сегодня я могу чувствовать себя как дома на международной инвестиционной конференции, на поле для гольфа вместе с моими друзьями или пошучивая с кем-нибудь из старых соседей.

Я понял, что означает адаптация к выживанию и по Дарвину, и по Макиавелли. Если бы мне пришлось решать, быть лидером или только последователем, могу сказать, что я учился принимать изменения, чтобы выжить и через некоторое время добиться успеха. Как трейдеру мне это очень пригодились. Хотя я и приобрел уверенность трейдера, я знаю, что никогда не потеряю уважения к рынку.

Даже когда вы думаете, что просчитали все, что вы достаточно умны, чтобы просто знать, когда и куда рынок собирается двигаться, реальность может вступить в игру и дать вам пощечину. Со мной такое случалось, и я ругался, жаловался и надеялся, что все изменится в лучшую сторону. После этого радовался отрезвляющему звонку. Вы возвращаетесь к основам, чтобы никогда больше его не забывать и уважать собственное чувство времени и рынок.

После почти двух десятилетий, проведенных в S&P-яме, я видел, как вокруг меня вырастали очень хорошие трейдеры. Сегодня существует сверхжесткая конкуренция между трейдерами, по-настоящему знающих свое дело. В среде трейдеров особый вид взаимоуважения, как у членов "тайного общества", даже если они жестоко конкурируют между собой. Риски, с которыми трейдер сталкивается каждый день, могут понять только трейдеры. Именно поэтому я приветствую знакомых трейдеров всегда, как только у меня появляется момент для этого. Друзья мы или ожесточенные соперники, хорошие трейдеры уважают друг друга и способности каждого.

Яма S&P не похожа ни на какую другую. Каждый, кто хочет торговать, неизбежно хочет стать частью S&P-ямы, которая слишком большой рынок, чтобы ее можно было приручить или недооценить. Сама по себе она настоящий зверь. Я помню случай, когда исполнял сделки для клиентов и получил свой первый приказ на покупку 2 000 контрактов. Я подозревал, что такой большой приказ на покупку может толкнуть рынок вверх, но он едва пошевелился. В другой день 20-контрактный приказ подстегнул рынок на 400 пунктов. Казалось, в этом не было ни логики, ни ритма, ни причин.

Тем не менее огромные 2 000-контрактные приказы навели меня на интересные мысли, о том, как институциональные игроки использовали S&P-контракт для страхования портфеля. Они покупали фьючерсы и продавали наличный индекс — или наоборот — чтобы хеджировать стоимость портфеля акций.

Стиль жизни трейдера, перспектива больших денег и кажущийся достаточно коротким рабочий день привлекают очень многих. Но люди часто не понимают тот уровень стресса, испытываемый нами каждый раз в этой яме, независимо оттого, торгуем ли мы на собственный счет или исполняем приказы клиентов.

Для описания трейдинга я использую много метафор из области спорта. Для тех, кто не имеют отношения к профессии трейдера, такие сравнения очень понятны. В яме вы можете рассчитывать только на себя. Если вы накручиваете свои позиции, вам не придется никого винить и уж точно не рынок. В хорошие дни вы чувствуете себя суперзвездой. Но в плохие дни вам хочется выползти из ямы на брюхе, чтобы уйти незамеченным. Помните тот старый слоган Широкого Мира Спорта<sup>1</sup>? "Трепет победы и агония поражения". Поверьте, у каждого трейдера, в том числе и у меня, бывают дни, сходные с падением с лыжного трамплина.

Я могу продолжать и продолжаю отличную жизнь, связанную с торговлей в яме. Однако, что касается меня, только трейдинг в яме не приносит мне моральных стимулов или интеллектуального удовлетворения. Все, что вы можете добиться, — это довести вашу дисциплину до автоматизма. Как только вы достигаете этой точки, когда место реальной мысли занимают рефлексивные действия, вы можете стать великим трейдером в яме. Однако у меня наступил такой момент, когда трейдинг в яме стал для меня недостаточным. И уж, конечно, в 41 год я не хочу спокойно стоять в яме, когда мои ребята, пихаясь и толкаясь, вкалывают на меня. Пришло время подумать о жизни вне ям, хотя, будьте уверены, не вне трейдинга. Я просто забираю свои стратегии дэйтрейдинга с пола наверх, в комнату, полную компьютеров.

По мере того, как внимание торгового мира все в больше фокусируется на электронном трейдинге, а уже не на ямах, период торговли в яме для меня закончен и с личной, и с профессиональной точки зрения. Точно так же, как в свое время я начинал строить графики рынков или нанимал аналитика, чтобы он помогал мне, я обязан был идти в ногу с переменами. Я всегда знал, что мне необходим максимальный объем рыночной информации, который я мог бы переваривать. Теперь я собираю столько рыночных нововведений, сколько могу.

---

<sup>1</sup> Wide World of Sports - журнал в США. - Прим. ред.

Я отношусь к тому типу людей, которым не интересно суетиться насчет жизненных благ. Я не хочу показаться хвастливым или надменным. Поверьте, в моей жизни достаточно вещей, о которых можно беспокоиться. Но когда речь заходит о зарабатывании денег, заботе о моей семье и о себе самом, я стараюсь все делать наилучшим образом. К сожалению, слишком много людей в этом мире захвачены работой, делая год за годом одно и то же. Это не потому, что у них не хватает опыта, и, уверен, не потому, что нет других возможностей. Большинство людей удерживают страх поражения. Я никогда не боялся поражений не потому, что всегда буду добиваться успеха. У меня было много венчурного бизнеса, в котором я терял деньги, терял время или и то, и другое. Меня отличало то, что эти неудачи меня никогда не опустошали. Возможно, именно эта особенность отличает большинство успешных трейдеров от остальных. Я никогда не смотрел на неудачи как на катастрофу. Аналогично, вам нельзя рассматривать проигрышную сделку как бедствие. Вы принимаете убыток, осмысливаете случившееся и затем возвращаетесь к основам. В противном случае вы должны просто снять куртку трейдера.

Я по-прежнему надеваю свою торговую куртку, хотя не так часто, как в былые дни. Моя фирма и я присутствуем на полу всегда и будем там, пока яма существует. Но акценты меняются. Когда я весь день работал трейдером в яме, я использовал компьютеры и графики, чтобы подтвердить то, что я наблюдал в яме. Сегодня я все больше торгую с помощью компьютера и использую активность в яме только для подтверждения. Я больше не торгую только на себя, а управляю деньгами клиентов. Это естественное продолжение моих занятий в последние 18 лет и возможность для клиентов зарабатывать на моем опыте. Это не больше и не меньше, чем очередная метаморфоза моей жизни.

## **Глава 8 Трейдинг становится электронным**

В зале итальянского дилинг-центра так тихо, что можно услышать пощелкивание компьютерной клавиатуры и приглушенные голоса трейдеров, разговаривающих друг с другом. Это помещение походило бы на любой финансовый офис, если бы не напряжение, царящее в воздухе, - трейдеры пристально всматриваются в экраны, наблюдая за рынками. Как я заметил, трейдеры покупали и продавали лиры и фьючерсы на итальянские акции, вводя приказы на экраны компьютеров, оперируя мышью и клавиатурой. Если бы я не знал о сути их работы, то подумал бы, что трейдеры из миланского банка заняты только отправкой сообщений по электронной почте или блужданием по Интернету. Но, наблюдая за мужчинами и женщинами у компьютерных экранов в дилинговом зале этого итальянского банка, я получил мимолетное впечатление о новой породе трейдеров.

Я торгую в яме Чикагской Торговой Биржи уже 18 лет. Реальный мир торговли в яме, где брокеры и трейдеры выкрикивают друг другу цены покупок и продаж, - это царство молодых и физически крепких людей. И без всякой дискриминации по половому признаку отмечу, что подавляющее большинство игроков в яме - мужчины. Однако в том итальянском торговом зале, в офисах в Швейцарии и повсюду в Европе я увидел следующее поколение трейдеров. Для них никогда не было и не будет никакой ямы, физического места, куда им надо приходить торговать. Все, что им нужно для торговли, — это компьютер, соответствующее программное обеспечение и живая связь с рынком. Независимо, находятся ли они в Милане, Париже, Лондоне, Цюрихе, Брюсселе или где-то еще. Я впервые ясно увидел, что фьючерсную биржу можно приблизить к этим трейдерам.

Как я увидел во время той недавней поездки в Европу, электронные биржи не требуют физического присутствия, необходима лишь технология для торговли. Если электронный трейдинг распространится в Соединенных Штатах, то же самое станет справедливым и для американских трейдеров — независимо от возраста, пола или физической выносливости. Будут ли они торговать электронным способом американскими фьючерсными контрактами или в какой-то момент регулирующие органы США разрешат доступ на европейские электронные биржи, не будет иметь никакого значения, находятся ли они в Чикаго или в Нью-Йорке, в Сиэтле или в Атланте, или где-то еще.

В интересах тех, кто находится вне рамок фьючерсной индустрии, может понадобиться провести различие между электронной биржей и компьютеризированным трейдингом. Электронная биржа — это автоматическая система, позволяющая для совершения сделок находить совпадения покупок и продаж без вмешательства человека. Этот "черный ящик", как иногда называют электронные биржи, полностью заменяет торговый пол. С другой стороны, компьютерный трейдинг означает, что трейдер сидит у экрана, вместо того, чтобы стоять в яме. Когда я торгую S&P-фьючерсами не с пола, я слежу за каждым тиком развития событий на экране, отражающим движение цен, по которым контракты покупаются и продаются на полу Мерк. Тики на экране - это не сделки, совершаемые в электронной форме. Они, скорее, отражают действия в яме, где покупатели и продавцы собираются вместе в парадной витрине чистого капитализма.

Возможно, наибольшее различие между электронной биржей и открытым выкриком в том, что электронный трейдинг предоставляет игровое поле, на котором все участники имеют равные возможности и платят одинаковые комиссионные. На электронном рынке нет человеческих эмоций, за исключением ваших собственных. На полу трейдеры и брокеры зорко следят за потоком приказов. Именно это преимущество оплачивается при покупке членства в бирже. На электронном рынке приказы на покупку и продажу вводятся анонимно и исполняются таким образом, что никто, кроме двух сторон, прини-

мающих непосредственное участие, не знает, кто провел данный ордер на покупку и продажу. Защитники электронного трейдинга приветствуют такую анонимность, но я считаю, она противоречит природе основного принципа фьючерсной торговли. Торговый пол — открытый аукцион, на котором все покупку и продажу делают публично, чтобы все их видели и слышали.

С точки зрения трейдера на полу, такая прозрачность особенно важна, когда публикуются важные экономические отчеты, например, статистика безработицы в США. Трейдеры на полу отслеживают, как брокеры на полу исполняют крупные приказы, зная, что институциональные игроки занимают позиции в преддверии "чисел", как мы называем такие отчеты. Ясно, что некоторые финансовые институты фундаментально анализируют тренды таких показателей, как уровень безработицы, и делали свои собственные прогнозы. Но у нас всегда возникал вопрос: имеет ли кто-либо доступ к этим числам за один или два дня до их обнародования? Если бы такое происходило, можно достаточно легко проследить путь от брокера к брокерскому дому и к клиенту. Но что происходило под покровом секретности, обеспечиваемым анонимностью электронной системы? Учитывая, что отследить указанные действия по такой системе трудно, покров таинственности мог бы позволить кому-то, имеющему преждевременный доступ к данным, проводить сделку или даже стимулировать к этому.

Когда речь заходит о фьючерсной торговле, я не беспристрастен в этом вопросе, поскольку отношусь к ветеранам торговли в яме, торговавшим на полу более 18 лет. Я был яростным защитником открытого выкрика и сохранения ликвидности и открытого доступа к рынку. Но мои взгляды меняются. Я больше не рассматриваю яму единственным местом для торговли, хотя и не верю, что в ближайшем будущем открытый выкрик умолкнет. Скорее, мы увидим гибридную биржу, где еще большее количество фьючерсных контрактов будет торговаться механическим сведением сделок, то есть электронным способом и с помощью открытого выкрика. Мы уже увидели двухсторонний трейдинг, введенный Чикагской Торговой Палатой при торговле контрактами на казначейские бумаги и в усеченной электронной версии контракта Мерк на S&P, E-mini торгового в течение дня, когда открыта яма S&P. Мерк планирует ввести двухсторонний трейдинг по евродолларам; думаю, вскоре за этим последуют валюты.

Уверен, через какое-то время каждый фьючерсный контракт будет торговаться на двухсторонней основе. Клиенты получают возможность выбирать тот рынок, который они считают наиболее эффективным. Некоторые контракты в конечном счете станут только электронными, особенно на высоколиквидных и низковолатильных рынках евродолларов, бондов и валюты (хотя у меня есть определенные серьезные опасения относительно способности электронной биржи справляться с внезапным ростом волатильности). Сельскохозяйственные контракты на соевые бобы, кукурузу, говядину и свинину, временами неликвидные и волатильные, могут быть предложены в электронном виде. Но я считаю, что этим контрактам по-прежнему будет отдаваться предпочтение в яме, где локалам намного легче обеспечить необходимую ликвидность, когда институционалы начинают хеджировать свои позиции.

Двухсторонний трейдинг позволяет и фьючерсным биржам, и их клиентам испытать электронную торговлю. Клиенты могут увидеть, соответствует ли электронный трейдинг их нуждам, не отлучаясь от ямы полностью, особенно учитывая возможность внезапного роста волатильности. Биржи, в свою очередь, имеют возможность обратить внимание на важные проблемы — от ликвидности до латентности, защищая надежность наших рынков. Я верю, в некоторой форме биржа и в будущем сохранит определенную роль, но американские фьючерсные биржи занервничают, когда остальной мир устремится вперед, к электронному трейдингу. Даже те, у кого вся карьера прошла в яме, должны адаптироваться к этому новому миру.



Дебаты вокруг электронного трейдинга выходят за рамки вопроса, будут ли трейдеры стоять в яме или сидеть за компьютером. Лишнее тому подтверждение то, что проблема электронной биржи вместо открытого выкрика не имеет ничего общего с традициями трейдеров в яме или сохранением для них источника средств к существованию. Все это сводится к лучшим инструментам эффективного и быстрого исполнения сделок, сохраняющим равный доступ к фьючерсным рынкам.

Существует ошибочное представление, что трейдеры на полу боятся компьютеров. Некоторые люди воспринимают трейдеров в яме как сборище кузнецов, подковывающих лошадей и считающих, будто автомобиль никогда не станет модным. Это не соответствует истинному положению дел. Даже при открытом выкрике ситуация не была статичной. Мы прошли долгий путь, включая допотопные времена, когда спрос и предложение писались мелом на доске. Биржи модернизируются и в отношении клиринга, и в отношении мониторинга сделок, и в отношении более эффективного исполнения приказов. Сегодня передовые компьютерные технологии на фьючерсной бирже ускоряют доставку приказов в яму. Это снизит до нескольких секунд время между решением клиента о сделке и исполнением этой сделки. Эволюция технологии торговли в яме продолжится, поскольку в этом заинтересованы и клиенты, и брокеры, и трейдеры в яме.

Когда я начал в качестве ордер-филлера, клиент отдавал приказ своему брокеру по телефону. После этого брокер звонил на пол биржи менеджеру стола, заполнявшему приказ. Далее посыльный относил приказ в яму брокеру, исполняющему данную сделку. Позже некоторым крупным клиентам разрешили пропускать брокеров и звонить напрямую менеджерам столов. Менеджер стола записывал приказ и вручал его курьеру, доставлявшему его брокеру в яме. Потом начали практиковать "арбинг" или использование сигналов рук для передачи приказов клиента в яму. Менеджер стола "арбо-вал" приказ брокеру, который после этого исполнял сделку. Часто весь процесс занимал всего несколько секунд, пока клиент висел на телефоне. Сегодня для еще большего ускорения процесса доставки приказа применяются современные технологии. Я думаю, мы увидим день, когда у каждого трейдера и брокера в яме будет маленький компьютер — немного больше персонального органайзера Палм-Пилот, заменяющий ворох торговых карт. Брокеры получают приказы на экранах микрокомпьютеров, сохраняющих безопасность приказов.

Такие компьютеры можно использовать и для мгновенного сообщения о сделке без использования торговой карты. Однако это не решит всех проблем. Брокер с ручным компьютером не сможет конкурировать со скоростью опытного трейдера, использующего традиционные торговые карты. Я могу быстро и последовательно исполнить несколько сделок, включая покупки и продажи, а затем коротко вписать минимум необходимой информации в мою торговую карточку. Затем я передаю ее моему клерку. Он заполняет остальные детали, чтобы передать информацию бирже. С помощью ручного компьютера трейдеру придется вводить все детали сделки или поручать клерку, чтобы тот ввел время, цену, количество и идентификационный номер значка человека, с которым заключена сделка.

Я уверен, с момента принятия решения о сделке до ее исполнения, которое я называю фронтом сделки, никакие компьютерные приборы даже с запрограммированными "горячими клавишами" не могут конкурировать с трейдером в яме, использующим торговые карты. Я согласен, как только сделка исполнена, скорость отчета о сделке и расчетов по ней значительно повышается с использованием ручного компьютера вместо традиционных торговых карт. Преимущество в ускорении последнего этапа сделки возникает и в отчете, и в клиринге. Кроме того, это позволяет быстрее урегулировать ложные, непрошедшие сделки и предупреждать расчетные фирмы о крупных открытых позициях клиентов, требующих дополнительного внесения маржи. При фьючерсной торговле пози-

ции урегулируются до открытия рынка на следующий день. При торговле акциями урегулирование расчетов по позиции может занимать два или три дня.

Тем не менее у этого моментального информирования о сделках с использованием ручного компьютера есть недостаток. Корректировка данной сделки на споте становится трудной, если не невозможной. Например, брокер в яме продает рынок, а я иду на покупку. Брокер сигналил мне: "Продай тебе 27, LBJ". Секундой позже, когда он в уме подсчитал сумму проданных контрактов, брокер сигналил мне: "Нет! Продай тебе 24 — не 27". В мою торговую карту вносится исправление и на биржу сообщается о сделке на 24 контракта. При наличии ручного компьютера данная сделка будет мгновенно введена в качестве лота из 27 контрактов, и мне бы пришлось совершать компенсирующую сделку, чтобы снизить число купленных контрактов с 27 до 24.

Несмотря на некоторые проблемы, которые необходимо решать, эффективность использования ручного компьютера для ускорения обработки потока приказов несомненно перевешивает неудобство его использования в яме. Как мы уже видели на протяжении лет, трейдеры хорошо адаптируются. Мы приспосабливаемся к изменениям правил, иногда неохотно, и мы применяем технологии, подобные пейджерам и мобильным телефонам с максимальной пользой для себя. Как я представляю, наилучшее в ручных компьютерах — это способность ускорить поток приказов, что позволит сохранить конкурентоспособность открытого выкрика по мере прогрессирующего движения в направлении двухстороннего трейдинга в электронном виде и в яме.

При рассмотрении электронного фьючерсного трейдинга образцом можно считать Eurex, — полностью автоматизированную биржу в Европе. Начиная с ее создания в 1987 году, Eurex, образованная в результате слияния "Швейцарской биржи финансовых фьючерсов и опционов" и "Франкфуртской фондовой биржи", обречена на успех. Она основана несколькими крупнейшими банками Германии — заметными пользователями фьючерсов для хеджирования процентных и валютных рисков. Например, мощная транснациональная компания приходит в банк, чтобы получить финансирование крупной операции, например, покупки сырья за иностранную валюту. Банк принимает на себя некоторый процентный риск, когда предоставляет финансирование на следующие несколько месяцев или лет. Чтобы компенсировать этот риск, банки выходят на фьючерсные биржи, хеджируя свои валютные и процентные риски путем занятия компенсирующих позиций с помощью покупки или продажи фьючерсных контрактов. Поскольку за Eurex стоят крупные немецкие банки, неудивительно, что основным фьючерсным контрактом, котируемым на этой электронной бирже, стали 10-летние германские бонды, сокращенно — бунды. Когда Eurex ввела бунд, он также торговался в формате открытого выкрика на Лондонской международной бирже финансовых фьючерсов (LIFFE). Это предоставляло арбитражную возможность спекулянтам, использовавшим временные расхождения котировок бунда на Eurex и на LIFFE. В конечном счете, доминирующим рынком для бунда стала Eurex, и сегодня на ней ведется вся торговля этим контрактом.

Контракт Eurex на бунды стал успешным не только из-за поддержки крупнейших банков, использовавших этот контракт, но и в связи с технологическими улучшениями. Кроме того, рост числа участников сделал этот рынок эффективнее. Это имело двойной эффект: спрэд между бидом и аском — ценами, по которым покупают и продают, — сузился, а ликвидность повысилась. Помимо веры в банки, поддерживающие Eurex, я считаю, что наиболее важными факторами была низкая базовая волатильность процентных ставок и относительная стабильность мировой экономики. Это позволило институциональным пользователям научиться работе на электронном рынке без рисков, сопутствующих высоковолатильным и непредсказуемым рынкам.

Учитывая успех бунда на Eurex, можно легко представить, что аналогичные типы контрактов будут столь же эффективно торговаться на электронном форуме. Контракты, подобные фьючерсам на евродоллары и валюты, выглядят хорошими кандидатами на электронный трейдинг, поскольку они ликвидные, и на этих рынках доминируют институционалы, что означает легкость заключения сделок между двумя клиентами или между двумя ордер-филлерами. Но когда дело доходит до внедрения электронного трейдинга, остаются серьезные вопросы. Что происходит, когда спокойный рынок внезапно становится волатильным? Когда в яму биржи приходит большее число трейдеров, пол переполняется и становится более шумным. Мы толкаемся плечо в плечо, один против другого, как в вагоне нью-йоркского метро в час пик. То, сколько брокеров и трейдеров может набиться в яму, имеет просто физические пределы.

Что происходит на электронной бирже при внезапном большом наплыве приказов? По крайней мере, с теоретической точки зрения, число участников, которые могут подключиться к электронной торговой системе, практически неограниченно, тогда как у торгового пола есть физические ограничения. Как может электронная система управлять внезапным пиком приказов, вводимых в систему? Любой, кто хоть раз входил в Интернет, знает, когда в режиме он-лайн много пользователей, система замедляет свою работу. Данная аналогия, хотя и упрощенная, затрагивает ключевой вопрос электронного трейдинга. В яме 1 дюжина или 100 дюжин покупок и продаж могут выкрикиваться одновременно. Сможет ли электронная биржа обеспечить такое же прохождение наплыва спроса и предложения без так называемого "бутылочного горлышка", замедляющего торговлю? И по мере того, как все большее число пользователей будет подключаться к электронной бирже, сможет ли компьютерная сеть быть расширена быстро и плавно, чтобы управлять внезапными всплесками торгового трафика? Что произойдет, если компьютерная сеть зависнет?

В апреле 1992 года в Чикаго была размыта подземная стена, в результате Чикаго-Ривер потекла в коммуникационные и обслуживающие тоннели, проходящие под несколькими зданиями в центре города. Чикагскую Торговую Палату затопило, но торговля не останавливалась. Когда компьютерная система вышла из строя, клиринг и отчет о сделках были прерваны. Чтобы решить эту проблему, Торговая Палата использовала переносные компьютеры для записи сделок и расчетов. Если бы на электронной бирже ее черный ящик внезапно подвергся наводнению или какому-то другому виду поражения, трейдинг был бы прекращен? Что бы произошло с открытыми позициями, особенно на рынке, который внезапно сходит с ума из-за событий в мире?

И на философском уровне, как будет показано ниже в этой главе, фьючерсные биржи должны задать себе вопрос, какова будет их ответственность перед армиями новых он-лайновых дэйтейдеров, которые хотят торговать фьючерсами во время перерывов на ланч. Какова ответственность всей этой индустрии за подготовку такого нового игрока, который может не осознавать, насколько втягивающей в буквально наркотическую зависимость может быть адреналиновая лихорадка трейдинга - то есть не слишком ли поздно будет дано такое образование?

Возможно, среди всех вопросов, которые необходимо решать при электронном трейдинге, самый критический — волатильность. Очень часто, когда случается что-то неожиданное, например, неожиданное снижение ставки Федеральной Резервной Системой 15 октября 1998 года, рынок становится волатильным. Лучший способ контроля над волатильностью — убедиться, что на рынке достаточное количество участников, каждый из которых имеет собственное мнение, основанное на ценовых уровнях, фундаментальном и техническом анализе. Наличие 200 или даже 500 клиентов, торгующих контрактом, не обуздает волатильность, если каждый из них имеет одинаковое мнение, или если все они — финансовые институты, использующие похожие модели для оценки, как хеджиро-

вать их позиции наилучшим образом. Когда имеются участники с разными мнениями, включая профессиональных спекулянтов, которые при подходящей цене будут занимать противоположную сторону сделки, ликвидность обеспечена и излишняя волатильность обуздана.

В торговле некоторыми контрактами, например, на евродоллары, доминируют институциональные инвесторы, почти до полного исключения локалов. При таких крупных объемах, какими торгуются евродоллары, имеющие номинальную стоимость контракта \$1 миллион, многие локалы просто не способны конкурировать. Требования к капиталу превысили способность многих локалов торговать достаточно большими лотами — обычно по несколько сотен контрактов — с целью привлечь внимание брокеров, выполняющих приказы для институциональных клиентов. Контракт на евродоллары имеет высокую ликвидность, но низкую волатильность. Например, в одно спокойное утро понедельника фронтальный месяц евродолларов торговался в 6-тиковом интервале, при том, что каждый тик стоил полпункта. Но когда 15 октября 1998 года ФРС снизила ставки, евродоллары взлетели, торгуясь в тот день в 40-ти-ковом интервале, поскольку хеджеры и спекулянты дрались за покупку ближнесрочных контрактов.

В тот день участники рынка были, безусловно, благодарны локалам евродолларовой ямы, обеспечившим необходимую ликвидность для управления внезапным наплывом приказов. Кто знает, как высоко поднялись бы евродоллары, если бы не действия локалов. Тогда возникает вопрос: должны ли эти локалы присутствовать на чисто электронной бирже? Или электронная биржа, на которой совпадение приказов на покупку и продажу обеспечивается автоматически, вытеснит локалов? Это было бы опасным даже на кажущемся спокойным рынке евродолларов, поскольку без достаточного количества участников ценовые отклонения становятся еще более ярко выраженными. Я считаю, случай со снижением ставки демонстрирует действительную ценность открытого и ликвидного рынка. Когда условия внезапно становятся волатильными, прочность рынка сохраняется за счет широкой базы участников. Когда участников достаточно — в том числе и хеджеров, и спекулянтов волатильность становится управляемой.

Длительная волатильность, конечно, не представляет проблемы для рынка евродолларов ввиду низкоинфляционной среды экономики США и относительной стабильности процентных ставок. Но нельзя допускать, что такая ситуация сохранится всегда. История учит нас одному: она повторяется. Когда я начал торговать, цена золота составляла \$800 за унцию, инфляция — около 15 процентов, а краткосрочные процентные ставки достигли пика на уровне 21 процента. Я помню, что, когда мы продали наш дом в городе Ломбарде (штат Иллинойс), мы получили чистую прибыль \$200 000, которые вложили в депозитные сертификаты, дающие 17 процентов. Это принесло нам \$34 000 — больше, чем нам требовалось на покрытие всех расходов нашего домохозяйства за год.

Кто знает, какие будущие глобальные экономические бедствия вызовут двухзначный уровень инфляции или мировой спад экономики? Даже нобелевские лауреаты по экономике не могут спрогнозировать глубину азиатского финансового кризиса, российского дефолта и их влияние на ситуацию в мире. Следовательно, мы должны убедиться, что электронный рынок сможет управлять волнами объема и волатильности так же легко, как это делает яма.

Когда дело доходит до текущего состояния электронного трейдинга, мы рассматриваем в качестве примера Еигех и ее контракт на бунд. Но, говоря о будущем электронного трейдинга, мы должны рассматривать S&P-контракт, высоколиквидный, волатильный и не поддающийся приручению рынок, на котором институционалы не доминируют и не могут доминировать. Динамика фьючерсов на S&P не похожа ни на что другое, в частности, потому что этот контракт основан на рынке акций. Это рынок реагирует на все, начиная с изменения процентных ставок и заканчивая прогнозом ведущей компа-



нии своих квартальных прибылей, что препятствует приливу нового спекулятивного капитала на рынок. Фактически S&P-контракт непредсказуем. Поэтому невозможно определить даже, как рынок прореагирует в любой конкретный день на преобладающие фундаментальные и технические факторы.

За свою карьеру я видел, как приказ на 2 000 контрактов — достаточно большой лот, чтобы ожидать резкого роста или падения рынка — исполнялся в пределах 20 пунктов. В другой раз 20-контрактная сделка сдвигала рынок на 400 пунктов. Когда я начинал торговать, движение Индекса Доу-Джонса на 20 или 30 пунктов было заметным событием. Сегодня движение Доу на 200 пунктов ни у кого не вызывает удивления. Аналогично, в один из дней можно увидеть движение S&P на 2000 пунктов. При такой волатильности чисто электронный форум не сможет справиться с фьючерсным контрактом на S&P.

Конечно, есть люди, заинтересованные в электронном форуме по S&P-фьючерсам. В текущий момент Мерк предлагает контракт E-mini, уменьшенную версию S&P-контракта, стоимостью \$50 000 — в пять раз меньше, чем у его "старшего брата" по яме стоимостью \$250 000. Несмотря на успех E-mini в привлечении менее крупных профессиональных участников, рынок по-прежнему отдает предпочтение ликвидности ямы. Однако вторжение контракта E-mini в зону двухстороннего трейдинга иллюстрирует недостатки, которые, по моему мнению, должны уберечь S&P-фьючерсы от превращения в полностью электронный контракт.

Вспомните, что произошло с E-mini во время снижения ставок ФРС 15 октября 1998 года. Сам S&P-контракт выстрелил вверх на 5 200 пунктов без единого даун-тика, поскольку продавцы исчезли, а покупатели наводнили рынок. Но в тот день на полу Мерк S&P-фьючерсы не торговались выше 1 075. Однако E-mini прошел все расстояние до 1128. В самом деле, с одной стороны, при отсутствии продавцов E-mini-фьючерсов компьютер показывал ап-тики на всем протяжении до верхнего лимита 9 999. Позже Мерк вмешалась и обнулила сделки, проведенные по 1 128, и установила максимальное значение дня для E-mini на уровне 1 082. Что касается заоблачной котировки 9 999, то эта цена — которая не была действительной — обеспечивала одному удачливому трейдеру прибыль \$11 миллионов по сделке из одного контракта! Это подчеркивает недостатки E-mini, связанные с отсутствием ликвидности. Без достаточного количества участников рынка ликвидность страдает, а ценовые движения становятся более размашистыми.

Даже на Eurex ликвидность и волатильность — предмет озабоченности в отношении фьючерсного контракта на немецкие акции, известного как DAX. Один европейский трейдер рассказал мне недавно, что он воздерживается от торговли в одно время более чем 20 DAX-контрактами ввиду недостаточной ликвидности. Там, где ликвидность вызывает озабоченность, торговая яма продолжает доминировать даже при наличии электронной альтернативы. Вот почему я уверен, — особенно на неликвидных рынках или на рынках ликвидных, но высоковолатильных, — необходимо объединять наиболее современный электронный трейдинг с традиционной системой открытого выкрика.

Я не говорю "до свидания" полу, на котором торговал почти два десятилетия. Но электронный трейдинг продолжает свое наступление по причине относительной простоты технологии "укажи-и-щелкни мышью" и способности современных компьютерных бирж оперировать крупными объемами. Технологические прорывы только повысят эффективность рынка. После этого трейдерам в яме придется прислушаться к тому, будет ли это соловьиной трелью увеличения объемов или реквиемом торговому полу.

На протяжении многих лет сторонниками электронного трейдинга выдвигались различные аргументы сократить торговые издержки, например, устранив персонал пола. Другие указывали на конкурентное давление, а недавно выделили необходимость предоставления открытого доступа всем игрокам фьючерсного рынка, включая розничных клиентов. Пока электронный трейдинг не стал нашей реальностью, я считаю, что отказ



от нашего прошлого несет в себе опасность подрыва рынка. Цельность наших рынков, основанная на открытом доступе к рынку всех игроков, не должна быть уничтожена попыткой протолкнуть дорогую технологию на более широкий диапазон продуктов. Продолжают оставаться реальные проблемы, которые необходимо решать до того, как электронный трейдинг может быть воспринят с полным доверием.

Одна из главных проблем - латентность. Теоретически латентность разграничивает игровое поле на уровне гарантированием, что все игроки, независимо от того, где они находятся, получают доступ к системе с одинаковой скоростью. Возьмем, к примеру, GLOBEX, электронную торговую систему Мерк, работающую после закрытия биржи. Латентность позволяет трейдеру из Азии размещать свои приказы, которые в электронной системе исполняются в порядке поступления так же быстро, как это может сделать кто-то, имеющий офис в здании биржи. Но я уже говорил, не все электронные биржи обеспечивают всем игрокам одинаковый доступ. Дополнительная электронная торговая система "Проект А" Чикагской Торговой Палаты, которую я изучал, позволяет трейдерам и брокерам, офисы которых расположены в близлежащих помещениях, подключаться к системе через локальную сеть биржи (LAN). Я могу утверждать, что иногда LAN-соединение предоставляет игрокам, расположенным в здании Торговой Палаты, преимущество от двух до семи секунд по сравнению с трейдерами и брокерами в других местах.

Другая проблема, с моей точки зрения, - метод исполнения приказов в порядке поступления, который использует Еигех, решается ситуация множественности цен на покупку и продажу. Вот пример, что происходит в S&P-яме бесчисленное число раз в день. Скажем, у брокера есть приказ на продажу 300 контрактов, и к нему подсакивают 20 человек заключить сделку. Он может разделить эти контракты между первыми семью людьми, которых он видит. "Продано! Сто! Пятьдесят! Пятьдесят! Пятьдесят! Двадцать! Двадцать! Десять!" В течение секунды брокер заключил сделки с семью различными людьми практически одновременно. Если вы оказались среди трейдеров, выбранных этим брокером, вы получили часть этой сделки; в противном случае вы остались в стороне. Но в любом случае вы сразу знаете, купили или не купили все или часть этих 300 контрактов.

В электронной системе игра идет абсолютно по-другому. Скажем, снова приказ на продажу 300 контрактов привлеч дюжину страждущих покупателей, и все они кликнули на своих компьютерных экранах одновременно. Чтобы сохранить конкурентное преимущество, эти технотрейдеры, скорее всего, введут свои ордера в форме рыночных приказов, что означает их исполнение по преобладающей цене. Скорее всего, с целью экономии времени трейдеры выставят рыночные ордера с помощью запрограммированных "горячих клавиш" на клавиатурах. Их спрос будет удовлетворяться в порядке поступления, и за несколько щелчков рыночные приказы будут исполнены. Но что происходит с оставшимися покупками против этого 300-контрактного предложения? Покупки, введенные как рыночные приказы, по-прежнему являются действительными, присутствуют в электронной системе и не могут быть просто отменены. Они остаются рыночными приказами, загоняющими котировки все выше и выше, пока не будут исполнены.

Я уже говорил, что исполнение и запись сделки на электронной бирже проходят гораздо быстрее. Но электронный трейдинг не может конкурировать со скоростью принятия решений и исполнением сделок в яме за доли секунды. Необходимо также время на загрузку сделки по определенной цене в электронную систему. Трейдер должен впечатать символ торгуемого контракта, количество, цену и так далее. Это может занимать гораздо больше времени, чем просто повернуться к другому трейдеру в яме и крикнуть: "Продаю! 20!"

Другая проблема электронного трейдинга - возможность технических ошибок. Вероятно, каждый из нас в тот или иной момент времени испытывал разочарование в

компьютере, который, казалось, не реагировал на команды. Мы не можем открыть e-mail-сообщение или файл, щелкаем мышью еще, еще и еще... Наконец у нас открыты 12 копий Microsoft Outlook, и компьютер размораживается. То же самое может произойти и при электронном трейдинге. В ноябре 1998 года циркулировали слухи, и об этом сообщалось в прессе, о крупных объемах ошибочных сделок на Eurex. В одной истории говорилось, что какой-то стажер случайно ввел приказ на 100 000 контрактов, полагая, что просто практикуется, а не торгует реально. Неясно, что же произошло на самом деле. Но это привлекло внимание к вопросу о том, что слишком большое количество щелчков с клавиатуры новичка может привести к огромным позициям на фьючерсном рынке, которые не входили в чьи-либо намерения.

Достаточно вспомнить судьбу компании Griffin Trading, которая обанкротилась в декабре 1998 года, пострадав от убытков несанкционированного зарубежного трейдинга. Согласно статье Винсента Боланда в Financial Times за 1 февраля 1999 года — "Фьючерсные трейдеры могут искать \$2,7 миллиона на покрытие убытков, связанных с крахом Griffin Trading" ("Futures Traders May Seek to Recover \$2.7 Million Tied to Griffin Trading Collapse" опубликована компанией Dow Jones & Company, Inc.), счета Griffin закрыты после того, как независимый трейдер, пользовавшийся клиринговыми услугами этой фирмы, понес убытки в \$10 миллионов при инвестировании во фьючерсы на бонды германского правительства. Этот инцидент заставил Eurex и другие электронные биржи устанавливать барьеры против огромных несанкционированных позиций, занимаемых на рынке. При анонимной системе сопоставления приказов, что может помешать двум трейдерам ввести одновременно огромные компенсирующие друг друга позиции, скажем, на покупку и на продажу по 10 000 контрактов, зная, что они автоматически будут состыкованы в сделку? Эти трейдеры могли бы поделить прибыль от выигрышной сделки, оставив на клиринговой фирме обязательства по проигрышной сделке, и после этого отправиться на какое-нибудь тихоокеанское убежище, не имеющее законов об экстрадиции. Ветеранам данного бизнеса очевидно, что клиринговые организации электронных бирж должны учиться управлению рисками точно так же, как это делали традиционные фьючерсные биржи. При открытом выкрике крупные сделки сразу бросаются в глаза и не могут остаться незамеченными.

Когда я был партнером Системы исполнения малых приказов NASDAQ (SOES), один из наших трейдеров ввел приказ на покупку 1 000 единиц какой-то акции. Когда сразу подтверждение не поступило, он нажал на кнопку снова. К тому времени, как он прекратил нажимать данную кнопку, он ненамеренно купил 15 000 акции.

Может показаться, что предотвратить эти ошибки повторных щелчков можно достаточно легко простым правилом: не делайте этого. Но когда рынок движется быстро и неистово, и вы пытаетесь исполнить сделку, а компьютер выглядит не реагирующим, появляется искушение подумать, что с машиной что-то не так. Чтобы не допустить превращения этих клавиатурных инцидентов в катастрофические убытки, в электронные программы должны быть встроены функции контроля. Трейдерам не следует разрешать торговать за рамками их лимитов. Установка этих правил может находиться в компетенции торговой фирмы или оператора клиринга. Но эти ограничения должны быть установлены не толь ко для защиты трейдеров, но и для защиты клиринговой фирмы, которая понесет ответственность, если трейдер всплывет вверх брюхом.

Нам не должно быть стыдно за то, как много раз за прошедшие годы трейдеры жаловались на угрозу со стороны электронных систем, в частности, на Мерк. Например, на рынках валютных и евродолларовых фьючерсов доминируют институционалы частично из-за низкой волатильности рынка. Это привело к узкому спреду между ценами бид и аск. Ордер-филлер на верхнем кольце или на верхнем уровне ямы с заявкой на покупку 1000 контрактов часто может посмотреть напротив, на другого брокера, которому нужно

продать 1 000 контрактов. При этом нет никакого стимула обращаться к локалу, который предлагает 200 контрактов, когда сделка может быть легко выполнена между двумя приказами. Такая деятельность вытесняет локалов, у которых часто не хватает капитала, чтобы заключать крупные сделки с институционалами.

Преобладание институционалов в евродолларах укрепились жесткими разногласиями между многими брокерами и трейдерами Мерк после запрета двойной торговли. В результате этого запрета некоторые ордер-филлеры потеряли почти половину своего годового дохода. Этот разрыв заставил некоторых ордер-филлеров избегать торговли с локалами всегда, когда это возможно. Группа локалов из евродолларовой и валютных ям инициировала формирование специального "комитета локалов" на Мерк в середине 1980-х годов, состоящего из независимых фьючерсных и опционных трейдеров. Ввиду моей известности в качестве локала меня попросили присоединиться к этому комитету. Одним из первых дел комитета было создание комиссии по изучению потока приказов в ямах. Результаты оказались поразительными. По валютным фьючерсам между ордер-филлерами (без участия локалов) заключалось примерно от 75 до 80 процентов сделок. По фьючерсам на евродоллары этот процент был еще выше — от 90 до 95 процентов. Удивительно то, что локалы участвовали примерно в половине всех сделок по высоковолатильному и ликвидному S&P-контракту, чем и объяснялась неспособность институционалов доминировать на этом рынке. Это связано с основной чертой фьючерсной торговли: локалы необходимы для обеспечения ликвидности.

После обнародования результатов этого исследования назначили собрание локалов и ордер-филлеров для поиска мира между этими игроками. Я помню рассудительное выступление Джека Сандлера на этом собрании: "Если вы хотите добиться торговли этими контрактами через черный ящик, вам надо продолжать делать то, что вы делаете, и покончить с локалами", — отчитывал он брокеров.

Во фьючерсной индустрии нам хорошо известно уже более десяти лет, что электронный трейдинг где-то на горизонте. Сегодня он уже здесь. Технологии произвели в трейдинге революционные изменения. Например, моя фирма использует компьютерные модели, определяющие сигналы о сделках с помощью искусственного интеллекта. Эти средства позволяют мне оставаться на рынке намного дольше, чем мне хотелось бы стоять в той яме. Но даже при лучших технологиях и при полной электронизации биржи человеческий элемент в трейдинге по-прежнему решающий. Существует одно качество, которое не может быть скопировано программой или продублировано искусственным интеллектом. Интуиция и шестое чувство важны при трейдинге, даже если иногда они бросают вызов холодной логике компьютера. Когда дело касается заключения сделок для наших клиентов, при анализе рынка и определении сигналов о ценовых уровнях, на которых нам следует покупать или продавать, мы полагаемся на компьютерные системы. Но я наблюдаю за исполнением сделок, основываясь на моем 18-летнем опыте, полученном в яме. Компьютер может проанализировать рынок, но только человек может угадать и предсказать психологические рыночные факторы.

Возможно, в человеческой природе заложен страх перед вытеснением машинами, которые мы сотворили. Это в какой-то мере созвучно истории о Франкенштерне, где творение вышло за отведенные создателем рамки. Рабочие говорят, что автоматизация стоит им рабочих мест. Автоматизация повышает производительность, гласит менеджмент. Это старый спор, который, скорее всего, закончится нескоро. В дебатах по поводу электронного трейдинга прослеживается в некотором смысле та же динамика. Даже компьютерам с искусственным интеллектом необходим человек, который будет их программировать. Но данный электронный форум, при котором вы можете быть и в Чикаго, и в Нью-Йорке, и в Лондоне, или где-нибудь еще, бросает вызов эксклюзивности фьючерсной индустрии. Игрокам больше не надо выходить на арену; игра пришла к ним сама.

Я отчетливо помню, как на собрание членов Мерк в 1987 году поступил звонок от руководителей биржи. Для меня и многих других поступившее объявление оказалось полной неожиданностью. Мерк предлагала введение электронной торговой системы, функционирующей в нерабочее время, известной как Пострыночная Торговля (Post [Pre] Market Trade, PMT), которая позже получила название GLOBEX. И Лео Меламед, и Джек Сандлер пытались продать идею членам биржи в качестве способа сохранения преимуществ Мерк на рынке финансовых фьючерсов. Их аргументация сводилась к тому, что электронная торговая система будет фактически оберегать торговую яму, поскольку она отбросит иностранных конкурентов от поглощения наших контрактов. Угрозы виделись со всех сторон.

Нам оказалось достаточно посмотреть на Чикагскую Торговую Палату, которая была озабочена открытием Токийской Международной Фьючерсной Биржи (Tokyo International Futures Exchange) и тем, какое влияние может оказать ее ведущий фьючерсный контракт на рынок 30-летних бондов Казначейства США. Мерк была ограждена от конкуренции по S&P-фьючерсам, поскольку обладала эксклюзивной лицензией на торговлю этим контрактом. Но, как заявляли лидеры Мерк, иностранные биржи могут вести торговлю фьючерсами на валюты и евродоллары в нерабочие часы, когда пол Мерк закрыт.

Лучшей защитой от этой видимой угрозы была тактика нападения. Единственным способом защитить ямы было введение электронного трейдинга во внеурочное время, говорили нам лидеры Мерк. Локалы и брокеры не воспринимали GLOBEX в качестве угрозы ввиду заключенного соглашения, согласно которому электронный трейдинг будет проходить только во внеурочное время как минимум 15 лет.

Чтобы продать идею GLOBEX торговому сообществу, лидеры Мерк использовали мощный стимул: жадность. Мы слышали истории о "кухонном дилинге" в Азии, которые были ничем иным, как клубами инвесторов, которые торговали S&P-контрактом по котировкам с задержкой, а после этого в конце дня производили расчет между игроками наличными. Эти "бутлегерские" операции показали, что за границей существует спрос на торговлю нашими контрактами. Чтобы заработать на этом спросе, руководство Мерк вообразило себе GLOBEX в качестве революционного средства для распространения сферы влияния наших контрактов в то время, когда торговый пол закрыт. Жадность перемешивалась с обещаниями, что заморские институты, торгующие на GLOBEX, будут входить на наши рынки во время работы торгового пола, чтобы закрыть или открыть позиции, тем самым принося дополнительный объем в яму.

В начале октября 1987 года, всего за две недели до ставшего сегодня легендой фондового краха, вопрос GLOBEX вынесли на референдум и одобрили соотношением голосов 6 к 1. "Это невероятно, - были процитированы слова Джека Сандлера 8 октября 1987 года в статье в "Chicago Tribune", озаглавленной "Мерк Oks Automated, 24-Hour Mart", написанной Кэрол Джоузайтис. - Внушительная победа, даже лучше, чем мы думали".

В июне 1992 года GLOBEX приступила к проведению операций, соединив Мерк с Reuters Holdings Pic, базирующейся в Великобритании компанией по предоставлению новостей и рыночных данных. Торговая Палата присоединилась к GLOBEX позднее, а еще позже вышла из нее в интересах собственного "Проекта А". GLOBEX вводилась медленно, но было уже очевидно, что она выживет. Подписчиков присоединялось все больше, в том числе и Borsellino Capital Management. GLOBEX разрешила работающим со мной трейдерам участвовать в ночных торгах, а также предоставила нам возможность отслеживать рынок в интересах наших инвесторов. В этом отношении GLOBEX — еще один инструмент, которым могут пользоваться участники рынка. Точно так же, как технические ценовые графики, арбитражи между наличным индексом и фьючерсом или между



фьючерсами и опционами, и все остальные рыночные инновации, электронные системы — инструменты, которые ни один трейдер не может себе позволить игнорировать.

Электронный трейдинг оказал свое влияние на биржевой пол. Возможно, это наиболее ярко отразилось в стоимости членства на бирже, то есть в цене места. Моими основными капиталовложениями как локального трейдера были два членства в Мерк по \$150 000 за место на Международном денежном рынке (International Monetary Market, IMM) и \$150 000 за место на Международном опционном рынке (International Options Market, ЮМ). Стоимость этих мест — барометр ценности наличия локалов на фьючерсной бирже. Когда объявили о создании GLOBEX, цена биржевых мест действительно повысилась. В самом деле, мое IMM-место в 1996 году достигло максимального уровня \$950 000, в то время как ЮМ-место достигло цены \$400 000. Однако сегодня стоимость ЮМ-места за наличные между \$130 000 и \$140 000, в то время как IMM-место оценивается между \$210 000 и \$220 000. В чем причина? Электронный трейдинг продолжает свое вторжение в нашу индустрию, сокращая стоимость владения местом на традиционной фьючерсной бирже.

Исторически сложилось так, что фьючерсные спекулянты никогда не были долгосрочными инвесторами. Менталитет краткосрочного спекулянта идет рука об руку с философией дэйтрейдинга. Достаточно посмотреть на наступление Интернета, чтобы понять, почему среди представителей фьючерсной индустрии так много тех, кто приветствует пришествие электронного трейдинга. Сегодня на рынке появился новый тип спекулянта — индивидуал, он-лайнный инвестор/трейдер, покупающий и продающий акции через домашний ПК. Этот наплыв новых инвесторов на фондовый рынок заставил некоторых представителей фьючерсной индустрии задуматься над открытием нашего рынка, который по-прежнему остается "бутиком" внутри всей финансовой индустрии, имеющей огромную армию игроков. Просто сопоставьте числа: в мировой объем торговли фьючерсами инвестировано около \$36 миллиардов; дневной объем торговли акциями на Нью-Йоркской Фондовой бирже (NYSE) имеет среднюю стоимость \$29 миллиардов. Десятилетием раньше исследование показывало, что в мире фьючерсами торгуют 400 000 человек, в то время как в акции инвестирует 40 миллионов человек. Сегодня при учете инвестиций через взаимные фонды и по пенсионным фондам 401 (к) число владельцев акций по меньшей мере утроилось. Даже при тех же темпах роста число людей, связанных с фьючерсами, сравнительно небольшое.

Торговля акциями через Интернет показывает, что общее число спекулянтов, готовых и желающих проводить операции со своих домашних ПК, огромно. Их никак нельзя отнести к категории инвесторов, действующих по принципу "купи-и-держи", которые покупают акцию сегодня и держат ее несколько месяцев или лет. Они - краткосрочные инвесторы, ищущие возможность получить быструю прибыль за несколько дней или даже в течение одного дня. Горячие домашние спекулянты, однажды научившись, могут торговать определенными фьючерсными контрактами на казначейские бонды, на S&P-фьючерсы, Доу-фьючерсы, фьючерсы на валюты и евродоллары. Эти спекулянты акциями уже улавливают влияние некоторых технических факторов, например, влияние на рынок изменений процентных ставок. Это повышает для них привлекательность торговли финансовыми фьючерсами по сравнению с торговлей, например, более специфическими контрактами на свинину или говядину, на которые влияют совсем другие фундаментальные и технические факторы. И со временем этим индивидуалам потребуется всего лишь короткий опыт, чтобы понять, что с точки зрения дэйтрейдинга, фьючерсная торговля, несмотря на ее рискованность, более справедливый рынок.

Во-первых, волатильность позволяет получать прибыль на фьючерсах быстро. Я не знаю ни одного спекулянта, покупающего S&P-контракт и держащего его пять лет. Во-вторых, контрактная гарантия или маржа, составляет для одного S&P-контракта \$16 000,



тогда как сам контракт контролирует акции общей стоимостью \$250 000. Это совсем не то, что 50-процентная маржа, требуемая для торговли отдельными акциями. К тому же что наступление электронного трейдинга сокращает комиссионные. В денежном выражении они по-прежнему гораздо выше у акций, чем у фьючерсов. Покупка 100 акций по 10 долларов, номинальная стоимость которых \$1 000, может стоить инвестору от \$7 до \$20 комиссионных. А за комиссию около \$10 за полный оборот — и покупку, и продажу — инвестор может торговать S&P-контрактом стоимостью в \$250 000. Кроме того, фьючерсная торговля позволяет спекулянтам использовать леввередж для занятия гораздо больших позиций, чем возможные позиции по акциям, которые могут быть открыты с помощью имеющейся у них наличности.

Во фьючерсной торговле при введении приказа участник немедленно становится частью рынка. Когда кто-то хочет осуществить сделку с акциями, он (или она) должен сначала позвонить брокеру. После этого брокерский дом решает, будет ли он занимать противоположную сторону данной сделки. Рост он-лайнной торговли акциями изменил ситуацию. Существует явный спрос на системы, предоставляющие индивидуалам прямой доступ к рынку. Приказы могут вводиться и исполняться без участия брокера. Зачем бы еще могло понадобиться он-лайнному брокеру E-Trade Group Inc. и инвестиционному банку Goldman Sachs Group LP соглашение о покупке 50 процентов компании Archipelago LLC в ситуации, когда ходили слухи об этой \$50-миллионной сделке? Archipelago оперирует системой, позволяющей дэйттрейдерам вводить свои приказы по акциям NASDAQ в электронной форме через свою сеть электронных коммуникаций (Electronic Communication Network, ECN). Используя ECN, дэйттрейдеры получают профессиональный доступ к NASDAQ, минуя брокера. Фьючерсные рынки могут теперь извлечь урок из этой он-лайнной революции в торговле акциями. Электронный доступ может легко привлечь большее количество участников, особенно индивидуалов, имеющих капитал и желание торговать.

Однако торговля фьючерсами совсем другая игра по сравнению с торговлей акциями, даже на электронной бирже. Торговля фьючерсами основана на наличии у всех игроков открытого и равного доступа. При торговле акциями приказы клиента в электронной форме поступают брокерам, имеющим выбор между занятием противоположной стороны сделки и предложением этих приказов на рынке. Независимо оттого, торгуется ли акция на NASDAQ или на NYSE, брокер всегда проводит данную транзакцию и часто принимает в ней участие. Это фундаментальное отличие между акциями и фьючерсами подчеркивает, почему электронная торговая система NASDAQ никогда не может быть принята в качестве модели для фьючерсной торговли. На фьючерсном рынке, основанном на равном доступе, обеспечиваемом открытым выкриком, принятие системы типа NASDAQ потребовало бы фундаментального изменения протокола и самих правил торговли.

И все же полезно проанализировать эволюцию рынков акций в связи с развитием и применением технологии для ускорения доставки приказов на пол. На NYSE локальные трейдеры много лет назад вытеснялись с пола в офисы, расположенные выше. На полу NYSE преобладают специалисты, действующие подобно ямам с одним ведущим при системе открытого аукциона. Специалисты следят за исполнением приказов на покупку и продажу, обеспечивая проведение сделок подобающим образом. В случае отсутствия каких-либо приказов специалисты обязаны делать рынок для публики. Если рынок снижается и нет покупателей, специалисты обязаны покупать приказы на продажу, исходя из рыночных условий и имеющегося у них капитала. Если цена акции падает слишком сильно, специалист может закрыть торги и снизить цену покупки для привлечения покупателей. Когда равновесие будет снова достигнуто, торговля может быть возобновлена. Сделки подобного типа занимают в общей деятельности специалистов примерно от 10 до

20 процентов. Далее, когда специалисты торгуют для своих фирм, они могут это делать лишь таким способом, который не будет негативно или позитивно влиять на цену акции, то есть при тике вниз они могут только покупать, а при тике вверх — только продавать. Основное правило в том, что приказы публичных клиентов имеют приоритет над их собственными ордерами.

На NYSE большинство клиентских приказов доставляется через электронную систему DOT (Designed Order Turnaround). Система DOT, введенная в начале 1970-х годов, предназначена дать возможность брокерам акций со всей страны вводить небольшие приказы в электронном виде. С тех пор система DOT активно используется трейдерами акций для доставки их приказов на пол, и сейчас через нее проходит львиная доля объема сделок с акциями NYSE. Когда DOT-система вводилась в действие, считалось, что она заменит специалистов. Вместо этого наплыв приказов через DOT усилил роль специалистов на бирже акций.

По существу NYSE двухуровневый рынок, на котором некоторые приказы обрабатываются специалистами, а крупные блочные сделки между институциональными инвесторами подбираются и исполняются вне пола. Управление крупными блоками вне пола избавляет рынок от психологического воздействия, которое, к примеру, могла бы оказать покупка или продажа 50 000 акций IBM на торговом полу в качестве одной огромной сделки. С точки зрения фьючерсного трейдера, такой подбор покупок и продаж вне пола противоречит принципу открытости фьючерсных рынков. Если бы я торговал акциями IBM через мой ПК в качестве дэйтрейдера, мне бы хотелось знать о блочной сделке на 50 000 акций до того, как она произойдет, а не после этого.

С самого своего начала в 1960-х NASDAQ была полностью электронным рынком, сетью брокер-дилеров, и у нее никогда не было торгового пола. Цены покупок и продаж по акциям выставляются маркет-мейкерами и распространяются через систему котировок NASDAQ. На NASDAQ исполняются два основных типа приказов:

1. Приказы на покупку и продажу по определенной цене.
2. Рыночные приказы, исполняемые на основе текущей ценовой котировки.

Фирмы-члены NASDAQ делают рынки акций путем предоставления котировок на покупку и продажу. Они также имеют право занимать противоположную сторону сделок клиентов. Например, клиент звонит брокеру NASDAQ по поводу приказа на покупку Intel по 85. Этот приказ может быть помещен в "книгу" ордеров и отражен в системе NASDAQ в качестве доступного бида либо брокер может занять противоположную сторону данной клиентской сделки. В этом случае фирма брокера продаст акции Intel по 85 в надежде купить их на рынке по более низкой цене. Обычно дилеры NASDAQ не занимают противоположную сторону клиентских приказов с фиксированной ценой, за исключением случаев, когда уверены в развороте рынка или, например, если у них есть крупный блок продаж по 85. Фирмы принимают практически все рыночные приказы, что позволяет им покупать акции по ценам продавцов и продавать им по ценам покупателей.

Я никогда не торговал акциями. Однако когда коллеги по бизнесу или знакомые впервые встречали меня и узнавали, что я S&P-трейдер, мне всегда задавали два вопроса: во первых, им хотелось знать, что я думаю о какой-то акции. (Они смотрели на меня так, как будто я ухожу от вопроса, когда я объяснял, я не торгую акциями, а торгую фьючерсами на индекс акций). Второй вопрос: "Почему я всегда получаю такое плохое исполнение приказов по акциям? Мне всегда приходится покупать по цене аск и продавать по цене бид..." Теперь они знают ответ на этот вопрос.

Для профессионального трейдера акций поток приказов — источник жизненной силы. Например, небольшие брокерские фирмы, не имеющие своих маркет-мейкеров,

получают приказы клиентов и размещают их через фирму — члена NASDAQ. Раньше этим тысячам мелких фирм со всей страны приходилось платить комиссионные за исполнение их приказов. Например, фирма "Joe and Jones Brokerage" из Омахи, штат Небраска, небольшая брокерская фирма по торговле акциями, клирингом своих сделок не занималась. "Joe and Jones Brokerage" собирала комиссионные со своих клиентов, но ей приходилось оплачивать приказы, которые должны были исполняться через клиринговую фирму — "Big NASDAQ Broker Dealer". Как и должно быть при капитализме, какой-то брокер NASDAQ понял: чем больше поток приказов, тем больше возможностей выполнять покупки по цене бид и продавать по цене аск. Тогда этот предприимчивый брокер-дилер приехал в "Joe and Jones Brokerage" через всю страну, предложив им оплату за их поток приказов. Я прошу всех дэйтрейдеров акций представить, как легко было бы получать прибыль, если бы вы первым получали доступ к тысячам покупок и продаж и могли бы выбирать из них те, которые хотите!

Когда я в 1986 году был ведущим ордер-филлером в яме S&P и обычно через меня проходило 10 процентов всего объема операций S&P-ямы, мне поступил странный звонок от одной нью-йоркской фирмы. Она заявляла, что контролирует 1 процент объема операций NYSE, заключая в день сделок примерно на 150 000 акций. Когда я встретился с этой фирмой в Нью-Йорке, я впервые увидел, каким образом идет торговля акциями. Фирма имела сеть розничных и институциональных брокеров, которые предоставляли приказы на покупку и продажу. Когда они получали приказ на покупку или продажу, у фирмы была минута или две на принятие решения, хочет ли она участвовать в этой сделке. Я знаю, что у Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC) жесткие правила в отношении фирм, торгующих на клиентских приказах, но поток клиентских приказов по-прежнему создает возможности для брокеров. Если они покупают акции у брокера X из Омахи, они могут попытаться продать их брокеру Y в Нэшвилле, заняв при этом посредническую позицию с прибылью в одну восьмую пункта. При объеме 150 000 акций в день это имело большой прибыльный потенциал.

Представители фирмы спросили меня, если такая схема работает по акциям, почему она не может быть применена при торговле фьючерсами на фондовый индекс? Именно в этом и состоит проблема. Для меня было бы незаконным раскрывать приказы клиентов третьей стороне. При торговле фьючерсами приказы клиента неприкосновенные. Они должны быть предложены и расторгнованы на открытом форуме, где каждый правомочный игрок будет иметь на них равные шансы.

Хотя торговые системы, использующиеся при торговле акциями и фьючерсами, очень сильно различаются, у них возникает новое сходство. Меня больше всего беспокоят потенциальные он-лайновые игроки. Я не имею в виду профессиональных трейдеров, торгующих у экрана (скрин-трейдеров), ежедневно изучающих рынки и торгующих на них акциями или фьючерсами. Я говорю о любителях или дилетантах, считающих, что они могут войти в Интернет и торговать с крупными игроками. Если бы у меня не было озабоченности относительно долгосрочной выживаемости фьючерсных рынков, я бы приветствовал этих новых он-лайновых игроков. Опытному трейдеру не составит труда получать прибыль на этих наивных инвесторах. Одним из моих ритуалов, сложившихся за годы трейдинга, было подшучивать над новыми трейдерами, которые появлялись в яме со значками "новый участник", с яркой красной окантовкой, предупреждающей нас, ветеранов, что среди нас новичок. Я подходил к такому новичку, брал его за руку и говорил: "Стой прямо рядом со мной. Я позабочусь о тебе... Я превращу твои деньги в мои деньги".

Он-лайновый трейдинг и неопытные клиенты, которых он привлекает, вовсе не повод для смеха. Они оказались золотым дном для дисконтных брокеров акций, для которых он-лайновый трейдинг не более чем возможность вовлечь в игру больше участников

и получать больше комиссионных. Данные по отрасли показывают, что активы, управляемые он-лайнными инвесторами, по прогнозам должны вырасти с текущего уровня около \$100 миллиардов до \$524 миллиардов в 2001 году и составить более 8 процентов всех активов, которыми обладают инвесторы. Однако для индивидуальных инвесторов он-лайнный трейдинг по сути более быстрый способ контакта с брокером через приукрашенный e-mail. Приказы этих инвесторов не поступают непосредственно на пол NYSE. Суть в том, что он-лайнные инвесторы обеспечивают поток приказов, который брокерские дома могут продавать клиринговым фирмам.

Для публики он-лайновая торговля акциями привлекательна по двум причинам: жадность и свобода. Они хотят делать деньги; все мы любим делать деньги. Теперь они считают, что в состоянии это делать. Их привлекает возможность торговать по собственному усмотрению. Я уже сталкивался с этим бесчисленное количество раз. Я встречал профессионалов со степенью MBA и PhD, имеющих высокооплачиваемую и очень престижную работу. Но, когда они узнавали, что я — трейдер, они хотели услышать все о моем образе жизни. Для тех, кто находится несколько ниже на карьерной лестнице, привлекательность трейдинга еще больше. Она связана с фантазиями об образе жизни, наполненном сексом и большими деньгами. Они могли представить себя "вырубающими" круглые суммы на торговле акциями за своим домашним компьютером. После этого они могли сказать своему боссу, чтобы он катился с его работой и...

Когда речь заходит о полчищах он-лайнных трейдеров, брокеры счастливы, поскольку нет никаких проблем с "перетряской" и бессовестной практикой подстрекания клиентов к частым покупкам и продажам акций для получения комиссионных. При он-лайнном трейдинге клиенты сами решают, когда им торговать, не советуясь об этом со своим брокером. По мере того, как на рынке акций появляется все больше дэйтрейдеров и краткосрочных спекулянтов, они, по существу, сами "перетряхивают" свои портфели в надежде на получение прибылей. Брокер рынка акций может компенсировать пониженные комиссионные одним единственным способом — увеличив объем проводимых клиентами сделок. Помните, что брокерские фирмы платят всего лишь долю цента за клиринг сделок. А Интернет — идеальная сеть для заманивания публики.

Вы только посмотрите на соответствующие объявления. На них всегда показаны улыбающиеся люди, сидящие у своих компьютерных экранов и торгующие своими любимыми акциями. Однако при внимательном рассмотрении предложение уже не выглядит столь многообещающим. Бесспорно, нет ничего плохого, если инвестор изучил компанию и решил купить ее акции через он-лайнного брокера, используя пониженные комиссионные. Опасность таится в искушении использовать он-лайнный трейдинг акциями для получения быстрых прибылей, что почти наверняка приведет к быстрым убыткам, особенно после учета комиссионных и других расходов.

Я полностью согласен с Джоном Стеффенсом, вице-президентом Merrill Lynch, публично назвавшим он-лайнный трейдинг "серьезной угрозой финансовой жизни американцев". Он-лайновая торговля акциями вызвала стремительный рост числа сидящих дома любителей, уверенных, что они могут торговать акциями в течение дня и "вырубать" прибыль. Это опасное убеждение. Достаточно вспомнить судьбу базировавшейся в Хьюстоне фирмы Block Trading, громко разорившейся в 1998 году. Согласно статье Памелы Уайп "Дэйттрейдинговые фирмы под жестким надзором", опубликованной в "Houston Chronicle" 22 октября 1998 года, регулирующие рынок ценных бумаг органы подали жалобу на Block Trading, заявив, что компания "завлекала клиентов иллюзорными обещаниями прибылей и не предупреждала их о рисках". В газете сообщалось, что разорение Block Trading ускорило расследование регулирующими органами, извлекают ли дэйттрейдинговые фирмы выгоду из неопытности инвесторов обещанием больших прибы-



лей и отказа при этом от предупреждения их о рисках, а также незаконным ссужением денег инвесторам, подстрекая к более активной торговле.

У Комиссии по ценным бумагам и биржам есть длинный перечень правил защиты инвесторов от неэтичного поведения управляющих капиталом и брокеров, которым должны выдаваться лицензии и за которыми должен осуществляться надзор. Однако не существует требований, способных защитить опрометчивых инвесторов от потери денег.

Опытные электронные дэйтрейдеры акций ведут трудную игру между восьмыми и четвертыми долями пункта. Однако эти профессиональные дэйтрейдеры не платят розничных комиссионных; их комиссионные затраты составляют всего несколько центов на сделку. Такие профессионалы входят в рынок и выходят из него, скальпируя прибыли на небольших движениях и пользуясь при этом преимуществом видеть поток приказов. Времена, когда аномалии котировок акций на NASDAQ создавали возможности для проныцательного скальпера, уже прошли. Например, одна система котировок могла показывать бид 7Vg, в то время как другая — 7V4. Теоретически, трейдерам достаточно было отслеживать на компьютерных экранах расхождения между котировками. Это способствовало распространению торговых залов системы SOES.

В начале 1990-х популярность SOES выросла в связи с устойчивым наплывом желающих стать дэйтрейдерами акций, искавших возможность делать деньги. Однако система более плотных котировок на NASDAQ устранила эти расхождения между котировками акций. Вместо этого трейдеры стали пытаться покупать и продавать акции, надеясь получить прибыли на краткосрочных движениях. Между тем они продолжали уплачивать по сделкам с акциями достаточно большие комиссионные. Я критически настроен по отношению к SOES, поскольку недолгое время являлся инвестором ее подразделений, базирующихся в Чикаго. Я не могу разглашать детали ввиду судебного спора, возникшего при распаде партнерства, но я сразу увидел, насколько противоречивым стал венчурный проект SOES. Я подходил к партнерству с подразделением SOES с тех позиций, что имел возможность разработать "качественный контроль" за трейдингом — как программный контроль за недопущением покупок и продаж со стороны трейдеров, не имеющих достаточного капитала. SOES представлялась мне привлекательной с точки зрения перспектив диверсификации путем вложения денег в новую область трейдинга.

Однако система SOES, учитывая высокие комиссионные, получаемые с трейдеров, обеспечивала заведению гораздо большую прибыль, чем трейдерам. Когда какой-нибудь трейдер разорялся из-за плохих сделок и затрат на комиссионные, всегда появлялся другой кандидат, страждущий занять его место. SOES, собирая трейдеров в залы, использовала психологию масс. Когда один из трейдеров выигрывал, его энтузиазм должен был распространяться на других, которые увеличивали объемы своей торговли. Когда у кого-то возникала идея о существовании возможности по той или иной акции, другие с энтузиазмом ее выслушивали, особенно если они несли убытки, которые им было необходимо отыгрывать. Теоретически, если в крупном зале системы SOES возникал достаточный энтузиазм, это могло вызвать взлет акции.

Апостолы SOES несли свое евангелие о богатстве в массы с помощью курсов и семинаров. Им достаточно было преподавать одну "историю успеха": "Я был уволен с работы, и тогда я научился торговать акциями. Теперь я зарабатываю \$10 000 в неделю..." Несмотря на то, что какая-то часть дэйтрейдеров акций имела успех, их было мало, и встретить их можно редко. Гораздо больше было историй о людях, потерявших более \$50 000 за несколько месяцев, и большая часть этих денег уходила на комиссионные. Когда я увидел, чем на самом деле являлось подразделение SOES, я попытался оказать на моих партнеров давление в отношении снижения комиссионных на 90 процентов. Когда они отказались, это стало началом конца нашего партнерства, которое позже развалилось. Трейдеры SOES становились на путь превращения в новую породу спекулянтов, практически



сгорая на алтаре поклонения компьютерным трюкам с деньгами. Они покупались на идею скорого обогащения, считая, что раз это возможно, то должно быть прибыльным. Это примерно то же самое, что полагать, будто восхождение на Эверест доступно практически любому, у кого есть деньги и кто пользуется при этом кислородной маской. Но означает ли возможность подняться на Эверест то, что вам непременно следует это делать? И означает ли возможность он-лайнowego дэйтрейдинга то, что это подходящее занятие для среднего человека, не имеющего знаний и не изучавшего рынки? Насколько все это этично?

Он-лайновые спекулянты могут быстро превратиться в наркоманов трейдинга. Я очень четко понимаю это влечение. После 18 лет работы трейдером я знаю, что такое зависимость от адреналиновой лихорадки. Как только вы, став трейдером, испытаете ее, вы уже не сможете от нее избавиться. Рискую показаться эгоцентристом, скажу, что я мечтаю помочь деньгами каждому, кто иногда подходит ко мне в ресторане, в автосалоне, в магазине или где-нибудь еще со словами: "Вы Льюис Борселино? Вы, вероятно, не помните меня, но я раньше торговал в S&P-яме. Я разорился, но скоро я вернусь..." Даже когда вы разорили свое гнездо неудачными сделками, никто не может убедить вас в том, что вы не очень хороший трейдер.

Из всех проблем электронного трейдинга возможность плохого обращения с индивидуальными инвесторами и их неадекватных действий часто недооценивается. Трейдинг — не игра для любителей. Слишком часто профессионалы, заработавшие деньги в своей профессии, интеллектуалы или, например, врачи, считают, что они могут преуспевать в трейдинге. Они задают себе вопрос: "Разве трудно сравнить покупку низко и продажу высоко с операцией на открытом сердце?" И они говорят себе: "Я знаю, я должен быть умнее среднего брокера". Однако высокий коэффициент интеллекта (IQ) не гарантирует успеха на рынке. Единственное, что он гарантирует, — ложное чувство уверенности в собственных способностях. Трейдинг требует особого уровня компетенции, которая приходит с постоянным изучением. Да, для хорошо владеющих компьютером дэйтрейдеров, профессионалов, использующих все инструменты, имеющиеся в их распоряжении, возможности, безусловно, есть. Определенные умения торговать рынком могут быть приобретены и отточены со временем, но к усердному труду и дисциплине быстрого пути быть не может. Я помню, что это такое, стоять в яме от звонка до звонка, день за днем, пока трейдинг не становится второй натурой. Но даже при торговле с экрана такого понятия, как случайный, эпизодический трейдер, быть не может. И для дэйтрейдинга это особенно справедливо.

Дэйтрейдинг — это проведение сделок входа в рынок и выхода из рынка в течение одного дня. Но я считаю, что у дэйтрейдинга есть еще одно значение: чтобы быть дэйтрейдером, вы должны быть в рынке практически каждый день. Если вы не находитесь в рынке постоянно, вы, возможно, не сможете узнать, что такое рыночный поток, тайминг и ценовые модели, которые развиваются в течение многих дней. Именно поэтому я не считаю, что следует приветствовать вовлечение широкой публики в торговлю фьючерсами только потому, что возможен легкий электронный доступ на наши рынки. Несмотря на все предупреждения и поток разоблачений, это может стать медвежьей услугой массовому клиенту.

Возможно, мне не следует беспокоиться о судьбе этих он-лайковых трейдеров-любителей. Их присутствие на рынке лишь повысило бы ликвидность и дало возможность мне и другим профессионалам зарабатывать деньги с большей легкостью. Однако я возвращаюсь к своим чувствам после краха 1987 года, когда, несмотря на эйфорию, связанную с большими деньгами, меня пугало, что рынок скомпрометировал себя. В конце концов, мы должны защищать свой рынок и гарантировать, что торговля проводится с максимальной пользой для всех участников.

Я не хочу возвращаться к временам, когда мы писали мелом на доске, и я не хочу видеть биржу, на которой будет доминировать сеть великовозрастных недораслей. Яма, как и ее члены, постоянно меняется, растет и адаптируется. Было бы ошибкой списывать торговую яму со счетов. Но в то же время никто не строит препятствий для развития фьючерсной индустрии. И брокер в яме, и профессиональный техносpekулянт — все мы должны сесть на борт корабля электронного трейдинга. Здесь будущее индустрии, и это будущее уже на пороге.

Все это потребует гораздо больших усилий, чем инсталляция компьютеров и презентация электронного трейдинга. Чтобы остаться в бизнесе, фьючерсные брокеры и трейдеры должны принять новую ментальность. Совершить эволюционный скачок к превращению рынка в общемировой можно только с помощью сети, которой является электронная биржа. Что еще более важно, для выживания и будущего успеха на электронной арене сами традиционные фьючерсные биржи должны пройти путь разительных и фундаментальных перемен.

## **Глава 9 Политика, трейдинг и фьючерсная биржа**

Фьючерсная биржа столкнулась с самым серьезным вызовом за всю ее историю. Выдержав все испытания, связанные с расследованием ФБР, надзором регулирующих органов и иностранной конкуренцией, фьючерсные биржи столкнулись со страшным конкурентом — экраном компьютера. Электронные биржи, предлагающие фьючерсные контракты, торговать которыми можно практически отовсюду, где есть компьютер и Интернет, угрожают привести традиционные биржи из кирпича и цемента к обветшанию и запустению. Нигде в мире битва за выживание не идет так напряженно, как в Чикаго, где фьючерсная торговля началась лет 150 назад.

Чтобы отразить эту угрозу со стороны конкурентов, два мировых лидера фьючерсной торговли — Чикагская Торговая биржа и Чикагская Торговая Палата — должны прекратить свою вражду и объединить силы. Единственная их надежда сохранить лидирующие позиции в бизнесе — это формирование единого фронта через внедрение последних достижений технологии и объединение торговых операций. Соперничество между двумя монстрами, уходящее корнями в далекое прошлое, надо преодолеть и забыть. Пришло время отказаться от амбиций, поскольку стоит вопрос о выживании. Но это может оказаться непреодолимым.

Электронный трейдинг, как я подчеркивал в предыдущей главе, уже совсем близко. Продолжение истории в двусторонней торговле контрактами в яме и через электронную биржу. Контракты, на рынках которых доминируют институциональные игроки бондов, евродолларов и валюты, могут показать в электронном формате хорошие результаты, учитывая текущее положение низкой волатильности и высокой ликвидности. Другие контракты — волатильные S&P-фьючерсы или неликвидные сельскохозяйственные контракты — будут лучше торговаться в яме. Но в той или иной форме электронный трейдинг будет наступать.

Для всех, кто принадлежит к нашей индустрии, это и звонок будильника, и отрезвление реальностью. Фьючерсные брокеры и трейдеры должны понять, что яма в том виде, в каком она существует сейчас, не будет единственной игрой в городе. Для сохранения конкурентоспособности традиционные биржи больше не могут полагаться на доминирование их контрактов. На электронной арене практически любой контракт может торговаться отовсюду. Исключения, конечно, составят контракты на S&P-фьючерсы и фьючерсы на Индекс Доу, являющиеся лицензированными продуктами. Но существующая между биржами договоренность, согласно которой одна не должна заступать на беговую дорожку другой, уже утратила актуальность. Достаточно упомянуть биржу Cantor Financial Futures Exchange, начавшую электронную торговлю контрактами на казначейские бонды, конкурируя с Торговой Палатой. Первоначальные объемы на бирже Кантора небольшие, но существование альтернативного рынка должно настораживать. Вопрос времени, когда появятся новые электронные биржи или существующие электронные биржи найдут новых партнеров для расширения своих технологических возможностей, предлагая новые продукты.

Никто не спорит, что проблема электронного трейдинга как противоречива, так и эмоциональна. Вспомните кадровые перестановки на Торговой Палате в конце 1998 года в связи с разногласиями по поводу альянса Торговой Палаты с Eurex. Убеждая Торговую Палату осторожнее отнестись к сотрудничеству с Eurex и к внедрению ее торговой платформы, зерновой трейдер в третьем поколении Дэвид Бреннан выиграл выборы с преимуществом всего в 19 голосов. Он занял место Патрика Арбора, долгое время занимавшего пост председателя Палаты и отстаивавшего альянс с Eurex. К моменту написания этой книги альянс с Eurex уже в прошлом. Торговая Палата отвергла предложение об аль-

янке с Eurex на голосовании, в начале февраля 1999 года. Не могу здесь оспаривать выгоды альянса с Eurex, я знаю, что ни Торговая Палата, ни какая другая традиционная биржа не могут просто игнорировать пришествие электронного трейдинга. По этой причине, несмотря на восприятие электронной торговли в качестве угрозы, реальный враг фьючерсных бирж их — собственное отношение к проблеме. Мерк и Торговая Палата больше не могут смотреть друг на друга, задрав носы и пытаясь доказать, кто из них самая большая и самая хорошая биржа. Скорее, они должны объединить свои силы, как им предлагают поступить с обычным клирингом, и слиться. Однако на этом преобразования не должны закончиться. Эти биржи должны перестроиться в сторону прибыльного управления бизнесом в интересах всех своих акционеров.

Однако для этого Мерк и Торговой Палате придется отбросить соперничество, настолько же долгое и легендарное время, как и история этих двух бирж. На протяжении многих лет Мерк и Торговая Палата соперничали за право называться крупнейшей фьючерсной биржей. Благодаря фьючерсам на евродоллары и S&P Мерк могла претендовать на титул крупнейшей биржи с точки зрения денежной стоимости торгуемых контрактов. Торговая Палата, безусловно, старейшая фьючерсная биржа в мире, могла претендовать на звание крупнейшей только с точки зрения объема контрактов. По мере того, как это соперничество продолжалось на протяжении многих лет, все следили за появлением очередного нового контракта, введение которого могло принести лидерство одной из бирж. Давайте вспомним конкуренцию за фьючерсный контракт, основанный на Индексе Доу Джонса.

С точки зрения Мерк, обладающей целым списком индексов акций, включая индексы S&P, Russel 2000, Nikkei и NASDAQ 100, контракт на Индекс Доу укрепил бы ее позиции в качестве биржи индексов акций. Помимо всего прочего, именно после выигрыша в 1982 году права торговли фьючерсами на S&P 500 Мерк удалось значительно оторваться от конкурента. Контракт S&P 500 - становой хребет мировых финансовых рынков, своего рода лакмусовая бумажка для определения результатов поведения любого другого фондового индекса или портфеля акций. Итак, почему S&P-контракт введен в Чикаго, а не в Нью-Йорке? Я полагаю, что чикагские биржи работают с фьючерсами лучше, чем это могут делать в каком-либо другом месте.

Когда речь зашла о контракте на Индекс Доу, Торговая Палата благодаря своей длительной истории торговли и успеху своих контрактов на казначейские облигации США выиграла это право у Мерк и у Нью-Йоркской Фьючерсной Биржи, теперь известной как Сотех. Конкуренция за контракт на Доу лишь небольшая перестрелка в затяжной войне между чикагскими биржами. (Иногда эта конкуренция между биржами использовалась во благо, как в случае организации благотворительных матчей по боксу между членами Мерк и Торговой Палаты!)

Успех чикагских фьючерсных бирж на многие годы сделал их образцом для подражания везде, где пытались внедрить систему открытого выкрика. Когда я впервые посетил Лондонскую Международную Биржу Финансовых Фьючерсов (LIFFE), мне на мгновение показалось, что я вернулся в Чикаго, на Мерк. Все было абсолютно то же самое, начиная от расположения ям и заканчивая табло котировок на стене. Я понимаю, что то же самое можно сказать о биржах в Сингапуре и Гонконге, созданных по чикагской модели. Мерк и Торговая Палата — прототипы золотого стандарта для всех, кто пытался преуспеть на данном поприще.

Когда эти иностранные биржи только создавались, у чикагских финансовых институтов не было оснований их бояться. Эти иностранные биржи были преимущественно региональными, нацеленными на свои собственные рыночные ниши. Интерес чикагских бирж к торговле резиной или красными бобами был не больше, чем интерес азиатских бирж к торговле свининой или соевыми бобами. Фьючерсы на индекс акций

Nikkei торговались в Чикаго, но они были лишь дополнением к основному рынку, находящемуся в Японии. Заграничные организации собирали местных участников своих рынков точно так же, как это делали чикагские биржи.

Фьючерсная торговля в том виде, в котором мы ее знаем сегодня, родилась в Чикаго около 150 лет назад, когда группа торговцев организовала рынок для продажи и покупки зерновых с поставкой в будущем. Однако историки считают, что возникновение понятия фьючерсной торговли относится к более раннему сроку, а именно, ко временам японского рисового рынка середины семнадцатого века. Я же слышал историю, что создание фьючерсов имеет еще более ранние истоки. По-видимому, изобретателя телескопа Галилео Галилея интересовали не только небеса. Итальянский астроном использовал свое изобретение, чтобы высматривать на горизонте корабли, везущие товары для пополнения запасов местных купцов. Как только Галилей видел корабли, он спешил в город, где нехватка товаров вызывала непомерный рост цен. Он мог заключать соглашение о продаже товаров по текущим ценам с поставкой через несколько дней. Когда корабли причаливали к берегу, Галилей скупал товары и перепродавал их в городе, где прибытие свежих товаров приводило к снижению цен. Заключая соглашение о продаже того, чего у него на данный момент не было, Галилей стал первым фьючерсным трейдером и первым человеком, выполнявшим короткие продажи.

Несмотря на это наследие, первую фьючерсную биржу построили не на перекрестках торговых путей в Европе. Первая биржа фьючерсов создана на Среднем Западе США, где на рынок поступали урожаи зерновых, в Чикаго. В 1848 году группа торговцев основала рынок, который стал называться Торговой Палатой и который до сих пор сохраняет лидерство в торговле зерновыми контрактами. В 1874 году для торговли маслом, яйцами и домашней птицей создана Чикагская Биржа Продуктов (Chicago Produce Exchange). В 1898 году сформировано подразделение этой биржи — Чикагская Палата по торговле маслом и яйцами (Chicago Butter and Egg Board). В 1919 году это подразделение переименовали в Чикагскую Торговую Биржу (Chicago Mercantile Exchange). Мерк расширяла свою деятельность, добавив в свой ассортимент фьючерсы на замороженные свинину и говядину живым весом, однако клиентская база этих контрактов оказалась очень узкой и заранее определенной.

Это положение изменилось в 1972 году, когда с созданием Международного валютного рынка (International Monetary Market, IMM) Мерк ввела финансовые фьючерсы на семь иностранных валют. В 1977 году Торговая Палата ввела контракт на казначейские облигации США. Новые финансовые контракты принесли обеим биржам влияние как финансовое, так и политическое и уважение со стороны Уолл-стрита и мировых финансовых институтов. Эти финансовые фьючерсы позволили чикагским биржам совершить скачок и превратиться из просто бирж, имеющих свои рыночные ниши, в настоящие мировые финансовые институты. Теперь и банки, и организации, и корпорации, и любые предприятия, которые несли риск потенциальных убытков при изменении процентных ставок или курса иностранных валют, могли хеджировать свои риски на этих биржах.

Позже чикагские биржи добавили в свой репертуар евродоллары, 10-летние казначейские облигации, S&P-фьючерсы и целую гамму других финансовых фьючерсов. Мерк и Торговая Палата - единственные места для игры на рынках Чикаго. На этих биржах были три основные группы участников: индивидуальные трейдеры, клиринговые фирмы и банки-комиссионеры, а также розничные клиенты, торгующие через комиссионеров. Покупая членство на бирже, индивидуальные трейдеры, комиссионеры и клиринговые фирмы платили очень низкие комиссионные, в то время как розничные клиенты платили более высокие взносы. Таким образом, ценность членства в бирже была очевидной: торговать стало дешевле. Эта экономическая реальность повышала ценность бирже-



вого членства, что отражалось в росте цены биржевого места, достигавшей в 1996 году 1 миллиона долларов.

Сегодня положение изменилось. Теперь Торговая Палата и Мерк - не единственные места для игры в Чикаго. Успех иностранной Еигех сделал ее прототипом электронной биржи будущего. Сейчас, когда ее альянс с Торговой Палатой отвергнут, не исключено, что Еигех объединится с какой-то другой биржей. Возможно, это будет традиционная биржа, такая, как Мерк, или даже NASDAQ или NYSE, что позволит новому альянсу торговать и акциями, и фьючерсами. Или, возможно, партнером Еигех станет какая-нибудь новая активная биржа, которая потрясет основы фьючерсной торговли в том понимании, как мы ее представляем сегодня.

Решение данной проблемы для Мерк и Торговой Палаты простое до банальности: если вы не можете их победить, то присоединяйтесь к ним. Мерк и Торговая Палата должны усилиться за счет слияния, которое объединит как их знания и опыт в области торговли, так и их финансовые ресурсы. Если они решат не вступать в альянс с какой-либо существующей электронной биржей, такой, как Еигех, они должны создать собственную платформу. Но для этого потребуются огромные и рискованные инвестиции. От тех, кто был связан с Еигех, я слышал оценки в интервале между \$60 и \$70 миллионами. Еще один урок, который Мерк и Торговая Палата могли бы почерпнуть из опыта Еигех, — это структура ее функционирования и менеджмента.

Еигех создавалась как частная коммерческая организация, а это значит, что все политические и процедурные вопросы ее деятельности увязывались с получением прибыли. Кроме того, Еигех создала многоуровневое игровое поле для всех участников, не делая различий с точки зрения комиссионных для членов, нечленов и клиринговых фирм. Сама по себе система Еигех довела процесс исполнения приказов до долей секунды посредством технологии "выбери-нажми", что сделало торговлю через компьютер такой же простой, как участие в он-лайнном чате. Программное обеспечение Еигех легко совместимо с внешними системами, то есть участники могут торговать на Еигех со своих собственных компьютеров. Еигех стала настолько эффективной, что она может проводить 1 000 транзакций в секунду. При такой скорости и эффективности Еигех — идеальный рынок для европейских финансовых институтов, желающих торговать электронным способом.

Как отмечалось ранее, несмотря на потрясающий успех Еигех, я не сторонник ликвидации ям. В то же время традиционные фьючерсные биржи должны адаптироваться к реалиям новой эры. Для перехода к электронной торговле некоторым биржам необходимы альянсы. Например, сейчас происходит слияние Нью-Йоркской Товарной биржи и Международной Нефтяной биржи, от которого ожидают ускорения внедрения электронной торговли энергетическими фьючерсами. Для других бирж при развитии собственных электронных площадок могут потребоваться серьезные капиталовложения в десятки миллионов долларов. Но фьючерсным биржам нельзя сидеть сложа руки и ничего не делать. Еще одно интересное направление развития фьючерсной индустрии — это присоединение к сетям кабельного телевидения с помощью видеокамер, которое уже началось в Соединенных Штатах, но эффективнее происходит за рубежом.

Как трейдер в яме я всегда защищал систему открытого выкрика. Для кого-то превращение биржи двусторонней торговли использующей ямы в системы электронного трейдинга покажется чистой ересью. Я уверен, есть брокеры и локалы, которые прочитав эти строки, посчитают, что я советую им перерезать себе горло. Тем не менее фьючерсная торговля столкнулась с тем же вопросом, с которым рано или поздно сталкивается любое предприятие или организация, - адаптироваться или умереть. Для нас, трейдеров и брокеров, единственный шанс на выживание - принять электронный трейдинг. У наших бирж нет другой альтернативы, кроме распространения на область электронного

трейдинга, но не в качестве конкурирующих организаций, действующих в одиночку. Скорее, Мерк и Торговая палата должны объединить силы и отбросить взаимоотношения, которое, в противном случае, приведет к провалу. В новую эру наши биржи должны применить торговую платформу, объединяющую лучшие качества обоих миров, — электронной биржи и торговли в яме посредством открытого выкрика.

Чтобы быть конкурентоспособными в эпоху электронного трейдинга, Мерк и Торговая Палата не могут надеяться лишь на GLOBEX и "Проект А" соответственно. Эти системы электронного сопоставления приказов по-настоящему не являются электронными биржами. Они не продемонстрировали способность управлять объемом и волатильностью торговли в яме. На текущий момент в вопросе электронного трейдинга Eurex опережает чикагские биржи как минимум на два с половиной года. Чтобы конкурировать, две чикагские биржи должны проглотить свою гордость и работать вместе.

Это потребует некоторых фундаментальных изменений обеих организаций. В качестве первого шага Мерк и Торговая Палата должны преобразоваться из неприбыльных организаций, находящихся в собственности членов, в коммерческие компании. Я уверен, это улучшит менеджмент и повысит их ответственность перед всеми членами, а не только перед некоторыми группировками, представленными в совете управляющих. При таком преобразовании члены биржи получают акции компании. Я предвижу, что объединенных активов фирм (или физических лиц), уполномоченных на посредничество в срочных сделках, достаточно для формирования финансовой базы, способной обеспечить надежность клиринговых фирм и самой биржи. В результате будет положен конец кастовой системе, действующей в отношении клиринговых платежей, и все участники будут одинаково платить за торговлю. Став коммерческой компанией, биржа должна установить в качестве основного приоритета сокращение издержек и увеличение объема операций. Это автоматически вернет интерес и к торговле посредством открытого выкрика, и к двусторонней торговле.

После этого Мерк и Торговая Палата должны произвести слияние. На мой взгляд, другого пути выстоять в конкурентной борьбе у этих двух бирж нет. Есть слабый проблеск надежды, что какая-то форма союза между биржами возможна. В декабре 1998 года Мерк и Торговая Палата согласились в интересах своих фирм-членов ввести перекрестное маржинирование и объединенное банковское обслуживание. Хотя это слишком далеко от полного слияния, но это шаг к сотрудничеству, который со временем может привести к более тесным узам.

Этим биржам необходимо модернизировать и улучшить свои системы доставки приказов. Расширенное использование компьютерного ввода приказов и портативных устройств для брокеров в ямах не только ускорит доставку приказов, но и обеспечит клиентам большую анонимность. При использовании портативных компьютеров, соединяющих клиентов с брокерами на полу, брокеру не придется беспокоиться, что приказ его клиента будет перехвачен в момент его передачи в яму сигналом рук. При введении двухсторонней торговли по большинству фьючерсных контрактов, если не по всем из них, решение останется за клиентом. По каждой сделке клиент за компьютером сможет принимать решение, стоит ли исполнять сделки через электронную систему или посредством открытого выкрика. Со временем рынок будет двигаться в том направлении, в котором идет изменение ликвидности.

Чтобы реализовать данное изменение на традиционных биржах, какими являются Мерк и Торговая Палата, индивидуальным членам этих бирж придется предпринять определенные усилия. Когда мы имеем дело с электронным трейдингом, мы не можем слушать лишь то, что нам говорит наше руководство. С одной стороны, каждый из нас несет ответственность за свою собственную жизнь. Даже имеющиеся среди нас циники отмечают, что в прошлом наши лидеры временами проводили политику, с которой мы

категорически не соглашались. Поэтому неудивительно, что мы не слышали из уст наших долгосрочных лидеров ничего по поводу электронного трейдинга. Может быть, послание, о неизбежности которого руководство знало, но следовать которому не хотело, для традиционных фьючерсных бирж зловещее предзнаменование? Или, возможно, рядовой состав биржи — брокеры и трейдеры — не хочет ничего слышать, поскольку слишком увлечен защитой своих собственных привилегий.

Фьючерсная биржа - независимый рынок. Ее основу составляют несколько тысяч брокеров и локальных трейдеров, функционирующих в качестве независимых бизнес-образований. Любой член биржи каждый день открывает на полу биржи магазин рядом с магазинами конкурентов. Трейдеры и брокеры ведут бизнес друг с другом, но давайте не будем путать: каждая сторона следит за своим собственным счетом и преследует собственные интересы. Именно эта независимость для многих привлекательна в трейдинге. В конце дня вы можете благодарить и винить только себя. Однако такая независимость порождает еще и территориальные притязания. Большую часть брокеров и трейдеров тревожит лишь политика, касающаяся рынков, на которых они торгуют, или правила биржи, которые делают трейдинг более обременительным, например, требования к представлению времени на торговых картах.

Конечно, есть индивидуалы, готовые участвовать в структуре управления биржи. Трейдеры и брокеры поддерживают кандидатов, лучше представляющих их интересы. В результате мы имеем Совет управляющих, состоящий из индивидуалов, делегированных от различных группировок нашей биржи — от ордер-филлеров, локальных трейдеров, от сельскохозяйственных ям, от финансовых рынков и так далее. Сплочение по вопросу об электронном трейдинге потребует от индивидуальных брокеров и трейдеров изменения их отношений и взглядов. Мой опыт свидетельствует, фьючерсных трейдеров и брокеров трудно привлечь к каким-либо широким вопросам. В прошлом было трудным, если не невозможным, даже выявить союзнические настроения одной ямы по отношению к другой. В этом отношении многие фьючерсные трейдеры узко ограниченные. Их беспокоит лишь то, чем они торгуют. Именно этот печальный урок я вынес из ямы S&P.

Даже до краха 1987 года предпринимались попытки ограничить трейдинг в S&P-яме, особенно когда дело коснулось брокерских групп, добившихся значительного влияния. В 1986 году комиссия S&P-трейдеров и брокеров с голубыми повязками получила задание следить за определенными видами торговой практики. В конце этого исследования комиссия рекомендовала ввести правила, разрешающие брокеру проводить за свой счет лишь определенный процент сделок, а также определенный процент сделок с участниками той же самой брокерской группы. Как только я увидел рекомендации этой комиссии, изложенные в письме, циркулировавшем на торговом полу, я понял, куда метит руководство Мерк: на запрет двойной торговли.

Я передал это письмо Ховарду Дубноу, зятю Лео Меламеда и председателю этой комиссии голубых повязок, со словами: "Я собираюсь помешать вам сделать это".

Ховард усмехнулся: "Забудь об этом. Все уже решено".

Я передал копию письма выше, — Маури Кравитцу, моему партнеру и бывшему учителю. Мы решили, что единственный способ помешать претворению в жизнь этих правил, — это составить петицию, которая бы их заблокировала. "Льюис, как мы сможем привлечь других трейдеров, чтобы воспрепятствовать этому? — спро сил меня Маури. - Ты же знаешь их. Они с места не встанут ради кого-то другого".

"Маури, вы можете написать эту петицию!, — сказал я. — Я соберу подписи". Я знал, что если и был кто-то, способный вызвать гнев господний на торговый пол, то это Маури. Он был не только красноречивым адвокатом, но еще и человеком, имеющим прекрасную способность к коммуникациям посредством письменного слова. Кроме того, Маури мог выдержать нужный тон петиции, передающий, насколько серьезны будут по-

следствия этих рекомендаций с точки зрения будущего торгового пола. В шутку я всегда называл Маури "Доктор Смерть". С самого начала моей карьеры в качестве клерка он предсказывал кончину нашей фьючерсной биржи.

Маури написал петицию, и мы начали распространять ее. Нам было достаточно собрать 300 подписей, чтобы вынести данный вопрос на референдум. Мы знали, что именно этого Лео хотел меньше всего. Референдум показал бы разлад в руководстве биржи. Единственный способ сплотить силы в нашу поддержку - это показать членам Мерк, что данная проблема выходит далеко за пределы интересов брокеров ямы S&P. С помощью двух других трейдеров мы стали распространять петицию по торговому полу. Мы начали с брокеров в ямы S&P, испытывавших по вопросу сохранения двойной торговли те же чувства, что и я. Некоторые локалы и двойные трейдеры, как и я, также видели в этих правилах потенциальную опасность, поскольку они могли ограничить торговлю и вызвать падение ликвидности. Мы отнесли петицию в другие ямы, где объяснили брокерам, что это проблема не только S&P-ямы; это поднимало вопрос двойной торговли на всей бирже.

За несколько часов мы собрали 400 подписей — намного более 300, необходимых для проведения референдума. Затем я позвонил Лео и договорился о встрече с ним во второй половине того же дня.

"Лео, ты не сможешь заставить нас проглотить это, — сказал я ему, вручая петицию. — Если ты собираешься это сделать, я соберу достаточно подписей, чтобы вынести данный вопрос на референдум. Если мне придется это сделать, я сделаю это". (По крайней мере, так я помню свою речь, хотя, возможно, она была не столь тактичной.)

Как только Лео увидел петицию, он заговорил другим голосом. Он сказал мне: "Давай сядем и все обсудим".

На той встрече присутствовали Лео, Ховард Дубноу и еще примерно 10 человек с их стороны и около дюжины локалов и брокеров с моей. На этом собрании я не скупился на выражения. "Вам придется отказаться от того, что вы задумали, или я выношу это на референдум", - сказал я Лео еще раз.

На следующий день Лео созвал собрание членов биржи. Он похвалил Ховарда Дубноу и комиссию не только за их тяжелый труд, но еще, говоря его словами, за выявление ими того факта, что данный вопрос не будет воспринят членами Мерк. Как сказал нам Лео, комиссия решила продолжить дальнейшее изучение данной проблемы. Итак, мы выиграли нашу битву против рекомендаций комиссии, но в конце концов, проиграли нашу войну за двойную торговлю.

После краха 1987 года S&P-яма попала под достаточно жесткий контроль. Звучали обвинения, что S&P-контракт и страхование портфеля, обеспечиваемое этим контрактом, в определенной степени послужили причиной краха. В основе этого лежала мысль, что распродажа фьючерсов, запускаемая компьютерными программами торговли, ослабила акции — таков ставший притчей во языцех сценарий "про то, как хвост вилял собакой". Чтобы "обуздать" S&P-фьючерсы, кое-кто из конгрессменов, пытавшихся заработать на этом политические очки, предложили перевести данный контракт в компетенцию Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC), осуществляющей надзор за акциями. Кроме того, нашлись и такие, кто настаивал на поглощении Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC) Комиссии по торговле фьючерсами (CFTC), регулирующей всю фьючерсную торговлю США.

Многие S&P-трейдеры были озабочены, что если SEC получит контроль над нашей ямой, мы столкнемся с той же 50-процентной маржой, необходимой для маржинальной торговли акциями. Вы можете себе представить, насколько нелепо требовать от трейдера размещения маржевого депозита \$250 000 для проведения сделки с одним S&P-



контрактом? У такого контракта не осталось бы ни одного трейдера в яме и ни одного институционального продавца.

Все то время, пока S&P-яма находилась под обстрелом, я видел очень мало сочувствия со стороны знакомых членов Мерк, не имеющих отношения к нашей яме. К чести Джека Сандлера, занимавшего тогда пост председателя, и других руководителей Мерк, они отстаивали S&P-яму. Но на этом все и закончилось. Трейдеры и брокеры из других ям слышали истории, как кому-то повезло на S&P-фьючерсах во время краха. Такие быстрые деньги вызвали и зависть, и подозрение. Некоторые члены Мерк считали, что если трейдеры в S&P-яме нарушили какие-то правила, то они заслуживают головомойки со стороны регулирующих органов. В результате многие члены Мерк повернулись спиной к S&P-яме, открестившись от нашей проблемы. В то время я не мог поверить, что другие трейдеры и брокеры настолько наивны, что не понимают, как только одна яма попадет под пристальное внимание, остальные тоже столкнутся с жесткими проверками.

Это отношение группировок торгового пола и конкуренция между чикагскими биржами сделали союз между ними трудным и практически невозможным. В самом деле, за всю историю единственный случай, когда я видел согласие между Мерк и Торговой Палатой, это угроза саморегулированию и объединение бирж против общего врага — Конгресса. Саморегулирование — это принцип фьючерсной торговли с момента ее начала. Обе биржи всегда приводили в качестве аргумента, что никакая внешняя сторона не понимает проблем фьючерсной торговли как ее инсайдеры, и поэтому никто не может регулировать ее лучше нас самих. На протяжении многих лет Политические Фьючерсные Фонды (Commodity Futures Political Funds) собирали сотни тысяч долларов под одни и те же предупреждения о грозящих саморегулированию атаках. То мы слышали о намечавшемся введении более жесткого регулирования, то нас предупреждали, что наши сделки скоро начнут облагаться налогом. Налоги на операции могли лишь увеличить издержки фьючерсной торговли и заставить институциональных пользователей уйти на другие биржи за пределами Соединенных Штатов.

Для умиротворения определенных сил в Вашингтоне и для подачи сигнала, что биржа может регулироваться самостоятельно, Мерк добровольно ужесточила свои правила. Вспомните правило верхнего уровня, которое впервые ввели для фьючерсов на S&P после краха. Когда вы в яме, то чем выше вы находитесь, тем больше ваши преимущества видеть и быть увиденным. Начав с фьючерсов на S&P, Мерк решила, что только брокеры, исполняющие приказы для клиентов, могут стоять на верхнем уровне ямы. Локалов сместили на более низкие уровни. Обоснование правила верхнего уровня состояло в том, что оно поможет сохранять конфиденциальность приказов брокерам, пока они (приказы) не будут предложены на открытом форуме.

Стоя на верхнем уровне, брокеры могли бы четко видеть менеджеров столов и клерков, использующих сигналы руками для передачи приказов клиентов в яму. Запрещающая локалам находиться на верхнем уровне, их лишала возможности видеть приказы во время передачи в яму. Мерк решила, что локальный трейдер имел бы несправедливое преимущество, если бы он видел приказы брокерам за одну или две секунды до того, как сделаны предложения на покупку и продажу в яме. В правиле верхнего уровня меня возмущало то, что оно предоставляло приоритет брокерам и их клиентам. Институционалы и другие клиенты, торговавшие через брокеров, не являясь членами биржи, получали превосходство над локалами — членами биржи. Результатом правила верхнего уровня стали дебаты на тему: когда приказ фактически становится известен публике, происходит ли это при выставлении биды или аска в яме или же при оповещении менеджером стола своего брокера?

Когда правило верхнего уровня начало действовать по S&P-фьючерсам, другие ямы не присоединились к нашей борьбе. Среди членов Мерк преобладало мнение, что



правило верхнего уровня влияет только на S&P-фьючерсы и никак не сказывается на евродолларовых, валютных и других финансовых фьючерсах. Однако брокеры и трейдеры Мерк не смогли понять, что правило верхнего уровня по S&P-фьючерсам неизбежно вызовет запрет двойной торговли на всей бирже. Правило верхнего уровня наглядно продемонстрировало, что на бирже очень много брокеров, готовых зарабатывать исключительно на исполнении приказов клиентов. От такого вступления было не слишком далеко до полного запрета брокерам торговать на свои собственные счета.

Как уже говорилось, я сторонник двойной торговли, противоречивой практики, снискавшей немало клеветы. Ее критики жаловались, что двойная торговля дает брокерам в яме несправедливое преимущество, поскольку они могут всячески торговать с помощью информации о приказах их клиентов. Эта практика торговли на приказах клиента прямо противоречит правилам биржи, и любой, пользующийся подобной практикой, в конечном счете попадаетсся. Чтобы защитить практику двойной торговли, членам Мерк было достаточно показать, что биржа может эффективно поддерживать порядок выполнения клиентских приказов через свою систему компьютерного отслеживания сделок — CRT. Эти сложные компьютерные программы позволяют биржам воспроизводить с точностью до тика любую сделку на полу биржи.

Когда дело касается регулирования ямы, нельзя недооценивать роль клиента. Любой брокер, постоянно ставящий свой личный интерес выше интересов клиента, нарушает правила биржи. Плохое качество исполнения ордеров будет замечено клиентом, который быстро найдет другого брокера для ведения данного бизнеса.

Брокеры успешны только тогда, когда они завоевывают верность своих клиентов. Когда я был двойным трейдером, мне часто приходилось признавать, что я понес убыток на своей собственной позиции, поскольку приоритетным является обязательство перед клиентом. Именно по этой причине я в конечном счете отказался от клиентской стойки. Я стал таким крупным трейдером потому, что перерос уровень двойной торговли. По мере обслуживания клиентов страдала моя собственная торговля. Но решение прекратить исполнять приказы клиентов я принял сам. Были и другие двойные трейдеры, которые на оживленном рынке концентрировались на исполнении приказов клиентов. Когда ситуация замедлялась, они торговали на свои собственные счета. Не было никаких причин запрещать таким брокерам двойную торговлю.

По моему мнению, двойная торговля в наибольшей степени служит интересам и брокера, и клиента. С одной стороны, двойная торговля повышала ликвидность — основу нашего существования. Каждая сделка в яме инициирует четыре следующих. Таким образом, запрет двойной торговли, лишивший брокеров возможности торговать на себя, оказал четырехкратный эффект в расчете на каждую запрещенную им сделку.

Более того, двойная торговля обеспечивала клиентам анонимность. Поскольку я торговал крупными лотами на мой собственный счет, другие локалы не могли быть уверены в том, когда я торгую на себя, а когда исполняю сделки для моих клиентов. При двойной торговле брокеры всегда концентрировались на рынке. Они не сидели в стороне, читая газету и ожидая приказ клиента. Вы никогда бы не увидели, как это можно увидеть сегодня брокера, внезапно оглядывающегося по сторонам и спрашивающего, где находится рынок, поскольку он внезапно получил приказ к исполнению.

Могу также сказать, что в роли двойного трейдера я мог эффективно пресекать действия локалов, пытающихся загнать меня в угол при исполнении приказа клиента. Скажем, мне необходимо купить 200 контрактов для клиента, а локалы меня загоняли, то есть отвечали на мои покупки более высокими ценами покупок. Если я выставлял бид 50, кто-то другой мог сделать бид 55, а затем 60. Как двойной трейдер, я мог повернуться к этому локалу и сказать: "Продаю их!" — для 10 или 20 контрактов на мой личный счет, остужая энтузиазм этого локала.

Битва против двойной торговли приобрела политический окрас, особенно после краха 1987 года и расследования ФБР. В книге "Побег во фьючерсы" Лео Меламед и Боб Тамаркин отмечают: в двойной торговле не было "ничего неотъемлемо порочного", и "было доказано, что двойная торговля повышает рыночную ликвидность". Лео беспокоило, "двойная торговля всегда приносила нашим рынкам плохой имидж и была источником бесконечных обвинений в том, что данная практика приводит к злоупотреблениям в отношении клиентов". Однако, по его мнению, "... от запрета двойной торговли можно было выиграть больше, чем было бы потеряно с точки зрения рыночной ликвидности".

Путем запрета двойной торговли руководство Мерк ухитрилось сбросить этот так называемый плохой имидж. Однако я считаю, что в результате нанесен ущерб ликвидности и вызван непоправимый разрыв отношений между локальными трейдерами и брокерами. В обмен на риск собственным капиталом локальные трейдеры имели бы возможность зарабатывать гораздо больше денег, чем брокеры, которые жили за счет комиссионных \$2 за контракт. Не имея других источников заработков, кроме комиссионных, некоторые брокеры выработали отношение по принципу "исполни и выстави счет". Поскольку клиенты получали исполнение своих приказов, у брокеров не было особых стимулов суетиться по поводу цены. Брокера теперь беспокоит единственная вещь — убедиться, что приказ исполнен без ошибки, за которую он может понести ответственность.

Запрет двойной торговли способствовал развитию еще одного противоречия между Мерк и Торговой Палатой. Торговая Палата никогда не запрещала двойную торговлю и разрешала своим брокерам и локалам стоять рядом друг с другом на верхнем уровне — как и в любом другом месте ямы. Это отражает репутацию Торговой Палаты как биржи, в первую очередь заботящейся об интересах своих членов. Брокеры и локальные трейдеры Торговой Палаты обладают серьезным влиянием, несмотря на то, что на этой бирже свои энергичные председатели, включая Леса Розенталя, Кар-стена Малмана по прозвищу "Cash" и до недавнего времени — Пэта Арбора.

По моему мнению, Мерк с момента введения финансовых фьючерсов в большей степени старалась угодить институционалам даже за счет своих индивидуальных членов. Примером служит евродолларовый контракт Мерк, базовым активом которого являются доллары США, размещенные на депозитах в Европе. Когда предложили контракт на евродоллары, многие локальные трейдеры лоббировали ту же самую номинальную стоимость \$100 000, как и у контракта Торговой Палаты на казначейские облигации. Однако руководство Мерк уступило давлению институционалов на введение более крупного контракта номиналом \$1 миллион. Почему? Потому что при номинале \$1 миллион для хеджирования позиций по краткосрочным процентным ставкам понадобится меньше контрактов на евродоллары. Меньшее количество контрактов означало меньше комиссионных, которые придется уплачивать.

Другой контраст между Мерк и Торговой Палатой всплыл на поверхность после расследования ФБР в 1989 году. Обе биржи автоматически исключали любого из членов биржи, кто признавал свою вину по федеральным обвинениям или по делам, возбужденным против них СFTC. Обвиненным трейдерам, не признающим свою вину, разрешили торговать. Однако обе биржи попросили, чтобы они торговали только на свои собственные счета и воздержались от исполнения приказов клиентов. Разница проявилась в отношении двух бирж к брокерам, которые попали под обвинения, но не признали себя в чем-либо виновными и отказались подчиниться произвольному запрету на исполнение клиентских приказов.

В статье Кристофера Дрю и Салли Гэйнс, написанной при содействии Терри Атласа, Уильяма Б. Кроуфорда и Гарри Маркса "Никакого долгосрочного ущерба, говорит Исполнительный директор Мерк; слушания могут состояться следующей осенью", напечатанной в "Chicago Tribune" 4 августа 1989 года, приведены цитаты Лео Меламеда, быв-

шего тогда Председателем исполнительного комитета Мерк. Биржа будет предъявлять повышенные требования к любому обвиненному трейдеру, который не станет исполнять клиентские приказы. В отличие от Мерк, Торговая Палата сообщила, что она не будет предпринимать никаких действий в отношении обвиненных трейдеров, которые по-прежнему исполняют приказы. Конечно, позиция Торговой Палаты в соответствии с презумпцией невиновности не была какой-то революционной. Однако по некоторой причине перегибы со стороны Мерк в толковании данного понятия оказались слишком большими.

На Мерк и Торговой Палате качество котировок цен фьючерсных контрактов, расширяемых публиче, поддерживается на высоком уровне. При открытом выкрике цена в любой взятый момент времени определяется по последней сделке. Цены движутся вверх и вниз, в зависимости от уровня, на котором исполняются сделки. На медвежьем рынке продавцам приходится снижать свои офферы; на бычьем рынке покупателям приходится повышать свои биды. Каждый раз, когда на полу совершается сделка, немедленно сообщается о ее цене. Скажем, я торгую 50 контрактов по одной второй. Когда эта сделка совершена, я поворачиваюсь к одному из биржевых клерков, записывающих результаты сделок в яме, и кричу ему: "Сделка по одной второй". Затем этот клерк по мобильной связи сообщает цену сотруднику биржи, вводящему информацию в компьютер, что обеспечивает постоянную котировку сделок, которую и видит публика.

Однако бывают случаи, когда на волатильном рынке между ценами на покупку и продажу в яме нет синхронности. По моему мнению, Торговая Палата занимает более реалистичную позицию относительно способа реального осуществления сделок на полу. Торговая Палата признает, что временами на быстром непредсказуемом рынке возникают ситуации, когда брокер, выставивший на контракт продажу по 50, может даже не знать о покупке по 70 или даже 90 в других квадрантах ямы. До тех пор, пока брокеры не относились халатно к исполнению контрактов, Торговая Палата обычно не вмешивалась в сделки. Боязнь потерять бизнес не влекла за собой корректировки в пользу клиентов на постоянной основе. В самом деле, как сказано в главе 6, жалобы компании "Archer Daniels Midland", как исполнялись ее приказы на полу Торговой Палаты, побудили эту агропромышленную компанию сотрудничать с государственными органами США в проведении расследования ФБР.

Это сильно контрастирует с позицией Мерк, согласно которой все транзакции происходят в рамках соответствующей последовательности цена-время. На Мерк брокеры позволили институционалам взять себя в заложники. После запрета двойной торговли единственным заработком брокеров осталось исполнение приказов за комиссионные. Поэтому на Мерк во время быстрого и волатильного рынка, когда цены становятся асинхронными, брокер редко занимал противоположную сторону сделки в интересах своего клиента. Поэтому лучшая защита брокеров — это записи цена-время. Заключение сделок по ценам, кажущимся аномальными, может помочь брокеру Мерк ставить клиентов в безвыходное положение. Однако для этого потребуется корректировка биржевой записи цена-время с регистрацией исполнителей, целостность которой никогда не может быть скомпрометирована.

Приведу типичный пример оспариваемой цены на полу Мерк. Скажем, брокер выставляет предложение на продажу по 50, но прежде чем он сможет исполнить эту сделку, спрос на другом конце ямы поднимается до 60. Сообщается о сделке по 60, что фиксируется в сообщаемой публиче цено-временной записи. После этого рынок ломается и падает на 200 или 300 пунктов. Видя сообщение о сделке по 60, клиент брокера звонит на торговый стол и требует, чтобы его приказ исполнили по этой цене. Проблема в том, что когда рынок уже находится гораздо ниже этого уровня, получить исполнение по 60 невозможно. После этого у брокера есть три варианта. Он может объяснить клиенту, что это

не халатность, а просто сделка не могла быть исполнена по 60; однако в будущем это может стоить брокеру потери данного клиента. Брокер мог бы предоставить клиенту исполнение по 60, покрыв разницу с текущей рыночной ценой из своего собственного кармана. Или же брокер может оспаривать цену 60, даже несмотря на совершение сделок и сообщение о них по этой цене.

Когда встает вопрос о спорной цене, начинают звучать "колокола", свистки и мигать красные сигналы тревоги. Затем созывается комитет ямы для принятия решения, должна ли цена 60 остаться в записи или удалена из нее. Комитет ямы состоит примерно из 30 человек из различных квадрантов данной ямы, что дает комитету представление о происходящем на всей торговой арене. Члены ямы не сидят в какой-то комнате, погрузившись в изучение цено-временных записей. Они находятся в яме и торгуют. Когда оспаривается цена, работник Мерк находит членов комитета в яме и просит их принять решение, должна ли данная цена быть сохранена или убрана из записи. Решение принимается, исходя из мнений большинства членов комитета ямы. Все это происходит за несколько минут, и этот процесс не прерывает торговлю.

Однако фракционность Мерк была очевидной даже в ценовом комитете. Комитет ямы состоял главным образом из брокеров, склонных удовлетворять просьбы в отношении цен со стороны других ордер-филлеров. Как крупный игрок в S&P-яме, я решил, что мне необходимо быть членом комитета ямы. Ценовые корректировки сильно влияли на мои финансовые результаты, и мне хотелось иметь голос по вопросу, какие цены должны оставаться, а какие исключаться из записи. Я попросил Маури, чтобы он разрешил мне занять его место в комитете, поскольку он уже редко бывал в яме. Как потом рассказал мне Маури, когда он подошел с моей просьбой к Джеку Сандлеру, это было самой трудной "продажей" за всю его карьеру на Мерк. В конце концов, я не самый популярный парень на полу. Тем не менее я стал членом комитета S&P-ямы.

Работа комитета ямы заключалась в сохранении целостности записи цена-время. Несмотря на это, комитет нашей ямы не был защищен от групповых притязаний брокеров или локалов и межличностных конфликтов. Когда я был с 1984 по 1986 годы двойным трейдером, а потом, став исключительно локалом, участвовал в работе комитета ямы, я видел, что остальные члены комитета не задумываясь голосовали против, независимо от того, о чем я просил или что рекомендовал. Если я просил, чтобы цену исключили из записи, комитет оставлял ее. Если я хотел оставить цену, комитет исключал ее. Единственным исключением из всего комитета нашей ямы был Марти Поттер, мой знакомый трейдер и друг, с которым я недолгое время работал в 1982 году, когда впервые начал торговаться S&P-контракт.

Тогда я решил применить в комитете ямы другую психологию. "Послушай, - сказал я Марти в один из дней, — с этого момента не голосуй ни за что, о чем я прошу".

"Почему?" — посмотрел на меня Марти так, как будто я окончательно свихнулся.

"Разве ты не понимаешь, что они делают? Они голосуют против всего, о чем бы я ни просил. Поэтому с настоящего момента я буду просить о противоположных решениях. Тогда, когда они проголосуют против меня, я получу именно то, что мне надо".

Это печальное наблюдение о человеческой натуре, но оно работало в точности, как я планировал. Если я хотел, чтобы цена осталась в записи, я просил, чтобы ее убрали. Комитет принимал решение против меня, и цена оставалась в записи. Я применял противоположную стратегию, когда хотел исключения цены из записи. Мне прискорбно это признавать, но я и сам не раз участвовал в некоторых мелочных играх подобного рода. Если кто-то, к кому я не испытывал симпатий, просил о какой-либо цене, я добавлял к его просьбе собственную рекомендацию. Я расписывался так, чтобы каждый увидел на листе с просьбой буквы моего торгового значка - "LBJ". Это было "поцелуем смерти" для любой петиции, выносимой на комитет.



После двух лет, когда я стал исключительно локальным трейдером, я вышел из комитета. Я мало участвовал в работе комитета ямы, но в делах Мерк я не отошел на задний план. Мои интересы требовали, чтобы я принимал в них активное участие. Иногда корректировки цены стоили мне и другим крупным локалам до \$ 2000 в день. Я подсчитал, что за год ценовые корректировки срезали мою прибыль примерно на \$200 000. Меня беспокоил наблюдаемый вопиющий перекося в сторону интересов брокеров, исполняющих приказы институционалов, в ущерб интересам локальных трейдеров. Чтобы убедиться в этом, я отслеживал просьбы об изменении цен, выносимые на комитет ямы. Примерно 90 процентов этих просьб получали одобрение комитета и примерно 90 процентов этих просьб поступало от ордер-филлеров.

Больше нельзя мириться с таким расколом, какой мы наблюдали в нашей недавней истории. Брокеры и локалы могут быть соперниками на полу, но если мы не объединим силы, то не можем надеяться на защиту собственного существования. Торгуем ли мы на свои собственные счета или исполняем приказы для клиентов, мы часть единого общего целого, которое называется рынком.

Для изменения фьючерсных бирж необходимо изменить взгляды брокеров и трейдеров. Фундаментальные изменения всегда происходят снизу вверх, а не сверху вниз. Слияние Чикагской Торговой Биржи и Чикагской Торговой Палаты должно быть чем-то большим, чем просто объединением двух организаций. Это должно быть слиянием примерно 6 000 независимых бизнесов, представляющих брокеров и трейдеров в ямах двух бирж. Глубинная поддержка должна быть аккумулирована и распространена на всех вышестоящих уровнях, чтобы руководство услышало четкое послание, которое позволит приблизить будущее, а не бояться его.

Чтобы это произошло, и брокеры, и трейдеры должны оторвать свои взгляды от пятакчиков в ямах и от экранов компьютеров, чтобы увидеть общую картину. От решений, принимаемых сегодня, зависят жизни всех нас. Конкуренция со стороны электронного трейдинга — реальность. Я еще раз повторяю: несмотря на то, что я не верю в закрытие ям и похороны открытого выкрика, считаю, что торговый пол не останется единственной торговой ареной. Электронный трейдинг будет вторгаться все активнее, и новые биржи будут компьютерными, а не создаваться из кирпича и цемента.

Для Чикагской Торговой биржи и Чикагской Торговой Палаты данный вызов представляет реальную возможность снова занять лидирующее положение во фьючерсной индустрии. В конце концов, именно в Чикаго фьючерсная торговля родилась около 150 лет назад. Справедливо и уместно, если эти две биржи сыграют активную роль не только в определении своего собственного будущего, но и в выборе направления развития данной индустрии в следующем веке.



## **Глава 10 От обычной к глобальной экономике**

Сегодня каждого можно назвать трейдером или, по крайней мере, сказать, что он поступает как трейдер. Люди следят за каждым тиком Индекса Доу Джонса и S&P 500. Они смотрят канал Си-эн-би-си больше, чем свой любимый комедийный СИТКОМ. Финансовые страницы и колонки газет, посвященные курсам акций, перестали быть местом для избранных. Кто-то может оспаривать, что мы превратились в нацию инвесторов, но я считаю такую характеристику даже слишком пассивной. Инвесторы "засаливают" свои деньги на будущее, покупая и откладывая голубые фишки к пенсии или на черный день. Большинство инвесторов превратились в спекулянтов — краткосрочных игроков. Подобно трейдерам, они в любой торговый день точно знают, находится ли рынок на подъеме или на спаде.

Нарождение этого нового спекулянта — часть глубинных рыночных изменений. Розничные инвесторы пришли на фондовый рынок через пенсионные и взаимные фонды разношерстной толпой, которая подкрепила рынок и повысила его "пружинистость на ухабах". Фундаментальные экономические изменения — корпоративный реинжиниринг с целью снижения расходов и сокращения долгов, а позднее глобальная экономическая реструктуризация возникающих рынков, развитие экономик постсоветских стран и даже образование нового общеевропейского валютного союза, — все это, соответственно, усилило рынок.

Эти глубинные и глобальные изменения, по всей вероятности, будут постоянно влиять на рынок. Это означает повышение волатильности. Инвесторы, ранее смягчавшие гонки на повышение, должны покрепче затянуть пристяжные ремни. Эта мысль пришла ко мне на гольфе в один из дней августа 1998 года. В тот день Доу опустился на 200 с лишним пунктов, поскольку рынок выражал свое беспокойство относительно всего, начиная с кризиса в Азии и заканчивая отсутствием активных действий со стороны ФРС.

В то утро я хорошо поработал на рынке, продавая с короткой стороны для себя и своих клиентов, и с радостью отправился на перерыв поиграть в гольф в начале второй половины дня. Но когда я увидел партнеров по гольфу, я почувствовал себя так, будто снова вернулся в яму. Один парень проверял свой пейджер просто на случай получения сообщения от своего брокера. Другой прилип к телевизору в помещении клуба на канале Си-эн-би-си. Третий выглядел мыслителем, погруженным в проблемы мироздания.

"Что с вами?" — подыграл я им.

"Льюис, рынок, — простонали они в унисон. - Мы гибнем".

"Отлично!" — дразнил я их. - Теперь вы знаете, что я чувствую каждый день, когда несу убытки. По крайней мере вы почувствуете, каково быть трейдером".

Я очень сочувствовал своим друзьям в их проблемах. Я предвижу агонию чувств по поводу финансовых потерь, даже когда они еще только на бумаге. Однако многих инвесторов такая повышенная волатильность выбивает из колеи. Умом они улавливают, что рынок стал гиперчувствительным к изменениям в глобальной экономике. Но с эмоциональной точки зрения, это гонка на волнах у прибрежных рифов, от которой большинству лучше отказаться.

Как мы видели за последние годы, движения рынка на 100 и 200 пунктов стали обычными. Достаточно вспомнить, что в первые 11 месяцев 1998 года наличный индекс Доу колебался в интервале между 7 400 и 9 400, а фьючерсы на этот индекс — между 7 415 и 9 500. За те же первые 11 месяцев S&P-фьючерсы колебались в интервале между 929 и 1 212. Чтобы справляться с такой рыночной волатильностью, инвесторы могут проигнорировать любую дневную рыночную активность и сфокусироваться лишь на долгосрочном временном горизонте. Это хорошая стратегия для инвесторов, диверсифицировавших

свои портфели и доверивших свои деньги хорошим менеджерам. Именно эти два шага помогают обеспечить вероятность хороших результатов их инвестиций на длинной дистанции.

Дела многих инвесторов за последние несколько лет шли успешно, по-видимому, не по причине какой-либо особой сообразительности в выборе акций, а из-за сильного бычьего рынка. Теперь, вооруженные частью полученных прибылей и уверенностью (возможно, ложной) в их способности играть рынком, эти инвесторы превратились в спекулянтов. Они принимают на себя более высокие риски при проведении краткосрочных спекулятивных инвестиций в надежде на получение еще более высокой доходности. Люди, которые несколько лет назад даже не могли точно сказать, какую роль играет ФРС, теперь пристально следят за каждым словом Алана Гринспена.

У инвестора нет другого выбора, кроме принятия ментальной дисциплины трейдера. Инвесторы обязаны оставаться сконцентрированными и дисциплинированными относительно своей инвестиционной стратегии даже когда их портфели из-за коррекции рынка акций падают на 15 или 20 процентов. Но, когда дело касается спекулянтов, вместо концентрации на потенциальных прибылях они должны беспокоиться о контроле за своими убытками. Одно из главных правил трейдинга: беспокойтесь об убытках; прибыли сами позаботятся о себе. Спекулянтам не следует размещать слишком большую часть своих портфелей в высоко рискованные инвестиции, точно так же, как трейдеру никогда нельзя занимать слишком крупную позицию. Нельзя складывать все яйца в одну корзину "беспроигрышной инвестиции"; беспроигрышных инвестиций не бывает, возможно, кроме депозитных сертификатов банков. Контролируйте свою жадность.

Индивидуальные инвесторы продолжают усиливать рынок акций, хотя главным образом это происходит через 401(k), взаимные, пенсионные и другие инвестиционные фонды. Это объединяет деньги разношерстной публики в руках институционального менеджера. До краха 1987 года розничные инвесторы сами покупали и продавали акции, часто по совету брокеров, получающих комиссионные с каждой сделки. Беспокойные 1980-е годы привели к большим неумеренным расходам, долгам по кредитным картам и инвестициям. Затем наступил крах. Некоторые инвесторы находились к тому времени в позициях по акциям с таким высоким левереджем, что не могли выполнить требования по дополнительной марже и были вынуждены закрыть свои позиции. Других повергли в панику нереализованные убытки.

К маю 1988 года рынок акций стабилизировался. Даже вызванное войной в Персидском заливе снижение, продолжавшееся с середины 1990 до начала 1991 года, не оттолкнуло от рынка большую часть инвесторов. Деньги продолжали стекаться на рынок. После краха многие индивидуалы переключились с самостоятельного инвестирования на использование взаимных фондов и других институциональных инвестиций, последовав советам специалистов по финансовому планированию и других профессионалов. Это наводнение частных денег, управляемых финансовыми институтами, ориентирующихся на домохозяйства, такими как Vanguard, Fidelity и Putnam, помогло разогреть бычий рынок в начале 1990-х и сделало его более стойким при снижении цен акций. Подбадриваемые специалистами по финансовому планированию и советами взаимных фондов, инвесторы удержали курс, действуя в рамках стратегии "купи и держи".

Есть и еще одна причина появления ультрасовременного рыночного менталитета у людей, которые еще недавно не могли отличить взаимный фонд от страхового полиса. Теперь люди становятся более ответственными за себя и за свое будущее в финансовых вопросах. Прошли времена, когда пенсии, выплачиваемые компаниями, определялись, исходя из внесенных взносов. Мало кто из нас рассчитывает на то, что Система социального страхования оценит наши взносы в течение наших "золотых лет".

Для предыдущего поколения Система социального страхования выполняла роль страховочной сетки при наступлении старости. Получал ли увольняемый корпоративную пенсию или нет, социальные пособия были всегда. Это было так же надежно, как обещание самого управляющего ФРС. Но демографические процессы начали работать против Системы социального страхования. Дефицит бюджета, снижение нормы рождаемости и старение населения повязали Систему социального страхования по рукам и ногам. Отрезвляющие новости поступили из администрации Клинтона в ноябре 1998 года. С 2013 года средств, поступающих в Систему социального страхования, не будет хватать на финансирование ее выплат. Это заставит государство начать черпать средства из фонда Системы социального страхования. К 2032 году этот фонд будет исчерпан, а денег, поступающих в Систему, хватит на выплату лишь 72 процентов пособий.

Пока безопасность Системы социального страхования обсуждалась на Капитолийском холме, многие американцы сами стали заботиться о своем будущем. Были даже некоторые спекуляции на тему, что часть фондов Системы социального страхования может быть передана в управление профессиональным управляющим капиталом. Кроме того, компании перешли от пенсионных фондов с фиксированной суммой пособий на 401(к)-фонды, позволяющие работникам уводить от налогов часть своих заработков, то есть вносить деньги до налогообложения и сберегать их на будущее. Это очень привлекательно для семей с несколькими работающими, особенно для многодетных, которым необходимо позаботиться об образовании своих детей и собственных пенсиях.

В результате рынок акций — когда-то вотчина богатых — стал доступен многим средним американцам.

Теперь перейдем к вопросу, который я называю Си-эн-би-си-синдромом. Я поклонник Си-эн-би-си (и считал за честь для себя время от времени выступать приглашенным комментатором рынка на Си-эн-би-си), но тем не менее считаю, что популярность этой финансовой сети отражает нашу общую маниакальную мелочную одержимость рынком и нашими деньгами. Куда бы мы ни глянули, нас бомбардируют последней рыночной информацией. Ученые мужи выкладывают свои мнения, что произойдет завтра, на следующей неделе, в следующем году. Компании взаимных фондов, рекламирующиеся в печати, на телеэкране и в Интернете, уверяют нас, что инвестиции сегодня означают обеспеченное завтра. Мне больше всего нравится слоган, напоминающий нам, что единственное, что может быть хуже старости, — это прожить дольше наших денег.

При низких процентных ставках и малой вероятности их повышения в обозримом будущем для американцев просто нет другого варианта вложения денег, кроме рынка акций. Более образованные индивидуалы знают, что никакие сберегательные книжки или депозитные сертификаты, приносящие 5 процентов годовых, не смогут обеспечить нормальное будущее, не говоря уже о комфортабельном. Давайте посмотрим на некоторую статистику:

Согласно данным Нью-Йоркской Фондовой Биржи, 51 миллион американцев, то есть почти одна пятая всего населения, напрямую владеют акциями. Более 100 миллионов, или около 40 процентов населения, участвуют в рынке акций косвенно, через инвестиции своих пенсионных фондов, страховых компаний, университетов и банков. Статистика Института инвестиционных компаний (ICI) показывает, что 37,4 процента всех домохозяйств США имеют инвестиции во взаимные фонды. Это значительный рост по сравнению с 23,4 процента в 1990 году и с 4,6 процента в 1980-м. Кроме того, по данным этого института, в собственности домохозяйств фактически находится 75 процентов активов всех фондов, вложенных в акции, и по индивиду-

альным инвестициям, и по пенсионным фондам. Не удивительно, что ICI определил, что 84 процента этих инвесторов в акции взаимных фондов делали свои инвестиции в целях своего пенсионного обеспечения.

По данным ICI, общая доля инвестиций домохозяйств и взаимных фондов составляет 61 процент всех вложений в акции. В октябре 1987 года она составляла 56 процентов. Несмотря на то, что доля акций, принадлежащих взаимным фондам, в общей рыночной капитализации выросла с 7 процентов в 1987 году до 15 процентов в 1997 году, очевидно, что именно индивидуальный инвестор — сам или через фонды — поддерживает фондовый рынок.

Я вспомнил обо всем этом, когда одним субботним вечером меня остановили за превышение скорости. Ограничение скорости составляло 30 миль в час, конечно, я ехал немного быстрее, чем положено. Патруль пригородной полиции посигналил мне фарами и вызвал меня из машины.

"Они собираются забрать меня в участок, — объяснил я моей жене. — В прошлом месяце я не прошел техосмотр".

Одна из опасностей быть трейдером в том, что, когда рынок очень оживленный, вы забываете обо всем — об отпусках, деловых поездках, ланчах, встречах с врачами, последних сроках предоставления рукописи книги... В течение большей части сентября 1998 года рынок был очень волатильным, и в тот или иной день движение Доу составляло 200 пунктов или более. В один из дней я оставался в S&P-яме дольше, чем намеревался, управляя собственной торговой позицией и наблюдая за торговлей наших клиентов. В результате я не прошел техосмотр.

"Привет, офицеры, — сказал я, доставая свои водительские права из бумажника и вручая полицейским. — Вы сейчас обнаружите, что я в прошлом месяце пропустил техосмотр. И еще я пропустил его несколько месяцев назад...".

Офицеры полиции поместили меня в заднее отделение патрульной машины для поездки в участок. По дороге один из офицеров услышал мой хриплый голос. "Вы что, сильно простужены?", — спросил он.

"Нет, у меня такой голос, потому что у меня такая работа".

Полицейский посмотрел на меня с удивлением.

"Я — трейдер в яме на Чикагской Торговой бирже. Я торгую фьючерсами на индекс акций S&P".

"Правда? — Полицейский развернулся в мою сторону, в то время как его партнер вел машину. — Что вы думаете о рынке? Бычий рынок закончился?"

Это еще один примером всеобщей озабоченности по поводу рынка.

"Я не думаю, что этот бычий рынок закончился", ответил я. — Но, кто знает, закончилась ли эта рыночная коррекция. Многое будет зависеть от того, что мы услышим о кризисе в Азии".

"А могу я попросить у вас небольшого дружеского совета?" — продолжал он, когда мы заходили в полицейский участок.

"Конечно, если вы порвете квитанцию...", — засмеялся я.

"Не могу этого сделать. Но мы угостим вас чашкой кофе".

Мы сели рядом в полицейском участке и ждали, когда моя жена принесет мне деньги заплатить штраф. "Я инвестировал деньги во взаимные фонды, поэтому этот рынок и беспокоит меня, сказал мне офицер. — Моя жена постоянно смотрит Си-эн-би-си, и говорит мне, что мы — долгосрочные инвесторы. Мы даже не думаем забрать наши деньги с рынка".



"А каков временной горизонт ваших инвестиций?", - спросил я.

"Что вы имеете в виду?" — спросил он в ответ.

Я задал ему вопросы: Сколько ему лет? Какой процент их дохода они с женой инвестируют? В солидный ли взаимный фонд инвестировали они свои деньги? Каковы цели их инвестиций? Офицер полиции сказал, что они с женой инвестировали для оплаты образования их детей в колледже, которое начнется через 10 лет.

"Я бы сейчас оставил ваши деньги во взаимных фондах. Если вы посмотрите на любой 10-летний период в истории, то увидите, что акции показывали в два раза более хорошие результаты, чем облигации. Вы долгосрочный инвестор, так что ваша жена права: держите ваши деньги в рынке".

"Спасибо. Я уже начинал беспокоиться".

"У вас все будет отлично. - Я сделал глоток кофе из пенопластовой чашки и решил, что пить его нельзя. — Так как насчет квитанции..."

Точно так же, как этот офицер полиции и его жена, мы в большей или меньшей степени становимся нацией долгосрочных инвесторов. Мы будем кататься по верхам и низам этого рынка, зная, что мы в нем надолго. Нам придется быть в рынке. Другого выбора нет.

Точно так же, как индивидуальные инвесторы после краха 1987 года обнаружили, что в руках профессионалов их деньгам лучше, компании тоже осознали необходимость определенных фундаментальных изменений. В кругах корпоративной Америки компании, чрезмерно нарастившие свой леввередж и активы, посадили себя на финансовую диету, особенно когда экономика в конце 1980-х годов замедлилась и произошел экономический спад в начале 1990-х. Разукрупнение корпораций и реинжиниринговые слияния, приобретения и сброс активов — чем больше псевдопреобразований проводилось компаниями, считавшими, что они могут добиться большего с меньшим числом людей, тем счастливее чувствовал себя Уолл-стрит по отношению к этим убогим и скаредным машинам по зарабатыванию денег.

Компании открыли для себя то, что я называю "эффектом UPS". Компании сокращали персонал, занятый полный рабочий день, и возмещали разницу в трудовых ресурсах за счет занятых неполный рабочий день и временных работников. Компания United Parcel Service (UPS) делает акцент на использование занятых неполный рабочий день, несмотря на жалобы трудящихся и на собственный рост. Для UPS спрос на частично занятых связан с природой ее бизнеса: доставка посылок требует круглосуточного укомплектования работниками всех этапов логистической цепи, начиная от складов и заканчивая грузовиками. Поскольку многие люди не любят работать в ночную смену, UPS обнаружила высокую текучесть кадров. Решением этой проблемы стал упор на частично занятых работников и даже на привлечение временных работников при сезонном росте спроса. В середине 1997 года профсоюз водителей грузовиков возбудил против UPS судебный процесс с целью сократить ориентацию компании на частично занятых работников. Тем не менее, согласно сводкам новостей, UPS остается в основном укомплектованной частично занятыми работниками. Они получают меньшую плату, меньшие отпуска и худшие условия пенсий по сравнению с занятыми полный рабочий день.

В то же время разукрупнение стало широко используемым словом, эвфемизмом<sup>1</sup> для административных отпусков и увольнений. За последнее десятилетие временные увольнения стали означать, что хорошо идущий бизнес становится еще лучше.

Поговорим об IBM. Когда я учился в колледже, IBM была образцом для всей корпоративной Америки наиболее уважаемой и социально-ответственной из всех компаний, предоставляющей женщинам декретные отпуска и финансирование образования в кол-

<sup>1</sup> Эвфемизм (от греч. *euphemismos* — смягченное выражение) — слово или выражение, заменяющее другое, неуместное в данной обстановке или слишком грубое. — Прим. ред.



ледже для детей работников. Но даже "голубым чипсам" пришлось сокращать свои расходы. В 1993 году IBM уволила 60 000 работников и предложила добровольный выкуп акций многим из 241 000 своих сотрудников.

Временные увольнения и разукрупнение компаний снизило покупательную способность, замедлив рост экономики в 1980-х. К 1990 году Соединенные Штаты официально объявили о спаде, который продолжался и в 1991 году. После этого экономика устойчиво росла, толкая рынок акций вверх. Сила экономики видна по низкому уровню безработицы (ниже 5 процентов).

Многих из тех, кого уволили временно, вновь приняли на работу в качестве частично занятых или временных работников. В этой новой корпоративной среде активно развилась индустрия услуг временной помощи. Впервые я увидел феномен временной помощи, когда работал летом с водителями грузовиков на выставке McCormic Place. Всегда, когда водители нуждались в дополнительной помощи в установке или демонтаже рекламных щитов, они обращались к бродягам. Эти странствующие рабочие получали всего несколько долларов в день, и многие обналичивали свои чеки в местном баре, где пропивали большую часть своей зарплаты.

Сегодняшняя индустрия временной помощи - один из самых быстроразвивающихся секторов экономики — очень отличается от бродяг. Временная помощь опирается на квалифицированных работников с дипломами колледжей, заполняющих кадровый дефицит в компаниях, не требуют расходов, необходимых для найма постоянной рабочей силы. Эта практика получила широкое распространение. Согласно данным Национальной ассоциации временных услуг и подбора персонала, сегодня 9 из 10 компаний пользуются временной помощью. Кроме того, спрос на временную помощь дал импульс разветвленной индустрии независимых консультантов и молодых компаний, предоставляющих услуги по заключению субдоговоров для выполнения работ с внешними фирмами, особенно теми, которые не имеют профсоюзов, для крупных корпораций. Эти новые рабочие места - часть 50 миллионов новых позиций, созданных в 1990-е годы, - предлагали компаниям такой уровень компетенции, который стал возможен только благодаря фундаментальным изменениям на рынке рабочей силы. Эти люди свободных профессий тоже инвестируют в свои пенсии посредством фондов IRA, SEP и других.

Сегодня широкомасштабные изменения, охватившие корпоративную Америку, распространяются по всей глобальной экономике. Новые капиталистические игроки - Россия, Польша и даже Вьетнам - претерпевают фундаментальные изменения. Для многих бывших социалистических стран эти изменения не только экономические, но и политические, и социальные. Люди, которым когда-то работу гарантировало государство, сталкиваются с растущей безработицей. Государства несут тяжесть финансирования социальных программ ввиду экономического хаоса и собственных бюджетных кризисов. Точно так же, как мы видели дарвиновскую эволюцию сборщиков-монтажников в американских корпорациях, теперь мы видим тот же самый сценарий развития правительственных режимов, государственных банков и финансовых институтов.

Я достаточно стар, чтобы помнить вторжение в залив Кочинос (Плайя-Хирон) и противостояние между Соединенными Штатами и поддерживаемой Советами Кубой. Когда я подрастал, Советский Союз и Соединенные Штаты находились в состоянии холодной войны. Но в 1989 году, когда рухнула Берлинская стена, мир изменился, и коммунизм рухнул во всем Восточном Блоке. У меня мимолетное наблюдение некоторых этих перемен в их развитии, хотя о чудовищности социализма я могу составить впечатление лишь в ретроспективе. В 1990 году мой техник по имени Отто, венгр по происхождению, обратился ко мне с идеей нового бизнеса. Отто сказал мне со своим резким венгерским акцентом, что его будущий тесть организовал очень важную презентацию для некоторых российских торговых компаний.

Я согласился поехать с Отто в Нью-Йорк, чтобы встретиться с представителями нескольких российских торговых фирм, которые хотели пообщаться со мной. Я подумал, что это может быть интересно для ABS Partners, брокерской группы, партнером которой я был в то время, в плане организации брокерского обслуживания для этих российских фирм. Советский Союз имел крупнейшие в мире золотые резервы, являлся крупнейшим покупателем зерна и был активным участником практически всех рынков товарных фьючерсов. После нашей встречи в Нью-Йорке я согласился приехать в Москву для дальнейшего обсуждения данного проекта. Отто и Джим, еще один технический аналитик, работавший на меня в то время, прибыли в Москву на несколько дней раньше меня.

Я летел из Чикаго в Нью-Йорк, где собирался сесть на самолет до Цюриха, откуда рейсом Аэрофлота попасть в Москву. Это был январь 1991 года. Соединенные Штаты уже вели свою войну в Персидском заливе. Когда я поднялся на борт самолета, направляющегося в Цюрих, пилот сказал мне, что Соединенные Штаты только что начали бомбить Багдад.

Я снял свой чемодан с верхней полки и поднял свой портфель.

"Вы куда?", — спросил меня пилот.

"Я не могу лететь этим рейсом", — объяснил я.

"Не беспокойтесь, — попытался он успокоить меня. — Вам не о чем беспокоиться. У нас очень хорошая система безопасности. Из-за войны в Заливе с этим самолетом ничего не случится. Вы будете в безопасности".

"Я знаю, что вы абсолютно правы, — сказал я пилоту, смотревшему на меня удивленным взглядом. — Я — трейдер, и должен вернуться на рынок. Если мы только что бомбили Багдад, я должен вернуться на рынок". Я знал, что рынок, скорее всего, будет безумным. Это предоставляло мне отличную возможность сделать деньги.

Я сел в тот вечер на борт последнего самолета, направлявшегося в Чикаго, и на следующий день уже стоял в яме S&P, где рынок показывал сильный подъем. Тот день принес мне шестизначную прибыль. Я так и не смог приехать в Москву для встречи с Отто и Джимом. Поскольку я не въехал в Россию в определенный день, моя виза оказалась просроченной. Когда мне не удалось получить новую визу, мы договорились встретиться месяцем позже в Будапеште.

Когда я приземлился в этом городе с многовековой историей, я не знал, чего мне ожидать. К моему удивлению, я открыл для себя прекрасный город, сочетающий в себе очарование Старого Света и западную комфортабельность. Примером оказался современный отель на берегу Дуная, в котором я остановился. Как только я на чинал беспокоиться относительно всего, что читал и слышал о неэффективности Восточного Блока, где травля капитализма была государственной политикой, новые впечатления возвращали меня к реальности.

В тот вечер шел снег, покрывший улицы и тротуары примерно двухдюймовым слоем хлопьев. Когда я прогуливался по улице, рядом с бордюром остановился грузовик. Водитель вышел из кабины и открыл кузов грузовика. Оттуда выскочила толпа мужчин, которые начали лопатами убирать снег с улицы.

За ужином я спросил у одного из мужчин, сидевших со мной за столом: "Почему нельзя просто прицепить к грузовику снегоочиститель?"

"Тогда у людей не было бы работы", — ответили мне. Даже после падения коммунизма все имели работу, независимо от того, насколько неэффективной или непрактичной она была.

На следующий день меня привели на Венгерскую биржу товаров и акций в Будапеште. В комнате размером с мой офис за складными столами сидели три человека. Они то разговаривали по телефону, то записывали мелом на доске цены всего, чем торговали. Это настолько контрастировало с S&P-ямой Мерк, что я едва ли мог себе представить.

Минут через 20 появились двое мужчин, говоривших по-русски, в сопровождении переводчика. Они были готовы обсудить детали предлагаемого бизнес-соглашения: они хотели, чтобы я торговал в интересах определенных российских кругов.

В те дни я не торговал в интересах клиентов, но мне не хотелось упускать возможность выгодного товарно-фьючерсного бизнеса с бывшим Советским Союзом.

Я так и не выяснил, кто были эти люди. Все, что я знаю, так это то, что они очень настойчиво хотели, чтобы я торговал в их интересах. Они открыли несколько счетов за пределами России, которые должны были использоваться для торговли. Меня убедили, что деньги поступали от правительства России. Когда я задал вопрос, почему эти счета открыты в зарубежных государствах, мне не дали четкого ответа. Мне сказали, что я должен знать только основную информацию.

"Хорошо, я должен знать это прежде, чем на что-либо соглашусь, - объяснил я. — Я должен знать, для кого я торгую".

Мужчины о чем-то переговаривали друг с другом по-русски, после чего представили мне подробное объяснение, по их словам, крайне конфиденциальное. Они сказали, что в течение шести месяцев российское правительство рухнет, и Горбачев, которого я считал очень популярным лидером этой страны, будет отстранен от власти. После этого в России больше не будет коммунизма. Это должно было произойти примерно в шестимесячный срок. В августе 1991 года, как и предсказывали эти люди, Михаила Горбачева отстранили от власти в качестве президента бывшего Советского Союза после неудачной попытки переворота. Когда я слышал об этом в сводках новостей, я даже не поверил. Все произошло именно так, как мне говорили, возможно, с точностью до месяца. Что касается торговых представителей России, я больше ни разу их не видел.

За последнее десятилетие произошли глобальные изменения, которые привели к появлению значительно больших возможностей для западных компаний в инвестировании, продаже собственных товаров и строительстве заводов за рубежом. Это все равно, что эти компании имели бы продуктовый магазин в деловом квартале, а новое строительство удвоило бы местное население. Пепси-кола разливается в Польше. Американские джинсы в России так же популярны, как доллары на черном рынке. Возрос спрос на все западное, начиная от продукции фирмы "Nike" и заканчивая технологиями. Когда американские компании присоединились к этой новой золотой лихорадке, это выгодно сказалось на рынке акций. В результате мы стали свидетелями роста всего, начиная от цен акций и заканчивая распространением первичных публичных предложений акций (IPOs).

Но потрясающие фундаментальные изменения в таких странах, как бывший Советский Союз, шли негладко. Инфляция, безработица и волнения населения омрачили перспективы России, Польши и других стран этого региона. Затем в результате последствий, которые нам следовало, но не удалось предвидеть, в 1998 году Россия столкнулась с серьезными экономическими и политическими проблемами, включая свободное падение стоимости рубля и государственных облигаций. Россия столкнулась с бюджетным кризисом, причины которого — огромный теневой сектор экономики и неспособность государства собирать налоги даже с легального бизнеса. (Возможно, русским следует отправить КГБ на переподготовку в Службу внутренних доходов. Это могло бы стать очень эффективной стратегией повышения налоговых поступлений).

Российские экономические бедствия мгновенно вытеснили с заголовков газет экономический кризис остального мира, так называемый Азиатский грипп. Экономический кризис катастрофических масштабов охватил Азию в июле 1997 года. Инвесторы крепились, поскольку плохие новости из Азии появлялись медленно, пока мы не узнали, что весь регион охватил экономический спад и несколько японских банков оказалось под угрозой разорения. Азиатский финансовый кризис начался с падения тайского бата в

июле 1997 года, затем распространился на Индонезию, где в мае 1998 года президенту Сухарто пришлось уйти в отставку. Этот кризис поразит всю Азию, и его последствия чувствовались в США в конце 1998 года. При сообщениях о прибылях за третий и четвертый кварталы компании ссылались на падение спроса в Азии и зарубежных продаж.

От мирового экономического кризиса пострадали не только зарубежные государства. Когда зарубежные рынки стали падать, американские инвесторы начали прогорать. Одним из самых эффектных оказалось разорение хеджевого фонда Long-Term Capital Management LP, который в 1998 году, до того, как выправил ситуацию, потерял более 90 процентов своих активов.

По моему мнению, название "хеджевые фонды" не соответствует их сущности. При обороте акций на сумму \$5 миллионов посредством леввереджа они могут увеличить свои возможности заимствования в 10 или более раз. Огромные и запутанные кредитные линии могут инвестироваться ими в различные активы, начиная от акций и заканчивая иностранными облигациями. Хеджевые фонды, которые часто кажутся привлекательными для богатых инвесторов, на самом деле нерегулируемые, хотя и привлекают уже все более пристальное внимание со стороны Вашингтона.

Падение фонда Long-Term Capital, заставившее нервных инвесторов выдергивать деньги и из других хеджевых фондов и которое совпало с разворотом рынка в сторону падения, вызвало крупные убытки и обесценение активов. Хотя никому никогда не следует злорадствовать по поводу чьих-либо потерь (это и невежливо, и приносит неудачи), интересно отметить, что управление фьючерсами — часто рассматриваемое в качестве гадкого утенка инвестиционного мира — предстало в более выгодном свете. Поскольку индустрия управления фьючерсами подвергалась поучениям и наставлениям многие годы, расчетливое использование леввереджа на регулируемых фьючерсных рынках может приносить инвесторам прибыли. В самом деле, фонды управления фьючерсами, обещающие двузначную или даже однозначную доходность, тоже привлекли внимание институциональных и индивидуальных инвесторов.

Беспрецедентная волатильность, охватившая рынки в период с апреля 1997 года до конца 1998 года, отражала серьезную неопределенность в мире, от Азии до России и Бразилии, неопределенность итогов хеджевых фондов и даже судьбы президента США, когда сексуальный скандал и слушания по вопросу импичмента повергли в кризис Белый дом. В течение всего этого периода волатильность рынка определялась новостями и фундаментальными экономическими факторами. По моему мнению, предсказываемый в заголовках новостей крах 1998 года предотвратила нестигаемость американского инвестора, который стойко придерживался своих убеждений долгосрочного игрока и воспринял это падение рынка как временное.

В историческом плане подобные международные кризисы оказывались батутот для будущего роста. Вспомните долговой кризис Латинской Америки 1980-х и девальвации мексиканского песо в 1990-м и в конце 1994-го. Как только решение оказывалось найденным и обеспеченным деньгами, рынок облегченно вздыхает и устремляется вверх. От текущих азиатского и российского кризисов я ожидаю ничуть не меньшего.

Одним из наиболее обещающих шагов стало выступление Алана Гринспена перед Конгрессом в конце 1998 года, потребовавшим от иностранных банков принятие более строгих западных стандартов для получения экономической помощи со стороны МВФ. Это приведет к вестернизации банковских структур и политических стандартов, что, я уверен, обеспечит прочное основание для начала следующего подъема.

После полутора лет плохих экономических новостей — от событий в Азии до ситуации на Уолл-стрит — появились проблески надежды. В один из дней, путешествуя по Интернету, я наткнулся на одну статью, полную оптимизма. Передовица "Азиатский разворот" в еженедельнике AsiaWeek за 13 ноября 1998 года, бросилась мне в глаза. "...Пока



этого не видно, но 16-месячный азиатский кризис может находиться уже в своей нижней точке... Правительство, аналитики частных компаний и Международный Валютный Фонд говорят, что восстановление экономики начнется не позже середины 1999 года..."

Позитивные свидетельства, процитированные в передовице, включали снижение процентных ставок в Соединенных Штатах и в нескольких европейских странах, косвенно подтверждающие, что экономики этих государств не будут катастрофически замедляться и поэтому продолжат предъявлять спрос на товары из Азии. Среди возможных опасностей в AsiaWeek указаны бразильский кризис, который "будет жестко проверять уверенность в США и в Европе", нездоровая экономика России и нервозность относительно потенциальных убытков хеджевых фондов типа Long-Term Capital Management.

Остается ждать, была ли та статья преждевременной или своевременной. Но как только начинают появляться такие оптимистические знаки, они становятся частью рыночной психологии. Как только рынок поверит, что выздоровление на подходе, больной сразу становится здоровым.

В инвестировании, как и в человеческом здоровье, отношение часть процесса лечения. Доктора могут подтвердить, что позитивное отношение больного улучшает шансы на выздоровление. То же самое происходит с рынками. Если коллективная рыночная психология уверена, что худшее уже позади, отток капитала прекратится или по меньшей мере замедлится, инвесторы выйдут из оцепенения, и рынки снова начнут расти.

На глобальном экономическом горизонте — введение "евро", новой валюты, которая будет принята примерно двенадцатью европейскими нациями. Со временем это может привести к панъевропейскому рынку, на котором будет унифицировано все, от тарифов до цен. Следующий вызов связан с проблемой 2000 года (Y2K). Пессимисты прогнозируют, что компьютеры по всему миру выйдут из строя, потому что в их системах не заложена возможность управления датами, год которых оканчивается на "00". Это может повредить все системы, в том числе банковские, системы электроснабжения и контроля за воздушным движением. Однако оптимисты полагают, что проблема Y2K не будет иметь широких последствий. Проблемы будут локализованы, и это не повлияет на бизнес. Если эта проблема года окажется не ураганом, а всего лишь икотой, то хороших новостей для разогрева продолжающегося бычьего рынка будет больше.

Я ожидаю, что и в следующем веке этот рынок останется сильным. Индекс Доу, который сейчас болтается около 9 000, благодаря выздоровлению глобальной экономики к 2005 году может легко достичь уровня 15 000. Я ожидаю продолжение этого бычьего рынка до 2 006 года, когда рост, скорее всего, замедлится, поскольку первые "бэби-бумеры" (американцы, принадлежащие к поколению "бума рождаемости") начнут изымать свои пенсионные инвестиции.

Если этот сценарий развернется в соответствии с нашими надеждами и ожиданиями, это будет действительно хорошей новостью для инвесторов, выдержавших коррекцию 1998 года с надеждой, что длинный бычий рынок еще не окончен, а просто переводит дыхание. Покупают и держат ли инвесторы свои акции в течение длительного срока или спекулируют на краткосрочных возможностях — пришло время принять по отношению к риску и доходности позицию трейдера. Как утверждают противники инвестиций, прошлые результаты - это не гарантия будущих прибылей. Но если мы и можем экстраполировать что-либо из прошлого, так это то, что рынок будет волатильным, а временами - неопределенным.



## **Глава 11 Из ямы к персональному компьютеру**

На протяжении многих лет друзья, знакомые и даже члены моей семьи спрашивали меня, не могу ли я торговать их деньгами так же, как я торгую своими. Мне всегда не нравился этот вопрос, поскольку приходилось отвечать "нет, я не могу". Это не потому, что я эгоистичен и стараюсь использовать свои умения только на пользу себе или не хочу делиться ни с кем своей рыночной удачей. Я просто не мог бы торговать для них так же, как я торгую для себя. Я совершаю сотни сделок в день, поскольку мои комиссионные как члена биржи составляют всего несколько центов. Поэтому я могу бросать некоторые сделки (покупая и продавая по одной и той же цене без всякой прибыли), теряя лишь минимум, а прибыль получать на других сделках. В конце дня я получаю приличную прибыль, иногда — очень значительную. Но подобный скальпинг работает только в том случае, когда вы находитесь на полу и платите комиссионные как член биржи. Инвестор, уплачивающий полные комиссионные, никогда не может надеяться на получение прибыли посредством скальпинга. Даже если инвесторы будут иметь 70 процентов выигрышных сделок, комиссионные и другие расходы съедят их прибыль.

Мой переход из ямы к персональному компьютеру положил начало моей способности торговать для других. Но на экране я по-прежнему занимаюсь скальпингом. Например, фундаментальные рыночные факторы и технический анализ показывают, что S&P-фьючерсы будут двигаться с 1 050 до 1 065. Когда S&P-фьючерсы будут проверять уровень поддержки 1 050, я могу продавать их, а когда рынок останавливается, покупать их. Как только цена пробивается ниже 1 050 и находит поддержку, я снова буду покупать и держать позицию, пока рынок будет с небольшими колебаниями двигаться к 1 065. Если бы я находился на полу, я бы покупал и продавал в нескольких дюжинах этих промежуточных точек между 1 050 и 1 065. Но вы не можете скальпировать с компьютера таким же способом, как вы можете делать это с пола. Когда вы находитесь вне пола, у вас просто нет того чувства рыночного потока. Тем не менее, когда я сижу у экрана, я по-прежнему пользуюсь преимуществом комиссионных члена биржи, что позволяет мне осуществлять несколько сделок в день. Несмотря на то, что частота сделок с экрана меньше, чем в яме, мой стиль управления клиентскими деньгами по-прежнему очень динамичный.

Эволюция от трейдера до фондового менеджера потребовала повышения ответственности и пересмотра всех моих навыков и опыта. К счастью, основу этого перехода я заложил еще в прошлые годы, когда заинтересовался компьютеризированными системами торговли. Сегодня моя фирма "Borsellino Capital Management" торгует деньгами клиентов с помощью современной компьютеризированной торговой системы. Мы разработали системы, генерирующие от 15 до 20 сделок в месяц. Они дают высокую вероятность успеха. В нашем моделировании мы придерживаемся консервативного подхода, запрограммированного на конкретные уровни цен, учитывающие проскальзывание при исполнении приказов и обеспечивающие высокую вероятность прибыли по сделке даже при уплате полных комиссионных.

Эволюция моего становления фондовым менеджером не была лишь способом продлить мою жизнь в качестве трейдера после того, как у меня не осталось больше желания и выносливости выдерживать торговлю в яме. Если бы это было так, я мог бы просто торговать всю оставшуюся жизнь с компьютера на себя. Но я отношусь к таким людям, которые любят состязание — не для того, чтобы соревноваться с другими, а просто для собственной проверки и совершенствования.

Кульминационными моментами моей карьеры трейдера на полу были случаи, когда я двигал рынок, покупая или продавая с достаточной уверенностью, что смогу из-

менить направление рынка. В среднем я торговал в течение года 250 000 S&P-контрактов. При текущей номинальной стоимости \$250 000 теоретически это означало, что каждый год через мои руки проходили акции общей стоимостью \$62,5 миллиарда. Но этого недостаточно. Для меня это значило гораздо больше, чем просто торговый пол или ломаная линия динамики рынка на экране компьютера. Частично я осознавал это в качестве брошенного мне интеллектуального вызова. Как я уже говорил раньше, чтобы быть успешным трейдером, особенно на полу, вы должны стать роботом. Чем меньше вы думаете и чем больше действуете инстинктивно, тем более прибыльной будет ваша торговля.

Исходя из достигнутых мною успехов, некоторые люди смотрят на меня в замешательстве, когда я говорю, что считаю себя недоразвитым. Они смотрят лишь на материальную сторону моих достижений. Я сужу себя далеко не только по сделанным мною деньгам. Я бросил трейдеру Борселино вызов в отношении дальнейшего развития, приняв технологию, лишённую некоторых преимуществ, чтобы с достоинством встретить грядущие биржевые перемены. Лично я нацелен на получение отдачи, которая выходит за рамки чисто денежной.

Говоря словами Пого<sup>1</sup>, я столкнулся с вызовом, и этим вызовом оказался я сам.

Прошедший год в буквальном смысле оказался годом путешествий. Я побывал в Париже, Лондоне, Мадриде, Монако, Цюрихе и на Бермудских островах, распространяя весть о новом фонде — "Borsellino Capital Management". Я начал это в декабре 1997 года, когда мы с моим партнером, Эдвардом Р. Веласкезом Вторым, поехали в Испанию, а затем в Лондон. Цель поездки — поиск потенциальных администраторов для оффшорного фонда, который мы планировали открыть, а также подготовка презентаций нашей компании.

Из Лондона мы отправились в Париж, где в кафе на Енисейских полях "Borsellino Capital" стал реальностью, когда мы получили в управление первый миллион долларов. Это важная веха, но было очевидно, что это лишь начало. Мы вернулись в Европу в феврале 1998 года для нашей первой настоящей выездной презентации на инвестиционной конференции в Цюрихе. Несмотря на наши надежды, штурмом взять конференцию в Цюрихе не удалось. С одной стороны, это собрание ориентировалось на хеджевые фонды, а не на Консультантов по товарно-фьючерсной торговле (СТА). Но эта конференция позволила мне оценить уровень конкуренции. Я получил ценный урок. Независимо от того, насколько хороша ваша компьютеризированная система торговли и насколько вы сильный трейдер, срок около одного года для советника по товарно-фьючерсной торговле очень трудный этап знакомств и презентаций. Для меня это было обескураживающим, поскольку я так много лет успешно торговал на свой счет.

Из-за волатильности рынка СТА вполне может понести убытки в одном или двух месяцах подряд, за которыми следует очень прибыльный месяц, более чем компенсирующий предыдущие убытки. Очень важно, чтобы инвесторы не только понимали эти возможные колебания доходностей, но и полностью доверяли фондовому менеджеру и были уверены в его способностях. Эта уверенность может возникнуть лишь в результате знания торговой методологии фондового менеджера и его персональной надежности. Это особенно справедливо в отношении европейских и азиатских инвесторов, с которыми я встречался. Они предпочитают иметь бизнес с тем, кого они знают. Они также в равной степени заинтересованы узнать статистику моих профессиональных результатов. Я обнаружил, что многие американские инвесторы в большей степени ориентируются на безубыточность, беспокоясь главным образом по поводу доходности и не выстраивая личных взаимоотношений.

---

<sup>1</sup> Пого (Pogo - опоссум) - персонаж комикса; создан в 1990 г. У Келли - "разумное, терпеливое, дружелюбное существо, каким мы все сами себе кажемся". - Прим. ред.

Благодаря некоторым нашим новым друзьям по бизнесу в Цюрихе мы узнали, кто является двигателями и возмутителями спокойствия игры в финансовые фьючерсы. Благодаря небольшой сентиментальности нам предоставился шанс познакомиться с ними, когда мы в апреле снова вернулись в Европу на инвестиционную конференцию в Каннах. На самолете из Парижа в Ниццу я уступил место, чтобы позволить мужу с женой сидеть вместе. Мой новый сосед по креслу оказался трейдером Тихоокеанской Фондовой Биржи, который был одним из первых в моем списке "людей, с которыми нужно встретиться". К тому времени, когда мы прилетели в Ниццу, у меня был и дружеский, и ценный контакт, но меня пригласили на вечеринку, организуемую другим человеком из моего списка. Поводом была 33-я годовщина его профессиональной деятельности. Практически все, кого мы встретили на этой вечеринке, были в моем списке.

Пока мы были в Каннах, мы с Эдди получили еще одно приглашение — встретиться с нашим первым клиентом, греческим инвестором, добившимся значительных успехов в морских перевозках и промышленности. Он пригласил нас к себе домой (могу добавить, в один из трех своих домов) в Южную Францию, чтобы пообщаться и получше с нами познакомиться. Старый каменный дом на холме с видом на Средиземное море вовсе не выглядел показным по американским стандартам, но имел элегантность Старого Света. От въездных ворот мощеная булыжником дорожка вела к каменному патио. Там я расположился с бокалом вина, золотого, как свет послеполуденного солнца. Вокруг меня были оливковые сады, поднимавшиеся террасами на склон холма. Единственное, что изменилось здесь за последнее столетие, — это искусственный пруд на небольшом расстоянии от дома. Я смотрел на рыбацкие лодки, скользящие по воде, которая в этот день казалась скорее зеленой, чем голубой. Картина столь прекрасной идиллии казалась эпизодом из фильма.

Я смотрел вокруг и думал про себя: "Какого черта я здесь делаю?"

Этот вопрос, который я задавал себе бесконечное число раз, начиная с кампуса Университета Де По и заканчивая торговыми ямами на Мерк, а теперь — в интернациональном мире управления капиталом. В каждом случае ответ оказывался тем же самым. Я всегда с радостью приветствовал бросаемый жизнью вызов и делал шаг навстречу этому вызову.

Люди говорили обо мне как о крупнейшем и лучшем из трейдеров. Это, конечно, хорошо и прекрасно, но очень опасно верить всему, что люди говорят о тебе. Если вы начинаете в это верить, не задавать себе вопросов и не анализировать неизбежные ошибки, вы становитесь уязвимым. Трейдинг — одна из немногих профессий, в которой вы никогда не можете двигаться накатом за счет усилий кого-то другого. Вы растете или падаете только сами. Каждый день вы должны оценивать, где вы и куда вы движетесь. Вы должны знать, что независимо от того, насколько успешными были ваши вчерашние результаты, сегодня вам снова надо выступать. И независимо от того, насколько хорошо идут ваши дела, всегда найдется кто-то еще, кто немного умнее и покажет немного более хорошие результаты.

Я помню, как в детстве отец брал нас с братом в атлетический зал, чтобы развивать и дисциплинировать наши тела. Но он предупреждал нас, что независимо от того, насколько сильными и дисциплинированными мы будем, никогда нельзя допускать, что мы неуязвимы. "Никогда не ищите неприятностей, — говорил он нам. — Во-первых, вы, скорее всего, их найдете. Во-вторых, вы можете найти неприятности от кого-то, кто немного сильнее вас".

Сидя в патио в Южной Франции, я рассуждал на ту же тему. Хотя я радовался успехам — профессиональным и финансовым — они не шли ни в какое сравнение с богатством вокруг меня. Это все равно, что вы останавливаетесь на светофоре в своем "мерседесе" с кузовом "седан", а рядом с вами останавливается кто-то на "роллс-ройсе". После

этого останавливается еще одна машина, и это -крокодилообразный лимузин марки "ролс-ройс". И наконец останавливается четвертая машина — "феррари" за \$500 000. Когда вы думаете, что находитесь на вершине мира, вы смотрите по сторонам и понимаете, что сидите всего в нескольких милях от экватора.

Даже в самом начале моей деятельности я никогда не считал чужие деньги. Чьи-то достижения или награды за успех никогда не вызывали во мне зависть. Это лишь показывало мне, чего можно добиться, если задаться целью.

Все, чего я добивался в своей жизни, давалось мне тяжелым трудом и настойчивостью. Никто никогда ничего мне не дарил и не подносил на блюдечке. Но я не жалею за это на свою судьбу. Скорее, это орден Славы, который я с гордостью ношу. Слишком часто люди воспринимают чей-то успех как результат удачи или счастливой случайности. Они не знают, насколько тяжело приходится работать успешным людям. Впервые я понял это, когда увидел жизнь успешных людей, с которыми встречался, и еще чаще — про жизнь которых я читал. Чем более легким казался их путь к цели, тем больше усилий они затрачивали вне сцены или в предыдущие годы. Для достижения своих целей они вкладывали время, капитал, энергию, ресурсы - все, что необходимо. Большинство людей не может заставить себя пойти на все это.

Но было бы несправедливо с моей стороны упустить возможность отметить важных в моей жизни людей, которые за прошедшие годы помогали мне. Мой отец, моя мать, мой брат и я неразлучная семья, связанная крепкими узами, включала моих тещек, дядюшек и двоюродных братьев и сестер. Сегодня у меня есть жена Джули и наши дети — моя сила и надежда на будущее. Ничто не обрадовало меня больше, чем в один из дней выглянуть в коридор "Borsellino Capital Management" и увидеть моих детей, внуков, племянников и племянниц, работающих вместе со мной. В профессиональном плане мне посчастливилось иметь таких друзей и наставников, как Маури Кравитц и Джек Сандлер. Я хочу поблагодарить моих приятелей-трейдеров, мужчин и женщин из S&P-ямы, которые за прошедшие годы превратили ее в лучшую конкурентную арену. Но больше всего я благодарю Бога за способности, которыми он наделил меня, и за тех людей, которых он послал мне в жизни.

Моя жизнь была и продолжает оставаться изучением контрактов. Я водил грузовик и своими сделками двигал рынки. Я бросал кости, играя в трейлере с водителями грузовиков, и у меня был ланч с президентом Клинтоном на эксклюзивном мероприятии по поводу привлечения средств на благотворительные цели. Я чувствую себя комфортно в собственной среде, и говорю это не кривя душой, чтобы польстить кому-то еще. Скорее, это идет из ощущения безопасности, связанной с тем, кто я есть. Я не могу и не буду приоткрываться кем-то, кем я не являюсь. Я не родился с серебряной ложкой во рту, родословной и старыми фамильными деньгами. Но я и не сшибал углы на улице.

Я человек из Чикаго, сделавший себя сам, знавший тяжелые удары судьбы и преодолевший их. Уроки того, какова цена риска и ценность преданности, я получил от своего отца. Одна из самых важных вещей, которой он меня научил, это способность рассматривать все — и препятствия, и успехи — в перспективе. "Когда обстоятельства оборачиваются против вас, — любил говорить он, — "нельзя смотреть на это как на катастрофу. Это лишь препятствие или временная неудача. А когда все складывается хорошо, никогда нельзя допускать, что так будет всегда. В жизни будут хорошие и плохие периоды, победы и поражения". Я научился уверенности в себе, благодаря которой я знаю, что бы ни случилось, я это выдержу. Если бы я потерял все, что имею, я бы нашел какой-то способ снова все возместить.

За счет своего интеллекта, дисциплины и данных Богом способностей мои дела на фьючерсных рынках шли очень хорошо. Теперь я применяю те же самые навыки и опыт на рынке в интересах инвестиционных клиентов. Когда инвесторы оценивают меня как



фондового менеджера, они не смотрят только на мои прошлые результаты. Недостаточен даже мой 18-летний стаж успешного трейдера, хотя я и горжусь своим послужным списком. Скорее я бы сказал, что инвесторы принимают в расчет и мой характер, и мою надежность, и мою живучесть. Ключевые вопросы, влияющие на выбор инвесторов, не только моя способность управлять деньгами и мастерство, которое я продемонстрировал за всю свою карьеру, но еще и то, являюсь ли я дисциплинированным человеком и трейдером. Являюсь ли я бойцом? Могу ли я управлять в случае успеха? Могу ли я управлять в случае неудачи?

Однажды я сказал директору по исследованиям американской инвестиционной фирмы среднего размера примерно следующее. Он с гордостью сказал мне, что разработал метод оценки трейдеров на основе определенных математических стандартов их результатов. После этого он начал излагать длинную проповедь статистики.

"Извините, но могу ли я задать вопрос, сколько контрактов на S&P прошло через вас?" - спросил я его вежливо, но с очевидным намерением.

"Ни одного", — ответил мужчина.

"Тогда сколько акций проходило в ваших сделках?" - снова спросил я.

"Нисколько. Я не трейдер",

"Тогда как вы можете оценивать трейдера? Статистика результатов — это всего лишь половина истории".

Вы знаете, что трейдеры и фондовые менеджеры — не просто числа. Важной стороной управления фондами является человеческий аспект, и в трейдинге, бесспорно, человеческий элемент тоже присутствует. Вы можете количественно выразить ежемесячную доходность, стандартное отклонение и амплитуду между пиками и падениями, но как вы можете оценить неуловимое? Как оценить психологическую дисциплину трейдера?

"А как насчет упорства и самоотверженности? - спросил я этого директора по исследованиям. - Как насчет дисциплины? Как вы можете выразить количественно эти качества?"

Не находя ответа, он чуть ли не с пеной на губах прошипел: "Надеюсь, через какое-то время мы узнаем этого трейдера".

В трейдинге мы называем товарные фьючерсы "не подверженными порче". Это означает, что каждый фьючерс на что-либо ничем не отличается от предыдущего. Один бушель пшеницы точно такой же, как следующий бушель, если он удовлетворяет спецификациям данного фьючерсного контракта. Точно так же, один баррель западнотехасской средней сырой нефти ничем не отличается от другого, и один фьючерсный контракт на S&P 500 имеет точно такую же стоимость, как другой. Эта "не подверженность порче" и обеспечивает возможность фьючерсной торговли.

Однако трейдеры подвержены порче. Мы имеем некоторые общие характеристики, но мы не одинаковые. Когда речь идет об исполнении приказов клиентов, некоторые брокеры в яме настоящие эксперты, но они не могут самостоятельно торговать, не имея чужих приказов. Есть локалы, великолепные в скальпинге, но никогда не заключающие позиционных сделок, основанных на собственном рыночном мнении. Между трейдерами большие различия не только в способностях, но и в стиле, и темпераменте.

Однако у очень хороших в профессиональном плане трейдеров есть одна общая особенность: как только они изучили технику чтения рынка, почувствовали поток приказов на пол и понимание технического анализа, они могут торговать чем угодно. Не имеет никакого значения, что это — бонды, фьючерсы на фондовый индекс, валюты или даже сельскохозяйственные контракты. Если эти контракты обладают достаточной ликвидностью и волатильностью, трейдер-эксперт может покупать их и продавать. Мне часто говорят, что я бы торговал фьючерсами на конский навоз, если бы у них была достаточная



ликвидность и волатильность. Если существует возможность торговать, не важно, что является базовым наличным рынком...

Большую часть своей карьеры я стоял в яме S&P, поскольку это моя специальность. Именно здесь я впервые заработал себе имя в качестве ордер-филлера, а позже в качестве локала. Этот контракт с самого начала был контрактом, которым надо торговать. Именно поэтому, глядя на сегодняшнюю S&P-яму, я не могу избавиться от чувства, как будто я старый бык в загоне для молодняка. Я вижу так много новых лиц, из которых многие жаждут сцепиться со мной рогами. Я знаю тягу к торговле. Я знаю ее привлекательность. И я знаю, против чего восстают эти новые игроки. Кто-то останется, кто-то покинет арену, а кто-то просто исчезнет.

Я помню давно прошедшие годы, когда я начал чувствовать, что становлюсь в отношении ямы немного параноиком. Я должен был торговать, как вдруг абсолютно внезапно заметил двух или трех молодых трейдеров, стоящих у края ямы и наблюдающих за мной. Когда я смотрел на них, они отводили взгляды. Несколько минут спустя они снова стояли, уставившись на меня.

"Что надо?" — рывкнул я на них.

"Ничего", — ответили они, пожав плечами, и удалились.

Через несколько дней появилась новая группа трейдеров. Все были с новыми членскими значками и стояли, уставившись на меня. Это начинало выводить меня из себя.

"О'кей. Скажите, в чем дело? Почему вы смотрите на меня?" — спросил я одного из новых членов.

"У нас идет обучение торговле на полу, — робко объяснил мне один из этих трейдеров. — Инструктор сказал, что, если мы хотим увидеть лучшего локала на полу, нам следует посмотреть на LBJ".

Тогда я рассмеялся, а позже рассказал эту историю моему другу Микки Хоффману, ведущему на Мерк курсы трейдинга. Однако я должен отметить, что был рад, развеяв свой страх, будто эти новые трейдеры принимали участие в новом заговоре, согласившись выводить меня из себя. Я оказался всего лишь домашним заданием.

Я помню, как был на их месте, наблюдая за таким трейдером, как Маури, в яме золотых фьючерсов. Я вспоминал об этом каждый раз, когда видел в яме нового члена или когда один из работающих на меня клерков впервые надевал куртку трейдера. Когда я смотрю в S&P-яму, то вижу лица очень многих людей, которых привел на Мерк я или которых спонсировал кто-то из тех, кого я знаю. Я могу пройти по полу Мерк, заходя в любую из ям, и увидеть трейдеров, пришедших на биржу при моем прямом или косвенном участии. За прошедшие годы биржа стала гораздо более разнообразной по этническому составу. Помню, как впервые посетив Мерк, я подумал, что именно это место не имеет ограничений для тех из нас, кто не вырос в бизнес-среде. И я взял на себя задачу открывать эту дверь любому, кто подает надежды или обладает талантом. Именно таким способом я возвращаю возданное мне, вспоминая таких людей, как Лу Матта и Маури Кравитц, которые открыли эту дверь для меня.

Когда я вижу в яме новых членов, я вспоминаю свои первые дни, когда я учился управлять столом приказов, поддерживая соответствие между покупками и продажами. Я помню выкрики моих первых цен на покупку и продажу для моих клиентов и затем для себя самого. Я могу сказать, что трейдинг обеспечивает не самый лучший прилив адреналина. А потом наступают дни поражений, которые неизбежны. Когда трейдер теряет деньги, вам даже не надо смотреть на его торговый счет, вы можете услышать это в его голосе и прочесть на его лице.

Именно это я увидел в глазах Джулиана Робертсона и услышал в интонациях его голоса, когда он через спутник выступал на инвестиционной конференции MAR, проводимой на Бермудах в октябре 1998 года. Это было всего через несколько дней после того,

как этот легендарный фондовый менеджер сообщил об убытках почти в \$2 миллиарда долларов, понесенных в течение одного дня. В то время в статье Митчелла Паселле и Линды Сандлер "Менеджер-Тигр, раздавленный иеной, теряет \$2 миллиарда", опубликованной в "Wall Street Journal" 9 октября 1998 года, сообщалось, что его фонд "Tiger Management" понес огромные убытки, когда японская иена взлетела против доллара США. Позже мы прочитали, что за октябрь фонд "Tiger Management" лишился 17 процентов своих активов, то есть \$3,4 миллиарда, потеряв все прибыли за этот год. Конечно, этому предшествовал потрясающий 1997 .год, когда активы "Tiger Management" выросли с \$8 миллиардов почти до \$16 миллиардов.

Когда я смотрел на Джулиана Робертсона, было очевидно, что рынок немного потрепал его. Он — суперзвезда инвестиционного мира, а я всего лишь начинающий фондовый менеджер, но я знал, в каком состоянии он находился. Я называю это трейдерским сочувствием. Никто не может понять радость выигрыша и агонию убытка так же, как другой трейдер.

В кильватере кризиса хеджевого фонда "Long-Term Capital Management" осталось много пострадавших. Многие хеджевые фонды, получавшие прибыли посредством инвестиций с высоким левереджем, начиная от иностранных валют и заканчивая товарами, оказались выброшенными на берег непредвиденными обстоятельствами. "Long-Term Capital Management" оказался в западне после того, как правительство России объявило дефолт по своим ГКО, заставив банки, набравшие аккредитивов, отказаться по ним платить, сославшись на "волю божью".

На MAR-конференции на Бермудах ужасные истории про хеджевые фонды обсуждались активно. Мы слышали о фондах с активами от \$100 миллионов до \$1 миллиарда, которые понесли значительные убытки и своих активов, и доверия инвесторов. В глаза бросалось отсутствие некоторых фондовых менеджеров, участие которых в этой конференции всеми ожидалось. Говоря в целом, многие хеджевые фонды применяли хорошие инвестиционные стратегии из всего разнообразия финансовых инструментов. Но часто их падение было вызвано занятием больших позиций на не ликвидных рынках. Когда им приходилось распродавать убыточные позиции, покупателей просто не оказывалось — ни по какой цене.

На Бермудской конференции, почти через год после создания "Borsellino Capital Management", я мог почувствовать, что наша фирма привлекла внимание. У нас было что рассказать, и инвесторы слушали. Мой партнер, Эдди Веласкез, эксперт по компьютерному программированию, гений в математике, алгоритмах и искусственном интеллекте. К тому же он независимый трейдер, торговавший и на себя, и на клиентов. Что касается меня, то я 18-летний ветеран профессии, в которой и 5 лет большой срок. Мы буквально объединили две школы управления фондами: систематическую и дискреционную. Систематические трейдеры используют объективный подход к рынку, основанный на продвинутых компьютерных моделях и программной торговли. Чтобы быть настоящим систематическим трейдером, вы должны осуществлять каждую сделку, генерируемую компьютерной системой, независимо от внешних переменных. Дискреционные трейдеры для торговли рынком используют человеческое суждение и мыслительные процессы, полагаясь на технический и фундаментальный анализ.

В моей фирме мы объединяем эти философии в стратегию, которую называем ответственным подходом к дискреционному трейдингу. Союз компьютера с опытом торговли на полу — мощный альянс, поскольку мы верим, что в сегодняшнем инвестиционном климате нельзя полагаться только на один из них. В этом подходе сочетаются умение читать рынок и торговать им для снижения риска и максимизации доходности.

Данный подход работает следующим образом. Сердце нашей торговой методологии — новаторская система из 18 торговых программ. Каждая представляет множество

стратегий анализа рынка. Некоторые из них отслеживают точки ценовых прорывов, с которых рынок с большой вероятностью будет двигаться вверх или вниз. Другие отслеживают точки ослабления, на которых растущий рынок теряет энергию или снижающийся рынок начинает замедлять свое падение. Некоторые программы основаны на движущей силе рынка, а другие — на основе анализа ценовых фигур графиков за предыдущие пять дней. Для чтения рынка, а также для обучения и самоадаптации к некоторым рыночным переменным данная компьютерная система использует искусственный интеллект и нейросети. Все вместе эти торговые программы генерируют сделки с высокой вероятностью прибыльности.

Однако даже самая лучшая компьютерная система на основе последних достижений искусственного интеллекта не может заменить трейдера. При всей продвинутости данной компьютерной системы с ее искусственным интеллектом и нейронной сетью, повторяющими некоторые функции человеческого мозга, она все-таки остается лишь нашим помощником. В трейдинге остается человеческий элемент, который не может быть воспроизведен компьютером. Интуицию чтения рынка и торговли, которую я развил за 18 лет, нельзя ввести ни в какой компьютерный код. Именно здесь вступают в игру мои знания и рыночный опыт. Я оцениваю каждую сделку, которую генерирует наша система, в соответствии с несколькими критериями. Существуют ли рыночные переменные, которые не могут быть запрограммированы ни в какой компьютер? Не назначена ли на следующие 15 минут речь Алана Гринспена, которая всегда событие, влияющее на рынок? Не является ли сегодняшний день днем искупления или днем перед другим важным праздником, что снижает ликвидность рынка? Не сегодня ли истекают опционы? Не запланировано ли на сегодня переход контракта с одного месяца на другой? Исходя из этих переменных, я могу принять решение об отмене или изменении сделки, генерированной компьютером.

Или же я могу решить увеличить объем данной сделки. Недавно наш компьютер подал сигнал к продаже с близким стопом всего на несколько тиков выше цены, по которой должна была исполняться данная сделка. Однако рынок был особенно волатильным, и я знал, что шанс достижения нашего стопа очень велик. Но я также был уверен, что рынок ослабевал и что эта продажа была правильной сделкой. Я принял решение сдвинуть покупной стоп на несколько тиков вверх, но чтобы учесть дополнительный риск, мы наполовину сократили объем данной сделки. Данная стратегия оправдалась: рынок ушел вверх на несколько тиков, а затем понизился, как и предсказывала наша компьютерная система.

Я считаю, что наша ответственная стратегия выделяет нас из числа остальных СТА-фирм. Мы достаточно уверены в своей компьютерной системе и в нашей методологии торговли, чтобы вкладывать наши деньги в точности туда, куда говорим - в буквальном смысле слова. Единственный этический для меня способ торговли для клиентов — торговать для них точно так же, как для себя. Всегда, когда мы проводим сделку для клиентов, мы осуществляем точно такую же сделку для себя.

Существует еще одно ключевое отличие между моей фирмой и другими СТА-фирмами. Я не начинал со степенью MBA в хеджевом фонде или крупном финансовом институте, торгуя с корпоративного счета. Я заработал свой капитал собственным умом и талантами на передовой линии этого рынка. Я знаю, что такое управлять риском, управлять капиталом и ответственно снимать прибыли. Инвесторы, вкладывающие деньги вместе со мной, знают это с самого начала. Я начал в этом бизнесе с рынка, а не из офиса на верхнем этаже. Я подхожу к рынку как трейдер, но с учетом многолетнего опыта.

Важно также помнить, что СТА не могут получать прибыль, если их клиенты не являются успешными. При торговле акциями брокер снимает комиссионные независимо от того, повышаются или снижаются в стоимости рекомендованные им акции. В отличие

от этого, советник по товарно-фьючерсной торговле получает прогрессивное вознаграждение только в том случае, если его фонд показывает хорошие результаты. Если доходность разочаровывает инвесторов и они выводят свои деньги, исчезает даже вознаграждение за менеджмент.

Я ожидаю, что в течение года наш первый S&P-фонд будет закрыт для новых инвесторов. После этого появятся другие фонды, одни из которых будут предлагаться исключительно за рубежом, а другие только в США. С нашим опытом трейдинга и находящейся преимущественно компьютерной системой мы легко можем расширить область своей деятельности за пределы контрактов на S&P, чтобы торговать практически любым высоковолатильным рынком, будь то финансовые фьючерсы или физические товары. Мы уже вкладываем капитал нашей фирмы в тестирование нашей компьютерной системы на рынках международных финансовых фьючерсов, где надеемся со временем тоже проводить сделки для клиентов. По мере развития рынков будут появляться новые возможности, и мы будем там, чтобы зарабатывать на них.

Когда эта книга была почти завершена, я вернулся в Европу, посетив Швейцарию, Монако и Италию, чтобы встретиться с институциональными и индивидуальными инвесторами. Пока я был в Цюрихе, я не мог избавиться от мыслей о двух моих предыдущих визитах в этот город. Точно так же, как и год назад, я был в Цюрихе в качестве фондового менеджера, практически неизвестного на арене управления капиталом. Годом позже люди уже слышали о моей компании и желали узнать больше.

Я также могу оглянуться на поездку, совершенную более 11 лет назад. Я был трейдером, поехавшим в отпуск с друзьями. Я все еще помню, как рассматривал часы в ювелирном магазине и увидел банковское табло с бросающимися в дрожь новостями: рынок акций США потерпел крах. Кажется, с тех пор прошла целая жизнь. Во многом это так и есть. Я был 30-летним трейдером на полу, который только что отказался от клиентского стола. Я стал ведущим локалом в яме S&P, торгуя только на себя.

Горизонты моей жизни и моего мира с тех пор значительно расширились. Я уже не только трейдер, но и фондовый менеджер с растущей репутацией. Я знаю, что моя жизнь и мое профессиональное путешествие далеко не закончены. (В самом деле, когда я приступил к написанию этой книги, я колебался, поскольку считал, что нахожусь лишь в середине своего жизненного пути.) Но независимо от того, куда я иду или что испытываю, я знаю, моя сущность остается прежней. Ядро моей жизни - моя семья, драгоценная переменная моей жизни, которая видела много поворотов судьбы. Часть моей семьи находится со мной в буквальном смысле, работая сегодня в моей компании; другие дарят любовь и обеспечивают эмоциональную поддержку. Все вместе - они мой дом.

Никто из нас не живет лишь в физическом жилище, будь то однокомнатная квартира или особняк на горе. Мы живем внутри себя вместе с теми, кого мы любим. Для меня это и есть дом. Когда я рос, мой отец дал нам дом общеизвестной американской мечты в пригороде, но наш дом был чем-то значительно большим. Это были Мама, Папа, Джоуи и я, одетые для службы в Пасхальное Воскресенье. Это был обед из спагетти с родственниками в доме, наполненном голосами взрослых и смехом детей. Это были наши прыжки через изгородь на заднем дворе - Отца, Джоуи и меня — чтобы разбудить Дядю Норфа и Тетю Долли. Это было знание, что куда бы мы ни пошли и что бы мы ни делали, мы вместе.

По мере того, как я приближаюсь к завершению своего рассказа, некоторые люди могут удивляться, почему я настолько откровенен относительно своей жизни и своего воспитания. Конечно, я вышел из семьи, в которой не рассказывают тайн, не говоря уже об их публикации. Но настало время, когда я должен иметь собственную историю, раскрывающую, кто я и откуда я вышел. Я знаю истории, преследовавшие меня всю мою жизнь, часть которых — справедливы, часть - преувеличены, а некоторые — откровенная



ложь. Единственный способ покончить с ними — рассказать свою историю самому. Если прошлое должно быть изложено правдиво, сделать это должен был я. Поскольку я собирался устанавливать взаимоотношения с моими инвестиционными клиентами, я хотел, чтобы они меня знали как с профессиональной стороны, так и с личной.

В моей новой роли фондового менеджера, предлагающего институциональным и индивидуальным инвесторам доверять мне миллионы долларов, не может возникать каких-либо вопросов относительно моей надежности или моего характера. И единственный путь к этому — не утаивание прошлого, а правдивое вынесение его на свет. Я хочу, чтобы мои инвесторы прочитали эту книгу и узнали меня в ней как человека и опытного трейдера на рынке, непредсказуемость которого все в большей степени растет. Надеюсь, они поймут, что у меня есть обязательство остаться на своем пути и преданность, чтобы отстаивать их интересы. В инвестировании, как и в жизни, все сводится к вопросу доверия.

Все мы — итоговая сумма нашего собственного опыта и жизней тех, кто жил перед нами. Каждое поколение связующее звено в цепи, соединяющей прошлое и будущее. В жизни могут быть события, которые нам хотелось бы забыть или которые мы хотели бы изменить. Однако мы не можем разорвать эту цепь поколений. Мы должны понимать жизнь тех людей, которые были перед нами. Мы высоко ценим их сильные стороны и прощаем их слабости. Тогда мы должны точно так же поступать и по отношению к себе.

Эта история принадлежит не только мне. Она часть истории моей семьи. Это часть наследия, которое я передам своим детям, Льюису, Энтони, Брайане и Джоуи, носящих фамилию Борселино, и моим приемным детям, Николе, Джэми и Нику, которые для меня те же плоть и кровь. Эта история в равной степени принадлежит моему брату, Джоуи, и его детям, Энтони, Джоуи, Джонни и Марле. Моя надежда в том, что это следующее поколение понимает Джоуи и меня и смотрит дальше нас, и что они начинают понимать деда, которого никогда не знали.

Я пришел на пол Чикагской Торговой Биржи почти 20 лет назад, когда двери возможностей закрывались передо мной с хлопаньем. Я начал торговать и никогда не оглядывался назад на то, что было или что могло бы быть. Некоторые люди спрашивают у меня про ключ к моему успеху, как если бы это была магическая пилюля, ко торую они могли бы принять, или тайная формула, полностью все объясняющая. Нет здесь ни магии, ни тайны. Я стал успешным трейдером, потому что знал себя. Я понимал свои сильные и слабые стороны. Я совершенствовал себя с помощью железной дисциплины, которая позволяла мне терпеть риск и управлять неудачами. Хотя мой характер временами оставлял желать лучшего, особенно в мои ранние годы, я никогда не заходил за черту, откуда нет возврата. Я сдерживал свои негативные мысли и эмоции. Контролируя себя, я мог управлять своей средой. Я учился действовать и учился не отыгрываться, особенно на рынках, где деньги, это и эмоции — летальная комбинация. Ни я, ни кто-либо другой никогда не будут управлять рынком. Это знание оберегало меня в моей молодости, всегда удерживая от слишком большой самонадеянности. Более того, оно помогает мне обеспечить мою долгую жизнь в качестве фондового менеджера, управляю ли я \$20 миллионами или когда-либо буду управлять \$2 миллиардами.

Я иногда бываю на торговом полу, куда теперь захожу гораздо реже, хотя присутствую на рынке каждый день. Я стоял на своем старом месте на втором уровне S&P-ямы, рядом с моим братом Джоуи. Я смотрел вокруг на все эти лица. Некоторые из них новички, торгующие всего несколько месяцев; другие относительные старожилы, которые в этой яме почти столько же, сколько и я.

Все вместе мы и есть рынок. Трейдер в яме и брокер. Трейдер, находящийся вне пола, и спекулянт. Фондовый менеджер, инвестор и хеджер. Вместе мы и являемся тем, что заставляет рынок работать. Кто знает, как эта арена будет выглядеть в будущем, бу-



дет ли это торговый пол, банк компьютеров или яма в виртуальной реальности? Кто может сказать, чем мы будем торговать в будущем, и какие мировые экономические факторы будут потрясать и формировать наши рынки? Одно можно сказать определенно: там, где есть рынок, там будет и трейдер. Там, где есть риск, там будет и хеджер. Там, где есть возможность, там будет и спекулянт. Я, возможно, покидаю яму ради компьютера, но я не покидаю эту арену. Игра далека от завершения, и я еще не ушел в отстав.

*Lewis J. Borsellino*

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'LJ Borsellino', written in a cursive style.