

STOCK MARKET ROLLERCOASTER

A Story of Risk, Greed and Temptation

Alexander Davidson

JOHN WILEY & SONS, LTD Chichester • New York • Weinheim •
Brisbane • Singapore • Toronto

СКОЛЬЗЯЩИЙ ПО ЛЕЗВИЮ ФОНДОВОГО РЫНКА

История риска, жадности и искушения

Александр Дэвидсон



**ИК «Аналитика»
Москва
2002**

Джон учитель в средней школе городишка Блусток мечтает сбежать из этого нудного мира на динамичную и ослепительную арену международных финансов. Вместе с Джоном мы начинаем новую карьеру в дилерской фирме «Нью маркет секьюритиз» и наблюдаем, как из наивного стажера он превращается в закаленного трейдера и борется за выживание в беспощадном главном дилинговом зале. Его история наглядный пример опасностей, иллюзий, мечтаний и кошмаров, переживаемых клиентами и дилерами в стремительном мире фондового рынка.

Книга «Скользющий по лезвию фондового рынка» в пугающе правдоподобных деталях описывает бизнес, связанный с ценными бумагами. Это самое экстраординарное, мощное и ценное практическое инвестиционное руководство, которое вам когда-либо удастся прочитать. Оно разрушает барьеры молчания, воздвигаемые Сити, и преподает волнующий интенсивный курс, как можно и как нельзя работать на международных фондовых рынках.

Выпускающий редактор: *Осинов В.*
Перевод с английского: *Шматов А.*
Редактор: *Осинов В.*

Александр Дэвидсон
Скользющий по лезвию фондового рынка — М:
"ИК "Аналитика", 2002. - 344 с.

ISBN: 5-93855-024-6

Copyright © 2001 by Alexander Davidson
Published by John Wiley & Sons, Inc.
Copyright © Перевод на русский язык,
оформление "ИК "Аналитика", 2002

Отказ от ответственности

В данной книге автором создан вымышленный мир на Лондонском фондовом рынке. Какое-либо возможное сходство между созданными персонажами, компаниями и ситуациями, и любым реально существующим индивидуумом или компанией случайное, и аналогии не должны проводиться. Автор не ставил своей целью финансовые консультации или передачу знаний. Автор и издательство John Wiley and Sons Ltd не принимают на себя ответственность или обязательство по возмещению убытка или ущерба, причиненных любому человеку или собственности в результате использования содержащихся здесь методов, идей и действий или воздержания от действий в результате такого использования.

Содержание

Пролог	1
Глава 1	
Мысли приводят к действиям: <i>Джон пытается узнать об инвестировании побольше.....</i>	5
Глава 2	
Начало конца: <i>Джон оценивает свой инвестиционный портфель и свою жизнь.....</i>	75
Глава 3	
Переворот жизни: <i>Джон производит впечатление на гуру фондового рынка</i>	24
Глава 4	
Конец рациональной веры: <i>Джон узнает, что фондовый рынок похож на цирковые фокусы</i>	33
Глава 5	
Инвестиционные советы мастера: <i>Джон просит работу в брокерской конторе.....</i>	40
Глава 6	
Крещение огнем: <i>Джон шокирован своей новой рабочей средой</i>	51
Глава 7	
Продавцы воздуха: <i>Джон узнает некоторые секреты профессии.....</i>	60

Содержание

Глава 8

На борту пиратского корабля:
Джон заканчивает период подготовительного
обучения и имеет ланч со своим гуру..... 69

Глава 9

Неустанная погоня за деньгами: *Джон узнает,*
как доить фондовый рынок 78

Глава 10

Секреты дилингового зала:
Джона учат манипулировать ценой акций 87

Глава 11

Суэта вокруг Интернета:
Джон узнает, как можно заработать
на буме вокруг интернетовских
и высокотехнологических компаний 97

Глава 12

Можете ли вы доверять своему брокеру?
Джон видит, что инвестор может
добиться гораздо больших успехов
без совета брокера 108

Глава 13

Мания "Катпрайсгудис-ком":
Джон узнает, как осуществляется
выпуск новых акций 119

Глава 14

Взлеты и падения фондового рынка:
Джон свидетель классического
мыльного пузыря фондового рынка..... 129

Глава 15

Тэрри протягивает руку помощи:
Джон начинает учиться читать
годовые доклады и отчеты..... 139

Александр Дэвидсон

Глава 16

*Сила чисел: Джон узнает,
как использовать и рассчитывать
относительные показатели 148*

Глава 17

*Главное — это деньги: Джон узнает,
что деньги — это реальность,
а прибыли — всего лишь точка зрения 160*

Глава 18

*Возможности для книжного червя:
Джон учится выбирать книги о фондовом
рынке и технике торговли..... 174*

Глава 19

*Секреты торговли: Джон еще больше
узнает о торговле акциями 184*

Глава 20

*Зов денег: Джон поворачивается
спиной к своему гуру 192*

Глава 21

*Новое начало: Джон приходит
работать к брокеру, втайне
от него ведущего грязную игру..... 201*

Глава 22

*Убийственная сделка: Джон убеждает себя,
что распространение сомнительной
акции может оказаться
вполне достойным делом 211*

Глава 23

*Восстание в рядах: Джон испытывает
стыд за брокерскую контору,
в которой работает 220*

Содержание

Глава 24

Вереница лжи: Джон инвестирует
через дисконтного брокера
и становится безработным..... 228

Глава 25

После пира: Джон отказывается
стать кредитным брокером
и становится жертвой шантажа 239

Глава 26

Благоразумие решает проблемы:
Джон читает школьникам лекцию
по инвестированию и решает
не становиться стукачом 250

Глава 27

Плоды ужасного ученичества:
Джон мирится со своим гуру
и получает новую работу 259

Эпилог 270

Приложение

Любимые онлайн-ресурсы,
упоминаемые в секретном дневнике Джона ... 272

Постскриптум.....279

Пролог

Стоило лишь Джону Аткинсону закрыть глаза, и он уносился далеко в мир богатых людей, который, как он верил, будет однажды и его. Он видел себя в 50-комнатном особняке, с толпой слуг, готовых исполнить любое его желание. Вокруг расстилаются 75 акров его земель, поддерживаемых в лучшем виде командой садовников. Он лежит на животе в шезлонге около собственного плавательного бассейна и одетая в бикини красotka массирует его спину, подставленную солнечному свету. На подъездной дорожке шофер полирует его синий "Бентли Азур".

В мечтах Джон представлял, как богатство покупает ему самый дорогой товар — время. Но 27-летний школьный учитель мог также справляться и с действительностью. Он старался скрывать свои стремления от Салли-Энн Синглтон, своей девушки и коллеги-учительницы. Но все равно она догадывалась, что творилось в его голове.

В реальной жизни Джон упускал слишком много возможностей. Внезапно подскочили в цене котирующиеся в Лондоне акции малоизвестной компании, занимающейся технологиями непрерывной передачи данных. В начале года акции этой компании еле-еле держались на уровне 200 пенсов. Джон лишь смотрел на них, ничего не предпринимая. Внезапно акции взлетели до небес. За какие-то четыре месяца цена акций Достигла 30 фунтов, подстегнутая общим помешательством на акциях компаний, имеющих отношение к Интерне-

ту. В результате 10.000-фунтовая инвестиция превратилась бы в 150.000 фунтов, минус дилерские издержки.

Если бы Джон действовал, как подсказывал его инстинкт, это могло стать началом новой жизни. Конечно, будут и другие инвестиционные возможности, но сможет ли он ими воспользоваться? Или он стал вечным мечтателем, готовым поставить на кон свои деньги только тогда, когда уже слишком поздно?

Ответ пришел в воскресенье вечером, когда Джон и Салли-Энн разделись и забрались в кровать. Жизнь казалась Джону романтической и волнующей. Болтали о всякой ерунде, она хихикала, когда их плечи соприкасались. Это было прекрасное противоядие после недели трудного преподавания. Когда они обнялись, он обнаружил, что мысли стали уплывать к фондовому рынку. Взлеты и падения рынка, казалось, отражались в колебаниях его настроения.

Головка Салли-Энн касалась его плеча, и Джон опять размечтался. Сквозь розовый абажур прикроватная лампа бросала огненные блики на белые простыни. Аромат духов Салли-Энн щекотал ему ноздри. Фондовый рынок замер перед его мысленным взором, столь не похожий на картину волатильности, продемонстрированную им совсем недавно, с одним великолепным исключением. Курс акций той самой информационной компании, отслеживаемой им, взлетал все выше, подобно метеору на неподвижном небе.

В своей фантазии Джин купил несколько этих акций. В его воображении цена акций дошла до 40, 50 фунтов и выше, по мере того, как нарастала близость с Салли-Энн. Однако секс слишком скоро закончился. Вместе с ним растаяла денежная фантазия. Джон откатился от Салли-Энн, больше ее не касаясь.

Он лежал бок о бок с ней, покрытый потом, и чувствовал себя угнетенным, как будто у него отняли что-то очень дорогое. Курс акций информационной компании, конечно же, не повысился, да у Джона не было этих акций. Но его грезы казались такими реальными.

Наверняка, в будущем эти акции именно так себя и поведут, поэтому он должен немного их купить.

Джон взглянул на Салли-Энн. Что это она так напугалась, подумалось ему. Он спустил ноги с кровати, стиснув зубы, когда взвизгнули пружины, и потянулся за одеждой. Ему вдруг захотелось побыстрее вернуться домой и зайти на некоторые финансовые веб-сайты.

Девушка вытянулась, схватила его за руку и потянула назад на кровать.

— Ты обо мне совсем не думаешь, — пробормотала она.

— Я ни о ком другом не думаю, — солгал Джон. Он мягко почесал ей спинку, как она любила.

Салли-Энн села и залепила ему пощечину.

— Я не возражаю, чтобы ты и дальше мечтал, как когда-нибудь обберешь фондовый рынок, если хочешь потратить свою жизнь впустую, — сказала она. — Но не тогда, когда мы занимаемся любовью.

Мысли приводят к действиям

Бедность разрушала его жизнь. Эта угнетающая мысль вертелась в голове молодого учителя, когда в пятницу зимним утром он мчался на своем мопеде на работу.

Лавируя между автомобилями, Джон Аткинсон ощущал горечь. Многие жители маленького городка в Кенте, где он преподавал, люди, как правило, менее образованные и вместе с тем более счастливые и удачливые, чем он, могли позволить себе иметь приличные машины.

Некоторые были родителями детей, которых он учил в средней школе "Блусток". Семьи побогаче жили в одном районе в удобных домах, быстро растущих в цене, потому что из городка было удобно добираться в Лондон. Джон спрашивал себя, будет ли у него когда-либо такой дом.

Он снимал маленькую комнату в доме с проживающей там же хозяйкой в благоустроенной, но не аристократической части городка. Иногда он пытался понять, что хуже, — место, где он жил, или место, где работал. Они неизменно походили на две стороны одной и той же монеты.

Средняя школа "Блусток", где учились только мальчики, гордилась, что давала образование, от которого другие учебные заведения постепенно отказались, по крайней мере, два десятилетия назад. Там преподавали французский язык на основе механической зубрежки и историю по устаревшим учебникам. Из-за строгого режима частного учебного заведения и фанатизма Джон

называл свою школу анальной с акцентом на три "П" (правила, порядки, приказы). На его взгляд, многим ученикам это прививало пожизненную ненависть к учению.

Дисциплина была, естественно, жесткой, и преподаватели предпочитали видеть, но не слышать мальчиков. Несмотря на эти атрибуты, школа не достигала очень хороших учебных результатов. Конкурирующая средняя школа по соседству значительно превосходила ее отчасти потому, что привлекала более одаренных учеников и приглашала более заинтересованных преподавателей.

Многие преподаватели в средней школе "Блусток" напоминали ходячих мертвецов. Эти седовласые мужчины и женщины уже отказались от всех своих амбиций. Большинство из них использовали любую возможность сказать больным или забастовать. Джон тяготился их компанией.

В его возрасте можно было легко начать новую карьеру. В отличие от своих профессиональных коллег, он чувствовал, за пределами педагогики существует иная живая жизнь. Его хобби — инвестирование в фондовый рынок, и он отдавал этому делу всю свою энергию и страсть.

Его девушка Салли-Энн — школьная учительница — постоянно напоминала Джону, что ему пока что не удалось покорить фондовый рынок. Он не любил думать об этом, но терял деньги на своих инвестициях. Кажется, он обладал даром прикосновения Мидаса, но наоборот.

Джон не сдавался, всегда что-нибудь читал об инвестировании в книгах, журналах, в Интернете, старался не пропустить ни одной консультации по рынку. Все это, однако, не имело никакого отношения к его профессии учителя английского языка и литературы. Как и большинство учителей, в течение семестра он был очень занят.

Несмотря на это, за прошедшую пару лет, даже преподавая в средней школе, он добился значительного

прогресса в понимании инвестиций. Сначала он даже толком не знал, что собой представляют акции. Но и сейчас он по-прежнему уклонялся от вычисления инвестиционных отношений. Ему еще было далеко до настоящего понимания, что такое баланс, счет прибылей и убытков или отчет о движении денежных средств.

Дело в том, что Джон никогда не ладил с цифрами. Многообещающий ученик младшей общественной школы, он смог едва-едва сдать математику. Экономика была в программе факультативным предметом для "умных" мальчиков. Поэтому он использовал любое оправдание, чтобы избежать даже поверхностного знакомства с ней.

Джон сконцентрировался на классических языках, создав для себя каторжный режим, гарантировавший ему самые высокие оценки. Ради этого он пожертвовал любой сколь-нибудь значимой общественной жизнью. В результате знания его носили весьма узкий характер, что было одновременно и его силой, и его слабостью. Это проявлялось и в его подходе к инвестированию.

Несмотря на неудачи с инвестированием, Джон убеждал себя, что скоро начнет делать на акциях деньги, так как его усилия, в конце концов, должны начать приносить плоды. Путь, конечно, не близкий, но вызов задевал его гордость. Он был убежден, что держит в руках ключ к собственному будущему и никакое препятствие не сможет ему помешать. По этой причине жизнь казалась вполне стоящей, несмотря на то, что пока она была довольно унылой.

Увлечшись таким "позитивным мышлением", Джон забыл, что надо следить за дорогой. Колеса его мопеда внезапно заскользили на льду, и машину занесло. Хрупкого телосложения и лишь пяти футов восьми дюймов росту, он ощутил, что его как будто увлекает буря, когда попытался плавно нажать на тормоза онемевшими пальцами. Мопед продолжал скользить.

Джон ударил по тормозам, резко вывернув переднее колесо. Мопед ударился о бордюрный камень. Он вы-

ровнял машину, слез и выключил двигатель. Руки его тряслись. Он едва избежал аварии. Цепочка автомобилей позади него остановилась. Джон успокаивающе помахал рукой молодому человеку с вкрадчивым лицом, сидящему за рулем темно-зеленого "Рено-5", и возобновил поездку.

Он выехал на главную дорогу, по которой уже прошло немало машин. Лед на ее поверхности превратился в безопасную слякоть. В этом и состояла награда за выбор более забитой дороги: безопасное теперь дорожное полотно позволило продолжить ему мечтания. Он медленно ехал, и мысли снова обратились к фондовому рынку. Джон имел достаточно здравого смысла и понимал, что практического опыта вложения капитала недостаточно для успеха. Нужно изучить и новую инвестиционную теорию.

В этот уик-энд он побродит по Интернету и поглубже изучит свои любимые финансовые веб-сайты. Может быть, зайдет в местный книжный магазин и посмотрит, не удастся ли, используя самые последние публикации — предпочтительно мастеров вложения капитала, — улучшить результат своих инвестиций.

Он всегда так поступал, и, хотя читал слишком много, так и не смог разобраться, какой из всех изученных им инвестиционных методов мог сработать для него. Сначала он выбрал образцом для подражания самого преуспевающего в мире инвестора Уоррена Баффетта. Но затем он прочитал о многих других инвесторах, пытавшихся реализовать инвестиционные методы Баффетта и потерпевших неудачу. Возможно, эти методы, которые он все равно по-настоящему не понимал, нельзя переместить из рук в руки.

Он также изучал технические приемы инвестирования Бенджамина Грэма, на которых частично основывался метод Баффетта; пробовал читать "Анализ ценных бумаг" — классический труд Грэма совместно с профессором Доддом, но не смог понять, о чем там речь. "Разумный инвестор", книга Грэма для обычных

людей, читалась легче, но и в ней не удалось до конца разобраться.

Вместо глубокого изучения оригинальных книг этого мастера Джон по крохам собирал только инвестиционные принципы Бенджамина Грэма из разных статей о нем в инвестиционных журналах. Наконец, он понял, как, по правилам Грэма, инвестор выбирает акции, пользуясь критерием спроса, причем, более часто используемого при принятии решения о покупке базовой компании.

Суть этого критерия в том, что рыночная капитализация компании (цена акции, умноженная на число акций в обращении) должна быть ниже двух третей чистых текущих активов компании (оборотный капитал минус стоимость акций, минус краткосрочные обязательства). Акции по цене, одобренной бы Грэмом для покупки, на текущем высокооцененном рынке не было вообще.

Более общий совет Грэма не покупать акцию, когда бухгалтерский учет базовой компании сомнителен, казался хорош. Но Джон не мог грамотно применить его на практике, поскольку не разбирался в бухгалтерском учете. Он решил поискать другого инвестиционного гуру, чтобы следовать за ним, не вставая со стула, и на некоторое время остановился на Роберте Бекмане.

Этот миллионер-инвестор не всегда был богат, хотя быстро добился успеха. Начиная свою карьеру на Уолл-стрите более тридцати лет назад, Бекман попросил поставить его работать вместе не с самым умным человеком в брокерской фирме на фондовой бирже и не с самым опытным, а с тем, кто делал больше денег.

Это казалось неплохим началом. Проблема Джона, однако, в том, что Бекман использовал волновую теорию Эллиота. Этот продвинутый технический анализ использовал прошлые ценовые фигуры, нанесенные на графики, для прогнозирования цен акций или поведения индексов, а Джон не мог разобраться в этом. Написанная Бекманом по данному предмету книга "Супер-

тайминг" не предназначалась для новичков и поэтому не смогла особенно просветить Джона.

Другие области технического анализа казались такими же туманными, тем более что многие ученые мужи, склонные к фундаментальному анализу, заявляли, что данная концепция не работает. Джон, в конечном счете, решил игнорировать все, что с ней связано.

Учитывая недавний крах высокотехнологического сектора, в который Джон вложил немало денег, ученые мужи теперь перенесли свое внимание на акции компаний "старой экономики" — крепко стоящих на ногах в отраслях, связанных с промышленной разработкой и производством товаров и услуг. Акции этих компаний торговались по все более и более низким ценам.

Компании инновационного типа, работающие в традиционных отраслях, считались наиболее многообещающими, но были недооцененными. Акции одной такой группы, использовавшей денежные потоки "старой экономики" для субсидирования нового онлайн-подразделения, уже устремились вверх.

Но Джон не был готов их покупать, пока не появится повышенный спрос на акции сектора "старой экономики". Он боялся ученых умников, часто правильно предсказывающих тренды, но ошибающихся с выбором времени. Джон не обладал даром предвидения, когда дело доходило до выбора времени. Двумя годами ранее, на пике бума ценных бумаг высокотехнологичных корпорации, он купил высокодоходные, но тогда непопулярные акции одной компании из числа "голубых фишек".

Эта стратегия, принятая по совету экспертов, оказалась ошибочной. Цены его акций в течение нескольких месяцев оставались без движения, затем устойчиво пошли вниз, в то время как якобы переоцененные высокотехнологические чудо-акции подскочили в цене.

Ошибки — часть процесса познания — утверждал любимый веб-сайт Джона "Народные финансы". Он почти каждый вечер ненадолго заходил на этот сайт,

а по уик-эндам проводил там больше времени. Его комментаторы побуждали простых людей принимать свои собственные инвестиционные решения и не полагаться на финансовых консультантов или фондовых брокеров, живущих за счет комиссионных.

Джон начал вести секретный дневник, в который заносил все новые данные об инвестициях, а так же принципы, казавшиеся ему важными. Этот дневник, по его убеждению, должен был стать библией, а позже историей его обогащения.

"Дневник великого инвестора" — так хотел назвать его в своих мечтах Джон, заворачивая в знакомый въезд средней школы "Блусток". Было полдевятого, и мальчики в толстых зимних пальто парами и тройками сновали по дороге. Джон с облегчением отметил, что сегодня нет снега, а то дети начали бы кидаться друг в друга снежками и могли бы попасть в него. Он припарковал мопед у края подъездной дорожки между шестилетним бежевым "метро" и помятой красной "фиестой".

Поблизости стоял почти новый белый "фиат пунто" Салли-Энн. 25-летняя учительница французского языка в этой школе для мальчиков явление не совсем обычное. Джон встречался с ней уже целых шесть месяцев. Многие коллеги-мужчины находили ее привлекательной. Джон испытывал гордость, что из всех мужчин она выбрала его.

Он увидел Салли-Энн и догнал ее. Она шла через лужайку между красным кирпичным равным зданием школы и новым белым учебным корпусом: Мальчики часто использовали это место во время перемены для игры в футбол. Дальше находилось здание учительской, куда учеников не пускали.

По мере приближения Джона мальчики, игравшие вокруг, отходили в сторону. Джон посмотрел на Салли-Энн и, как всегда, пришел от нее в восхищение. В своем кремовом костюме и белой блузке она выделялась среди большинства своих коллег. В более мирской профессии она могла бы далеко пойти. Ее всегда строгие

карие глаза в кровати с Джоном становились теплыми. Прекрасные каштановые волосы Салли-Энн развевались вокруг плеч.

Джон влюбился в нее прошлым летом, проработав до этого рядом с ней в течение двух лет. Она излучала жар юности, смешанный с материнским инстинктом, что, казалось, и затронуло его душу. Она его первая настоящая девушка и, как он говорил себе, его наиболее успешная инвестиция. Он разделял с нею все, кроме страсти к фондовому рынку.

Он подкрался сзади на цыпочках и руками закрыл ей глаза.

— Угадай, кто?

— Не перед мальчиками, Джон, — упрекнула она, потом повернулась и пошла к учительской.

Джон залюбовался ее изящными движениями. К его ужасу, то же делали и некоторые из мальчиков. Он прошелся немного, затем последовал за ней. Салли-Энн села в своем любимом дальнем углу учительской и склонилась над тетрадами.

— Пытаешься наверстать упущенное, — сказал он.

Она подняла на него широко раскрытые глаза. Джон жаждал продолжения удовольствий, испытанных ими прошлой ночью.

Она прочитала его мысли.

— Если бы ты не тратил так много времени на пустые мечты, как разбогатеть на фондовом рынке, мы

могли получить намного больше удовольствия.

— Это мое будущее, — отрезал Джон. — Я думал, ты веришь в образование ради лучшей жизни.

— Подобающее образование, да, — ответила она. —

Если бы 'ты получал профессиональную квалифика-

цию, я бы и слова против не сказала. Но инвестирова-

ние — совсем другое дело. Здесь на кону реальные

деньги. Тебе нужна помощь профессионала или поте-
ряешь целое состояние. Разве ты еще не усвоил этот
урок? — Она прервалась, так как пронзительно зазвез-
нел школьный звонок.

12

Мысли приводят к действиям

"Еще один прекрасный денек," — подумал Джон.

Салли-Энн собрала свои книги.

— Подготовься к вечеру у Сандры в воскресенье, — пробормотала она, обняв его за плечи, и направилась в свой класс.

Джон улыбнулся. Его сестра Сандра, на пару лет моложе, попросила, чтобы в воскресенье он предстал фокусником на дне рождения ее сына Доминика. Мальчику исполнялось девять.

Джона не пришлось много убеждать. Он фокусник-любитель с самого детства. Он узнал, что морочить голову людям невероятно легко, причем это приносит странное удовлетворение. Даже реквизиты не всегда необходимы. Часто хватало одного лишь внушающего голоса. Джон нашел, что людей, *желающих* поверить в невозможное, обвести вокруг пальца легче легкого. Он подозревал, что этот принцип работает и за пределами колдовского шоу. А как еще находят свои жертвы строители финансовых пирамид?

В последнее время Джон перестал заниматься фокусами. Они отнимали от инвестирования слишком много его драгоценного свободного времени. Но он не забыл свои трюки и устроит для Сандры отличное шоу. Она его сестра, поэтому он не возьмет с нее денег. Салли-Энн уже познакомилась с Сандрой и будет его ассистенткой. Представление вдвоем с девушкой хорошо проходило и раньше, и только добавит веселья. Она поможет и на кухне.

Джон беспокоился за Сандру. Она недавно разве-

лась с Питером Батлером, финансовым журналистом, чье сухое чувство юмора добавляло остроумия в его убийственные статьи для той или иной фирмы. Но сестра быстро нашла замену. Новом поклонником стал Тэрри Мейнард, миллионер и бизнесмен из Сити, на 11 лет ее старше. Джон находил его очаровательным.

После того, как восемь месяцев назад Сандра вышла замуж за Тэрри, Питеру предоставили право регулярно видеться с Домиником. Бывший муж Сандры должен

13

Александр Дэвидсон

был быть почетным гостем на вечере. Сандра сказала Джону, что намного лучше ладит с Питером после того, как вступила в повторный брак. Тэрри также хорошо находил общий язык с Питером, хотя, по словам Сандры, они совершенно разные.

Джон надеялся на вечере найти возможность поговорить с Тэрри о фондовом рынке. Он искал такой возможности с тех пор, как Тэрри стал мужем Сандры. Все, что он узнает, он, конечно, внесет в свой секретный инвестиционный дневник.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Если хотите стать успешным инвестором на фондовом рынке, надо много читать и совершать ошибки. Вы получите вознаграждение, но только после периода ученичества.
- Если вы уделяете время изучению инвестирования, ожидайте, что ваши друзья будут критиковать вас за пустую трату времени.
- Существуют различные инвестиционные стратегии, работающие для различных людей при различных обстоятельствах. Найдите подходящую для вас стратегию.

2 Начало конца

Джон почувствовал, что ведет двойную жизнь. Преподавание как карьера, инвестирование как призвание. Он начал день во втором классе, дав задание написать сочинение, отчасти потому, что это школьникам полезно, но главным образом потому, что не мог стоять с мелом у доски и что-то говорить.

— Можете приступать немедленно, — привычно сказал Джон, написав на доске варианты тем. — Работайте в тишине... — Когда 12-летние мальчики углубились в работу, он вытащил из портфеля "Файнэншл тайме".

Джон проводил значительную часть классного времени в общении с этой газетой, его окном в мир, частью которого он так хотел быть. Была опасность, что ученики пожалуются, и тогда поползут слухи, что он не в состоянии выполнять свою работу. Но почему он должен полностью концентрироваться на этой работе? Она не дает ему позволить ни жилищного кредита, ни существенных сбережений. Его глаза пробежали по страницам, отмечая курсы акций.

Его высокотехнологический портфель находился в таком ужасном состоянии, что Джон едва мог заставить себя взглянуть на курсы акций. Как и многие другие инвесторы, он купил акции на еще недавно рвущемся вверх бычьем рынке по ценам настолько высоким, что

это противоречило здравому смыслу. Бычий рынок, по определению, характеризуется повышением цен акций, но этот был особенно сильным и длительным.

Чем выше поднимаются цены акций, тем ниже они могут потом упасть. Джон находил утешение в том, что винил в своих убытках рынок. Но он знал, его инвестиционная политика ошибочна, и не мог понять, на чем лежит большая вина — на его выборе акций или его выборе времени. Вполне вероятно, что хватало и того, и другого.

Как бы то ни было, портфель полон снижающихся акций. Акции компании "Каттинг эдж ходдингз", продававшей лицензии на компьютерные микропроцессоры крупным клиентам категории "голубых фишек", упали еще на 50 процентов. Он купил эти акции по подсказке финансового веб-сайта, позднее прекратившего работу. Сначала сайт порекомендовал акции, шедшие по 100 пенсов. Когда Джон решил их купить, они уже достигли 300 пенсов. Теперь акции упали до 150 пенсов.

Крепкие задним умом, некоторые аналитики и финансовые журналисты говорили: "Каттинг эдж холдингз" получила то, чего заслуживала. Компания не имела никакой существенной истории и была чрезвычайно переоценена просто потому, что более крупные игроки в том же секторе экономики в течение предыдущего года росли, превышая средние темпы фондового рынка.

"Каттинг эдж ходдингз" еще предстояло пережить трудные времена, да и технология ее не была уникальна. Джон отметил, даже теперь акции этой компании торговались по цене, в более чем 150 раз превосходившей предполагаемый коэффициент РЕ (отношение цены к предполагаемой прибыли). В соответствии с этой

обычной оценкой, акция оставалась нелепо переоцененной.

Инвестиция Джона в "Гермес аккаунтинг", компанию, предлагающую программное обеспечение для бухгалтерского учета, оказалась еще хуже. Это была одна из наиболее обсуждаемых ценных бумаг на интернетовских досках объявлений, признанный лидер роста цен акций. Печально, но Джон снова вошел слишком поздно.

16

Начало конца

Два месяца назад он купил эти акции по 620 пенсов, и тут-то компания неожиданно предупредила о снижении прибыли. В течение следующих нескольких дней — главным образом в течение первого часа — курс акций обвалился до 210 пенсов. Вложив капитал в эту компанию, Джон совершил большую ошибку.

Тем не менее в течение дня ее стоимость иногда значительно повышалась. Джон отчаянно надеялся вернуть связанные с ней убытки. В тот момент, когда цена акций сделает это возможным, он продаст их.

В портфеле Джона находились также акции "Телеоперэйшнз", группы, занимающейся мобильной телефонной связью. Три месяца назад он купил их по 450 пенсов. Компания использовала новейшую технологию WAP и казалась лидером в своей области. Внезапно технологию WAP стали считать устаревшей, а индустрия мобильной телефонии переживала серьезные потрясения из-за панических историй, что сотовый телефон может повредить здоровью. Цена акций упала до 280 пенсов. Джон не знал, держать их или продать.

"Восстановит ли эта пачка проигранных акций свой моментум?" — постоянно спрашивал себя Джон. *"Сколько времени я должен им дать?"* Нахмурившись, он взирал на класс. Его беспокоило, что в своем понимании жизни он не дальше этих мальчиков, хотя и был на 15 лет старше. Не пошел ли он по легкому пути, выбрав преподавание в школе?

Джон повесил голову. В его восприятии все окружающее расплылось пятнами. Даже "Файнэншл тайме"

на столе превратилась в море черных точек на оранжевом фоне. Мальчики начали шуметь.

Для них, должно быть, Джон казался взрослым клоуном, живущим в своем собственном мире, сначала напряженно пытающимся понять финансовую газету, а затем погрузившимся в апатию. Почему они должны терпеть все это?

Мальчикам также было наплевать на сочинение, в которое учитель не вкладывал почти никаких усилий и

17

Александр Дэвидсон

которое не имело никакого практического значения. Они начали хихикать и перешептываться. В воздухе, едва не задев несколько голов, пролетел комок бумаги и ударился о стену.

Урок подходил к концу. Джону было так же все равно, как и его подопечным, но, отдавая дань порядку, он приподнял брови.

—Тише. — Его голос дал петуха, что свело на нет все уважение. Тем не менее шум спал. Джон поглядел на часы. — У вас еще две минуты, — сказал он.

Один из мальчиков поднял руку.

— Что такое, Смит?

Смит уставился на "Файнэншл тайме" на столе у Джона.

—Сэр, как там доллар в Китае?

—Очень смешно, Смит. Какое это имеет отношение к английскому языку?

—Тогда почему вы читаете эту газету, сэр? — пропищал другой тоненький голос.

—Чтобы не сойти с ума прежде, чем я начну проверять тот мусор, что все вы написали, — сказал Джон.

—Понятно, сэр.

Когда мальчики покидали классную комнату, Джон услышал их слова.

—М-р Аткинсон думает, что он великий финансист. Пусть себе помечтает...

Во время обеденного перерыва Джон проскользнул с бутербродами в учительскую. Он избегал официаль-

ного школьного ланча отчасти потому, что это вынуждало его сидеть с коллегами, говорившими только о детях. Они могли в течение целого получаса сосредоточиться на том, как один мальчик мотивирован к учебе, а другой нет, или как они поймали одного мальчика, делающего те или иные отвратительные вещи, и как они должны наказать его.

Если бы Джон попытался говорить об инвестировании, он столкнулся бы с пустыми взглядами. Только

учитель экономики Роберт Масгроув принимал предмет всерьез. Сам в прошлом инвестор, он имел в этом вопросе и личный интерес. Роберт также брал бутерброды на ланч. Он сидел в дальнем конце учительской, решая кроссворд в "Гардиан". Он разглядывал вопросы кроссворда через свои узкие очки без оправы, а ручка его была занесена над газетой.

Джон кивнул ему и сел за соседним столом. Поедая свои бутерброды, он перебирал кипу принесенных с собой рыночных бюллетеней, на которые подписался на них более года назад. Просматривая их, Джон заметил, что их колоритный язык весьма далек от правильного английского языка, который он преподавал, и это показалось еще одной насмешкой над его нынешней работой.

— Читаем рыночные бюллетени. Не больно-то мудрый ход. Я бы еще понял, если это было бы что-то из-под пера великих инвестиционных авторов... — Раздался резкий голос Роберта Масгроува. Джон поднял глаза.

Роберт склонился над ним. Заядлый курильщик, он сильно пахнул табаком. Его коричневый твидовый пиджак, испачканный мелом, свободно болтался на изможденной фигуре. Джон почувствовал унижение, подобно школьнику, пойманному с порнографией под партой.

На измученном лице Роберта он прочитал отчаяние — результат жизни, полной разочарования, которой, возможно, не так уж много и осталось. Он и прежде слышал мнение Роберта относительно фондового рынка и

не ценил их. *"Откажись от этого старикана,"* — сказал он себе и улыбнулся.

— Стараюсь не отставать от фондового рынка, — сказал он.

— Эти бумажки тебе не помогут, — буркнул Роберт Масгроув и подтянул стул рядом с Джоном. Подобно

Древнему Моряку, он начал грустную историю своей

жизни. — Много лет назад я, как и ты, вкладывал капитал

в фондовый рынок. Я читал такую же муть. — Он

щелкнул пальцем по бюллетеням Джона. — Это только

19

Александр Дэвидсон

помогло мне влезть в неприятности. Я терял тысячи, раз за разом.

— Вы, должно быть, учились на своих ошибках, — сказал Джон. *"Возможно, я слишком много на себя беру,"* —

подумал он.

— Я научился держаться подальше от фондового рынка, — сказал Роберт. — Я говорю детям, чтобы они

опасались его. Алан Барнард со мной не соглашается.

Джон улыбнулся. Алан Барнард был шестиклассником, представлявшим себя инвестором; имел при себе мобильный телефон и во время перемен звонил своему брокеру. Другие мальчики высмеивали его за это. Барнард изучал продвинутый курс экономики, преподаваемый Робертом Масгроувом, и продвинутый курс английской литературы, преподаваемый Джоном. Барнард, когда видел такую возможность, пытался переключить разговор в классе на фондовый рынок.

— Мальчик думает, что разбирается в вещах лучше меня, — продолжил Роберт. — Он усвоит свой урок не легким путем. Фондовый рынок не щадит тех, кто не

уважает его.

Преподаватели возвращались в учительскую после ланча. Роберт вернулся в свое кресло. Его взгляды на фондовый рынок большинству из них надоели. Немногие учителя вкладывали деньги в акции, если не считать участия в приватизации государственной собственности много лет назад.

В конце дня Джон, как обычно, чувствовал себя выжатым лимоном. Он возвратился к дому, где снимал комнату. У входа прошел мимо своей домовладелицы Шейлы, блондинки едва за тридцать. Ее муж, примерно такого же возраста, работал продавцом в местном универмаге. Пара не имела детей.

Шейла ослепила Джона улыбкой. Она однажды намекнула, что они с мужем испытывают некоторые финансовые затруднения и по этой причине она сдала комнату на верхнем этаже. От этого ему было не по себе. Он шлепнулся на кровать.

20

Начало конца

В субботу вечером должна была прийти Салли-Энн. Они не могли, как обычно, встретиться у нее дома, потому что один из ее соседей по дому устраивал дикую вечеринку, на которую она не хотела идти. Но Шейла не любила, когда у Джона бывали гости.

— Да пусть хоть на стенку лезет, — сказала Джону Салли-Энн. — Ты же платишь за комнату.

Субботним полуднем он включил компьютер — наиболее ценное свое имущество, зашел на веб-сайт "Народных Финансов". История выбора акций "Народными Финансами" была катастрофична. По этой причине Джон опасался их самых последних советов. Общий комментарий также внушал подозрения.

— Никогда не было лучшего, чем сейчас, времени для приобретения акций компаний высоких технологий, — прочитал он. — Они находятся невероятно низко из-за недавних чрезмерных коррекций.

Побродив час по этому и другим сайтам, Джон почувствовал себя совершенно обессиленным. Несом-

ненно, на сцене высоких технологий происходили какие-то удивительные события, главным образом связанные со сближением с общим рынком. Почему же тогда его собственные инвестиции в этих областях всегда оказываются неправильными?

Точнее сказать, какие инвестиции правильные? Все, кому не лень, предлагали свои советы по акциям. Некоторые советчики в Интернете поддерживали свои рекомендации неоспоримыми фактами, но Джон все более и более задавался вопросом, насколько они квалифицированные. Возможно, Роберт Масгроув прав. Фондовый рынок — опасное место. Но то, что учитель экономики потерпел неудачу как инвестор, не означало, что это же ожидает и Джона.

Когда Джон пугался, он говорил себе, что не хочет инвестировать и терять. Затем он смотрел на свою жизнь. А что он мог потерять? В возрасте 27 лет он не имел никакой собственности. Его доход смехотворный, а сбережения мизерны. Фондовый рынок всегда давал

ему свет и надежду. Он живо вспомнил, как Тэрри, этот гуру фондового рынка, изменил жизнь Сандры.

Сандра, начав встречаться с Тэрри, стала носить дорогие платья и драгоценности — огромный скачок от затасканных джинсов и футболки. Затем она оставила свою скромную работу в торговой журналистике и поступила в "Клифтон холл", видную фирму по связям с общественностью в области финансов, частично принадлежащую Тэрри, на должность куратора клиентских счетов. Это сразу же удвоило ее заработок.

Работу устроил ей Тэрри. Он же помог вкладывать капитал в акции, но Сандра никогда не говорила о своем портфеле. Меньше года назад Джон относился к ней как к своей младшей сестренке немного не от мира сего. Теперь он полагался на нее.

Прибыла Салли-Энн и уселась с ним на его односпальной кровати. Они начали говорить о завтрашней вечеринке у его сестры. В отличие от Джона, Салли-Энн еще не познакомилась с Тэрри.

— Если Тэрри такая большая шишка в Сити, он сможет посоветовать тебе насчет инвестирования — одно его слово лучше, чем все эти веб-сайты, на которые ты ходишь, — сказала она.

Джон припомнил философию "Народных Финансов".

— Сити может видеть вещи неправильно.

— Только не Тэрри, — сказала она. — Твоя сестра доит его. Это можешь и ты.

— Преподавание в школе, конечно, не для меня, — усмехнулся Джон.

— В этом твоя беда, Джон, — сказала она. — Но это хорошая профессия.

Оба родителя Салли-Энн — учителя — жили в относительно комфортном в большом доме в Манчестере. Его рыночная стоимость, однако, составляла стоимость маленькой квартиры в приличной части Лондона. Они поместили Салли-Энн, своего единственного ребенка, в одну из лучших местных общеобразовательных школ, да еще во многом натаскивали ее дома.

22

Начало конца

— Меня вырвет, если мы еще заговорим о школе, — сказал Джон.

Салли-Энн рассмеялась.

— Сейчас мы будем заниматься только взрослыми вещами. — И она поцеловала его.

Когда отопление со щелчком отключилось, указывая, что уже одиннадцать часов, оба уже находились в кровати, прикинув друг к другу в сумрачном свете прикроватной лампы, как заговорщики.

Шаги на скрипучих половицах снаружи заставили Салли-Энн вздрогнуть. Джон улыбнулся. Шейла и ее муж всегда ложились спать в это время.

— Они поймают нас за этим, — сказала Салли-Энн.

— Они не посмеют войти, — прошептал Джон.

Она засмеялась и, казалось, растаяла в теле Джона.

Он выключил прикроватную лампу. Кровать заскрипела.

— Ее, наверное, много лет не смазывали, — сказала Салли-Энн.

—С тех пор, как ее сняли с вагонетки, — пошутил Джон.

Он знал, Шейла очень рассердится, узнав, что его гостя осталась на ночь. Но что-то в Джоне дрогнуло. Ему наплевать. Как при смене сезонов, когда старый должен умереть прежде, чем может начаться новый, это соглашение об аренде помещения стало частью старого. В воздухе раздавалось слабое потрескивание, предвещавшее новые времена.

Золотые правила из секретного инвестиционного дневника Джона

- Не слушайте советов неудавшихся инвесторов.
- Даже если вы не очень успевали в школе, вы можете разбогатеть торговлей акциями или инвестированием.
- Перед каждым началом что-то должно закончиться.

23

3 Переворот жизни

— Мне нужна ваша комната для других целей, — сказала Шейла. Ее глаза были как лед. — У вас четыре недели, чтобы выехать.

— Так, пожалуй, будет лучше, — сказал Джон.

— Что вы думаете, у меня за дом? — добавила она, задыхаясь.

— Какая вам разница, если платят по счетам, — ответил Джон.

Она впилась в него взглядом. Пожав плечами, он вышел из дома, слишком громко хлопнув парадной дверью. В эти дни Джон удивлялся даже самому себе.

Когда тем утром они ехали в Лондон для встречи с Сандрой и Тэрри, он рассказал Салли-Энн об этой стычке.

— Рано или поздно это должно было случиться. Мой домовладелец имеет еще один дом неподалеку, и в нем как раз сдастся комната. Я мог бы договориться, чтобы ты въехал туда на время, — сказала она.

Когда поезд с грохотом въехал в Лондон, Джон почувствовал душевный подъем, вызванный *deja vu* ("де-жа вю") и ожиданиями. Его жизнь провинциального учителя протекала вдали от городского гвалта, но в детстве он жил в большом городе и чувствовал себя комфортно в его шумном темпе.

Для Салли-Энн Лондон казался иным миром, джунглями, в которых она никогда не жила и не хотела жить. Верная своим северным корням, она любила жить в не-

24

Переворот жизни

большой общине. Маленький городок в Кенте, где она осела, вполне удовлетворял ее.

Когда они переходили от железнодорожной станции к станции метро, электронное табло сообщило, что некоторые поезда "трубы" опаздывали из-за неисправности сигнализации. Джон и Салли-Энн ждали на платформе, окруженные толпой людей. Увидев мышей, шмыгающих по путям, Салли-Энн судорожно вздохнула. На станцию с ревом ворвался поезд.

С детских лет Джона цены на недвижимость в Лондоне выросли. Хорошая часть Западного Лондона, где жили Сандра и Тэрри, когда-то была вполне по карману обычным семьям из среднего класса, следившим за своими деньгами, но времена те давно прошли. К счастью, Тэрри был богат.

В то воскресное утро Холланд-Парк был малолюднен. Контрастируя с колючим бризом, белое солнце сверкало на стеклах обтекаемых спортивных автомоби-

лей, припаркованных вдоль дороги. У величественного дома Тэрри стоял его красный "феррари", по словам Сандры, гордость и радость владельца. *"Этот второй брак действительно для нее удачен,"* — подумал Джон.

Когда Джон через домофон сообщил о своем и Салли-Энн прибытии, Сандра открыла дверь. В простом синем платье она выглядела стройной и изящной. В свои 25 лет она выглядела года на четыре моложе. Сандра обняла брата и поцеловала Салли-Энн. Позади нее стояла огромная немецкая овчарка, настороженно глядевшая на посетителей. Ее язык высовывался между длинными желтыми зубами.

—Аслан, сидеть, — сказала Сандра, и зверь немедленно сел. — Не бойтесь собаки, — добавила она, закидывая назад темно-русые волосы, касавшиеся ее плеч.

Она потрепала его по голове. — Не скажу, что Аслан и мухи не обидит — это было бы неправдой. Но я никогда не позволю ему угрожать вам.

—Не знаю, зачем вам нужна сторожевая собака, — сказал Джон.

25

Александр Дэвидсон

—Лишняя осторожность никогда не помешает, — раздался голос Тэрри позади нее. Это был стройный человек шести футов роста с красивым квадратным лицом. В бежевых брюках и бледно-коричневом джемпере поверх желтой расстегнутой рубашки он выглядел вполне скромно. Несмотря на это, от него исходила аура власти. Аслан повернулся и бросился к нему. Тэрри потрепал его по шее.

—Хороший песик, — пробормотал он. Затем повернулся к своим гостям.

—Заходите, ребята, — сказал он и обвел широким жестом холл. — Чувствуйте себя как дома.

Он поднял чемодан Джона.

—Да ты целую тонну приволок.

Джон улыбнулся.

—Волшебство — дело нелегкое. — Он также нес коробку с живым кроликом.

—Люди думают, что есть волшебные способы делать деньги на фондовом рынке, — ответил Тэрри, провожая гостей в гостиную.

—В Сити Тэрри называют Волшебником, — сказала Сандра. — Он умеет читать рынки. Именно так он следил свое состояние.

—Я хотел бы, чтобы часть этого волшебства перешла ко мне, — сказал Джон. — Я отдал бы свою правую руку за несколько подсказок.

—Подсказки не имеют ничего общего с успехом на фондовом рынке, — сказал Тэрри. Ключевые факторы — принципы и инстинкт, а также различные нематериальные вещи. Некоторые из них трудно с ходу объяснить. Инвесторы накапливают эти навыки с опытом, если, конечно, им удастся выжить. В этом смысле фондовый рынок имеет свою особую магию. Я сделал это своим бизнесом и освоил некоторые трюки. У меня дар чтения рынков. Это важно.

В гостиной Джон и Салли-Энн присоединились ко всему семейству. Доминик строил на китайском ковре танк из конструктора "Лего". Это был гибкий мальчик с опрятными черными, как смоль, волосами, одетый в

синие джинсы и белую футболку. Пройдет несколько лет и девушки будут липнуть к нему.

— Как поживает наш новорожденный? — спросил Джон.

Доминик вскочил на ноги.

— Дядя Джон, какие фокусы ты нам покажешь? Ты расскажешь мне, в чем там секрет?

Джон рассмеялся.

— Разве ты не веришь в волшебство?

Доминик нахмурился.

— Да нет никакого...

— Наш будущий скептик, — улыбнулась Сандра.

— По крайней мере, есть хоть что-то, что мой сын от меня унаследовал. Собственно, самое важное — это мозг. — Питер, прежний муж Сандры, встал с дивана и протянул руку Салли-Энн и Джону. Невысокий, плотно сбитый шотландец с копной черных волос и бороды, 31 года, но выглядел он на все 40.

Зазвонил мобильник Тэрри. Он выхватил его из кармана.

— Извините, ребята, — сказал он. — Никогда мне не позволяют расслабиться.

Он вышел из комнаты, тихо прикрыв дверь.

— Он трудоголик, ему нравится такая жизнь, — объяснила Сандра. — Он ушел в свой кабинет. Наверное, обсуждает какую-нибудь сделку. Это цена, которую мы платим, чтобы жить в Холланд-Парке.

Питер взял джин с тоником, приготовленный ему Сандрой, и одним глотком выпил половину.

— Ты нашла настоящее золото, — сказал он.

— Тэрри — человек семейный, — сказала Сандра. — Вот в чем настоящее сокровище.

— Будем надеяться, что семейная жизнь останется для него на первом месте, — сказал Питер. — Мы долж-

ны думать о Доминике.

Он взглянул на Салли-Энн и Джона.

— Вы должны извинить нас, — сказал он. — Мы привыкли препираться. Одна из издержек развода. А вообще-то теперь мы очень хорошо ладим.

— Когда ты трезвый, — сказала Сандра. — Сколько ты выпил до прихода сюда?

Питер рассмеялся.

— Удивительно, как я теперь обхожусь без твоего чувства юмора. О'кей, когда мы были женаты, я немно-

го увлекался бутылкой. Но с тех пор я изменился. Это

легче сделать, когда живешь один. Не так на тебя давят.

— Журналисты ведь известные алкаши, не так ли? — вмешалась Салли-Энн с улыбкой.

— Это профессиональное заболевание, — ответил Питер. — Нам приходится встречаться с источниками информации за бутылкой. И алкоголь помогает снимать стресс. Когда я был женат на Сандре, я писал для деловых страниц воскресной газеты, и мне всегда приходилось копаться в грязи. Если компания подделывала отчетность, я должен был заявить об этом. Если цена акций двигалась необычно, я должен был сталкивать людей. Я всегда вытаскивал на солнечный свет директоров компаний. И нажил несколько опасных врагов.

— Я поддерживала Питера на этой работе только потому, что он любил ее, — сказала Сандра. — Тогда я то-

же была журналисткой. Ни один из нас не зарабатывал

много денег. Питер работал иногда по 60 часов в неделю

и часто прихватывал уик-энды, но мы не могли позво-

лить себе купить новую машину. Это была чушь какая-

то. Затем один из его врагов напал на наш дом, и это ста-

ло последней каплей. Я сказала Питеру, что он должен

оставить работу и найти что-нибудь более подхо-

дящее для семейной жизни. Так возникла трещина.
— Я не собирался сдаваться так легко, — сказал Питер. — Но семья жила в сплошном кошмаре. Кто-то бросил кирпич в наше окно. Нам постоянно угрожали по телефону, а потом линия внезапно замолчала. Доминик отвлекся от своего "Лего".
— Мне досталось больше всего.
— Ты выжил, — сказал Питер. — Какой-то голово-рез схватил Доминика прямо у школьных ворот и начал спрашивать об отце, — объяснил он.

28

Переворот жизни

— Мы привлекли полицию, — сказала Сандра. — Но толку от них никакого. У них не хватает ресурсов, чтобы обеспечить нам надлежащую защиту. Мы так и не выяснили, кто изводил нас, хотя у Питера были кое-какие идеи. Как он отреагировал? Начал пить больше. К счастью, из-за этого он потерял эту свою работу. Но к тому времени спасти наш брак было уже слишком поздно.

Один лишь Питер закончил свой стакан. Заметив это как бывшая жена, Сандра смешила второй большой джин с тоником и поставила его перед ним.

— Так ты и живешь, — сказала она. — А пока пьешь, не забывай, кто вытащил тебя из канавы и помог устроиться на нынешнюю работу. Ты находишься в его доме.

Питер подмигнул Джону:

— Я теперь журналист "что изволите". Пишу на корпоративных финансистов. И всем этим обязан Тэрри.

— Это гораздо лучше, чем преподавать в школе, — сказал Джон. — Мне это слишком хорошо известно.

— Я вытащил свой билет в лотерею жизни, а ты пока нет, — сказал Питер. — Преподавание в школе — это

такая западня. Я сам чуть было в нее не попал. Ты дол-

жен вырваться на свободу, Джон, пока еще достаточно молод.

—Соскочу при первой же возможности, — сказал Джон.

Сандра наполнила стакан брата.

—Мы тебя полностью поддержим. Тэрри человек со связями.

—Нет ничего плохого в работе в школе, — сказала Салли-Энн.

Сандра взглянула на часы и встала.

—Дети начнут прибывать через тридцать минут. Будет весь класс Доминика из школы. Я буду на кухне готовить бутерброды. Нам надо накормить пять тысяч голландных.

—Ты, должно быть, привычен к подобным вещам, Джон, — усмехнулся Питер.

Александр Дэвидсон

"Чтобы ты пропал," — подумал Джон. Когда позади Сандры закрылась дверь, он почувствовал, что его дергают за рукав. Он посмотрел вниз на Доминика.

—Уже достроил свой танк? — сказал он.

—Да уж сто лет прошло, дядя Джон, — сказал Доминик. — Можно, я помогу тебе подготовить фокусы?

—Это невозможно, Доминик, — сказал Джон. — И если ты не можешь догадаться, почему, я не скажу тебе.

Доминик рассмеялся.

—Ты не хочешь, чтобы я узнал твои секреты. Но я могу легко раскрыть их и тоже стать фокусником.

—Следи внимательно за представлением, — сказал Джон. — Однажды, возможно, придет твоя очередь на-тянуть мне нос.

Тэрри вошел вовремя, чтобы поймать конец разговора.

— Если ты проявишь должное усердие, ты смо-

жешь достичь почти всего, чего захочешь, Доминик, — сказал он. — Но ты должен планировать свои действия.

Дети прибывали, один за другим, сопровождаемые улыбающимися матерями, и атмосфера стала больше напоминать школьную. Доминик непринужденно общался со своими друзьями. Вскоре 20 молодых гостей и именинника рассадили в кухне за столами на козлах, и они начали поглощать желе, пирожные и бутерброды.

Сандра разрезала праздничный торт, и все спели 'С днем рождения'. Именинник краснел и улыбался. Сандра и Салли-Энн порхали над столом, они передавали бутерброды, вытирали пролитые напитки и болтали со своими подопечными. Тэрри снова удалился в кабинет.

— Тэрри умрет молодым, если не научится расслабляться, — сказал Питер, кладя себе кусок праздничного торта. Он прогуливался по кухне. — Наши больницы полны богатыми людьми, которые с удовольствием от дали бы все деньги, которые сделали — и больше — только за то, чтобы восстановить свое здоровье.

Джон перебрался в гостиную и начал готовить свое волшебное представление. Он выложил на стол цилиндр, цветные носовые платки и черную палочку. Жи-

вой кролик сидел в коробке на полу. Неожиданно открылась дверь, вошел Тэрри.

— Помочь тебе с реквизитом? — спросил он.

— Спасибо за предложение, — ответил Джон. — Я могу подготовить это представление с закрытыми глазами.

— Это профессионализм, — сказал Тэрри. — То, чего не хватает в фондовом бизнесе. Брокеры рвут на себе

волосы, когда теряют состояния клиентов, но лишь

по эгоистическим причинам. Они знают, что не смогут

вытягивать из них больше деньги в будущем. На самом

деле они не должны волноваться. Новые клиенты все-гда найдутся.

— Как часто рекомендации брокеров неправильные? — спросил Джон.

— Да постоянно, — сказал Тэрри. — Конечно, акция, упавшая в цене, может снова подняться. Умножь

это на общее число акций в портфеле, и волатильность

движения цен акций может оказаться высокой. К сча-

стью, мы, боссы, имеющие активы в брокерских фир-

мах, получаем фиксированную ставку. Вне зависимо-

сти от того, повышаются акции или понижаются, мы

делаем деньги.

— В этом суть бизнеса, я полагаю.

— Я рад, что ты ее ухватил, — сказал Тэрри. — Многие профессионалы должны знать это, но не знают.

Слишком многие финансовые журналисты считают,

что брокерские фирмы несут моральное обязательство

делать своим клиентам деньги, независимо от того, как

ведут себя рынки или какие события происходят в ми-

ре. Это нереалистично.

— А журналисты пробуют брать у тебя интервью? — спросил Джон.

— Да их целая очередь, — сказал Тэрри. — Но я всем отказываю. От того, что обо мне напишут в прессе, я не

получу никакой прибыли. Единственное, что удовлетво-

ряет мое самолюбие, это старый добрый чистоган. Я мо-

гу взять ирландский фунт в интересах нашей фирмы

— или моих собственных — и обернуть его достаточное

31

Александр Дэвидсон

количество раз, чтобы сделать серьезные деньги. Это талант трейдера, Джон.

Он вручил Джону визитную карточку, на которой было только его имя и номер телефона.

—Я провожу инвестиционные семинары для публики и хотел бы пригласить тебя на один из них в качестве гостя. Не забудь позвонить мне и записаться. Я думаю, ты многое там узнаешь.

Джон взял карточку.

—Ты не поверишь, с каким нетерпением я буду ждать этого.

—Не всем нравятся мои семинары, Джон, но я должен быть жестоким, чтобы быть добрым, — добавил

Тэрри загадочно.

Золотые правила из секретного дневника Джона

•Делание денег на фондовом рынке не имеет никакого отношения к подсказкам. Главное — действовать в соответствии с собственным суждением, опирающимся на опыт.

•Вы можете достичь трудных целей, если проявляете должное усердие и планируете свои действия.

•Брокеры, в отличие от инвесторов, делают деньги на сделках независимо от того, повышаются акции в цене или понижаются.

•Ваш фондовый брокер не несет никаких моральных обязательств делать для вас деньги, он должен только попытаться.

•Чтобы быть преуспевающим фондовым трейдером, нужно чаще быть правым, чем ошибаться.

4 Конец рациональной веры

Тэрри помог проводить детей в гостиную, где начиналось волшебное представление, и благоразумно уселся вместе с Сандрой и Питером в глубине комнаты. Дети впереди смотрели на Джона. Глаза их светились мечтой.

—Я объехал весь мир, изучая и практикуя магию, и вам сегодня очень повезло, потому что я собираюсь показать вам некоторые из моих чудес, — сказал Джон. — Самые мощные я оставляю для себя. Если захочу, могу заставить каждого в этой комнате растаять в воздухе. В хорошем настроении я мог бы превратить этот дом во дворец и всех вас сделать богатыми и знатными.

—Тогда почему ты сам не богат и не знатен? — прокричал Доминик из аудитории.

Джон сделал паузу. Позади Доминика гримасничал Питер, пытаясь подавить смех.

—Я не такой жадный, как некоторые из вас, — улыбнулся Джон. — Но, когда мне потребуется больше денег, я достану их. В этом сила волшебства.

—Я хочу, чтобы магия работала на одного меня, — продолжил Доминик.

—Как раз, когда мне потребовался доброволец, — сказал Джон. — Подойди сюда, Доминик. — Именинник поспешил, пробираясь между

другими детьми, сидящими на полу.

Джон прищурил глаза.

—Теперь, когда тебе девять лет, Доминик, ты можешь суметь творить чудеса. Не каждый это может.

33

Александр Дэвидсон

Давай-ка я тебя проверю. — Он провел рукой за ухом мальчика и извлек десятипенсовую монету. Доминик изумился.

—Да, ты настоящий волшебник, — сказал Джон. Он показал монету аудитории. Дети взволнованно зашумели.

—Может быть, у тебя есть еще деньги. — Джон сделал движение за шеей Доминика и извлек еще 10 пенсов. — Вот еще. — Он коснулся его лодыжки и достал еще монету. — Смотри-ка, ты прямо чудо, а не человек.

—Если у меня есть все эти деньги, почему я не могу получить хотя бы часть их? — потребовал Доминик.

—Ты *всегда* можешь найти деньги, если ты волшебник, — сказал Джон. — Но ты должен верить, что они

лежат там, дожидаясь тебя.

Он взял со стола стакан и показал его аудитории.

—Есть ли в нем какие-нибудь деньги? — спросил он.

—Нет, — раздался ответ.

Плечи Джона поникли.

—Какой позор, — сказал он. — Ты должен помочь мне вложить в него немного денег, Доминик. — Он по-

ставил стакан на стол дном вверх и накрыл его черной

сверкающей картонной коробкой с крышкой,

испи-
санный золотыми китайскими иероглифами.
—Я привез этот волшебный ящик с Дальнего Вос-
тока, — сказал Джон. — Старик с белой до пола боро-
дой подарил мне его, потому что я спас ему жизнь.
Этот
ящик делает деньги из воздуха. Ты только должен поду-
мать о деньгах, сколько тебе нужно, и они
появляются
внутри ящика. Очень удобно, не правда ли?
Давайте
попробуем. Думай очень сильно о 50-пенсовой
монете,
Доминик. А все остальные помогите ему.
Секунд через десять Джон улыбнулся.

—Я чувствую, как энергия в этой комнате творит
волшебство, — сказал он и снял коробку. — Загляни
под стакан, Доминик, и посмотри, что ты там найдешь.

Доминик обнаружил фунтовую монету и схватил ее.
Джон ахнул.

—Целый фунт. Наверное, все думали вдвое сильнее,
чем нужно. Поздравляю тебя, Доминик, и,
конечно,
всех остальных в этой комнате. Это действительно
тот
случай, когда думаешь и богатеешь. Но потрать
этот
фунт с пользой, Доминик. Волшебные деньги делятся
не
дольше, чем любые другие.

—Это только фокус, — сказал Доминик, вернув-
шись обратно на место. Но другие дети
проигнориро-
вали его слова. В конце представления Джон достал жи-

вого белого кролика из явно пустого цилиндра.
Девоч-

ки и мальчики побежали погладить его.

Когда все гости, включая Питера, уехали, Салли-Энн и Доминик стали помогать Сандре прибираться на кухне. Джон присоединился к Тэрри в гостиной. Хозяин налил шампанское.

— Ты очаровал детей, — сказал он. — Твое волшебное шоу так похоже на то, что мы делаем в операциях с ценными бумагами. Мы представляем компанию инвесторам, сглаживая неровные грани, продаем мечту, особенно когда предлагаем компанию без солидной истории.

Джон был потрясен.

— Вы обводите своих клиентов вокруг пальца?

— Не совсем, — сказал Тэрри, — Мы не лжем. Вместо этого делаем оптимистичные прогнозы и представ-

ляем счета в лучшем свете. Наша работа продавать ком-

пании, а не искать в них недостатки.

— Что является наиболее привлекательной частью истории, которую вы продаете? — спросил Джон.

— Все зависит от обстоятельств, — сказал Тэрри. — Это может быть ожидаемый захват или слияние компа-

ний, что вызовет повышение курса акций, или это мо-

жет быть юное технологическое дарование, управляю-

щее компанией. Молодые высокотехнологические

компании, выводимые нами на рынок, нередко несут

существенные убытки и иногда не имеют доходов, о ко-

торых стоило бы говорить.

— Разве это недостаточно серьезные недостатки? — спросил Джон.

— Они настораживают инвесторов, — ответил Тэрри. — Но ни один из этих недостатков не имеет значения, если модель бизнеса достаточно сильна и будущей поток денежных средств выглядит сильным. Среди высокотехнологических компаний инвесторы ищут не многих победителей и игнорируют остальных. Конечно, не каждая компания, представляемая нашим клиентам, совершенна. Мы раскрываем и обсуждаем слабости бухгалтерского учета. Есть множество операторов в нашей области бизнеса, скрывающих такие вещи.

— И им это сходит с рук? — спросил Джон.

— Слишком часто, — сказал Тэрри. — Особенно с частными инвесторами, обычно очень невежественными и доверчивыми. Когда они к тому же жадны, это делает их идеальными целями. Сомнительные фирмы представляют акции как намного лучшее инвестиционное предложение, чем есть на самом деле. Иногда они пытаются всучивать акции, абсолютно ничего не стоящие. Интернет — божий дар для таких толкачей, поскольку позволяет им продавать акции анонимно.

— Хотелось бы знать побольше, как находить хорошие акции, — сказал Джон. — Я много читал об инвестировании — возможно, слишком много. Чего-то не хватает.

— Вероятно, опыта. Мой семинар поведет тебя

дальше. Ты еще молод, Джон. У тебя есть время овла-

деть фондовыми рынками, как я. Продолжай читать...

— Единственные книги, которые Терри читает, — это о бизнесе и фондовом рынке — сказала Санлра,

вернувшись в комнату вместе с Салли-Энн.

— А ты предпочла бы, чтобы я вместо них читал Толстого, а? — спросил Тэрри. — Если бы я так делал, это не помогло бы мне стать богатым.

Поздно вечером на пути домой Салли-Энн и Джон оказались единственными пассажирами в вагоне. Поезд с грохотом несся вперед. Она сидела, прижавшись к Джону.

— Тэрри пригласил меня на семинар по фондовому рынку, — начал разговор Джон.

— Будь осторожен, — сказала Салли-Энн.

Конец рациональной веры

Процесс перемен начинал набирать силу. Выходя из дому ранним утром, Джон иногда встречался с Шейлой у парадной двери или на лестнице. Она натянуто кивала ему.

— Когда съедете, надеюсь, ваша комната останется в отличном состоянии, иначе не получите свой депозит, —

сказала она ему.

— Теперь уже недолго осталось, — ответил Джон.

Салли-Энн нашла ему другое жилье, как и предлагала ранее. Но у него было чувство, что он не останется в этом городе, точнее, в педагогике.

Таким образом, Джон уже мысленно дистанцировался от преподавания. После разговора с Тэрри он еще сильнее стал сомневаться в ценности академических достижений, то есть чем он занимался всю свою жизнь. Его ученики заметили это. На уроках они слишком много болтали и отвечали ему так, как раньше не посмели бы.

На одном уроке в группе продвинутого изучения английского языка шестого класса Джон раздал прове-

ренные им эссе его учеников о "Гамлете" Шекспира. Эссе называлось "Гамлет ведет себя нерационально. Объясните это".

— Всем вам еще далеко идти, прежде чем вы достигнете стандартов продвинутого уровня обучения, — ска-

зал Джон и переключился на автопилот.

— Твое эссе самое слабое, Алан, — и швырнул тетрадь Алана Барнарда. — Ты не уловил внутренний конфликт

самого Гамлета. У меня сложилось впечатление,

ты даже не читал пьесу. Что мешает тебе делать домашнюю работу?

— Я занимался расчетами моих инвестиций, сэр, — ответил Алан. Он был длинноволосый и худой.

—

Я сейчас приобретаю акции некоторых высокотехнологичных компаний по дешевке.

Другие дети застонали и задвигали ногами.

— Снова он за свое, — прошептал один.

— А что ты купил совсем недавно? — спросил Джон.

— Вчера я взял некий "Псион". Вы знаете эту компанию?

— Производитель портативных компьютеров, — сказал Джон. — Компания часть союза "Симбиан", который извлечет выгоду от увеличивающегося спроса на широкополосные устройства. Ее акции значительно упали и теперь выглядят дешевыми. Но, вероятно, нам не следует обсуждать это на уроке английского языка.

— Вы много знаете о фондовом рынке для учителя английского языка, сэр. Именно там я хочу работать, когда я выберусь отсюда.

— Очень вероятно, так и будет, Алан. Но почему бы тебе сначала не сделать усилие и получить хорошие

оценки по основным предметам? Ты должен больше работать над своим английским.

—То же говорит и моя мать. Но, сэр, когда я окончу школу — а теперь уже осталось недолго, — в жизни больше не взгляну на книгу из английской литературы. Джон подавил улыбку.

—Достаточно, Барнард. Своими речами ты развращаешь других. — Втайне он восхищался мальчиком. Если бы в 17 лет он проявил такое же здоровое презрение к образованию, возможно, добился бы в жизни большего.

Когда урок окончился, Алан выбежал во внутренний двор. Джон увидел, как он звонит по своему мобильному телефону. Именно так Алан связывался со своим брокером в учебное время, объяснил Роберт Масгроув. Джону также нужно было сделать телефонный звонок.

Он пошел в офис школьного секретаря, где телефоном мог пользоваться преподавательский состав. Находясь в зоне полной слышимости двух секретарей школы — матрон средних лет, он стиснул зубы и набрал номер Тэрри.

—Говорит Нина Озерова, — услышал он. Она говорила на хорошем английском языке с небольшим русским акцентом. — Чем могу быть полезна?

—Не могли бы вы позвать Тэрри? Это Джон Аткинсон, его шурин.

—Я личный помощник Тэрри. — Ее тон стал дружественным. — Мы ожидали вашего звонка. Следующий семинар по фондовому рынку Тэрри займет весь день в понедельник. Вы сможете выбраться?

Конец рациональной веры

Джон глубоко вздохнул.

—Я приеду.

Рано утром в понедельник Джон уже из Лондона позвонил в школу и сказался больным. Следуя указаниям Нины, добрался до конференц-зала в Сити, и, хотя он пришел на 20 минут раньше, многие места оказались заняты. В зале находились приблизительно 90 участников. Некоторые были свободно одеты, многие держали "Файнэншл тайме".

Тэрри стоял на подиуме, перебирая какие-то замет-

ки. В ярко-зеленом вельветовом костюме и серой рубашке с расстегнутым воротом он больше походил на преподавателя, чем на бизнесмена.

За столом рядом с ним сидела стройная девушка лет тридцати с длинными черными прямыми волосами. Розовая помада оттеняла ее темные ресницы. В отличие от босса, она была одета в синий костюм в полоску.

"Это Нина", — догадался Джон.

— Дамы и господа, 500 фунтов, потраченные вами на этот семинар, лучшая инвестиция, которую вы когда-либо делали в своей жизни, — начал Тэрри. Благодаря микрофону его голос заполнял весь зал.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Операции с ценными бумагами подобны фокусам иллюзиониста. Брокеры представляют компанию инвесторам в самом лучшем свете и делают оптимистические прогнозы.
- Компании с существенными убытками и ограниченными доходами, имеющие сильную модель бизнеса, — хороший объект для инвестиций.
- Сомнительные брокеры обманывают инвесторов раздутой коммерческой подачей сведений о компании.
- Читайте специальные книги по инвестированию.

5 Инвестиционные советы мастера

— Мне не нравится брать с вас деньги за этот семинар, — сказал Тэрри участникам. — Но, когда кто-то платит за

беспризорную собаку, он ценит ее и дает ей хороший уход. Если он получает ее даром, то будет думать, что она ничего не стоит. Я не провожу для вас этот семинар бесплатно. Но, если вы будете внимательны и действовать в соответствии с тем, что я расскажу, это будет ценнее всех денег на свете.

"Сильное заявление", — подумал Джон. Он радовался, что оказался здесь, но если бы его пригласили за деньги, то не пошел бы.

Тэрри улыбнулся аудитории.

— Кто из присутствующих здесь вложил деньги на фондовом рынке?

Руки подняли почти все.

— Кто из вас следует советам своего фондового брокера? — спросил Тэрри.

Приблизительно половина аудитории оставила руку поднятой.

Тэрри покачал головой.

— Вы, очевидно, думаете, что ваш брокер знает, как делать вам деньги. Вы когда-нибудь по-настоящему вслушивались в бред, который несет средний брокер? Если у него дрянной костюм и дешевые туфли, разве это не должно говорить вам что-то? Если брокер не может сделать деньги для себя, неужели вы действительно думаете, что он сможет помочь в этом вам?

40

Инвестиционные советы мастера

Он начал безостановочно ходить.

— Рынки переоценены и изменчивы. Я не советую вам сейчас покупать и сразу продавать. Я говорю вам, будьте осторожны. Некоторые в этой аудитории помнят крах фондовой биржи 1987 года, когда люди почти мгновенно потеряли третью часть своих денег на некоторых "голу-

бых фишках" и значительно больше на спекулятивных акциях. Вы подумали об этом, когда спешили купить акции у вашего брокера?

Не думайте, что ваш брокер автоматически будет стараться помочь вам. Он не будет этого делать. Ваш брокер гораздо больше обеспокоен собственным выживанием. Это означает, что он будет торговать настолько часто, насколько возможно, чтобы наработать как можно больше комиссионных. Такая стратегия не в интересах долгосрочного инвестора. Материально вы выигрываете, когда покупаете и держите.

Конечно, ваш брокер будет говорить вам иначе. Его совет будет противоречить моему. Кого вы должны послушать? Ответ прост. Если вы стремитесь, в лучшем случае, походить на вашего брокера — служащего с ограниченным доходом, — слушайте его. Если вы стремитесь сделать состояние, такое как мое, слушайте меня. А теперь поднимите руки, кто сам выбирает акции для инвестирования.

Примерно четверть аудитории подняла руку.

— Не опускайте руку, если вы иногда покупаете, следуя советам прессы, — сказал Тэрри

Часть рук осталась поднятой.

— Позвольте мне рассказать вам, как работает рэкет подсказок, — продолжил Тэрри. — Люди по связям с общественностью проталкивают в публикации интересы своих клиентов. В воскресных газетах это известно как пятничный сброс. Журналисты не имеют времени проверить все истории и печатают их в виде одолжения агентствам по связям с общественностью, которые снабжают их новым материалом в будущем. Это Сити, работающий вместе. Очень удобно. К сожалению, это не всегда в ваших интересах.

Александр Дэвидсон

Дело в том, что такая подсказка часто может оказаться липой. Пишущий ее журналист, как правило, ничего не знает о компании, которую включает в статью. Он обычно не встречается с ее директорами, не читает ее отчеты. Неужели вы действительно думаете,

что можете сделать деньги, покупая акции, следуя только таким рекомендациям? Это невозможно.

Тэрри сделал паузу.

—Но, возможно, у вас какой-то другой метод выбора акций. Может быть, вы стоимостной инвестор, подобно Бенджамину Грэму, покупающему непопулярные акции по низкой цене? Нет, вы не делаете этого, потому что вы должны были бы читать отчеты компаний и применять строгие критерии к отбору акций. Возможно, вы отслеживаете графики акций и индексов и покупаете, когда видите верные сигналы? Нет, вы не верите в технический анализ. Возможно, вы — инвестор роста и следуете соответствующей системе вложения капитала? Нет, это слишком напоминает тяжелую работу.

Тэрри стал тыкать пальцем в аудиторию.

—Такие люди, как вы, сэр, и вы, и вы — да вы, мадам, должны, вероятно, держаться подальше от фондового рынка. Вы не понимаете, в чем его суть. И знаете, что происходит с такими людьми, как вы? Вы теряете свои деньги. Не думайте, что вы не можете потерять свои жизненные сбережения из-за глупых инвестиций. Очнитесь...

Аудитория задвигалась. Один коренастый, средних лет человек в коричневом твидовом костюме встал.

—Я не потерплю, чтобы меня оскорбляли подобным образом, — рявкнул он с йоркширским акцентом. — Всего доброго, сэр.

Когда он вышел, аудитория загудела. Тэрри поднял брови.

—Если есть здесь еще такие, не могущие выносить жар, пусть убираются из кухни, — сказал он. Никто больше не двинулся с места. Во время обильного ланча в буфете Тэрри общался со своими гостями. Он увидел Джона и подошел к нему.

—Нравится семинар?

—Не то чтобы нравится, — сказал Джон. — Но твой семинар, конечно, освещает многие вещи и заставляет

осознать мои недостатки как инвестора. Это, конечно, очень хорошо, но ты пока еще не объяснил, что мы должны делать.

—После обеда узнаешь побольше, — сказал Тэрри. — Судя по твоим словам, ты уже готов к этому. Пока не свыкнешься с мыслью, что делаешь что-то не так, ты не можешь измениться.

—Хорошо, я знаю, что вкладываю капитал неправильно, что я должен тогда делать? — спросил Джон.

—Если как следует подумаешь, найдешь ответ в самом себе, — сказал Тэрри. — У тебя должно хватить мужества попросить о возможностях, которые тебе необходимы. Подойди к тому, к кому надо, — тому, кто может действительно тебе помочь. Если не получится сразу, попроси еще раз, по-другому, может быть, или другого человека. В конечном счете, если ты чего-то по-настоящему хочешь, обязательно это получишь.

—Возьмешь меня на работу в брокерскую контору, чтобы можно было должным образом научиться этому ремеслу? — спросил Джон и не мог поверить, что сказал это.

Удивительное дело, Тэрри совсем не возмутился, услышав эту просьбу.

—Позвони мне в офис на следующей неделе, я посмотрю, что можно сделать. Не сомневаюсь, что твоя жизнь в роли школьного учителя вот-вот закончится, мой дорогой шурин, и — извини за откровенность — давно пора это сделать. А теперь, пожалуйста, извини. Большинство этих людей собираются стать моими кли-

ентами, я должен общаться с ними. Это им, кстати, пойдет на пользу. Сейчас они получают от меня правду — то вар, который в индустрии финансовых услуг в большом Дефиците.

Возвращаясь поездом в Кент, Джон испытывал ощущение, будто земля пришла в движение у него под ногами.

Во вторник, в обеденный перерыв, он проскользнул в школьный офис и позвонил Тэрри. В этот момент он жил только будущим. Ответила Нина. Он улыбнулся, услышав ее голос.

—Тэрри хочет говорить с вами лично, — сказала она.

У Тэрри был напряженный голос.

—Твое желание исполнилось, — сказал он. — Предлагаю должность стажера-дилера ценных бумаг в "Нью

маркет секьюритиз", где я управляющий директор.

—Спасибо, — сказал Джон, чувствуя себя удивительно спокойным. — Какая будет зарплата?

—Это работа по продажам. Мы дадим базовый оклад, примерно равный твоему нынешнему доходу преподавателя.

Все, что заработаешь на комиссионных, идет в придачу. Я подготовлю предложение в письменной форме.

—Это изменит мою жизнь.

—Все у тебя в фондовом бизнесе получится, — сказал Тэрри решительно. — Мне это стало ясно, еще когда мы говорили в день рождения Доминика. Кроме того, ты мой шурин, я помогу тебе всем, чем смогу.

Но,

конечно, грести придется самому. Ты сам увидишь, что так будет лучше всего. И, поверь, ты узнаешь о фондовом рынке и инвестировании больше, чем сейчас можешь себе представить.

Вешая трубку, Джон широко улыбнулся. Две женщины, работавшие в школьном офисе, искоса посматривали на него. Одна из них, пухлая и в розовых очках, улыбнулась в ответ.

—Вы выглядите так, как будто выиграли в лотерею. Джон рассмеялся.

—В некотором смысле, так оно и есть.

Он прошелся по школе. Во дворе мальчики носились вокруг него, как угорелые. Джону было на это уже совершенно наплевать, хотя, конечно, поддержание порядка — главная часть работы учителя. Но ему хотелось совсем другого — сделать деньги и обзавестись домом и вообще

Инвестиционные советы мастера

нормально жить. Он был убежден, что теперь достигнет этого в переменчивом мире ценных бумаг. У него уже и план сложился. Сначала сколотить состояние, инвестируя деньги других, а затем применить свои новоприобретенные навыки для собственных инвестиций.

Это надо отметить. В тот же вечер Джон пригласил Салли-Энн в местный итальянский ресторан. Новость она восприняла с удовольствием. Они уселись за угловой столик, освещенный свечой, и заказали макароны и красное вино. Ресторан заполнялся.

—Стажер-дилер, конечно же, не может жить в Кенте, — сказал Джон. — Я возвращаюсь в Лондон. Буду жить с родителями, но мы можем встречаться по уик-эндам.

Салли-Энн сжала его руку под столом.

—Я ничего не знаю об этом мире, в который ты уходишь. Но, очевидно, это то, чего ты хочешь, для меня

этого достаточно. Раз тебе так не нравится преподавание, для всех лучше — прежде всего для тебя самого — уйти прямо сейчас. Теперь наши профессиональные жизни пойдут различными путями. Ведь меня от классной комнаты и на аркане не оттащишь.

Джон рассмеялся.

— Ты в точности как те учителя, что учили меня в школе, — сказал он. — Предана своему делу до самоотречения.

Салли-Энн пожала плечами, и Джон почувствовал, что она, как и он, с большим облегчением сделает перерыв в их отношениях. Они узнают, действительно ли они так нужны друг другу, чтобы провести всю жизнь вместе.

На следующее утро в средней школе "Блусток" созвали чрезвычайное учительское собрание. Учителя попросили старост поддерживать порядок в классах и собрались в учительской, потягивая чай. Роберт Масгроув сел рядом с Джоном и подмигнул ему.

Влетел директор школы Арнольд Джонсон, удивительно энергичный для пухлого человека за пятьдесят. Он был одет в свою знаменитую черную мантию, о ко-

45

Александр Дэвидсон

торой Роберт Масгроув говорил, что это чистое при творство.

— Нечасто у нас бывают учительские собрания подобного рода, — прошепелявил Джонсон. — Но сегодня у нас просто нет выбора. У нас на руках дело о мошенничестве.

Учителя остолбенели.

— К счастью, пострадала не школа, — продолжил Джонсон. — Но один из наших мальчиков оказался преступником. Это Алан Барнард, обманувший одного лондонского фондового брокера на десятки тысяч фунтов. Я временно отстранил мальчика от занятий.

— Как Барнардудалось это? — спросил Роберт.

— Судя по всему, он управлял огромным счетом, покупая акции рискованных технологических компаний. Чтобы открыть счет, он солгал о своем возрасте и о

многих других вещах. Его фондовый брокер доверял ему, поскольку он покупал в течение многих месяцев. На сей раз он купил больше, чем мог оплатить, и тут произошел разворот рынка вниз. Его акции резко упали, и брокер продал их, образовав огромную задолженность. Барнард оказался в долгу, как в шелку, и даже хвастался этим перед одноклассниками. Один из них должным образом доложил мне об этом.

—Мы здесь ни при чем, — сказал один учитель.

—Тут-то вы как раз и не правы, — ответил Джонсон. — Мальчик совершал свои деловые звонки из школы во время перемен по мобильному телефону. Не удивлюсь, если его родители попытаются переложить свою вину на нас. Они встречаются со мной сегодня утром: не очень-то желанный будет разговор.

Джонсон повернулся к Джону и Роберту.

— Не могли бы вы поприсутствовать, поскольку, кроме мошенничества, мы обсудим и его успехи в учебе? Все это такая неприятность. Будем надеяться, что скандал не просочится в прессу.

После того, как учительское собрание закончилось, Джон вручил директору школы письмо о своей отстав-

ке, извинившись, что это произошло на несколько дней позже крайнего срока для предоставления уведомлений на следующий учебный год.

—Мне только что предложили мою новую работу, — объяснил он.

—Я приму это, — сказал Джонсон. — Но вы нарушаете правила.

—Спасибо, — сказал Джон. *"Как будто у тебя выбор есть"*, — подумал он.

—Жаль, что вы уходите из этой профессии, — добавил директор школы. — У вас задатки хорошего преподавателя. Очевидно, вы ощущаете потребность попробовать себя в чем-то еще. Как только вы удовлетворите

ее, возвращайтесь обратно. Для вас это, конечно, будет не легко, но, по крайней мере, тогда вы станете привержены делу.

Это было проявлением покровительства со стороны доброжелательного человека, знавшего после почти 40 лет преподавания, как обращаться с людьми в своей школе. Но что он мог знать о мире за ее стенами? Джон отвернулся.

Начиная урок в своем классе, Джон задал мальчикам написать сочинение. Они шаркали ногами и шептались друг с другом или глядели в окно. Шон Байфорд, один из самых способных и старательных, поднял руку.

— Джон, что случится с Барнардом?

"Значит, слухи уже поползли ". — Джон покачал головой.

— Не знаю.

— У него не должно быть серьезных неприятностей, не так ли? — не отставал мальчик. — Ему же только 17.

— Несоввершеннолетие не всегда уберегает от наказания, Шон, — сказал Джон. — Акции — опасный бизнес. На инвестициях можно сделать состояние. И наоборот, можно потерять большие деньги. Если вы возьмете в долги подобно Барнард, вы несете за них ответственность.

Александр Дэвидсон

Джеймс Бартон, тоже прилежный ученик, спросил:

— А разве пробы и ошибки не лучший способ учиться, сэр? Именно так говорит мой отец.

— Да, но не совершая мошенничество. — Джон вспомнил рекомендации "Народных Финансов".

—

Нет необходимости бросать на инвестиции деньги, которых у вас нет. Вы можете построить вообразимый портфель акций и таким образом проверять свои инвестиционные навыки.

— Это слишком похоже на школьное упражнение, сэр, — сказал Джеймс. — Так никогда ничему толком не научишься.

— Да и денег не заработаешь, — добавил Шон.

— Продолжайте работать, дети, — сказал Джон. — Сегодня вечером я тщательно прочитаю ваши сочинения. Написавшие плохо, должны будут переписать заново. Так что не тратьте больше время на пустую болтовню в классе.

Во время перемены Джон постучал в дверь офиса директора школы. Он вошел в заполненную комнату. Арнольд Джонсон сидел за своим большим опрятным столом. В углу молча сидел Роберт Масгроув. Алан Барнард выглядел запуганным, но не сломленным.

По сторонам от него сидели его родители. Джон кивнул им. Он был знаком с ними по родительским собраниям. Мистер Барнард, седой и коренастый, был местным служащим, а миссис Барнард, худая блондинка, подрабатывала секретарем. Обоим было чуть за сорок.

— Мистер и миссис Барнард внесли залог за своего сына, — сказал директор школы. — Они оплатили его долги. Алан оставит школу и пойдет работать, чтобы расплатиться с родителями. На это могут уйти годы.

— Наказание должно соответствовать преступлению, — сказал его отец. — Алану, так или иначе, пора заканчивать со школой. У него неакадемический склад ума. Нет никакого смысла дольше прятать нос в книгах. Да и раньше не было.

—Мы ведь хотели, чтобы он не оказался в плену бесперспективной работы подобно тебе, дорогой, — от-

резала его жена.

—Это лучше, чем оказаться под судом за мошенничество, — сказал м-р Барнард. — Мне пришлось пере-

заложить дом, чтобы спасти нашего мальчика.

—Все в порядке, мама, — сказал Алан Барнард. — Я так или иначе предпочел бы оставить школу.

Его мать посмотрела на Джона и Роберта просящими карими глазами.

—Вы дадите ему рекомендацию, если она ему потребуется, не правда ли? — сказала она. — Он был хорошим мальчиком, пока им не завладела эта фондовая лихорадка.

—Он всегда может ко мне подойти, — сказал Джон. Роберт промолчал.

Встреча закончилась в тишине. В глазу Алана блеснула слеза, когда родители в молчании повели его к разбитой красной "фиесте", припаркованной на подъездной дорожке школы.

Отрабатывая последние дни, Джон перебрался во временно свободную комнату в доме Салли-Энн. Как он и думал, ему не потребовалась более долговременная аренда другого помещения, которое она нашла для него. С приближением окончания школьного семестра он все более и более ощущал себя утомленным дрессировщиком в клетке с молодыми голодными львами.

На заключительном собрании директор школы объявил об уходе Джона. Мальчики захлопали и закричали. Если бы они заранее знали об этом, они могли бы сделать его жизнь значительно труднее.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Платите за инвестиционное образование, и вы будете ценить его больше, чем то, что досталось бесплатно. Кроме того, менее вероятно, что оно будет искаженным.
- Если вы думаете использовать брокера, проверьте его или ее историю. Брокеры, не могущие сделать деньги для себя, вероятно, не смогут сделать их и для вас.
- Как долгосрочный инвестор, вы заинтересованы торговать как можно реже. Это создает конфликт интересов с вашим брокером.
- Берегитесь подсказок по акциям в печати. Журналисты часто пишут их в виде одолжения агентствам по связям с общественностью, проталкивающим интересы своих клиентов.
- Если у вас нет инвестиционной стратегии, вам не место на фондовом рынке.
- Если вам что-то надо, попросите об этом конкретно. Если вы не получите того, что хотели, просите снова иным способом.
- Если вы занимаетесь учебной торговлей акциями (с воображаемым портфелем), вы не приобретете опыта, необходимого для торговли на реальные деньги.

Крещение огнем

— Забудь все, что когда-либо делал как школьный учитель, — сказал коммерческий директор Ник Нунан, высокий и широкоплечий, с длинными каштановыми волосами, выглядевший лет за тридцать. Джон выяснил позже, что ему 28.

— Здесь ты в реальном мире, — продолжал Ник. — Тут главное, кто кому первым глотку перережет. Если можешь продавать, разбогатеешь. Если не можешь, вылетишь на улицу. Скрывать тут нечего.

Джон почувствовал смущение. Он не знал, чего точно ожидать в первый день работы в стажерском дилинговом зале "Нью маркет секьюритиз", но это было немного слишком.

Накануне вечером Тэрри поговорил с ним по телефону.

— На новой работе получишь крещение огнем. Не ожидай, что тебя кто-то будет защищать. В этом бизнесе никаких гарантий в отношении рабочего места нет. Пробивайся сам, как можешь. Я не буду часто появляться, но буду знать, как у тебя идут дела. Мы поговорим снова через несколько недель.

Джон начинал с тремя другими, более молодыми, чем он, людьми. Всего в стажерском дилинговом зале находились приблизительно 60 молодых претендентов. Некоторые пробыли там несколько недель, другие — считанные дни. При разговоре с Джоном Ник оглядывал комнату.

— Это логово жуликов, — сказал он с веселой усмешкой. — Взгляни на эту банду. Грязные искатели со-

стояний. Большинство пришли с бесперспективных работ.

Джон кивнул. Большинство его товарищей-стажеров были мужчины, причем моложе его. Некоторые выглядели лет на 18 или 19. Этот мир отстоял очень далеко от мира школы. Он чувствовал странную непринужденность. Перед ним лежала возможность, если он сможет ухватить ее.

—Вопрос стоит так: или мы, или наши конкуренты, — кричал Ник на стажеров, пробывших там достаточно долго, чтобы начать торговать. — Некоторые из вас, идиотов, забывают об этом. Наше дело выколачивать деньги из клиентов. Если они достаточно глупы, чтобы расстаться с десятью штуками после пятиминутной болтовни с продавцом по телефону, они отдадут столь же кому-нибудь еще, если мы не успеем первыми. Так что садитесь на телефоны, каждый из вас.

У Джона и трех других стажеров, начинавших с ним, ближайшая программа оказалась менее захватывающей.

—Вы не имеете права торговать, пока не зарегистрируетесь как торговые представители, — сказал Ник. — Это означает, вы должны сдать экзамен на "зарегистрированного представителя".

Рядом возник менеджер по подготовке Адам Стар — плотный парень, также 28 лет от роду, с квадратным лицом и в темных очках.

—К сожалению, вы не сможете никого обмануть на этом экзамене, — он сказал. — Перед началом экзамена надо предъявить свой паспорт.

Затем Адам раздал вновь прибывшим ксерокопированные учебные материалы для экзамена на "зарегистрированного представителя".

—Вызубрите этот материал, — сказал он. — Потом его можно сразу забыть. Но вы не имеете права торговать, пока не сдадите экзамен. Курс, как предполагается, должен помочь нам лучше заботиться об интересах

Крещение огнем

Ник рассмеялся:

— Наши клиенты не имеют никаких интересов, кроме как отдавать нам все свои деньги до последнего пенни.

— Дай этим детям шанс хотя бы прописаться, прежде чем полностью развратишь их, Ник, — сказал Адам.

— Катись назад в свою нору, Адам, — парировал Ник.

Адам подмигнул стажерам.

— Пообщавшись с Ником с неделю, вы, ребята, сами себя не узнаете, — сказал он.

Джон и другие стажеры начали обзванивать инвесторов по полученным спискам, находя телефонные номера в справочниках. Они старались вступить в контакт с указанным индивидуумом. Если они добивались до него или нее, то зачитывали заранее написанный сценарий.

— Это Джон Аткинсон из "Нью маркет секьюритиз" в лондонском Сити, — говорил, к примеру, Джон.

—

Вам будет приятно узнать, что мы бесплатно включаем

вас в список адресатов на получение трех выпусков на-

шего информационного бюллетеня о фондовом рынке.

— Большое спасибо, — мог, скажем, ответить клиент.

— Информационный бюллетень охватывает тренды фондового рынка и дает некоторые очень ценные про-

гнозы для секторов Интернета и высоких технологий,

—

продолжал Джон. — Могу ли я уточнить ваш адрес

и

номер телефона? Спасибо.

К третьему бесплатному номеру информационного бюллетеня прикладывалась форма. Клиент должен был возвратить эту форму, если он (или она) заинтересовались получать самые свежие рекомендации от дилеров "Нью маркет секьюритиз". Как только клиент возвращал эту заполненную форму, ему высылался бланк клиентского соглашения. Если он заполнял и отсылал и ее, с ним начинали работать сертифицированные дилеры. В большинстве случаев он затем становился активным клиентом.

Александр Дэвидсон

Первоначальный контакт с потенциальными мелкими биржевыми спекулянтами, состоявший в предложении бесплатного информационного бюллетеня, весьма походил на тяжелую нудную работу.

— Все проходят через это, — сказал Адам. — Относитесь к этому как к ученичеству в процессе становления высокоприбыльными дилерами. Если у вас хорошо не получится, вылетите за дверь.

В конце первого дня он проверил число звонков, зафиксированных в своей ведомости каждым стажером. Джон сделал 70 звонков, и это истощило его силы. Двое его коллег сделали больше.

— День прошел впустую, Джон, — сказал Адам.

Согласно договоренности, Джон мог начинать торговать под наблюдением Ника, как только сдаст экзамен на "зарегистрированного представителя". Джон подал заявление на сдачу экзамена. Следуя инструкциям Адама, он указал в заявке, что изучал курс самостоятельно. "Нью маркет секьюритиз" регулярно распространяла незаконно скопированные материалы курса.

Во время обеденных перерывов его коллеги сидели в пабе, а Джон шел в местное кафе, сидел один с кофе и бутербродом, готовясь к экзамену. Он занимался и дома вечерами, и по уик-эндам — в том числе в поезде, когда иногда ездил в Кент увидеться с Салли-Энн.

Его коллеги, начавшие работать вместе с ним, были

настолько непривычны к учебе, что не знали, с чего начать. Не способствовало учебе и то, что "Нью маркет секьюритиз" ожидала, что они пройдут курс полностью в свое свободное время, которого после рабочего дня оставалось весьма немного. Они знали, что Джон был учителем, и донимали его, чтобы он помог им.

—Как быстрее проработать этот материал? — спрашивала Белинда, 26-летняя американка, недоучившаяся в средней школе. Перед поступлением в "Нью маркет секьюритиз" она в течение пяти лет жила в Лондоне на социальное пособие и вступила в фиктивный брак с британским гражданином. Светловолосый

Майк, 22-летний бывший дежурный на пляже, сказал просто:

—Джон, давай мне частные уроки. Я оплачу их. Темноволосый Пол, ранее повар, не занимался вообще, обманывая себя, что перейдет к этому позже.

—Просто учите материал, — терпеливо советовал Джон. — Кусочек за кусочком. И получается не так уж тяжело.

Когда дело дошло до подготовки к простому экзамену, эти стажеры-дилеры оказались беспомощнее детей. Но потом он не стал помогать им в изучении программы и не соглашался давать уроки. Предмет курса был знаком ему столь же плохо, как им, и он больше не учитель.

Когда Джон сдал экзамен на "зарегистрированного представителя", то удивился, какое уважение это вызвало среди стажеров. Он обнаружил, что полностью оперенные дилеры фирмы отнюдь не всегда имели в активе сданный экзамен. Некоторых освободили от него, поскольку они проработали на рынке по крайней мере в течение двух лет, но Джону было на других наплевать. Не для того он коренным образом изменил карьеру, чтобы создавать себе проблемы на первой новой работе и рисковать увольнением.

Джон начал торговать акциями. Двое из стажеров,

поступивших в компанию вместе с Джоном, на этой стадии уже уволились, неспособные справиться с напряженным рабочим днем и сопровождающей его учебой.

— Ты не знаешь, можешь ли выполнять эту работу, пока не сделаешь надлежащую попытку, — сказал Ник Джону. — Сначала дилинг покажется неподъемным, но фокус тут в том, что нужно продолжать настойчиво упражняться. Если справишься, то найдешь, что это очень легкий путь делать деньги. Мелкие биржевые спекулянты жадные. Нужно только подталкивать, их продолжать инвестировать в новые акции и удваивать свои существующие запасы ценных бумаг. Ты должен быть гласом искушения в их ушах.

55

Александр Дэвидсон

На первых порах, когда Джон и другие стажеры, начавшие торговать, привыкали к новой среде, Ник служил им источником вдохновения.

— Вы должны понять, клиенты ничего не знают, — говорил он им. — После нескольких недель в этом бизнесе вы прочитаете, обсудите и обдумаете больше акций, чем большинство людей за всю жизнь. Так что можете быть уверены, что станете экспертами. И вы работаете для фирмы с хорошей репутацией. "Нью маркет секьюритиз" будет существовать и через десять лет.

Компания выбирала акции, продаваемые стажерами, и ежедневно их ротировала. Существовала двойная структура комиссионного вознаграждения. Для акций, котируемых на Лондонской фондовой бирже, комиссионные составляли скромный 1 процент от сделки. Если дилер, к примеру, продавал на 10.000 фунтов акций "Рио Тинто" или "Водафон", он получал 100 фунтов.

— При такой ставке ни один из вас не сколотит себе состояния, — признавал Ник.

А вот за продажу акций небольших высокорискованных компаний, на которых специализировалась "Нью маркет секьюритиз", выплачивались комиссионные в 2 процента. Многие из этой мелкой рыбешки были новыми компаниями Интернета или акциями других

высокотехнологичных компаний. Часто, но не обязательно всегда, эти компании не котируются ни на одной крупной бирже.

—Заставьте ваших клиентов вкладывать столько капитала, сколько они могут себе позволить, особенно в спекулятивные акции, — подчеркивал Ник. — Не только те несколько штук, что они держат в строительных обществах. Ради хорошей акции они должны захотеть превратить в наличные свои вклады в паевые тресты или перезаложить свои дома.

—Предположим, клиенты покупают акцию, цена которой падает прямо вниз. Не будет ли трудно убедить их купить еще? — спросил Джон.

—Ты не должен задавать этот вопрос — пока, — рассмеялся Ник. — Фактически вы узнаете, что клиенты

Крещение огнем

всегда покупают больше. С вашей позиции, следующая акция всегда должна быть лучше. Важно лишь так прикрывать себя, если акция упадет, чтобы клиент не мог обвинить вас, что его ввели в заблуждение. Мы даем вам правила игры. Применяя их, вы не попадете в ловушку.

—Наиболее важное правило — никогда не говорить, что акция *повысится* в цене или *наверняка* так сделает. Всегда правильно формулируйте ваше заявление. Говорите, акция *может* повыситься или *вероятно* повысится. Мы записываем на пленку все ваши беседы с клиентами. Если акция позже ведет себя ужасно и клиент жалуется, что введен в заблуждение, мы проверяем ленты. Если дилер правильно сформулировал предложение клиенту, он полностью прикрыт, а вместе с ним и мы.

Первая компания, акции которой продал Джон, была "Айз спектэкьюлар", новая компания Интернета, специализировавшаяся на модных очках. Ее быстрорастущая зарегистрированная клиентура включала несколько звезд поп-музыки и футболиста одной континентальной команды.

Сначала Ник устроил демонстрацию стиля продаж "Нью маркет секьюритиз". Стажеры оторвались от те-

лефонов и собрались вокруг.

— Чтобы продавать эти акции, называйте своих клиентов по именам, — сказал Ник. — Они любят это. Будьте немного дерзкими, и они со смехом расстанутся со своими деньгами.

Он набрал номер телефона так называемого девственного клиента, которого не сумели "открыть" несколько стажеров. Это был Скотт Ричардс, безработный, бывший бизнесмен средних лет, живший в Шеффилде. Стажеры-дилеры наблюдали каждое движение Ника, которому платили за свое обучение.

— Привет, это Скотт? — спросил Ник. — Я дилинговый менеджер в "Нью маркет секьюритиз". Некоторые из моих дилеров рассказывали тебе об акциях "Айз спектэкьюлар". Это в высшей степени преуспевающая сеть оптиков, продающих модные очки через Интернет.

57

Александр Дэвидсон

Ты не можешь позволить себе эту инвестицию? — На несколько секунд он замолчал.

— Но ведь именно на этом ты и можешь действительно сделать деньги, — продолжил Ник. — Хочешь разбогатеть, Скотт? На что похож твой дом? (Смешки среди стажеров.) А новая кухня тебе нужна? (Больше хихиканья.) Купил бы ты лучше эти акции. Тогда я запишу тебя на 2.000 фунтов. Очень хорошо... — Он повесил трубу.

Стажеры захлопали и приветственно закричали.

— Никогда не позволяйте никому говорить, что ваш менеджер по обучению не может повернуть сделку, — объявил Ник, заполняя белый бланк сделки и проставляя на нем дату, что было свидетельством завершения сделки, и бросил листок в проволочную корзинку. — Учтите, безработные не всегда платят, так что не вините меня, если он откажется от покупки.

Стажеры попробовали следовать его примеру. Ник подбадривал их.

— Вы, ребята, недостаточно агрессивны. Давите на клиентов сильнее, и вы получите результат.

Подход Джона оказался менее яркий, чем у Ника, но скоро он доказал, что стал одним из самых эффективных продавцов среди стажеров.

Ник восхищался им.

—Время от времени мы наталкиваемся на кого-то, кто может по-настоящему делать эту работу. Ты как раз такой человек.

Ник написал на доске имена стажеров и в конце каждого дня вносил туда их коммерческие достижения. Места проставлялись относительно мест за предыдущие дни. По прошествии недели Ник поставил звездочки против имен стажеров, наторговавших за этот период менее чем на 2.000 фунтов.

—Нижние трое будут уволены, — предупредил он.

Ник увольнял недостаточно хорошо работающих дилеров в частном порядке. В пять часов вечера он отводил в сторону каждого такого стажера по очереди.

58

Крещение огнем

—Это не для тебя, верно? — говорил он. Человек соглашался и отправлялся в бухгалтерию за своей формой Р45. Другие дилеры часто не замечали его отсутствия в течение дня или двух.

Чем больше бизнеса делал стажер-дилер, тем больше наводок давал ему Ник. Но Ник имел и фаворита. Он постоянно давал много наводок 25-летней блондинке Габриэлле. Поэтому Габриэлла, хотя и не была хорошим дилером, делала достаточно бизнеса, чтобы сохранять свою должность стажера.

Но за это приходилось платить свою цену. Каждое утро Ник раздавал своим стажерам ксерокопии коммерческой презентации компании, акции которой они должны были продавать в тот день. Он взволнованно говорил об акции, заводя дилеров. Затем смотрел на Габриэллу.

—О-хо-хо, — говорил он, поводя плечами.

По этому знаку подходила Габриэлла. Ник театрально стонал, пока она массажировала его плечи и спину. В своей предыдущей жизни Габриэлла учила игре на

фортельно, и руки ее были сильные. Стажеры-мужчины посматривали исподтишка. Некоторые просили сделать им то же самое. Она с улыбкой отказывала.

— Ник у меня единственный.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Некоторые брокеры, занимающиеся частными клиентами, оценивают свой успех количеством проданных акций, а не тем, как движется цена акций.
- Брокеры могут получать более высокие комиссионные продажам спекулятивных акций.
- Если брокер говорит, что акция "вероятно" или "может быть", а не "наверняка" повысится, он, или она в значительной степени прикрыты от обвинений в заявлениях, вводящих в заблуждение.

7 Продавцы воздуха

Клиенты часто спрашивали у дилеров, каков коэффициент цена/прибыль, отражающий, как высоко ценит рынок доходность акции. Стажеры передавали эти запросы Нику.

— Откуда мне знать? — отвечал обычно Ник. Ему задавали этот вопрос настолько часто, что он решил разобратся с этой проблемой. — Мы специализируемся на продаже акций молодых компаний, — сказал он стажерам. — Они обычно не имеют стабильного дохода. Коэффициент цена/прибыль — это цена акции, деленная

на ее доход. Следовательно, компании без дохода не

имеют коэффициента цена/прибыль.

— Это, конечно, делает их плохими инвестициями? — спросил один стажер.

— Необязательно. Молодой компании не нужны дивиденды или коэффициент цена/прибыль, чтобы быть

перспективной инвестицией, если у нее правильная

модель бизнеса. Доходы могут появиться в будущем, в

то время как прямо сейчас ее акции продаются дешево.

— Как и большинство акций Интернета, — сказал другой стажер. — И многие другие акции

высокотехнологичных компаний, — дополнил Ник. — Вы должны

просвещать своих клиентов именно в этом направлении.

Говорите им, что мы больше смотрим на прогно-

зируемые данные будущих лет, а не на то, что уже произошло.

Но и в этом случае при оценке стоимости мы

уделяем больше внимания потоку денежных средств,

чем доходности. Если этот поток отсутствует, мы обращаем внимание на их права на интеллектуальную соб-

ственность или торговую марку. Их ценность, конечно, зависит от точки зрения... — улыбнулся он.

Стажеры разразились хохотом. Ник объяснил, что можно манипулировать всем, кроме потока денежных средств. Прибыль можно увеличить, например, за счет сокращения расходов, относимых на данный финансовый год.

— Интернетовские компании обычно тратят огромные средства на увеличение своей доли на рынке, — отметил он. — Ведущие компании часто тратят гораздо больше, чем получают, и стремятся уничтожить конкуренцию, чтобы получать прибыль в будущем.

— Конкурентов удастся обойти не всегда, — заметил хорошо осведомленный стажер-дилер из зала. — Цена

за раскрутку может оказаться слишком высокой. Модели бизнеса интернетовских компаний часто зависят от постоянно увеличивающихся доходов от рекламы, но они могут и не поступить.

— Вложение ресурсов в увеличение доли на рынке сработало для портала Интернета Yahoo! — сказал

Ник. — Сначала стратегия не была прибыльной, но ситуация изменилась, когда компания захватила большую долю рынка. Тот же самый подход позволил интернетовской книготорговой компании "Амазон" укрепить свое преимущество первопроходца и утвердиться лидером рынка. В одно прекрасное время это может принести этой группе прибыли.

—Если она не потратит на достижение этого слишком много наличности, — сказал дилер. Другие стажеры рассмеялись, хотя большинство все еще должным образом не понимали различие между потоком денежных средств и доходом. В дальнем углу самая свежая группа вновь прибывших отвлеклась было от своей задачи по предложению бесплатных информационных бюллетеней. Адам прикрикнул на них, чтобы не сачковали, и они снова взялись за телефонные трубки.

61

Александр Дэвидсон

— "Амазон" имеет большой поток денежных средств, но для нас ее будущее не имеет значения, — сказал Ник. — Вы находитесь здесь, чтобы продавать акции не таких, как она, операторов с устоявшейся репутацией, а небольших некотируемых компаний, рекомендуемых нами. И вам лучше верить, что эти компании не останутся без денег. Потому что если вы не проявите некоторую веру в эти акции, ваши клиенты не купят. Это не означает, что они годятся для старушек или сирот. Не обязаны вы и сами приобретать эти акции.

Причины очевидны. После того, как стажеры продавали акцию, ее курс обычно падал. Это происходило иногда после короткого промежуточного периода, когда она слегка повышалась, хотя и не настолько, чтобы покрыть спрэд, то есть разность между ценой покупки и ценой продажи.

Во время этого промежуточного периода клиенты были счастливы — их решение о покупке, казалось, доказывало свою обоснованность. Джон вместе с другими стажерами, выжившими в этой мясорубке, научился уговаривать клиентов почти ежедневно продавать одни

акции и покупать другие, что давало максимум комиссионных. Они делали это, технически не допуская "перетасовывания", то есть проведения бессмысленных торговых операций ради начисления комиссионных, что запрещено согласно "Закону о финансовых услугах".

Ник показал им лазейку.

—Подталкивайте клиентов к продаже имеющихся акций, чтобы освободить средства для инвестирования в вашу самую последнюю рекомендацию. Инициатива должна исходить от клиента. Это обеспечит вам прикрытие, если позднее он пожалуется, что вы покупали слишком часто.

Ник рассказал дилерам, что можно подлавливать клиентов следующим образом:

—Если бы у вас были свободные деньги, я бы очень настоятельно порекомендовал эту горячую акцию. Но, если вы можете инвестировать в нее, только продав "Глаксосмитклайн", это должно быть вашим решением.

Продавцы воздуха

Дилеры-стажеры знали, что это замаскированное "тасование", и радовались этому обману.

—В день по "тасовке", и деньги в кошелке, — шутили они. Немного выпив во время ланча, они, пошатываясь, шли назад на работу, обнявшись за плечи, привлекая тем самым взгляды прохожих. Они распевали-оду: "Катись, катись, бочечка, доставь нам развлечение".

Самыми легкими целями были клиенты, ранее не имевшие дел с "Нью маркет секьюритиз". Дилеры часто убеждали их перебросить средства из уважаемых акций "голубых фишек" в акции небольших спекулятивных компаний, на торговле которыми специализировалась их фирма.

Старые клиенты неизменно жаловались.

—Я потерял состояние на каждой акции, рекомендованной вашей фирмой, — сказал Джону один клиент. — Я слишком разорен, чтобы покупать еще.

—Существует искусство обращения с такими обжегшимися клиентами, — говорил Ник. —

Выслушайте
их сначала, не перебивая. Соглашайтесь со всем,
что
они говорят, но никогда не позволяйте продать их
запа-
сы. Нам не нужен больше этот спекулятивный
матери-
ал — даже по той низкой цене спроса, по которой
мы
могли бы его взять. Раньше мы штрафовали
дилеров,
принимавших назад слишком много акций. Теперь
мы
их увольняем.

—Как можно удержать клиентов? — спросил Джон.

—Если клиент хочет продать какую-то акцию, гово-
рите ему: "Не продавайте *именно* эту", — ответил Ник.

—
Намекните, что знаете о больших грядущих
переменах в
компании, но вы не можете говорить о них. Не
говорите
ничего определенного, чтобы вас потом не могли
обви-
нить в заявлениях, вводящих в заблуждение.
Предполо-
жите, если клиент продаст, он может потерять на
значи-
тельном предстоящем повышении курса этой акций.
—Как они могут быть столь глупы, чтобы верить в
это? — спросил один дилер.

Александр Дэвидсон

Ник ухмыльнулся.

—Они жадные, именно поэтому они и купили ак-
ции в самый первый раз. Если вы достаточно
хороший
дилер, то можете заставить клиентов, желающих
про-
дать, вместо этого удвоить свои приобретения.

Вы
должны гнуть свою линию: "Вы хотите продать?
Вы,
должно быть, не в своем уме. Вы должны
покупать
больше".

—Что, если эти методы не срабатывают и клиент
по-прежнему пытается продать? — задал вопрос
другой

дилер. — Ему могут быть нужны деньги.

—Наши клиенты почти никогда не нуждаются в
деньгах, — сказал Ник. — Но если какой-то
мелкий

биржевой спекулянт начинает упираться,
предложите

ему поддержать акции только неделю или две, пока
в

компании происходят положительные перемены.
Тог-

да, если он все еще хочет, можно будет снова
 погово-

рить о продаже. Если он соглашается на это — а
обыч-

но так и происходит, — проблема решена. Через
не-

сколько дней клиент забудет о продаже по крайней
ме-

ре на некоторое время.

Ник подчинялся Ронни Грею, дилинговому менедже-
ру главного зала. Когда дилеры сбавляли обороты, Ник
использовал этого человека как палку.

—Ронни уже сыт вами по горло, ребята. Вы просто
делаете недостаточно бизнеса, а я тот, кто получит за это
по шее. Меня могут за это уволить точно так же, как и
вас. Любой из вас. не пропавший достаточно акций, бу-
дет вышвырнут вон. Судя по текущим показателям,
большинство из вас.

Однажды утром Ник призвал стажеров к тишине.

—Вы так достали Ронни, что он решил сам прийти
и с вами разобраться. Он в таком настроении, что уво-
лит любого, кто попытается умничать, так что держите
рты на замке и слушайте, что он будет говорить.

Взмахом руки Ник пригласил Ронни войти. Дилинговый менеджер уселся на столе. Это был плотно скроенный человек, едва за тридцать, с коротко подстриженными каштановыми волосами. Его сине-зеленые

глаза были насторожены, но уклончивы, а губы иногда разделялись в тонкой улыбке.

—Я начинаю задаваться вопросом, можно ли вообще рассчитывать, что этот учебный зал даст новых дилеров, — начал Ронни. — Если вы все делаете так мало бизнеса, как говорит Ник, то заслуживаете, чтобы вас немедленно выгнали. У нас нет места для пассажиров.

—Мы делаем все, что можем, Ронни, — сказал один дилер.

—Возможно, вы прилагаете недостаточно усилий. Того, что вы делаете, явно недостаточно. Ник уже предоставил вам больше возможностей, чем дал бы я. Я не собираюсь предупреждать вас еще раз.

Джон еще более настроился и, чтобы обойти своих коллег, стал проводить больше времени на работе. Он жил один в доме своих родителей, так как отец надолго уехал по делам за рубеж и взял жену с собой. Джон продолжал разговаривать с Салли-Энн по телефону, иногда встречался с ней по уик-эндам, но ее бесконечные анекдоты о школьной жизни казались ему все более и более скучными. Когда она спрашивала о работе, он больше отмалчивался. В конце концов, она могла бы быть шокирована.

В стажерском дилинговом зале Ник использовал новые динамические методы обучения. Среди них был конкурс зала. При подготовке к первому из них стажеры выбрали трех соперников.

Остальные положили телефонные трубки. Какие бы

клиенты ни звонили, они просто не могли прозвониться. Стажеры столпились кружком вокруг участников, подобно школьникам, готовящимся следить за состязанием.

Каждый участник получал клиентские наводки, которые, как и большинство того, что просачивалось к стажерам, были отказами главного дилингового зала.

Ник сказал соперникам, что они будут продавать акции *Woodcraft.com*, компании по прокату лодок в Лейк-дистрикт. Качество гребных лодок компании не соответствовало качеству ее веб-сайта, отметил один ста-

жер-дилер, бравший как-то в выходной у них лодку на прокат. Все рассмеялись.

Акции этой компании не котировались. Стажеры еще не предлагали их своим клиентам. Ник представил их как легкую продажу.

—Каждый слышал о *Woodcraft.com*. Если ваши клиенты говорят, что они не слышали, говорите им, что они, должно быть, единственные.

Соперники быстро прочитали ксерокопированные легенды продаж, но они не были обязаны строго придерживаться их.

—Старт, — сказал Ник, и три соперника одновременно подняли телефонные трубки. По мере того, как они

выкладывали коммерческую легенду одному клиенту за

другим, стажеры, окружающие их, кричали:

—Давай, давай, — выкрикивая их имена. Клиенты покупали часто, полагая, что разговаривают с дилерской

комнатой, буквально гудевшей сделками по акциям

Woodcraft.com.

В конце концов, соперники начали сдаваться. Дилеры приветствовали последнего, державшегося, пока он уже больше не мог говорить. Тогда Ник выпустил еще

трех стажеров-дилеров и цикл повторился. Забрел Ронни Грей и в течение нескольких минут без улыбки наблюдал за процессом. Он спросил, сколько акций продано, и никак не прокомментировал ответ Ника. Просто повернулся и вышел. Джон не мог понять, почему его посещение воодушевило всю группу стажеров.

Вообще стажеры поддерживали определенный уровень озорства как противоводействие давлению. Многие постоянно напоминали Джону, что он был учителем, и из-за этого норовили задевать его. Иногда пример подавал Ник.

—Заклучай-ка побольше сделок, Джон, ты теперь не в школе.

Джон вдруг начал получать таинственные телефонные звонки от девушки, представлявшей секретарем сэра Джеймса Максвелла-Стюарта, богатого бизнесмена, живущего в безналоговой зоне на острове Мэн.

66

Продавцы воздуха

— Сэр Джеймс хочет купить долю в "Айз спектэкьюлар". Он хочет акций на 100.000 фунтов.

Телефонные звонки не прекращались. В конечном счете в дело вмешался Ник. Он ответил на один такой звонок, изменив голос так, чтобы он больше походил на мягкий голос Джона.

—Ты из дилингового зала наверху, — сказал он внезапно своим собственным голосом. — Я знаю, кто ты. Прекрати тратить впустую время моих стажеров своими дурацкими шутками или останешься без работы.

Защищая Джона таким образом, Ник готовил его для жизни полностью оперившегося дилера. Однажды он предложил зайти после работы в паб "Джордж" за углом. Они расслаблялись, потягивая пиво.

—Не испытываешь культурного шока после преподавания? — спросил Ник.

—Разница огромная, — согласился Джон.

—Я сам не большой любитель образования. Меня выгнали из школы-интерната, — сказал Ник.

Джон улыбнулся.

—Что ты натворил?

—Угнал машину одного из преподавателей и поехал в город купить немного выпивки. К несчастью, я раз-

бил эту чертову колымагу на главной улице, бросил ее

и тайком прокрался назад в школу. Но преподаватель за-

метил меня, еще когда я брал машину. Школа вызвала

полицию. Это стало концом моей школьной карьеры.

—Возможно, те, кого исключают из школы, имеют больший стимул преуспеть в реальном мире,- — сказал

Джон. — Дай-ка я расскажу тебе о парнишке, которого

я учил. У него совершенно не хватало времени на учебу

в школе, но он был очень смысленным и вечно торговал

акциями по своему мобильнику. Парень хотел стать

фондовым брокером. Кончил он тем, что оказался по

уши в долгах перед своим брокером. Фирма не знала,

что он несовершеннолетний. Был скандал, и его роди-

телям пришлось оплатить его долги. Из школы его вы-

гнали.

— Такой вот мальчишка мне по душе, — сказал Ник. — Он, вероятно, узнал на этом своем опыте больше, чем за все время учебы. Как его зовут?

—Алан Барнард, — сказал Джон. — А что?

—Если он все еще хочет работать фондовым броке-

ром, пришли его ко мне.

—Посмотрю, что смогу сделать, — ответил Джон.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Сведения о доходах компании можно подправить творческим бухгалтерским учетом, а данные по потоку денежных средств нельзя.

- Чтобы быть перспективной с инвестиционной точки зрения, компании нет необходимости получать доход сейчас, если у нее правильная модель бизнеса.

- Лидирующие на рынке интернетовские компании часто преднамеренно тратят очень большие суммы, чтобы увеличить свою долю на рынке. Они надеются, что это приведет к прибыльности.

- Ваш брокер может только притворяться, что верит в рекомендуемую им акцию.

- Брокеры, продающие некотируемые акции, неохотно принимают их назад. Это ведет к недостаточной ликвидности этих акций.

- Брокер может подталкивать вас предлагать продать одни свои акции, чтобы купить другие. Если вы так сделаете, брокер сможет отрицать, что это было "тасованием" ваших акций (бессмысленная купля-продажа с целью получения комиссионных).

8 На борту пиратского корабля

Джон передал через Блустокскую среднюю школу записку родителям Алана Барнарда с просьбой связаться с ним по телефону. Вскоре ему позвонила мать мальчика.

—Алан совсем упал духом после ухода из школы, — сказала она. — Он отказывается заниматься такой же

работой, как его отец, и не могу сказать, чтобы я винила его. Он хочет сделать себе состояние как фондовый

брокер. Но реально ли это? Он целыми днями сидит

своей комнате, прячась от жизни. Отец уже махнул на

него рукой.

—Сейчас я работаю в фирме, торгующей ценными бумагами, возможно, у нас найдется для него работа,

—

сказал Джон.

Она присвистнула.

—Это как раз то, что доктор прописал.

—Решение принимаю не я, — продолжил Джон. —

Я сам только начал работать в этой фирме. Важно, чтобы Алан нашел общий язык с менеджером по обучению.

Ему надо постричься перед интервью и надеть консервативный костюм, а накануне придется прочитать

"Файнэншл тайме". Он уже достаточно знает об акциях, чтобы произвести впечатление на фирму, но должен

выглядеть как потенциально превосходный продавец.

—Я его полностью подготовлю, — пообещала она. —

Спасибо, мистер Аткинсон. Вы были всегда его лучшим учителем.

— Я помогу Алану, если смогу, но я больше не его учитель. Не забывают этого.

Позже в тот же день Ник велел стажерам оторваться от своей работы, подняться наверх в зал заседаний и присоединиться к находившимся там 70 полнофункциональным дилерам.

Тэрри, как управляющий "Нью маркет секьюритиз", стоял лицом к собравшимся, Нина рядом с ним. Они только что вернулись из деловой поездки за границу. Прошло три месяца с тех пор, как Джон видел их в последний раз. Как быстро протекло время.

— Я ненадолго оторву вас от ваших столов, — прогрохотал Тэрри. — Но я должен сделать важное объявление. Мы назначаем Ронни Грея директором этой фирмы. Он показал выдающуюся приверженность идеалам нашей фирмы: делать деньги быстро и в большом количестве. Молодец, Ронни.

Дилеры захлопали и так дико закричали, что здание, казалось, заходило ходуном. Джон с радостью присоединился к ним. Ронни произнес речь.

— Как некоторые из вас знают, я пришел в эту фирму из предприятия быстрого питания всего пару лет назад, — сказал он. — Затем я привел своих бывших коллег Ника и Адама. Мы трое были менеджерами ресторана, и это послужило нам хорошей подготовкой. Продажа акций не очень-то отличается от продажи гамбургеров. И то, и другое вызывает к жадности покупателей.

Дилеры начали смеяться.

— Никогда не забывают: мы занимаемся продажей,

а не финансовыми консультациями, — продолжил Ронни. — Это означает, что, когда вы, дилеры, приходите на работу, ваша задача продавать акции. Вы не должны обсуждать рынки и распивать кофе. Вы должны каждый день читать "Файнэншл тайме", но только по дороге на работу. Не в течение того ценного времени, когда можно продавать.

Ваша работа заключается в том, чтобы в каждом отдельном случае добиться от клиента ответа "да" или

На борту пиратского корабля

"нет". Поэтому проявляйте инициативу. Если вы обрабатываете клиента, а он изворачивается, обещая позвонить вам завтра и дать ответ, хочет ли он акции, соглашайтесь на это. На следующий день, с утра пораньше, *вы* звоните ему. Повторите коммерческую обработку. Пока он не выслушал вас до конца и не принял окончательное решение, ваша работа не завершена. Тэрри выступил вперед.

—Позвольте мне кое-что к этому добавить. Работая здесь дилерами, вы имеете возможность получать доход намного выше среднего. Мы даем вам стол, телефон и карьеру. Я стал миллионером, продавая акции от имени этой фирмы, и приглашаю вас, ребята, последовать моему примеру. Если вы усвоите то, чему мы вас учим, и работаете свои собственные приемы делания денег, вы достигнете высот богатства, превосходящих самые дикие ваши мечты, если вы действительно именно этого хотите.

Когда Алан Барнард пришел на интервью, Джон завершал свои последние дни в стажерском дилинговом зале.

—Зайди, поздоровайся со своим бывшим учеником, если хочешь, — пригласил Ник.

Алан Барнард выглядел даже моложе своих 18 лет. Но он вполне вписывался в рабочую атмосферу стажерского дилингового зала. Послушавшись совета, данного Джоном его матери, он постриг волосы и был в костюме в тонкую полоску.

Джон заметил, как Алан и Ник свободно чувствова-

ли себя в обществе друг друга. Казалось, это один и тот же человек, только разного возраста. Они вытянули ноги. Ник предложил Алану сигарету, и мальчик взял ее. Совершенно чуждый школьной среде, здесь он оказался на месте. Несмотря на то, что Джон уже достиг уровня продаж, вдвое превышающего продажи его ближайшего конкурента в учебном зале, он почувствовал острый укол зависти.

Алан поднял брови при виде своего бывшего учителя английского языка.

71

Александр Дэвидсон

—Здравствуйте, сэр. Или, может быть, я не должен вас здесь так называть.

—Когда попадешь сюда, Алан, увидишь, все здесь называют друг друга по имени, — сказал Ник. — Если

хочешь добиться уважения, тебе придется делать много

бизнеса, как, например, Джон. Никогда в жизни не ду-

мал, что произнесу такие слова, но тебе стоит поучить-

ся у своего учителя.

Алан ухмыльнулся, глядя на Джона.

—Быть дилером в Сити должно быть лучше, чем учить английскому языку.

— Голосую за это обеими руками, — сказал Джон. Алану немедленно предложили работу, он согласился и ушел с большущей улыбкой на лице.

Как-то днем, незадолго до того, как Алан должен был приступить к работе, Ник попросил тишины и подзвал стажеров к себе.

—На следующей неделе мы попрощаемся с Джоном, — сказал он. — Хотя мы испытывали законный скептицизм в отношении его учительского прошлого, он делает фантастический бизнес. Мы переводим его в главный дилерский зал. Я учу вас, ребята, не ради собственного развлечения. Джон освоил все, что надо, и я ожидаю, ос-

тальные последуют его примеру. Гип-гип-ура Джону!

Стажеры-дилеры захлопали и засвистели. Джон вежливо улыбнулся, но ничего не сказал. Он знал, реальное испытание его способностей произойдет в главном дилинговом зале, до которого большинство его товарищей-стажеров вообще не доберутся.

В последний день работы стажером Джон ответил на телефонный звонок. К его удивлению, это была Нина.

—Тэрри хочет, чтобы вы пообедали с ним сегодня.

Он извиняется за позднее приглашение.

—Сообщите ему, я буду очень рад.

—В "Ривьере" в час.

Положив трубку, Джон почувствовал поднимающуюся внутри волну возбуждения. Теперь его карьера начиналась.

Тэрри прибыл в ресторан с небольшим опозданием в своем "бентли" с шофером. В темном костюме он выглядел щеголевато. Официант с улыбкой приветствовал его и проводил к столу, где уже сидел Джон.

Ожидавший их ланч подали без промедления.

—Разве этот суп из спаржи не роскошен? — спросил миллионер, хотя съел очень немного. — Поздравляю с таким хорошим началом в "Нью маркет секьюритиз". Всего за три месяца ты показал задатки великого дилера.

Джон сразу проглотил суп.

—Я никогда не смогу смотреть на фондовый рынок по-старому.

Тэрри рассмеялся.

—Ты обнаружил некоторые из ловушек для непосвященных. Это полезно, когда начнешь вкладывать свои собственные деньги.

—У меня нет на это времени, — сказал Джон.

—Конечно, ты был очень загружен, когда учился, — сказал Джон. — Но скоро найдешь время для

собствен-
ных инвестиций. Ты будешь знать настолько
больше
прежнего, что расточительно не пользоваться этим.
—Кто даст мне лучший совет, какие акции поку-
пать? — спросил Джон.
Тэрри покачал головой.
—Сам факт, что ты задаешь этот вопрос, показыва-
ет, сколько тебе еще предстоит узнать. Лучший
совет-
чик — твоё *собственное* мнение, Джон. Поработай
в
этой отрасли подольше и поймешь, другого пути
про-
сто нет. И не смешивай свои частные инвестиции с
ра-
ботой. Часто будешь говорить своим клиентам
одно,
а делать со своим собственным портфелем акций
другое.
—Похоже на двурушничество, — сказал Джон.
—Я не предлагаю чего-то закулисного, — ответил
Тэрри. — Но то, что подходит твоим клиентам,
может
не подходить тебе. Ты станешь очень разборчивым.
Он взглянул на свои золотые часы "Ролекс" и улыб-
нулся.

—Время проходит. Это наиболее ценный товар, ко-
торый мы имеем. Деньги покупают нам время, Джон.
Время, чтобы жить для себя самого, совершенствовать
свои собственные инвестиционные стратегии, чтобы
быть счастливым. В свое время я решил, как только
стану миллионером, буду делать то, что всегда хотел.

—Это произошло? — спросил Джон.

Тэрри кивнул.

—Я женился на твоей сестре, и это наиболее важный

поступок, совершенный мною. Я всегда стремился к семейной жизни, но в большом комфорте. Некоторые говорят, после женитьбы я стал менее жесток в бизнесе, но это ерунда. Я продолжаю заниматься бизнесом именно потому, что люблю его жестокость и энергию. Деньги мне, собственно, уже не нужны.

Джон улыбнулся. Он восхищался Тэрри из-за его достижений, но уже начинал понимать, не было особого волшебства в том, как "Нью маркет секьюритиз" делала деньги.

Как будто прочитав его мысли, Тэрри рассмеялся.

—Как брокеры, мы делаем больше ошибок, чем готовы признать. Наши клиенты иногда выигрывают, а иногда проигрывают. Но мы, профессионалы, всегда делаем деньги. И я хочу сказать тебе кое-что важное, Джон.

Тэрри понизил свой голос.

—Никто не знает, как поведут себя отдельные акции или как повернется рыночная конъюнктура. Точно так же невозможно точно предсказывать мировые события. Профессионалы могут делать только обоснованное предположение, не более того. Существует слишком много переменных.

Джон нахмурился.

—Как же тогда аналитики и стратеги умудряются оставаться в бизнесе?

—Хороший вопрос. Сандра всегда говорила, что ты самый умный в семье. Аналитики часто привлекают клиентов в свои фирмы, расхваливая качество своих иссле-

дований, даже если их рекомендации неправильны. Они, конечно, знают, что их прогнозы могут быть неверными, и готовы изменять их молниеносно — в результате, например, новостного события или корпоративного объявления. Конечно, если компания выпускает предупреждение о снижении прибыли... — Тэрри повернул большой

палец вниз и фыркнул. — Жди падения курса акций.

После ланча Джон почувствовал свежую уверенность в себе. Но огромное давление в главном дилинговом зале оказалось настоящим шоком. Ронни правил залом из-за своего стола на специально возведенном деревянном пьедестале. Оттуда он мог наблюдать за работой каждого дилера.

Всего было девять команд, каждая насчитывала от шести до десяти дилеров. Каждый день команды соревновались в продажах. Руководители группы поощрялись, получая небольшой процент от продаж своих дилеров. Тэрри брал со всего зала процент побольше.

Джона включили в команду Брюса Харви в дальнем конце дилингового зала. Брюс — высокий бледнолицый человек, около сорока лет, родом из Мидлендса — заключил отдельный контракт с "Нью маркет секьюритиз", в котором определялась его ответственность за высокий уровень долга, который имели тенденцию приносить его клиенты. Из всех дилеров Брюс делал бизнеса больше всех и с большим отрывом.

В своей предыдущей карьере Брюс продавал двойные оконные переплеты, и это научило его некоторым полезным методам напористой продажи. Его клиентам — главным образом владельцам мелких предприятий — ничего не стоило рискнуть 30.000 фунтов или даже большей суммой, вложившись в спекулятивные акции, если Брюс предполагал, что это принесет быструю прибыль.

— Добро пожаловать на борт пиратского корабля, — сказал Брюс Джону. — Ты сам найдешь здесь свой уровень. Дилеры работают с клиентами, немного похожих на них самих. — Он ткнул пальцем через плечо в сторо-

ну соседнего стола. — Команда Тома полна шустрыми ребятами. Их клиенты — предприниматели без образования юридического лица, запустившие руки в слишком многие пироги. Они недоплачивают налоги и должны где-то отмывать деньги. "Нью маркет секью-

ритиз" официально ничего не подозревает.

—Я не могу представить себе иметь дело с такими типами, — сказал Джон.

—А тебе и не удастся, — усмехнулся Брюс. — Такой невинный молодой человек. Мне сказали, ты был

школьным учителем. — Он выплюнул эти слова, как

что-то с ним несовместимое. — Но здесь есть место да-

же для таких, как ты. Твоими клиентами будут люди

свободных профессий. Не столь богатые, как хапуги-

бизнесмены, с которыми имею дело я. Но ты сможешь

выжимать из них достаточно, чтобы жить припеваючи.

Оказавшись за своим столом, Джон увидел, что сидит лицом к лицу с Генри Фицхербертом, дилером с лицом младенца, всего 22 лет от роду.

—Этот парень — один из самых ловких операторов в зале, — сказал Брюс. — Мы называем его "Чудо-мальчиком". — Он щелкнул пальцами перед лицом Генри. — Покажи ему, что к чему, малыш.

Генри пожал плечами.

—Или ты можешь продавать акции, или не можешь, — сказал он. — Я могу, вот почему я один из лучших дилеров в этом заведении.

Подобно многим другим дилерам "Нью маркет секьюритиз", Генри не придавал особой ценности образованию. Он не сумел сдать большинство экзаменов на аттестат зрелости в общественной школе и перешел в колледж шестой формы, из которого вскоре выбыл. Все время он мечтал делать деньги.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Брокерами могут стать люди с любым прошлым и очень мало знать о своей отрасли.
- Продажа акций, как и продажа гамбургеров, вызывает к людской жадности.
- При выборе акций для инвестирования руководствуйтесь главным образом своим собственным мнением.
- Деньги покупают вам время.
- Никто не знает наверняка, как поведут себя отдельные акции или рынок в целом, поскольку слишком много переменных.
- Аналитики привлекают клиентуру качеством своих исследований, даже если их рекомендации ошибочные.
- Аналитики готовы молниеносно изменять свои прогнозы.
- Существуют различные типы брокеров для обслуживания клиентов из разных слоев общества.

9 Неустанная погоня за деньгами

"Нью маркет секьюритиз" известна ведением жесткого бизнеса. Тэрри создал такую репутацию, когда владел компанией. Недавно "Нью маркет секьюритиз" куплена у него фирмой "Старберг Ламли", сохранив Тэрри управляющим еще на двухлетний срок. Колеса перемен проворачивались медленно.

Сама "Старберг Ламли" — результат более раннего слияния английского и американского банков. Британская сторона, представленная Ламли, полагалась, не афишируя этого, на удобные деловые отношения с постоянными клиентами. На американской стороне, представленной Старбергом, преобладала демократическая культура. В новом объединенном банке доминировал американский стиль. В принципе, продавцы должны сами заботиться о своих институциональных клиентах. Не в их интересах было всучивать им плохие акции.

На этом фоне "Нью маркет секьюритиз" пыталась сохранить свою собственную более грубую культуру. Фирма предлагала с напускной скромностью так называемое упрощенное обслуживание только частных клиентов, утверждая, что объединила лучшие качества исполняющих и консультирующих брокеров. Этот двойственный подход означал максимум комиссионных пропорционально времени, потраченному на каждого клиента.

Многие клиенты "Нью маркет секьюритиз" соблазнились на приманку бескомиссионной продажи новых выпусков акций. Затем новым клиентам предлагали ре-

инвестировать доходы в спекулятивные акции. Внезапно они оказывались в западне.

Главный дилинговый зал пожинал плоды притока клиентов из этого и других источников. Дилеры должны были выполнять план продаж. В противном случае они теряли работу. День начинался в семь тридцать.

— Очень приличное время, — говорил Ронни дилинговому залу. — В головном банке некоторые трейдеры начинали работу в пять часов утра, а большинство продавцов — в семь, — объяснял он.

Подобно многим дилерам, Джон нашел, что вовремя до работы добраться трудно. Метро ненадежно, потому что поезда часто опаздывали из-за проблем с регулированием движения. Ронни штрафовал всех опаздывающих дилеров на пять фунтов.

На "Бэнк-стэйшн", около которой располагалась "Нью маркет секьюритиз", Джон иногда присоединялся к тому, что дилеры называли "утренней пробежкой". Дело в том, что шесть дилеров регулярно приезжали на станцию в семь двадцать пять и должны были бежать, чтобы успеть на работу. Обычно они успевали впритык.

Если дилеры опаздывали хотя бы на минуту или две, дверь дилерского зала оказывалась закрытой. Они должны были распахивать ее, и Ронни поднимал свой взгляд.

— Ты опоздал, — говорил он тогда. — Гони пятерку.

Несчастный должен был у всех на глазах приблизиться к его пьедесталу и передать деньги. Джон, испытав это однажды, решил, что больше такое никогда не повторится.

Этот штраф за опоздание, по стандартам фирмы, считался весьма умеренным. Дилеров штрафовали гораздо сильнее, если они позволяли клиентам продавать обратно некотируемые акции на сумму, превышающую 10 процентов их общего оборота. Вообще стремились любой ценой не брать акции назад, уговаривая инвесторов придержать акции до якобы ожидаемого важного объявления со стороны корпорации-эмитента. Более неосторожные дилеры просто бросали телефонную трубку посреди разговора.

Естественное следствие этой политики — дилеров никогда не штрафовали за навязывание продажи, "та-сование", искажение информации или предложение негодных акций. Они все равно получали свои комиссионные.

Дилеры, конечно же, обижались на любые штрафы. Если они отказывались платить, то рисковали вылететь с работы. В один из своих первых дней Джон видел, как пытался протестовать один дилер. Это был ирландец Мик, 19-летний дилер, накануне вечером сильно перепивший в компании своих коллег по работе, включавшей и самого Ронни.

Тем утром Мик добрался до работы только в десять часов. Это было очень поздно. Мик не предупредил, что будет у дантиста и не придумал никакого другого приемлемого оправдания. Большинство других дилеров уже заключили по нескольку сделок.

Ронни подошел к нему.

—Пять фунтов, немедленно, — потребовал он.

—Черта с два, — сказал Мик. — Я с перепоя.

—Это не оправдание, плати, — ответил Ронни. —

Или отдай списки своих клиентов и катись.

Мик тяжело задышал.

—Я отдам деньги после ланча, когда доберусь до банка.

Он разрядил ситуацию. Другие дилеры, протестовавшие, но менее способные управлять конфликтной ситуацией, потеряли свою работу.

Джон, квалифицированный 27-летний преподаватель, никогда не думал, что будет учиться основам у 22-летнего юнца типа Генри. Но Генри оказался невероятно полезен. Несмотря на молодость, он делал больше бизнеса, чем большинство других дилеров. Это сделало его образцовым дилером в соответствии с критериями "Нью маркет секьюритиз".

Генри был настолько успешен, потому что подобно тем, на кого он работал, направлял все свои усилия на

делание денег. Он преуспевал, не зная о рынках особенно много. Джон нашел это удивительным. Как школьный учитель он всегда думал, что ключи к успеху образование и знания. "Нью маркет секьюритиз" доказала, что он не прав.

Короче говоря, компания имела высокую квалификацию, но не в знании акций, а в умении извлекать деньги из клиентов. Здесь вы могли забыть о мудром старом брокере, закаленном многими падениями и поворотами рынка, дающем ценные советы идиотам-клиентам, ловящим на лету каждое его слово. Дилеры не особенно много читали финансовую прессу. Большинство никогда даже не видели отчетов или счетов компаний.

—Имеет значение только, можешь ли ты продавать, — сказал Генри.

—Это мое ремесло, — ответил Джон.

—Я слышал, ты здорово проявил себя в учебном зале. Посмотрим, как ты справишься здесь, — продолжил Генри.

Дилеры совместно использовали экраны, показывавшие в режиме реального времени курсы акций, финансовые новости и другие данные. Громкоговоритель на каждом столе позволял дилерам участвовать в утреннем совещании "Старберг Ламли" для продавцов и трейдеров.

На этих совещаниях стратеги головного банка комментировали текущие экономические события, например, тренды изменения процентной ставки, и как они могут затронуть американские и европейские фондовые рынки. Аналитики обсуждали и давали рекомендации по избранным или заслуживающим внимания акциям в своих секторах. Аналитики отделений банка во Франции, Италии, Германии и Испании вносили свой вклад по телефону на ломаном английском языке и дилеры в "Нью маркет секьюритиз" давились от смеха.

Таким образом, в течение 25 минут банковские профессионалы рынка получали аналитическую картину

предстоящего дня на европейских рынках на фоне пока-

Александр Дэвидсон

зателей индекса "Ханг Сенг" в Гонконге и закрытия "На-сдак" и "Доу-Джонса" в США предыдущим вечером.

— Делайте заметки, когда слушаете эту болтовню, — говорил Ронни дилерскому залу. — На самом деле "болтовня" предназначена для институциональных клиентов нашего головного банка. Но вы можете обронить слово то там, то здесь, чтобы впечатлить своих клиентов. Используйте то, что вы знаете, выборочно, чтобы представить акцию с лучшей стороны. Помните, вы ее *продаете*.

После утреннего совещания секретарь раздавал текст коммерческой легенды для акции, которую дилеры должны были продавать тем утром. Ронни часто составлял этот текст лишь несколькими минутами ранее. Обычно текст был оптимистичный, но слабоаргументированный и изобилует орфографическими и стилистическими ошибками.

Как-то раз один дилер возразил против нарушения правил английского языка в этих сценариях, и Ронни, получавший 150.000 фунтов в год плюс процент с каждого дилера в зале и огромную ежегодную премию, заорал на него.

— Миллионеры, работающие в Сити, не волнуются из-за такой ерунды. Не нравится делать, как мы, можешь прямо сейчас собирать вещички и катиться.

Генри обожал это.

— Ронни умеет довести мысль до ума, — сказал он. — Запятые и точки не имеют значения. Даже содержание нашей коммерческой легенды только общее руководство. Ты можешь приукрасить историю, не выходя за рамки намеков и предположений.

Однажды утром дилеры как обычно засели за телефоны, и комната загудела. Некоторые дилеры звучали спокойно-авторитетно, другие возвышенно и громко. Они продавали акции "Технобайл", небольшой фирмы, торгующей компьютерами и сотовыми телефонами.

По коммерческой легенде, "Технобайл" высоко-

технологическое чудо. Компанию, вероятно, купит одна из ведущих европейских фирм по розничной прода-

Неустанная погоня за деньгами

же компьютеров, что ожидается, как утверждали дилеры, после потенциального трехстороннего торга между названными конкурирующими компаниями. Одна лишь эта перспектива могла забросить цену акций этой компании в заоблачную высь. Кроме того, компания проводила агрессивную стратегию в Интернете.

Ронни блуждал по дилерскому залу, проверяя заполненные бланки сделок.

—А где же "Техномобайл"? — спрашивал он, будто удивляясь, что так мало сделок заключено.

Он остановился перед Джоном и Генри в тот краткий момент, когда они переводили дух.

—Сколько бизнеса вы сделали?

—Десять штук, Ронни, — ответил Генри.

—Пять, — сказал Джон.

Ронни кивнул, ничего не говоря. Только Брюс наработал больше. Он загрузил на 20.000 фунтов "Техномобайла" одному клиенту и на 15.000 фунтов другому. Некоторые дилеры продали на символические 1.000 или 2.000 фунтов, а многие не сделали ничего.

Джон скоро достиг уровня продаж, соответствовавшего результатам Генри, хотя действовал более мягкими методами. Ронни больше его не трогал. Но вообще, если он видел дилеров, спокойно разговаривающих со своими клиентами, он выходил из себя.

—Ты должен быть агрессивнее, — кричал он.

Больше всего доставалось одному дилеру по имени Мартин, пухлому бородатому 30-лшшему человеку, работавшему в подчинении у Брюса вместе с Джоном и Генри. Он мог *до бесконечности* говорить о достоинствах компании, но ему не хватало хищной хватки закрыть сделку.

Однажды Мартин разговаривал по телефону с клиентом, расхваливая стратегию "Техномобайл" в Интернете. Он пытался защищать торговлю "от бизнеса к потребителю", сектор, в котором работала "Техномо-

байл". «Сектор В2С пережил некоторые неудачи в США из-за шума, поднятого одним паникером-анали-

Александр Дэвидсон

тиком, существенно понизились акции "Тойзарас" и перешли в свободное падение акции "Амазон". Но в Великобритании этот сектор ведет себя намного лучше. Здесь тяжелые времена переживает сектор "от бизнеса к бизнесу" — В2В».

Когда Мартин положил телефон, Брюс впился в него взглядом через стол.

—Истратив на него все это время, какой результат ты получил?

—Он сказал, что получил много информации, над которой стоит поразмышлять, — сказал Мартин. — Он

не заключит сделку сегодня.

—Ты сказал клиенту слишком много. Ты должен просто загрузить его легендой и закрыть сделку, — сказал

Брюс. — Эти люди не должны знать все тонкости перспектив В2С. Они не управляют многомиллионным пенсионным фондом. Сколько обычно покупает этот клиент?

— 1.000 фунтов за раз, — ответил Мартин.

Брюс рассмеялся.

—Я лично не стал бы даже возиться с таким мелким клиентом. Но если тебе так уж хочется, удели ему пару минут — не больше. Лучше использовать свою энергию, чтобы охмурить денежного клиента.

Джон нашел, что его собственные клиенты почти никогда не обсуждали тонкостей той или иной акции. Как и он, они были нетерпеливы и имели ограниченное время. Они хотели знать, чем занимается компания, цену акций и — самое важное — на сколько эта цена может повыситься за следующие два или три месяца и по какой причине. Если история звучала хорошо, они покупали.

Иногда Ронни давал Джону и его команде новые наводки, но не столько, сколько регулярно сбрасывал своим друзьям-дилерам. Неудивительно, что его фавориты делали больше бизнеса при гораздо меньшем объеме работы, чем команда Джона. Соперничество могло стать весьма накаленным. Если дилер продавал акции клиенту, которого другой дилер считал своим, могла вспыхнуть ссора.

Неустанная погоня за деньгами

В одном случае дилер, посчитавший, что другой дилер имел дело с его клиентом, схватил обидчика за плечи и начал трясти. Затем он обвинил руки вокруг его шеи и сжал их. Лицо жертвы стало фиолетовым. Другим дилерам пришлось растаскивать их в стороны.

В таких случаях проблема состояла не в краже сведений о клиенте. Наводки поступали в дилерский зал в большом количестве. В результате на клиента выходили несколько дилеров по очереди. Если один не сумел открыть его, могло получиться у другого.

Типичных клиентов не существовало. Джон часто имел дело со служащими средних лет на управленческом уровне, живущими в провинции, как правило, в Манчестере, Ливерпуле и Лестере. Эти люди, хотя и образованные, оказывались наивными в том, что касалось фондового рынка, и слишком доверчивыми. Они имели значительные средства на счетах в строительных обществах и редко имели продуманное финансовое обеспечение своего будущего.

Другие клиенты Джона — спекулянты — часто жили в Лондоне или его пригородах и, как правило, работали на предприятиях малого бизнеса. Их обычно интересовали грошовые акции, и они легко покупали любую дешевую акцию с захватывающей историей.

Однажды Джон заболел и позвонил Брюсу, чтобы предупредить его.

— Генри будет привлекать моих клиентов, — сказал Брюс.

Джон выяснил впоследствии, что, когда один из его клиентов позвонил и попытался продать акции, Генри ответил:

— Вы, должно быть, с ума сошли. Лучше теперь же купите еще этих акций.

Используя такой подход, он убедил трех клиентов Джона удвоить свои ставки. По возвращении Джон согласился разделить комиссионные по этим сделкам с Генри.

Как-то раз Тэрри посетил дилинговый зал.

85

Александр Дэвидсон

—Если вы не любите этот бизнес, уходите. Жизнь коротка, и если то, чем вы наслаждались бы больше всего, означает быть зрителем маяка на отдаленном острове, тогда уходите и займитесь этим. Вы должны жить своей мечтой.

Идейные дилеры ощутили дуновение гибели в воздухе, когда фирма "Старберг Ламли" стала медленно, но верно разрушать методы, не соответствовавшие ее корпоративной культуре. Ронни предупредил дилеров, чтобы они делали побольше бизнеса в стиле "Нью маркет секьюритиз", пока это возможно.

—"Старберг Ламли" может пожелать умерить наши коммерческие приемы, — предупредил он.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Брокеры могут не знать хорошо грамматику или орфографию, это не имеет отношения к их успеху.
- Брокер может выбирать факты предвзято, чтобы продать вам акции.
- Хорошие брокеры не могут тратить много времени на мелких клиентов.
- Иногда с рекомендациями к вам могут обратиться не сколько брокеров из одной и той же фирмы.
- Если у вас много свободных денег, но не обеспечено будущее, не вкладывайте слишком много капитала в спеку-

лятивные акции.

- Жизнь коротка, и вы должны прожить ее в соответствии с вашей мечтой.

10 Секреты дилингового зала

Дилеры "Нью маркет секьюритиз", главным образом молодые люди от двадцати до тридцати лет от роду, не очень хорошо разбирались в рынках. Иногда клиент задавал вопрос, ставивший их в тупик. В этом случае нужно было любой ценой избежать быть пойманным в невежество. Дилеров учили говорить:

— Подождите минутку, сэр. Только что мне позвонили из Штатов.

Поставив клиента на "холд", он выяснял вопрос у коллеги. Затем дилер возвращался к клиенту со словами:

— Извините, пожалуйста, сэр, так о чем вы спрашивали? — После того, как клиент повторял вопрос, дилер как будто с ходу давал ему ответ.

Генри не утруждал себя такой тактикой, а просто уклонялся от трудных вопросов, меняя тему разговора. Если клиент спрашивал его, почему прибыль компа-

нии мала, он мог ответить:

—Для данной компании это не имеет значения. Здесь важны общие поступления и увеличение доли рынка.

Если компания имела плохие показатели в прошлом, Джон говорил, что сейчас это не главный вопрос.

—Когда вы покупаете подержанный автомобиль, вы смотрите, как он будет ездить для вас. Каким он был для его предыдущего владельца — не имеет значения.

Дилеры надергивали "куски" из любых инвестиционных теорий, лишь бы они подходили целям их кон-

кретной продажи. Если акция вела себя слабее индекса, то говорили, что она недооценена, и подчеркивали низкий коэффициент цена/прибыль. Они ссылались на исследования, показывавшие, что компании с низкими коэффициентами цена/прибыль исторически опережали рынок.

Они не упоминали, что такое опережение рассчитывалось по средним данным за длительный период, включающий и многие годы отставания. В действительности, когда акции отстают от рынка, это часто происходит по объективной причине, и низкий коэффициент цена/прибыль весьма вероятно отражает плохие перспективы компании-эмитента.

За исключением этих негативных факторов, стоимостной подход звучал хорошо в случае выработавшейся промышленной компании, акции которых дилеры продавали весьма часто. Дилеры в таком случае рассказывали историю о старой экономике, которой теоретически более присуща стоимость по сравнению с перегретой новой экономикой. Она "готова снова войти в

силу", постоянно говорили они.

На самом деле дилеры не знали этого и не беспокоились, купит ли клиент по дешевке действительно хорошие акции. Их работа состояла в продаже акций, и они делали это, представляя, подобно адвокатам, лишь одну сторону дела.

Всегда легче всего было продавать акции быстрорастущих компаний. Заоблачно высокий коэффициент цена/прибыль сплошь и рядом встречался у высокотехнологических чудо-акций, но только немногие из них действительно приносили прибыль. Такие акции обычно имели относительную силу, и это, как утверждали дилеры, было явным преимуществом. Они ссылались на исследования, показавшие, что акции, опережавшие рынок в течение предыдущего месяца или года; с точки зрения статистики, скорее всего продолжат в том же духе.

Помогая своей команде везде, где только можно, Брюс иногда предпочитал давать советы вдали от ди-

Секреты дилингового зала

лингового зала. Как-то раз вечером он пригласил свою команду в местный винный погребок. Они сели вокруг стола в слабоосвещенном углу. Когда подняли бокалы кларета, Джон зевнул. Это был длинный день.

— Большинство продаваемых нами спекулятивных акций в "Нью маркет секьюритиз" мусор, — сказал Брюс.

— Часть из них мы покупаем оптом по бросовым ценам у продавцов, желающих быстро от них избавиться. Затем мы с существенной наценкой выводим их на рынок.

— Иногда компания котируется на Лондонской фондовой бирже, и мы продаем ее по рыночной цене или ниже, — возразил Генри. — Что может быть справедливее этого?

— Для клиента — это сомнительная сделка, — сказал Мартин — неважный продавец, но отнюдь не дурак.

— Даже если в результате наших коммерческих усилий цена акций повышается, спрэд акции будет слишком широк, а размеры сделки, при которых возможна продажа, слишком малы, чтобы позволить большинству инвесторов продать с прибылью. Особенно если при-

нять во внимание издержки по сделке.

—А если инвесторы все-таки продают, курс акции быстро снижается, что может вызвать панику, — спросил Брюс. — Это выталкивает на рынок еще большее количество продавцов. Рынок этих акций может быть чрезвычайно тонок.

Но инвесторы не начинают продавать немедленно, — сказал Генри. — Напротив. Когда мы усиленно проталкиваем акцию, это создает спрос, повышающий цену акции.

—Временно, — добавил Джон.

—Именно используя первоначально повышающийся рынок, мы, дилеры, можем делать деньги, — продолжил Генри. — Прежде, чем начать всучивать эти акции, мы должны скупить побольше для самих себя. Очевидно, что наша коммерческая кампания сразу же поднимет цену акций. Тогда мы должны быстро продать их —
прежде, чем это сделает кто-то еще.

Александр Дэвидсон

—Регуляторы следят за такими махинациями, — сказал Мартин. — Им нужны жертвы, чтобы они могли утверждать, что ловят злодеев в Сити. Если хотите, чтобы такое сошло вам с рук, надо использовать подставное лицо для покупки акций, которые вы позже будете сбывать, так, чтобы вы не могли быть связаны с покупкой.

Джон почувствовал отвращение.

—Я никогда не смог пройти через это.

—Ты был бы единственным в этой отрасли, не делающим этого, — сказал Генри.

—Генри преувеличивает, но по сути он прав, — сказал Брюс. — Фирмы, занимающиеся операциями с ценными бумагами, создают спрос и затем пожидают

прибыли, когда акции повышаются в цене. Брокеры, работающие с акциями, могут не только продавать большее их количество, но также и набивать ими в подходящий момент свой собственный карман. Продавцы акций, специалисты по связям с общественностью и некоторые бизнес-журналисты работают совместно, чтобы управлять спросом.

—А частные клиенты, надо полагать, не знают того, что происходит, — сказал Джон. Он вспомнил о тех днях, когда он, школьный учитель, тратил все свое свободное время на Интернет и рыночные бюллетени в поисках инвестиционных идей и стратегий. Этот наивный подход, казалось, находился на расстоянии световых лет, хотя на самом деле прошло лишь несколько месяцев.

—Простой человек теперь лучше информирован, — сказал Брюс. — Интернет разгоняет его скорость. Но как профессионалы мы все еще впереди.

—Однажды мы окажемся не у дел, — сказал Мартин. Он раскурил свою трубку и глубокомысленно выпустил клуб дыма. — Мы движемся к эффективному рынку в его самом сильном определении — когда все, что известно или может быть известно о компании, акции которой котируются на рынке, включено в цену акции.

Чем дальше мы будем продвигаться в этом

направле-
нии, тем меньшее число клиентов будут нуждаться
в

консультативных дилерах, подобных нам. Они будут пользоваться только услугами брокеров-исполнителей.

—Даже сейчас частные клиенты по-настоящему в нас не нуждаются, — рассмеялся Генри. — Без нас им, собственно говоря, было бы гораздо лучше. Но они так не думают. Они хотят, чтобы их поддерживали под руки и принимали за них инвестиционные решения. Часто не имеет значения, если мы снова и снова теряем их деньги — не говоря уже о выставлении им приличных счетов на комиссионные.

—Близость дает содержание, — сказал Мартин. — Подобно собаке, которая остается верной хозяину, постоянно бьющему ее, клиент неизменно возвращается, чтобы получить еще.

—Именно поэтому существует наш бизнес, — добавил Брюс. — Поэтому доите этих мелких биржевых спекулянтов, как можете. Но заботьтесь о своих больших клиентах и защищайте их от наиболее спекулятивных акций. Если вы когда-либо захотите уйти из "Нью маркет секьюритиз", вам, вероятно, захочется забрать не скольких клиентов с собой.

Генри нахмурился.

—Тэрри разбогател не за счет того, что заботился о клиентах фирмы.

—Тэрри очень разборчив, именно так, как я советую вам быть, — ответил Брюс. — Он заботится о своих

больших клиентах настолько хорошо, что никто из них

никогда его не оставит. Они смотрят на него, как на

своего Бога. Он вербует большую их часть на своих се-

минарах.

—Я присутствовал на одном из его семинаров и был совершенно выбит из колеи, — сказал Джон. — Он не

очень-то вежливо обходится со своей аудиторией, надо

вам сказать.

—Он знает, что время от времени нужно давать этим мелким спекулянтам пинка, — сказал Брюс. —

Вы

должны показать этим людям, кто босс, и они уважают

это. Это приносит новый бизнес.

Генри всегда работал по такому принципу. Если один из его клиентов хотел продать или обновить свой портфель, Генри говорил:

—Мы не можем теперь продавать. Мы ожидаем хорошие новости о вашей акции на этой или следующей неделе. Мы должны подождать.

Клиент обычно соглашался, потому что он хотел верить в ожидаемые хорошие новости, которые, если он этого не знал, часто не существовали. Генри тогда заканчивал словами:

—Не могли бы вы, пожалуйста, обязательно не за-

быть позвонить мне. У меня 60 активных клиентов, и мне не всегда удается связаться с каждым. — Клиент соглашался. В большинстве случаев он потом или не утруждал себя звонком, или пытался и убеждался, что прозвониться очень трудно, поскольку линии все время заняты, и, в конечном счете, бросал это дело.

Генри находил это забавным. Ему представлялось гораздо большим вызовом, когда клиент пробовал отказаться от сделки. Генри звонил виновному. У него были для этого все стимулы. Если сделка аннулировалась, он терял комиссионные и штрафовался за дополнительные административные усилия.

—Вы не можете отказаться, — внушал Генри клиенту. — Мы такие вещи не принимаем. Когда мы заключаем с вами сделку, мы работаем по принципу "мое слово — золото". Сделка, о которой мы договаривались, записана на пленке, так что у нас есть все необходимые свидетельства. Если вы не заплатите прямо сейчас, мы предпримем все юридические действия, чтобы получить ваши деньги. Вы будете внесены в черный список. Мы никогда снова не будем иметь с вами дело.

Этот жесткий подход не всегда срабатывал.

—Иногда выигрываешь, иногда проигрываешь, — заключал Генри, пожимая плечами. Джон находил удивительным, что клиенты Генри чаще не аннулировали сделки. Генри заключал сделки с некоторыми из своих клиентов один, два и даже больше раз в день, подталки-

Секреты дилингового зала

вая их к продаже существующих инвестиций по их собственной инициативе, чтобы освободить деньги, которые он для них реинвестировал. Однажды он имел дело с одной из своих регулярных клиенток, незадачливой старой дамой, разбогатевшей от случайно полученного наследства, восемь раз.

Он советовал Джону почаще иметь дело со своими клиентами, так как число новых наводок, поступавших на их стол, ограничено.

—Ты должен преодолеть любое чувство неловкости, которое можешь испытывать, обращаясь к своим кли-

ентам еще раз после того, как имел с ними дело ранее на той же неделе или в тот же день. Многие охотно заключают с тобой сделки снова и снова. Их толкает на это жадность.

Джон нашел, что Генри прав — клиенты всегда, казалось, были в состоянии нарыть дополнительные деньги на акцию, которая, как они думали, могла вырасти в цене.

—Пока вы, дилеры, каждый день делаете бизнеса на 5.000 фунтов, я не буду на вас нажимать, — сказал Брюс Джону. Как и Генри, Джон достигал уровня в примерно 20.000 фунтов. Брюс легко делал бизнеса на 60.000 фунтов или больше в хороший день, и ненамного меньше в плохой.

В этой команде только Мартин перебивался еле-еле. Окруженный высокоактивными продавцами, считавшимися одними из лучших в фирме, он тишь изредка достигал требуемых минимальных продаж в 5.000 фунтов в день на круг. Если ему везло, он проводил одну или две сделки за день, но они могли принести лишь 1.000 фунтов каждая. В течение нескольких дней он вообще мог не сделать никакого бизнеса и бороться, чтобы предотвратить обратную продажу клиентами акций, слишком часто при этом уступая.

Генри не пытался помочь Мартину и отговаривал Джона от этого.

—Ему уже не поможешь. Он просто не может выполнять эту работу.

Александр Дэвидсон

Однако Брюс постоянно пробовал подталкивать Мартина к проведению большего числа сделок.

—Просто говори клиентам, что с акцией все должно быть хорошо и вот-вот могут появиться важные новости, — сказал он ему.

—Откуда ты это знаешь? — парировал Мартин.

—Ты упускаешь суть, — сказал Брюс. — В молодой компании, акции которой котируются на рынке, *всегда*

случается что-нибудь новенькое. Изменение в стратегии, развитие направления бизнеса, связанного с Интернетом, или еще что-нибудь подобное.

— Но изменения не обязательно положительны, — возразил Мартин.

— Это зависит, под каким углом на них смотреть, — сказал Брюс. — Знаешь байку о полузаполненном стакане? На него посмотрели два человека. Один сказал, что он наполовину полный, а другой — что полупустой.

И по-своему каждый из них был прав. Новости о компании редко бывают только хорошими или только плохими. Как ты сам видишь, все зависит от того, оптимист ты или пессимист. Как продавцы мы обязаны быть оптимистами.

Время от времени Брюс побуждал свою команду продавать акции в больших, чем обычно, количествах.

— Мы должны сбросить вот эти, — говорил он тогда. Он забывал об особом избирательном подходе, который он советовал своей команде проявлять в отношении больших клиентов.

— Сколько вы оба сделали? — спрашивал Брюс Джона и Генри каждые пять минут.

Независимо от ответа, он говорил:

— Продолжайте продавать.

Иногда он поворачивался и к Мартину:

— Ты за весь день еще ни черта не сделал. Если не начнешь продавать, снова окажешься в учебном зале.

— А сколько этих акций ты купил себе, Брюс? — спрашивал Мартин.

Брюс предпочитал делать вид, что не слышал.

Когда Генри и Джон вместе продавали акций на 50.000 фунтов, он благодарил их.

— Я знал, что могу положиться на вас, — говорил он. Затем вся команда слышала, как он по телефону поручал своему брокеру продать такие же акции из своих собственных запасов на 100.000 фунтов и больше. Обычно сумма оказывалась гораздо больше той, что он уплатил за акции незадолго до этого.

Джон пробовал не думать о маневрах Брюса. Как правило, лучше всего ему удавалось продавать акции "Нью маркет секьюритиз", когда он не давал себе времени задумываться о последствиях. Он купил себе классный новый BMW и начал вечерами обедать в дорогих местных ресторанах вместе со своими коллегами по работе. Все, что угодно, лишь бы избегать оставаться наедине с самим собой и не заниматься самоанализом.

А пока было просто великолепно ощущать, что у него деньги, которые он мог транжирить. Он начал присматриваться к приобретению квартиры, поскольку, когда вернутся его родители, ему будет неудобно продолжать жить в их доме. Мужчина должен думать о своем будущем — что бы в нем для него ни заключалось.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Брокеры иногда представляют себя лучше осведомленными, чем это есть на самом деле. Если брокер не может ответить на вопрос, он может заставить вас подождать под предлогом ответа на срочный телефонный звонок, а сам тем временем поищет ответ у кого-то еще.
- Акции с низкими коэффициентами цена/прибыль исторически обгоняют рынок, но только в среднем за длительный период, включающий многие годы отставания.
- Когда вы выбираете акцию, важны будущие показатели, но принимайте во внимание и ее прошлые достижения.
- Брокеры, подобно адвокатам, представляют сторону покупки.
- Акции с хорошей относительной силой по статистике продолжат демонстрировать опережающие результаты.
- Акции небольших компаний, которые продавались с трудом, может быть трудно продать назад, поскольку спред слишком широк, а размер сделки слишком мал.
- Фирмы, занимающиеся операциями с ценными бумагами, искусственно создают спрос на акции. Они получают прибыль одновременно от продажи акций, и своих собственных запасов после повышения курса акций.
- Брокеры, агентства по связям с общественностью и некоторые бизнес-журналисты работают совместно в целях управления спросом на акции.
- Брокеры и институциональные инвесторы имеют лучший и более быстрый доступ к информации и потоку новостей, чем частные инвесторы, но Интернет компенсирует этот разрыв.
- Частные клиенты часто бывают глупо лояльны по отношению к брокерам, постоянно теряющим их деньги. Избегайте попадать в такую ситуацию.
- Мы движемся к эффективному рынку, на котором все, что известно или может быть известно о компании, акции которой котируются на рынке, включается в цену акций. Это означает, что брокеры-консультанты становятся все менее и менее нужны.

Только один дилер в зале делал больше бизнеса, чем Брюс. Это Нина Озерова, бывшая до недавнего времени личным помощником Тэрри. Она иногда помогала Тэрри, когда он просил об этом, но теперь главным образом ходила по ресторанам с важными клиентами и приносила огромные объемы бизнеса. Другие дилеры несправедливо приписывали ее успех поддержке Тэрри, а не ее собственным способностям.

— Она, должно быть, обслуживает русскую мафию, — пошутил как-то Ронни, изучая ее улов за один месяц — более трех миллионов фунтов проданных акций, причем почти никакого возврата. Нина работала в центре дилерского зала в команде с парой других птиц высокого полета. Они единственные в "Нью маркет секьюритиз" работали без руководителя.

Джон мог наблюдать за ней из-за своего стола. Нина иногда сидела, почитывая "Файнэншл тайме", невосприимчивая к наставлениям Ронни, что дилеры должны обрабатывать клиентов. Когда она поднимала телефонную трубку, то, как правило, договаривалась о встрече в ресторане с крупным клиентом, а не пыталась тут же продать ему акции.

Темноволосая, с восточноевропейской внешностью, Нина притягивала в дилерском зале многие восхищенные взгляды, к немалому негодованию немногих других женщин-дилеров. Она окончила экономический вуз в Москве и получила MBA на одном из веду-

щих британских экономических факультетов. С академической точки зрения, она была самым высококвалифицированным дилером в фирме. Иногда Нина ловила взгляд Джона и улыбалась. Он улыбался в ответ.

Дилеры были очень заняты. В начале нового года интернетовская лихорадка "дот-ком" вспыхнула с новой силой. Ученые мужи прекратили разглагольствовать, лопнет или нет интернетовский мыльный пузырь. Недавнюю серьезную коррекцию сектора уже забыли, а прорицателей краха, кричавших "я же вам говорил", заставили замолчать. Сектор понесся к новым высотам.

В США курс акций одного ведущего интернетовского портала продолжал расти — его оценочная стоимость оказалась в стратосфере. Растущие доходы компании, вызванные повышением расценок на публикацию рекламы, помогли убедить инвесторов во всем секторе, что спрос на рекламу в Интернете был, по крайней мере теоретически, безграничен.

— Ваши клиенты не должны сейчас держать акции старой экономики, — сказал Ронни дилинговому залу. — Они только понижаются в стоимости или просто стоят на месте. Всем выгоднее вкладывать капитал в акции компаний высокой технологии.

Ронни рассказал о высококвалифицированном управляющем фондом, потерявшем работу на пике бычьего рынка после того, как продал акции на том основании, что их переоценили, и перевел активы преимущественно в денежные средства.

— Он был, без сомнения, прав в своей оценке, но ошибся в выборе времени, — сказал Ронни. — Вот, почему он потерял состояние своего фонда.

В новой экономике, советовал Ронни дилерам, надо создавать впечатление, что вы разборчивы.

— Вы можете спокойно говорить своим клиентам, что большинство поставщиков потребительских услуг

Интернета уже не являются хорошей инвестицией.

— Но они все еще в бизнесе, — парировал один дилер.

— Возможно, не на долгое время в их существующей форме, — ответил Ронни. — Рынок этих ISP стал слишком конкурентным. Им приходится предлагать бесплатный телефонный доступ, а это лишает их главного источника дохода. Они надеются, что это привлечет больше подписчиков и в результате приведет к большим рекламным доходам. Но когда-то это еще будет. Рынок видит эти проблемы.

Он сослался на выпуск новых акций одного голландского ISP, которые вскоре после выхода на рынок стали снижаться, пока не дошли до третьей части цены эмиссии.

— Если ваши клиенты имеют акции ISP, которые вряд ли будут целью предложения, советуйте им продавать, — сказал он. — Мы сможем найти их деньгам лучшее применение.

В конечном счете, накрученные Ронни дилеры стали советовать клиентам продавать акции всех тех компаний, причем не только ISP, которые не придерживались самых последних технологий. Вскоре после того, как клиенты покупали акции одной из высокотехнологических компаний, дилеры должным образом намекали им, что ее технология устарела и что они должны продать, reinvestировав доходы в другую. Проводная телефония была превзойдена кабельной технологией, которая, в свою очередь, оказалась медленнее волоконной оптики, говорили они.

Это было правдой. Но дилеры имели лишь самое поверхностное представление о различиях. Им наплевать, имели ли компании, чьи акции они продавали, современную технологию или нет.

— Новейший — понятие относительное, — сказал Брюс своей команде. — Всегда существует еще более новая, но пока не внедренная технология. То, что для потребителя самое свежее, по понятиям производителя, уже старье. Не думайте об этих тонкостях. Сосредоточивайтесь, лишь бы получше представить дело своим

Для этого дилеры работали так, чтобы быть невидимой рукой, направляющей собственные решения клиентов продавать акции компаний с якобы устаревшими технологиями, если это было единственной возможностью найти денежные средства для инвестиции в самые последние горячие акции. Иногда дилеры сомневались в этичности такой дилинговой стратегии.

— Вы слышали мнение Тэрри — если не нравится то, чем мы занимаемся, можете катиться на все четыре стороны, — сказал Ронни дилерам. — Вы можете поступить на работу к другому брокеру. Там вы, конечно, увидите, что делаете ту же самую работу, что и здесь. Фирма может притворяться, что использует более тонкий подход. Это служило бы им оправданием, чтобы платить вам меньше.

Дилеры, уходившие из "Нью маркет секьюритиз", часто находили, что так оно и есть, слышал Джон.

Новые выпуски акций — всегда события, действительно поддерживавшие заинтересованность частных клиентов в фондовом рынке, которые стремились получить совет дилеров по этому вопросу. Клиенты затруднялись выбрать лучшие из акций различных компаний, пускаемых в оборот на европейских биржах. Самые раздуваемые предложения могли оказаться весьма вялыми на вторичном рынке и привести к потере инвесторами до половины их денег или даже больше, тогда как относительно непривлекательные акции могли процветать.

Рассказывают об одном ставшем широко известным случае. На Лондонской фондовой бирже запустили акции интернетовского банка. Инвестиционный банк, выступавший глобальным координатором этой сделки, установил более низкую цену эмиссии, чем ожидалось, ближе к основанию ранее сложившегося низкого ценового диапазона. Как предприятию, интернетовскому банку пророчили сильные перспективы. Поэтому аналитики предсказали, что на вторичном рынке акции повысятся в цене.

Ранние фанфары оказались не к месту. После выпуска эти акции быстро соскользнули ниже цены предло-

жения, поскольку инвесторы поспешили взять свои прибыли. Настроения к акции охладились, потому что внезапно появились новые интернетовские банки, составившие конкуренцию компании.

Вскоре после выпуска акций интернетовского банка на лондонский рынок был выброшен один производитель программного обеспечения, компания намного меньшая по размерам. Эта компания — управляемая харизматическим компьютерным вундеркиндом едва старше двадцати лет — не имела почти никаких доходов и, как ожидалось, не должна была получить прибыли в течение по крайней мере еще четырех лет. Но она хорошо поддерживалась весьма известными венчурными предпринимателями. Акции выпустили по цене 200 пенсов, вблизи вершины верхнего диапазона.

Подписка на новые акции была превышена в скромные пять раз, но инвесторами были первоклассные организации. В первый день торгов курс акции поднялся на 25 процентов до 250 пенсов. Это произошло на низких объемах торговли, указывая, что инвесторы придерживали свои акции. Тремя днями позже цена акции достигла 600 пенсов. Эта картина напоминала поведение акций на итальянском высокотехнологическом рынке Nuovo Mercato, который до сего времени главным образом торговал намного выше цен эмиссии, несмотря на неустойчивое состояние, поразившее другие рынки созданных ранее высокотехнологических фондовых бирж Европы.

Наживаясь на высокотехнологическом буме, "Нью маркет секьюритиз" готовила интернетовские акции, еще не пущенные в оборот. Фирма "Старберг Ламли" недавно создала "Фонд Феникс" — фонд-инкубатор интернетовских компаний — и сманила для управления им команду опытных менеджеров, уведя их из одного известного фонда. С помощью этого предприятия

планировалось участие в неоперившихся интернетовских компаниях для последующего выпуска их акций на фондовый рынок.

— "Фонд Феникс" очень разборчив, — сказал Тэрри дилинговому залу. — Но, несмотря на это, из каждых четырех или пяти компаний, которых он поддерживает, только одной, возможно, действительно удастся добиться успеха. Конечно, выигравшая акция может оказаться удивительно успешной.

Джон обнаружил, что его работа требовала большого внимания. Но в силу привычки он через Салли-Энн не терял нити и того, что происходило в средней школе "Блусток". Она обычно звонила ему в офис часов в пять вечера, когда его рабочий день почти заканчивался. В это время она уже час была дома.

Она спрашивала, как прошел его день. Он давал неопределенный ответ, стараясь быть не слишком восторженным, чтобы не вызвать зависть. Она проявляла любопытство, и это беспокоило Джона.

Иногда, когда Салли-Энн звонила, Джон разговаривал с каким-нибудь клиентом по телефону, и тогда Генри отвечал на ее звонок. Они немного болтали. Генри рассказывал ей о своем бизнесе более открыто, чем Джон, но все равно в общих чертах и с интересом расспрашивал о ее работе в школе.

— Это, должно быть, невероятно трудная работа. Я всегда восхищался учителями.

— С Генри, наверное, интересно работать, — сказала Салли-Энн Джону. — Я хочу познакомиться с ним.

— Он не совсем тот, кем кажется, — ответил Джон.

Как-то утром в понедельник объявили, что фирма "Старберг Ламли" будет участвовать в крупномасштабном выпуске акций Интернет-магазина "Катпрайсгудис-ком". Сделка намечена на конец второго квартала.

"Катпрайсгудис-ком" — интернетовская компания 15 месяцев от роду — новая яркая звезда на затуманенном небосводе В2С. Компания рекламировала молодость и привлекательность своих директоров-основателей, чтобы создать доверие и положительный образ в

средствах информации. Это отвлекало внимание от не-долгой истории компании, низких доходов и отсутствия прибыли.

Директора-основатели были экспертами по саморекламе. Роджер Грандэйдж, председатель, 28-летний бывший страховой брокер из Сити, имел все нужные связи. 29-летняя незамужняя Линда Хорсфилд, управляющий директор, работала раньше бухгалтером в Сити и обожала раздувать цифры. Бульварные газеты называли ее Ричардом Брэнсоном в юбке.

"Катпрайсгудис-ком" наняла агентство по связям с общественностью "Клифтон холл", в котором Сандра курировала клиентские счета, а Тэрри имел долю. В течение предыдущих нескольких месяцев это агентство раскручивало кампанию по привлечению внимания публики, чтобы подготовить почву к выпуску акций, а фирма "Старберг Ламли", по сообщениям, назначена глобальным координатором сделки. Новости о "Катпрайсгудис-ком" появлялись в общенациональной прессе почти ежедневно.

На этой стадии "Катпрайсгудис-ком" стала набирать новых сотрудников в команду, которая нередко работала по 11 часов в день. В офисе звучала негромкая музыка, а в стены коридоров встроили аквариумы с золотыми рыбками, чтобы снимать напряжение. Бутерброды доставлялись прямо к рабочим столам, чтобы персонал мог работать во время ланча. Служащие получали скромное жалованье, но имели существенные опционы на акции.

Повсюду в Великобритании "Катпрайсгудис-ком" рекламировалась как лидер рынка недорогих потребительских товаров, включавших цветы, книги, видеокас-

сети, аудиотехнику, видеомagniтофоны, фотокамеры и деликатесы. Компания покупала товары у оптовиков, распро­дающих складские запасы и с существенной скидкой продавала их в розницу через свой веб-сайт. В настоящее время компания предлагала очень дешевую доставку любых товаров в районе Большого Лон-

Александр Дэвидсон

дона. Это было рекламной продажей с целью соблазнить клиентов регулярно использовать веб-сайт, привлекая тем самым рекламодателей.

Ученые мужи этого сектора Интернета, прикормленные "Катпрайсгудис-ком", выдвигали на первый план потенциал компании, утверждая, что это компания сможет быстро нарастить премию на вторичном рынке в результате рыночного лидерства в своей области в рамках модного сектора. Естественно, что Пол Казане, наиболее авторитетный аналитик интернетовских компаний в "Старберг Ламли", высказывал в отношении акции самые бычьи настроения.

32-летний Казане охотно общался с представителями средств массовой информации и благоприятно высказывался в адрес "Катпрайсгудис-ком" на уровне национальной прессы. Это был небольшой аккуратный человек, создавший себе репутацию информированного специалиста с независимыми взглядами на Интернет, основанными на глубоком понимании моделей бизнеса.

Прежде чем стать аналитиком, Казане совместно с другими партнерами создал в Силиконовой долине компанию программного обеспечения для интеллектуальных решений в области Интернета. Он и два его товарища-директора мгновенно стали миллионерами, продав свою свежееиспеченную компанию крупному portalу Интернета.

Продавцы "Старберг Ламли" всегда очень охотно брали Казанса на свои визиты к институциональным инвесторам. Во время встреч он выговаривал свой материал, и фондовые менеджеры оказывались под доста-

точным впечатлением, чтобы разместить большие заказы. Главное — Казане сам был успешным интернетовским предпринимателем. Его репутация в Сити быстро росла, а вместе с нею и его пакет вознаграждения.

Теперь Казане утверждал, что инвесторы должны двигаться осмотрительно. Однажды мир осознает, насколько переоценены акции интернетовских компаний. Когда инвесторы увидят, что король-то голый, це-

ны акций рухнут вниз. Он считал прошлогоднюю коррекцию рынка акций Интернета лишь предтечей предстоящих событий.

Инвесторы упивались страшными сказками Пола Казанса, потому что он всегда представлял обратную сторону медали. На каждые десять дутых интернетовских акций приходилась лишь одна настоящая птица высокого полета. Такой компании суждено не только подскочить в цене во время существующего бычьего рынка, но и пережить любой последующий спад. И причина этого не столько в доходности компании, сколько в ее первоклассной модели бизнеса с предположительно повышающимся потоком денежных средств. "Катпрайсгудис-ком" одна из таких компаний, как и некоторые другие подающие надежды фирмы, поддерживаемые "Фондом Феникс", говорил Казане.

Синдикативный отдел "Старберг Ламли" придерживался иного подхода. Его работа состояла в определении цены выпуска новой акции, исходя из спроса, даже если рост в основном — результат деятельности инвесторов, которые продадут акцию почти немедленно после распределения.

"Катпрайсгудис-ком" предстояло пройти такую же процедуру. Другими словами, синдикативный отдел "Старберг Ламли" планировал использовать жадность инвесторов и высоко оценить акцию. На одном из утренних совещаний в начале второго квартала микрофон взял Пол Казане. Дилеры в "Нью маркет секьюритиз" прибавили звук в своих громкоговорителях.

— "Катпрайсгудис-ком" будет использовать фонды, вырученные от продажи своих акций, чтобы воспроизвести свою модель бизнеса в Германии, Франции, Нидерландах и Южной Африке, — сказал маститый аналитик. — Эта модель бизнеса в высшей степени рентабельна. Компания служит посредником между покупателями и оптовиками. В результате ей не требуется поддерживать складские запасы. Это позволяет исключить затраты на складирование и сократить административ-

105

Александр Дэвидсон

ные расходы до минимума, используя новейшую технологию и управленческую команду, сочетающую знание компьютерной техники с навыками маркетинга.

Казане отметил, что в прошлом финансовом году "Катпрайсгудис-ком" имела товарооборот лишь в 500.000 фунтов и, как ожидалось, не получит прибыли до 2005 года.

— Но не судите эту конкретную книгу по обложке, — сказал он и привел прогнозы будущих поступлений дешёвых средств, которые буквально ослепляли, и подтвердил, под смех дилеров, что "Старберг Ламли"

— глобальный координатор и единственный держатель реестра этого выпуска акций.

— Инвестиционный банк получил мандат на этот выпуск в условиях жестокой конкуренции со стороны

других банков, — добавил Казане. — Победы удалось

добиться благодаря профессионализму компании в области

Интернета, что было продемонстрировано быстро-

рым успехом "Фонда Феникса". Работа с

"Катпрайсгудис-ком" начнется приблизительно через два месяца, в зависимости от рыночной конъюнктуры.

Когда утреннее совещание закончилось, Ронни рас- смеялся.

—Надеюсь, вы все поняли, в чем дело. По сути дела, вы будете покупать эту акцию у всего мира, когда начнется торговля на вторичном рынке. Вы сможете делать одолжение продавцам и реинвестировать выручку.

Охваченные волнением, окружавшим предстоящий выпуск акций "Катпрайсгудис-ком", многие дилеры планировали вложить в них и свои деньги.

—Тут невозможно проиграть, при условии, что вы быстро продадите свои акции, — утверждал Брюс. — Именно это сделают крупные организации.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Если повышаются в цене только акции новой экономики, вы должны инвестировать в них. Это верно и в том случае, если цена их завышена и только старая экономика содержит реальную стоимость.
- Розничные поставщики услуг в Интернете (ISP) больше не являются хорошей инвестицией, как когда-то, поскольку их рынок стал слишком конкурентным.
- Не соблазняйтесь продажей одной акции ради покупки другой только на том основании, что она имеет самую

последнюю технологию. "Самый последний" — понятие всегда относительное.

- Интернетовские инкубационные фонды не ожидают, что все компании, которые они поддерживают, добьются успеха.

- Непосвященным трудно оценить, какие новые выпуски акций могут сделать им деньги.

- Влиятельный аналитик инициирует движение курса акции, убеждая инвесторов размещать большие заказы.

- Синдикативный отдел инвестиционного банка устанавливает цену выпуска новых акций исходя из спроса. Это не обязательно означает, что инвесторы получают хорошую стоимость.

- Инвесторы иногда считают наиболее выгодной стратегией продажу новых акций почти немедленно после их выхода на вторичный рынок. Это особенно верно, когда цена выпуска крайне завышена. Как частный инвестор вы должны делать то же самое.

Салли-Энн позвонила Джону в состоянии, близком к истерии. Ее отец в больнице, круглые сутки получает кислород. Денис Синглтон всю свою жизнь много курил и теперь расплачивался за это, чего так всегда боялась его семья.

— Он никогда ничего не делал наполовину, — сказала она почти с гордостью.

Она хотела встретиться с Джоном и кое-что обсудить. Он пригласил ее остаться у него на уик-энд. Дом родителей по-прежнему находился в его распоряжении.

Когда Салли-Энн приехала, он понял, как тосковал без нее. В тот вечер в пятницу они рано ушли в спальню его родителей.

Когда Джон проснулся, было уже утро. Его разбудила Салли-Энн, одетая в его черно-желтый халат из полиэстера, выдавший лучшие дни.

— Ах ты, соня-засоня, — сказала она. — Уже десять часов, Джон.

Она села на край кровати и вручила ему кружку дымящегося черного кофе, как он любил.

Джон сделал первый обжигающий глоток.

— Пора вставать.

— Да будет тебе известно, я на ногах с девяти часов, проверяю тетрадки, — сказала Салли-Энн.

Джон зевнул.

— Я, может, и был в постели, но думал о работе.

— Ты всегда одержим этим фондовым рынком. По крайней мере в этот уик-энд ты не мучая меня нудны-

ми разговорами о нем.

Джон рассмеялся.

— Мне вполне хватает разговоров в течение недели.

— Раз уж мы об этом заговорили, мне нужен твой совет, Джон. Следует ли вкладывать капитал в "Кат-прайсгудис-ком"? В газетах пишут, что ее акции могут

высоко взлететь.

— Наш банк возглавляет выпуск этих акций. И близко к ним не подходит.

— Могу ли я доверять твоему совету? — сказала она, поддразнивая. — В конце концов, ты ведь только младший брокер.

— Не настолько младший, как Алан Барнард, — усмехнулся Джон. — Он не осилил школьную программу, но его карьера в "Нью маркет секьюритиз" процветает.

Салли-Энн рассмеялась и, выскользнув из халата, голая, забралась в кровать, натянув одеяло на них обоих.

— Тот мальчишка не знает ничего. Он не смог даже школу окончить.

— Если он осилит подготовительный курс, то будет консультировать по фондовым портфелям седовласых бизнесменов в два-три раза его старше, — сказал он.

— Это все равно, что позволить ребенку играть с их деньгами.

— У него за плечами опыт фирмы, — сказал Джон и удивился, услышав в ее голосе негодование.

Она пожала плечами.

— Я не могу представить себе ни одного человека, который принял бы инвестиционный совет от такого молокососа.

— Ты знаешь только учителей. Если Алан станет брокером, то будет зарабатывать в пять раз больше, чем

большинство из них.

Салли-Энн сделала недовольную мину.

— Учителя работают не ради богатства.

— Это так, — согласился Джон. — Но деньги важны для учителей — хотя бы только потому, что их у них нет.

109

Александр Дэвидсон

— Деньги никогда не имели значения для моего отца, а он преподавал всю свою жизнь. Он сам управляет своим фондовым портфелем. Конечно, если он умрет, кто-то должен управлять этим. Мама и я ничего не понимаем в акциях.

"Так вот почему она захотела со мной встретиться", — подумал Джон. За завтраком в столовой (хлеб с сыром) она объяснила подробнее.

— Теперь, когда мой отец в больнице, он хочет, чтобы я следила за его инвестициями. Я должна сообщать ему курсы акций и любые важные новости или объявления. Но он будет по-прежнему сам принимать все решения о покупке и продаже. Ты знаешь, какой папа упрямый. Он ни разу в жизни не воспользовался советом брокера.

— Мудрый человек, — сказал Джон.

— Как тебе не стыдно так говорить, ведь ты же сам брокер, — улыбнулась Салли-Энн.

— Только не проси управлять его портфелем, — сказал Джон.

— И не собиралась, — ответила Салли-Энн, избегая его взгляда. — Я подумывала воспользоваться советами

твоего коллеги Генри. Голос у него очень молодой, но он

занимается операциями с ценными бумагами

дольше,
чем ты, и всегда так очаровательно ко мне
относится.

Салли-Энн убедила Джона устроить встречу с Генри тем же вечером в центральном Лондоне. Хотя приглашение было сделано без предупреждения, Генри охотно согласился, когда Джон намекнул, что Салли-Энн нужна помощь с портфелем акций ее отца. Генри согласился о встрече в его любимом баре на крыше одного отеля в Уэст-Энде.

В тот же день, ближе к вечеру, Салли-Энн показала Джону брокерский отчет, перечисляющий состав портфеля ее отца. Он покупал акции компаний FTSE-100, главным образом старой экономики. Но среди них оказались акции "Сэйдж", группы компаний по производству программного обеспечения для бухгалтерии, "АРМ

Можете ли вы доверять своему брокеру?

холдинге", лицензиара компьютерных микропроцессоров, и "Рейтер", группы поставки информации. В течение более чем десятилетнего существования портфель приносил небольшую, но устойчивую прибыль.

— Это относительно безопасный портфель, — сказал Джон. — Даже высокотехнологические компании

представлены в нем акциями ведущих компаний. Твой

отец инвестировал мудро.

— Спасибо, Джон. — В ее голосе послышалась неожиданная теплота. Джон понял, ей хотелось, чтобы

портфель отца не критиковали, а одобряли, как и клиенты

"Нью маркет секьюритиз", когда они спрашивали

совета по их инвестициям. Неудивительно, что эти

клиенты становились кормушкой для льстивших им

дилеров, алчущих комиссионных, подумал он.

Он спросил себя, должен ли он вечером представить Салли-Энн Генри. Но он отбросил эту проблему. Салли-Энн достаточно взрослая, чтобы позаботиться о себе.

Они встретились с Генри в баре на крыше, как и было запланировано, и сели за столик у окна, откуда открывался панорамный вид Лондона. Генри вел себя подобно хозяину в собственном доме. Приблизился официант и спросил:

— Как обычно, сэр? — Генри поглядел на Салли-Энн. — Шампанское подойдет? — Она растерянно кивнула. Он заказал бутылку, сунув свою черную карту American Express за стойку.

После того, как подали шампанское, Генри рассказал несколько анекдотов, и Салли-Энн засмеялась.

— Как продвигается преподавание? — спросил он.

Теперь Салли-Энн уже чувствовала себя в шикарной обстановке бара как дома.

— Это убийственно трудная, но полезная работа. Конечно же, она удовлетворяет меня. Я из учительской семьи и знала, на что иду.

— Пошла по стопам родителей? — спросил Генри.

— Да, оба они учителя. Теперь они на пенсии. Расскажи о своей работе, Генри. Джон почти ничего не го-

ворит о ней, но у меня складывается впечатление, что она довольно сложная. Генри рассмеялся.

— Нет ничего более простого, чем акции как концепция. Но они не всегда предсказуемы. Мы должны проявлять гибкость.

"Красиво излагает", — подумал Джон.

— Ты можешь предсказывать, когда акции повысятся или понизятся? — спросила Салли-Энн.

Джон рассмеялся.

— Если бы мы могли делать это, мы все были бы миллионерами.

Генри, нахмурившись, взглянул на него.

—Мы можем только обоснованно предполагать. Если, например, идут разговоры о возможном поглощении компании, цена ее акций, вероятно, подскочит. Тогда,

при появлении положительных слухов, советуем

клиенту быстро покупать и продавать прежде, чем такие

слухи окажутся необоснованными и курс акций снова

упадет. Таким путем, решившись рисковать, можно

мгновенно получить необычно высокую прибыль.

—Кажется, критически важно продать акции в правильное время, — ответила Салли-Энн.

—Выбор времени имеет значение, — сказал Генри. — Любой может покупать акции и делать бумажные прибыли.

Но прибыль не реальна до тех пор, пока ты не выкри-

сталлизуешь ее, продав акцию. Любой брокер, стоящий

своих денег, посоветует тебе, когда можно сделать это.

—Если держишь акции на длительный срок, можно особенно не волноваться о выборе времени, — сказал

Джон. Он излагал все возможные полезные варианты

для Салли-Энн.

Генри впился в него взглядом.

— Длительный срок состоит из коротких сроков. Если сектор быстро растет прямо сейчас, надо инвестировать в него, а это требует правильного выбора времени. Если, например, упустишь акции высокотехнологических компаний, это может дорого тебе обойтись.

Можете ли вы доверять своему брокеру?

—Некоторые инвесторы делают деньги, покупая немодные акции, — сказал Джон.

—В таком случае твоя стратегия должна быть очень надежной. Это самый легкий способ терять деньги. Все

мы не такие великие стоимостные инвесторы, как Уоррен Баффетт. А даже его акции недавно покачнулись.

Салли-Энн повернула голову к Генри.

—Если покупаешь модные акции, как долго они могут продолжать расти?

—А сколько вьется веревочка? — спросил Генри. — Сектор может оставаться модным в течение недель, или

лет, или чего-нибудь среднего. Как бы то ни было, когда он начинает проявлять первые признаки выхода из

милости, ты должна быстро продавать. Недавно мы со-

ветовали клиентам продавать акции клиринговых бан-

ков, цена их акций резко упала. Сектор оказался под уг-

розой со стороны интернетовских банков. В результате

позднее клиринговые банки сделали некоторые выгод-

ные приобретения. Мы, соответственно, сообщили об

этом долгосрочным покупателям. Мы — глаза и уши

наших клиентов на рынке.

"Вряд ли это нужно было отцу Салли-Энн", — подумал Джон. Старик не потерял деньги на покупке переоцененных спекулятивных акций, но и не сделал ис-

ключительных прибылей.

—Есть довод в пользу покупки акций некоторых "голубых фишек" и удерживания их в течение многих

лет, — сказал он. — Ты экономишь на дилинговых из-

держках и делаешь разумную прибыль.

—Ты хочешь сказать, прячешь голову в песок, — съязвил Генри. — То, что ты предлагаешь, безопасно

и похоже на политику индексных фондов, но денег на

этом много не сделаешь. — Он повернулся к Салли-

Энн. — Индексные фонды инвестируют, широко рас-

пределяя капитал на рынке, копируя его поведение. Ес-

ли эталонный индекс повышается на 10 процентов в

год, столько же зарабатывает и индексный фонд. Затра-

ты фонда низки, поскольку у него нет активного упра-

вления. Это форма инвестиции для тех, кто не может переиграть рынок — и не имеет достаточно ума использовать брокера, подобного мне.

—Индексные фонды превосходят огромное большинство управляемых фондов, — сказал Джон, вспо-

нив, что читал об этом на веб-сайте "Народных Финансов", когда работал учителем.

—Если строишь свой *собственный* портфель акций, как мой отец, имеешь больше контроля, — рискнула

заметить Салли-Энн.

—Это точно, — сказал Генри. — Можно покупать акции, которые, как ты думаешь, превзойдут рынок, а не просто будут ему соответствовать. В этом я могу помочь тебе советом.

—Мой отец никогда не слушал советы брокеров. Но теперь он очень болен. В конечном счете, его портфель может достаться мне. Если это произойдет, мне потребуется некоторая помощь.

—Звони без стеснения, — сказал Генри.

Когда вечером Салли-Энн и Джон добрались домой, она мурлыкала и улыбалась.

—Мне действительно понравился Генри.

На следующий день она в приподнятом настроении уехала из Лондона.

В понедельник утром в дилинговом зале Брюс представил своей команде новичка.

—Молодой Алан Барнард переводится в нашу команду из учебного зала. Он хочет работать с тобой, Джон. Почему — бог его знает, ты уж не обижайся. Если бы я увидел своего старого учителя, то припустил бы на милую.

Алана посадили рядом с Брюсом и лицом к Мартину. Каждое утро он приходил на работу пораньше и делал большое количество звонков. Беседы его, серьезные и убедительные, позволяли ему быстро закрывать сделки. Успехи стремительно росли, отказов было немного.

Брюс внимательно следил за Аланом и часто подбрасывал ему ценные советы: "Говори, что курс акций может — а не обязательно — взлетит", или "Подчеркивай низкий коэффициент цена/прибыль". Таким образом он оттачивал технику продажи молодого человека. Алан

ворчал, но следовал предписаниям наставника. Всякий раз, когда Алан сбавлял обороты, Брюс подхлестывал его:

— Не тормози. Ты еще можешь или обработать нового клиента, или вернуться к старому.

Генри также иногда давал советы Алану.

— Мальчишка молодец, — говорил он по мере того, как деловые успехи Алана повышались. По некоторым дням он продавал акций ненамного меньше Джона и Генри, которые теперь шли ноздря в ноздю, продавая каждый день акций на 25.000 фунтов.

Мартин оставался слабым продавцом. Брюс больше с ним не разговаривал, принимая его слабые коммерческие результаты без комментариев. Однажды, когда Мартин отошел с рабочего места, Брюс сказал остальной части команды:

— Если Мартин не сделает что-нибудь, он вылетит. Мне это уже надоело.

Хотя бычий рынок продолжал реветь, он выглядел перегретым. Все ожидали коррекции. Ронни напоминал дилинговому залу, что периодические восходящие и нисходящие циклы неизбежны. По его совету дилеры делали как можно больше бизнеса, пока рынок несея вверх.

Всем отчаянно не хватало новых клиентов. Приток новых потенциальных клиентов после рассылки стажерами бесплатных информационных бюллетеней был слаб. "Нью маркет секьюритиз" купила клиентскую базу у разорившегося мелкого брокера. Чтобы распределить этих клиентов на меритократическом основании, Ронни предложил устроить соревнование.

Он велел дилерам продавать акции "Рэйнбоу фабрики" начинающей розничной компании, в которую вложил капитал "Фонд Феникс". Эта акция трудно продавалась, хотя Ронни и представил ее как большую возможность.

— За каждые 3.000 фунтов проданных акций этой компании вы получите одного нового клиента, — сказал он. — Это помимо ваших обычных комиссионных.

С этим стимулом дилеры неистово набросились на акции, проталкивая больше сделок, чем обычно, чтобы выиграть желанный приз. В конце утра Ронни передал Брюсу 50 новых клиентов. Одна лишь Нина побила его, получив 200 новых имен.

— Ее клиенты — русские отмывальщики денег, — проворчал Брюс.

Джону дали 26 новых клиентов, Генри — 30, а Алану — 12. Мартин не получил ни одного.

Некоторые из наиболее спекулятивных акций, продаваемые "Нью маркет секьюритиз" своим клиентам, резко падали в цене, несмотря на общее повышение рынка. Джон подозревал, что отчасти это происходило потому, что лица, связанные с компанией, покупали большие пакеты акций через подставные фигуры, навязывали их клиентам и, наконец, сбрасывали свои собственные запасы на рынке. В результате курс акций резко падал, и купившие их клиенты несли убытки. Именно эту практику обсуждала команда Джона в тот памятный вечер, устроенный Брюсом в местном винном баре. Невозможно установить, насколько далеко зашел этот процесс.

Однако слишком многие клиенты выражали неудовлетворение, подозревая, что им рекомендовали неправильные акции, или правильные акции по неправильным ценам, или слишком много акции без адекватной диверсификации. Многие писали жалобы. "Нью маркет секьюритиз" использовала специальную группу по клиентским отношениям, предлагавшую наиболее упорствующим жалобщикам обменять одни спекулятивные акции на другие подобной стоимости, без взимания операционных сборов.

Но нужно было пройти немалый путь по бюрократической лестнице прежде, чем это могло произойти. В первую очередь именно дилеры принимали на себя главный удар жалоб. Многие боялись снимать телефон-

Можете ли вы доверять своему брокеру?

ную трубку, думая, что это может быть еще один клиент, пытающийся ликвидировать свою позицию. Обычно,

впрочем, дилеры могли уговорить своих клиентов еще поддержать акции и в некоторых случаях купить побольше, иначе они не сохранили бы свою работу.

Клиентами легко манипулировать. Все они хотели верить, что купили акции растущей компании и снижение цен акций — временное явление. В результате они оказывались в порочном круге. Директора компаний, в которые они вкладывали капитал, стремились создать свои состояния, как и дилеры "Нью маркет секьюритиз", мечтающие о комиссионных. Директора компаний и дилеры делали деньги, тогда как клиент часто терял их.

Джон обнаружил, что многие из его клиентов звонили ему, желая продать акции, купленные ими с энтузиазмом всего лишь несколькими неделями ранее. Такие продажи обычно шли с большим убытком, и Джон это подчеркивал. Он также хвалил перспективы базовой компании. Клиенты, в конце концов, успокаивались хотя бы еще на несколько недель. Иногда они даже добавляли к своему портфелю.

Полезен и другой подход к продвижению продаж, ворчали дилеры. До сих пор "Нью маркет секьюритиз" абсолютно не пользовалась техническим анализом для прогнозирования цены акций или движения индексов на основе прошлого поведения, представленного на графиках. Немногие знали, что фирма "Старберг Лямли" использовала ведущего технического аналитика Тревора Джи.

—Технический анализ — сплошная тарабарщина, — говорил Генри. — Это вроде астрологии.

—Или экономики, — добавлял Алан. Он обменялся быстрыми улыбками с Джоном. Немного времени еще

прошло с тех пор, как он пытался осилить школьный

курс экономики.

Джон вспомнил, что читал на веб-сайте "Народных Финансов": "Прошлое поведение акций или рынков не может служить руководством для будущего".

— Без сомнения, — сказал Брюс. — Но некоторые клиенты достаточно идиоты и покупают и продают акции на основании графиков. Их действия двигают рынки. В этом смысле технический анализ — самоисполняющееся пророчество. Увы, ребята, мы не можем его игнорировать.

Руководство, похоже, придерживалось того же самого мнения.

— Вот ваш шанс раскрыть тайны технического анализа, — объявил Ронни дилинговому залу. — Тревор Джи вскоре будет вести обеденный класс для дилеров по этому искусству в нашем помещении. Бесплатно.

— А ты сам-то пойдешь? — спросил один дилер.

— Тебе не нужно забивать этим голову. — усмехнулся Ронни.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Дилеры могут делать обоснованное предположение, когда акции повысятся или понизятся. Другой вопрос, разделяют ли они с вами свои заключения.
- В долгосрочной перспективе выбор времени инвестиции имеет гораздо меньшее значение, чем выбор акции.
- Вы можете сделать много денег, покупая модные акции, но вы должны успеть быстро их продать, когда они выйдут из милости.
- Набор из портфеля акций FTSE-100 может быть вполне разумным выбором.
- Индексные фонды, повторяющие движения индекса, за которым они следуют, выигрывают по сравнению с большинством управляемых фондов, если принять во внимание все затраты.
- Технический анализ прогнозирует поведение на основе прошлого. Он имеет многочисленных последователей, поэтому может становиться самоисполняющимся пророчеством.

13 Мания "Катпрайсгудис-ком"

Следующий источник клиентов появился, когда частные инвесторы страны ринулись подписываться на акции "Катпрайсгудис-ком". Дилеры "Нью маркет секьюритиз", подобно своим коллегам в других фирмах Сити, подали и свои собственные заявки. Сами мастера раздувания, они могли видеть рекламную шумиху, предшествующую выпуску новых акций. Но "Катпрайсгудис-ком" была модной акцией, и инвестирование в нее льстило их самолюбию.

Лица, желающие купить акции нового выпуска "Катпрайсгудис-ком", должны были сначала зарегистрироваться на веб-сайте компании, предоставить некоторые личные данные, включая адрес электронной почты. Таким путем компания увеличивала рассылочный список адресов официально зарегистрированных подписчиков на ее услуги. Чем длиннее был список, тем больше доходов от рекламы приносил сайт.

— Будем надеяться, позднее мы сможем легко выйти из списка, — сказал Генри, регистрируясь на сайте со своего рабочего компьютера. Другие члены команды последовали его примеру, кроме Мартина, опасавшегося выпусков новых акций высокотехнологических компаний и имевшего другие приоритеты. Он записался на курсы технического анализа, которые собирался организовать для дилеров головной банк, и был занят литературой по этому предмету.

После регистрации на "Катпрайсгудис-ком" необходимо было скачать с веб-сайта проспект и отпечатать

заявление по форме. Из-за некоторых технологических глюков процедура нередко отнимала больше времени, чем следовало, но дилеры "Нью маркет секьюритиз" справились с этим. Многие подавали заявку на завышенное количество акций. Так, если заявок окажется слишком много и размеры их будут пропорционально уменьшены, они могли бы получить больше акций, чем в случае, если бы попросили меньше.

Как и большинство других претендентов на покупку акций первоначального публичного предложения (initial public offering, IPO), дилеры планировали продать свои акции в первый же день торговли ими. Джон не исключение. Один умный человек как-то сказал, что выражение "Мы покупаем эти акции на долгий срок" одна из великих фантазий Сити.

На случай, если какой-нибудь дилер спросит, стоит ли придержать акции, Ронни привел окончательный аргумент:

—Тэрри думает, что вы должны спекулировать на этом выпуске. Это означает покупай и быстро продавай. Именно это будут делать инвестиционные организации. Курс акций вначале повысится, но, когда все начнут продавать, он рухнет. К этому времени вы и ваши клиенты должны уйти с рынка.

Чтобы помочь дилерам отвечать на вопросы клиентов, Ронни сказал, что объяснит, как проводится выпуск новых акций "Катпрайсгудис-ком". Чем более знающими будут казаться дилеры, тем вероятнее, что клиенты будут действовать в соответствии с их рекомендациями продать акции и реинвестировать доходы в другие спекулятивные бумаги.

—"Старберг Ламли" стала единственным держателем реестра "Катпрайсгудис-ком" и глобальным координатором выпуска новых акций только после "конкурса красоты", в котором на эту работу претендовало несколько банков. Четыре других банка назначены соуправляющими в синдикате во главе со "Старберг Ламли". Все пять участвующих банков будут размещать акцию среди своих институциональных клиентов.

Как держатель реестра выпуска новых акций "Катпрайсгудис-ком" фирма "Старберг Ламли" установила диапазон цен в 100—140 пенсов. Цена эмиссии будет где-нибудь в этих пределах. Изредка, впрочем, цена выходит за предполагаемые рамки. Или сам диапазон понижается или повышается, что в результате перемещает целевые планки.

С учетом нынешнего высокого спроса на акции "Катпрайсгудис-ком", сделка, вероятно, будет оценена в верхней части диапазона. Установление диапазона и цены в пределах этого диапазона основывается — с учетом разумного минимума — на том, что готовы заплатить клиенты. — Объяснил он.

—Конечно, чем ниже диапазон цен, тем больше инвестиционных организаций захотят акцию, — сказал

один дилер.

—При нормальной рыночной конъюнктуре так оно и есть, — подтвердил Ронни. — Но при нынешнем помешательстве на интернетовских акциях инвестиционные организации, вероятно, захотят покупать, даже если

диапазон цен будет до смешного высок. Что касается

"Катпрайсгудис-ком", "Старберг Ламли" оценила

правильный уровень диапазона, когда проводила предварительный

маркетинг сделки со своими институциональными клиентами. Это обычная практика.

Предварительный маркетинг предшествует составлению

реестра и включает презентации в инвестиционных

организациях и сбор заказов на акции.

Он объяснил, что составление реестра уже началось, и, как это принято в крупных делах такого рода, "Старберг Ламли" запустила по инвестиционным организациям выездную рекламную кампанию выпуска акций "Катпрайсгудис-ком". В настоящее время выездная рекламная кампания проводилась в Великобритании. На следующей неделе переберется в континентальную Европу, затем в США.

— Во время выездной рекламной кампании команда банкиров сможет представить компанию большой

121

Александр Дэвидсон

группе институциональных инвесторов, — продолжил Ронни. — Но в случае руководителей крупных фондов может оказаться производительнее, если банковский консорциум проведет индивидуальные презентации. Очевидно, чем выше начальная цена акций, тем больше денег сделают банки. После выпуска курс акций останется высоким, если инвестиционные организации продолжают держать акцию.

— А насколько легко подцепить инвестиционные организации? — спросил Джон.

— На таком бычьем рынке весьма легко, — ответил Ронни. — Инвестиционные организации сравнивают

акцию с ее аналогами по таким критериям, как бизнес-

план и опыт управления. Это качественные оценки.

Они проявят внимание к количественной стороне, если

бычий рынок закончится или начнет демонстриро-

вать сильные признаки коррекции. Количественная

оценка включает сравнение предполагаемого потока

денежных средств и прибыли компании с данными

компаний-аналогов. Если компания, которой предстоит котироваться на Лондонской фондовой бирже, оценена в 10 раз выше прибыли следующего года, исходя из середины предложенного диапазона цены эмиссии, в то время как ее аналоги на "Насдак" оценены в 40 раз выше, разрыв оказывается настолько широк, несмотря на более высокие цены в США что может означать пре-восходную стоимость.

Однако в условиях слабого рынка, даже когда новому выпуску ценной бумаги назначают очень низкий диапазон цены, инвестиционные организации могут отвергнуть ее. — продолжил он. — Если бы прямо сейчас британский рынок упал, выпуск новых акций "Катпрайсгудис-ком" скорее всего не был бы осуществлен.

—Когда инвестиционные организации отклоняют ту или иную новую акцию, они часто оказываются правы? — спросил Алан.

—Да, потому что как группа они составляют рынок, — ответил Ронни.

122

Мания "Катпрайсгудис-ком"

—Если сделка сорвалась, означает ли это ее конец? — спросил Генри.

—Нет, если банки постараются, — сказал Ронни. — Они будут утверждать, что сделка только лишь отложена. Это готовит условия для повторного старта процедуры выпуска. Если это произойдет, выпуск, вероятно, пойдет в значительно сниженном диапазоне

цены.

В результате подписка на когда-то сомнительную сдел-

ку может превысить предложение.

— Это, конечно, демонстрирует хороший спрос на акцию, — сказал Джон.

— Чрезмерная подписка до некоторой степени обман, — сказал Ронни. — Инвесторы специально просят

большее количество акций нового популярного выпус-

ка, чем им нужно. Они знают, что получают только часть

того, что просили.

— С другой стороны, инвесторы могут также отменить их подписки, — отметил Брюс. — Или они могут

вместо этого обернуть акцию — купить и продать ее

первый же день торгов ради быстрой прибыли.

— Оборачивание акции бросит ее цену вниз, — сказал Ронни. — Но банки не смеют запретить крупным

инвестиционным организациям делать это, поскольку

им и в будущем нужно делать с ними бизнес.

— А инвестиционные организации действительно выигрывают от оборачивания акции больше, чем от

держания ее? — спросил Алан.

— Да, если именно это будут делать их конкуренты, — ответил Ронни. — Менеджеры фондов не могут позволить

себе краткосрочного убытка, удерживая акции дольше,

чем остальные. Они должны делать быструю прибыль, ес-

ли собираются достичь квартальных целей своей работы.

— А как можно определить, собираются ли инвестиционные организации держать акции или только

обер-
нуть их? — спросил Мартин.
Ронни пожал плечами.

— Банки синдиката имеют некоторое представление
о качестве спроса, но они об этом не распространяют-

123

Александр Дэвидсон

ся. На стадии выездной рекламной кампании они будут утверждать, что интерес инвесторов силен. Но это может быть и не так или интерес может уменьшиться, если ухудшится рыночная конъюнктура. Всеми свое время. Многие инвестиционные организации не размещают заказы до тех пор, пока сделка не оценена. Поздние заказы еще более обычны во время вторичных предложений, когда компания, уже котируемая на бирже, продает дополнительное количество акций.

В широком смысле объяснения Ронни оказались своевременными. Однажды утром "Старберг Ламли" объявила, что отменяет предстоящий выпуск акций "Тех-он-тэп" — компании, предлагающей видео по требованию и доступ в Интернет через телевизионный кабель. Она предприняла этот шаг несмотря на то, что, как глобальный координатор, уже ранее понизила диапазон цен из-за высокой волатильности рынка.

Новость вызвала дрожь страха в кругу инвестиционных банков, и дилеры "Нью маркет секьюритиз" ощутили ее отголоски. Как и их клиенты. Если "Старберг Ламли" отменила один выпуск новых ценных бумаг, что это может означать для других? Спрос на акции "Катпрайсгудис-ком" был велик, так что их выпуск не вызывал сомнения. Но как быстро могут упасть акции на вторичном рынке? И как низко?

В тот день FTSE-100 в первые же полчаса торгов упала на 80 пунктов, что ученые мужи приписали резкому снижению "Насдак" накануне закрытия предыдущим вечером. Означает ли это начало крупной коррекции рынка? Тэрри появился в дилинговом зале, что было редким событием, и быстро перекинулся словами с Ронни, и они исчезли, причем Ронни попросил все

свои входящие звонки переключать на зал заседаний совета директоров наверху.

Дилеры перебрасывались через столы бумажными шариками и делали множество личных звонков. Некоторые звонили в социальные и футбольные клубы. Джон листал "Файнэншл тайме". Тем утром он поговорил

лишь с несколькими клиентами. И дилеры, и клиенты одинаково следили за свободным падением FTSE-100.

— Дайте вашим клиентам пока отдохнуть, — советовал Брюс. Он закинул ноги на стол и тыкал указатель-

ным пальцем в клавиатуру своего "Псиона".

Вскоре

FTSE-100 опустилась на 150 пунктов. Тэрри снова вошел

в дилинговый зал вместе с Ронни, и дилеры затихли.

— Мы ничего не можем поделать с состоянием рынка, хотя, конечно, оно улучшится, — объявил Тэрри.

—

Но передайте вашим клиентам не волноваться из-за то-

го, что сделка "Тех-он-тэп" отложена. Проблема в том,

что ее поставщик декодеров аннулировал контракт.

Это

произвело разрушительный эффект. Теперь "Тех-он-

тэп" собирается заменить этого поставщика, и компа-

ния повторно начнет процедуру выпуска. К тому вре-

мени рыночная конъюнктура должна улучшиться.

— Я думал, видео по требованию действительно горячий бизнес, — сказал один дилер.

— Так оно и есть, — согласился Тэрри. — Но данный случай не устроил инвестиционные организации.

"Тех-он-тэп" предлагает обслуживание без подписки, причем себе в убыток. Компания надеется возмещать затраты за счет доходов от рекламы на своем портале, но это ненадежно. Видео по требованию в Великобритании — весьма конкурентный бизнес. — "Тех-он-тэп" планирует расширяться в Италии, — сказал Ронни. — Местные жители почти все имеют телевизоры, но проникновение Интернета незначительно. Здесь мы имеем совершенно нетронутый рынок. Поскольку большинство итальянцев говорят только на своем собственном языке, компания предложит портал на итальянском. — Наши клиенты все еще напуганы тем, что выпуск новых акций отложен, — сказал один дилер. — Вы увидите, что у них короткая память, — возразил Тэрри. — Они смогут удерживаться от инвестирования день или два, не больше.

Александр Дэвидсон

Недавно Джон заметил, что думает об акциях целый день и видит их во сне ночью. Теперь, когда у Салли-Энн появилась причина интересоваться фондовым рынком, он хотел бы помогать ей. Но они отдалялись друг от друга. Она предпочла принимать советы не от него, а от более приятного в обращении Генри.

Вместо этого, как ему советовал Тэрри, Джон начал подумывать о своей собственной инвестиционной

стратегии. Он понял, насколько невежественным он был в отношении рынка во времена своего учительствования. Теперь все изменилось.

Джон замечал, насколько устаревшими были публикуемые в журналах и на некоторых сайтах Интернета якобы горячие подсказки по акциям. К тому времени, когда они достигали этих изданий, инвестиционные организации уже переваривали их и, если дело того стоило, предпринимали соответствующие меры. Цены любой многообещающей акции были уже скорректированы.

Правда состояла в том, что инвестиционные банки всегда давали свои лучшие и самые свежие рекомендации по акциям своим самым большим институциональным клиентам. Частные клиенты были в очереди на последнем месте. Брокеры не распространялись об этом приоритете и вместо этого передавали инструкции, официально защищавшие интересы частных клиентов.

Частные клиенты, тем не менее, имеют преимущество перед институциональными инвесторами, поскольку первые более ликвидны, осознал Джон. Они могут проводить сделки меньших размеров и быстрее, имеют больше гибкости в выборе покупаемых ими акций. В отличие от инвестиционных организаций, они должны ублажать только самих себя и не должны выполнять краткосрочные целевые рабочие планы.

Используя свои собственные источники информации и свое знание рынка, Джон рассчитал, что мог бы построить личный фондовый портфель, превосходящий большинство фондов. Он, конечно, добился бы большего успеха, чем большинство частных инвесто-

ров, являющихся только пешками в большой инвестиционной игре.

Однажды утром Джону позвонила Салли-Энн, вся в слезах. Он слушал ее вполуха — его ум был целиком сосредоточен на продаже акций.

— Моему отцу стало хуже.

Дилерский зал внезапно показался чем-то, не имеющим значения.

— Это ужасно, — сказал он. — Завтра я возьму отпуск на день и приеду побыть с тобой.

На следующий день Джон сел на поезд в Манчестер. По приезде он чувствовал себя неловко. Если ее отец умрет, что казалось вероятным, Салли-Энн могла захотеть безопасности брака. Джон абсолютно не чувствовал себя готовым к этому.

Салли-Энн открыла ему дверь большого дома ее родителей в Вест-Дидсбери. Она была аккуратно одета в отглаженную белую футболку и джинсы.

— Входи и разряди атмосферу. Мама ходит, как раненое животное.

Джун Синглтон, мать Салли-Энн, вышла в холл и протянула Джону свою мягкую руку. Она была старшей, более величественной версией дочери, такого же миниатюрного сложения, но ее короткие волосы были седые. Темно-синее платье аккуратно сидело на ее стройной фигуре. Хотя она была собрана, ее улыбка была вымученной, а ее красные глаза выдавали, что она плакала.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- "Мы покупаем эти акции за долгий срок" — не более чем один из великих обманов Сити.
- На бычьих рынках новые выпуски акций могут оцениваться вне всякой связи с фундаментальной стоимостью базового актива.
- Цена акций нового выпуска удержится в торговле на вторичном рынке, если только инвестиционные организации, купившие акции, не обернут их, продав в первый же день торгов ради быстрой прибыли.
- Если достаточное число инвестиционных организаций отвергнет выпуск новых акций, он не сможет состояться, так как они, по определению, и являются рынком.
- Если выпуск новых ценных бумаг, ранее отложенный, запускается повторно, диапазон цен, вероятно, значительно понизится.
- Слишком большая подписка на акции нового выпуска — обман. Инвесторы просят больше акций, чем им нужно, зная, что получают только часть.
- Инвестиционные организации могут обернуть акции нового выпуска ради краткосрочной прибыли и таким образом выполнить свои квартальные рабочие планы.
- Банки не смеют наказывать крупные инвестиционные организации за оборачивание акций. В будущем им снова придется делать с ними бизнес.
- Институциональные инвесторы могут не размещать заказы на акции до последнего момента перед тем, как будет назначена их цена.
- Сити предпочитает институциональных инвесторов. Однако частные инвесторы могут вести дела более независимо, в меньших размерах и с большей ликвидностью.
- Подсказки по акциям, публикуемые в журналах и на финансовых веб-сайтах, часто оказываются устаревшими.

14 Взлеты и падения фондового рынка

В середине дня они в автомобиле Салли-Энн добрались до больницы. Медсестра провела их в отдельную палату Дениса Синглтона. Он лежал на спине в койке, дыша через кислородную маску. Медсестра сняла ее.

—Привет, — прошептал он жене и дочери. Он не узнал Джона. Джун склонилась над койкой и поцеловала

мужа. С другой стороны койки Салли-Энн взяла его за

руку. Обе женщины дрожали.

—Когда я умру, мои инвестиции не дадут тебе бедствовать, Джун. Салли-Энн присматривает за моими

акциями. Так ведь, малышка? — Он краем глаза взгля-

нул на дочь.

Салли-Энн кивнула.

—С ними все хорошо. Ты уверен, что не хочешь брокера?

—Ни один брокер не коснется моего портфеля, пока я дышу, девочка, — сказал он.

Когда Денис начал говорить с Джун о личных делах, Салли-Энн направилась к двери и подозвала Джона. Он выскользнул, чтобы присоединиться к ней. Коридор за дверями палаты был антисептически бел.

—Если папа умрет, он знает, что я не смогу позаботиться о его портфеле акций. Я, пожалуй, отдам его под

управление Генри.

—Советую тебе обратиться к кому-нибудь другому, — сказал Джон.

—Ты собираешься помогать мне или нет? — Она нахмурилась, добавив: — Но о чем это мы говорим? Папа

еще может поправиться. Он всегда был таким же крепким, как старые ботинки.

После возвращения в дом Джон помог женщинам приготовить легкий салат. Они почти в безмолвии проглотили свой ланч. Джон быстро помог Салли-Энн помыть тарелки. Они присоединились к ее матери в гостиной и встревоженно смотрели по телевизору старый фильм.

Они планировали вернуться в больницу ранним вечером, но после обеда позвонила медсестра. Денису стало хуже, сказала она. Надо немедленно приехать. Джон упаковал свой чемодан. Он вернется в Лондон из больницы. Когда они садились в автомобиль Салли-Энн, пошел морозящий дождь.

Денис смотрел в потолок. Его веки моргнули, показав, что он узнал семью. Когда медсестра сняла кислородную маску, он мог только шевелить губами.

— Денис, — заплакала Джун. Она гладила его и говорила ему что-то ласковое. Дыхание старика стало трудным. Медсестра снова поставила маску и оставила их одних.

Часом позже Денис вздрогнул и прекратил дышать. Джун уронила руки и начала рыдать.

— Позови медсестру, — закричала Салли-Энн. Джон помчался на поиски, испытывая облегчение от того, что ему есть, чем заняться.

Медсестра вошла в палату, лицо ее сковывала маска самообладания. С нею прибыл молодой диктор, обследовавший тело Дениса.

— Примите мои соболезнования, — сказал он. — Это была безболезненная смерть.

В поезде по дороге в Лондон Джон закрыл глаза. На

следующий день снова начнутся будни. Он бесцельно размышлял о себе и Салли-Энн и ощущал, что отношения их, похоже, не складывались.

Очутившись снова в дилинговом зале, Джон уже не имел времени на размышления. Новый выпуск "Кат-

Взлеты и падения фондового рынка

прайсгудис-ком" подходил все ближе, и каждый клиент хотел обсудить его.

— Не забывайте, мы должны поощрять каждого спекулировать этим выпуском, — сказал им Ронни. Тем

временем дилеры ворчали по поводу нехватки новых клиентов.

— Вы должны больше работать с существующими клиентами, — кричал Ронни.

— Мы не можем, — сказал один дилер. — Мы давно выжали их досуха, скармливая им спекулятивные акции.

— Вы могли бы также обратиться к людям, которых знаете, — продолжил Ронни. — Не к прямым родствен-

никам, конечно, но к друзьям и коллегам по прежней

работе. Позвоните этим людям. Объясните, чем вы занимаетесь, если они этого еще не знают, и пригласите

их стать клиентами.

Дилерский зал одобрительно загудел. Для "Нью маркет секьюритиз" это оказалось непроверенной техникой.

— Я хочу, чтобы каждый дилер составил список по крайней мере 20 людей, которых он знает, — сказал Ронни. — Проверьте их. Помните, вы предположительно не должны иметь дело с новыми клиентами, пока они не заполнят бланк клиентского соглашения. Но, если вы от-

правите бланк после проведения сделки, я вряд ли смогу об этом узнать. Конечно, если клиент позже пожалуется, у вас могут быть неприятности. Вы должны знать, способен ли ваш клиент на это. Это ваш собственный риск.

Джон взглянул на Генри.

— Как далеко следует нам заходить? — спросил он.

— Если мы впарим эти акции людям, которых знаем,

и дела пойдут не так, как надо, мы никогда не сможем за-

гладить своей вины.

— Это полнейшая чушь, — парировал Генри. — Их деньги ничем не хуже других. Если акция пойдет ужас-

но плохо, можно просто разыграть удивление. Если со-

бираешься разбогатеть в этой игре, Джон, тебе лучше

поумнеть.

Александр Дэвидсон

Салли-Энн позвонила Джону на работу.

— Я устраиваю похороны отца и привожу в порядок его коммерческие дела. Я хочу испытать услуги Ген-

ри как брокера. Если все будет хорошо, я передам ему

портфель отца.

— Я передаю трубку и желаю тебе удачи, — сказал Джон. Он уже пробовал отвалить ее от своей фирмы, но

не мог сделать этого без того, чтобы раскрыть слишком

много о том, как она работала.

Генри взял трубку и улыбнулся.

— Салли-Энн, свет моей жизни. Ты наполняешь счастьем мой день.

Джон слушал, как он флиртовал с нею, надеясь, что Генри не будет обращаться с нею, как с одним из своих так называемых мусорных клиентов. Это маловероят-

но. Она имела большой портфель и все еще была девушкой Джона.

Поговорив с нею, он положил трубку.

— За мной должок, — сказал он и начал свою следующую продажу.

Алан Барнард был не менее занят.

— Я собираюсь обработать моего дорогого старого учителя экономики, — объявил он. — Роберт Масгроув схватит приманку. Он думает, что он эксперт по фондовому рынку.

— Насколько помню, он избегает его, — сказал Джон. — И я сомневаюсь, что у него за душой есть хотя бы пенни.

— Он найдет несколько штук на инвестиции, если действительно захочет, — продолжал Алан. — Даже та-

кой бестолковый школьный учитель, как он.

Алан позвонил в среднюю школу "Блусток" в 1:30 дня. Середина школьного обеденного перерыва идеальное время, чтобы поймать Роберта Масгроува в учительской.

Алан вновь представился учителю и начал объяснять, что работает дилером в "Нью маркет секьюритиз", но его оборвали на полуслове. Алан покраснел и положил трубку.

— Старый ублюдок бросил трубу, — возмутился он.

Джон покачал головой.

— Оставь беднягу в покое.

— Бедняга уже обречен, — сказал Брюс, наблюдавший за Аланом. — Все хорошо, Алан. Позвони ему еще

раз, малыш. Скажи ему, нас, кажется, разъединили, и что он должен испытать тебя в роли его дилера. Открою

тебе тайну. Люди, больше всего протестующие, чаще

всего становятся лучшими клиентами.

Как будто в ответ, зазвонил телефон Алана. Алан снял трубку и улыбнулся.

— Добрый день, мистер Масгроув, сэр, — сказал он. Позднее он рассказал своей команде: — Старый дурак

нашел наш номер в телефонном справочнике. Он явно

передумал, потому что сказал, что хочет попробовать.

— В этом прелесть акций, — сказал Брюс. — Ничто так не возбуждает жадность в человеке, как надежда на

быструю прибыль.

— К черту все это философствование, — выпалил Генри. — Клиент просто хочет сделать деньги. Он нико-

гда их не сделает, преподавая экономику.

— Это было бы безнадежно, — согласился Брюс. — В случае экономистов в инвестиционной банковской

деятельности дело иное. Они делают деньги на своей

способности думать на ходу, должны поддерживать

корпоративный имидж банка и производить впечатле-

ние на клиентов. Это гораздо важнее, чем то, что они

фактически знают.

— То же относится и к техническим аналитикам, — добавил Мартин — один из немногих дилеров, начав-

ших посещать курс технического анализа, предлагае-

мый "Старберг Ламли". — Они занимаются искуст-

вом, а не наукой, и это позволяет приходить к самым

различным выводам, то есть они всегда могут поддер-

жать то, что хочет сказать их работодатель.

— Технический анализ — вещь недоказуемая, — ска-

зал Джон. — Он вроде астрологии. Экономика заслуживает большего уважения как дисциплина. — А что ты знаешь, Джон? — сказал Мартин. — Клиенты устали от множества ничего не стоящих мнений об

экономике, которых столько же, сколько самих экономистов. Но огромное число людей ничего не знает о техническом анализе. Если ты игнорируешь графики, нельзя всерьез рассчитывать сделать деньги на фондовом рынке.

—Технический анализ имеет определенную ценность, в этом я с тобой согласен, — подтвердил Брюс.

—Он наводит скуку на людей, — возразил Генри. — Если его постоянно использовать, возможно, они будут покупать твои акции только, чтобы избавиться от тебя.

—Именно этим наша команда занимается каждый день, — настаивал Мартин.

—Большая часть нашей команды, — поправил его Генри. — Если технический анализ настолько крут, посмотрим, что ты с ним наторгуешь.

—За этим дело не станет, — сказал Мартин. — Тревор Джи как раз показывает нам, как включать его в наши легенды продаж.

—Если Джи учит тебя, как продавать, Мартин, он лучше, чем любой из нас, — сказал Генри.

Внезапно, лишь за 48 часов до намеченного выпуска "Катпрайсгудис-ком", "Старберг Ламли" объявила, что поднимает диапазон цен до 150—210 пенсов, то есть подписка на акции оказалась намного больше, чем ожидалось, хотя и не говорилось, на сколько.

—Для "Старберг Ламли" это победа, — сказал Ронни дилинговому залу. — Более высокий диапазон цен поднимет цену выпуска, что увеличит банковские сборы, а также денежные средства самой компании. Стоят ли выпускаемые акции этих денег, покажет время. "Катпрайсгудис-ком" меньше полутора лет, и она имеет немного доходов и совсем никакой прибыли.

Некоторые из дилеров расхохотались.

—Инвесторы все же смогут сделать деньги, если на

вторичном рынке акции будут торговаться выше номинала, — сказал один дилер.

— Да, если они продадут немедленно, как мы рекомендуем, — сказал Ронни. — Это классический мыльный пузырь. Курс акций будет продолжать расти, пока пузырь не лопнет. Тогда акция резко упадет в цене. Конечно, ваши клиенты не особенно рискуют, даже если

Взлеты и падения фондового рынка

сохранят свои акции, поскольку они получают только небольшую часть того, на что рассчитывали.

Позднее тем же утром Ронни сделал другое объявление.

— Сегодня Тэрри приведет в дилинговый зал журналиста. Он может задать несколько вопросов. Старайтесь давать правильные ответы, если дорожите своей работой.

Джон удивился, увидев, что прибывшим в конце дня посетителем оказался никто иной, как Питер Батлер, бывший муж его сестры Сандры. В синем костюме в полоску журналист вполне походил на дилера. Он болтал с Тэрри и Ронни в дилинговом зале.

Когда рабочий день окончился, Джон подошел к Питеру. Тэрри уже ушел из дилингового зала, а Ронни просматривал квитанции сделок.

— Выпьем? — предложил Джон. Питера не нужно было долго уговаривать.

В винном баре по соседству Питер сбросил свое обаяние.

— "Катпрайсгудис-ком" — паршивая компания, и диапазон цен слишком высок. Но я дам сделке приятный комментарий в наших публикациях.

— Стараешься для Тэрри? — спросил Джон.

— А, дело не в этом, — сказал Питер. — Наши публикации в любом случае расположены к инвестицион-

ным банкам. Но Тэрри не заслуживает этого. Ему наплевать, чем обернется сделка "Катпрайсгудис-ком".

—Мы будем поощрять инвесторов побыстрее продать эти акции, — сказал Джон.

Питер рассмеялся.

—Чтобы вы могли всучить им спекулятивные акции, верно? А ты знаешь, что клиенты "Нью маркет секьюритиз" толпами жалуются на эту практику? Они создают комитет жалоб и утверждают, что им продали неподходящие акции. Это означает неприятности для всех вас, особенно для Тэрри.

135

Александр Дэвидсон

—Он сделал свои деньги, — сказал Джон. — Какое ему теперь дело?

—Не связывайся ты с этим жуликом, — предупредил Питер.

Джон нахмурился.

—Ты говоришь о муже Сандры.

—Сандра ходит по такой же зыбкой почве, как и ты, — сказал Питер. — Видел бы ты только фирму, в которой она работает. "Клифтон Холл" набита личностями с самым темным прошлым в Сити.

—Если что-нибудь случится с "Нью маркет секьюритиз" или "Клифтон Холл", — сказал Джон, — мы все будем знать, где искать.

На следующее утро Джон без особого энтузиазма шел на работу. Питер заставил его задуматься о моральной стороне его бизнеса у Тэрри. Он не видел ясного ответа. Во время преподавания в школе не приходилось сталкиваться с дилеммами подобного рода.

В последующие дни Тэрри не показывался в офисе.

—Он дома, — сказала Нина Джону. — Именно там он делает значительную часть своего бизнеса. Скоро я переберусь туда помогать ему.

Выпуск акций "Катпрайсгудис-ком" состоялся с

опережением графика. Как и ожидалось, цену установили на уровне 210 пенсов — максимуме предварительно назначенного диапазона. В первый же день торгов цена подскочила и после обеда достигла 320 пенсов.

— Ваши клиенты — обладатели этой акции — сейчас имеют нереализованную прибыль более 50 процентов, — прокричал Ронни в дилинговый зал. — Пусть продают сейчас же. Помогите им инвестировать в другие бумаги. Если они не станут покупать акции, вы не получите комиссионных.

Дилеров не надо было подталкивать. По всему дилинговому залу загудело: "Продавайте сейчас". Клиенты с радостью соглашались. Нет ничего приятнее облагораживания прибыли, и гора квитанций сделок по продажам "Катпрайсгудис-ком" быстро росла. Вместе с

ними поступало много квитанций на покупки спекулятивных акций.

Чуть позже курс акций "Катпрайсгудис-ком" начал падать. Воцарилась паника, и многие владельцы акций перестали продавать, почувствовав, что им не удастся зафиксировать достаточную премию по отношению к цене выпуска. Однако они продолжали звонить дилерам и выяснять их мнение, когда цена акций снова поднимется.

Неожиданно оказалось, что Мартин делает больше бизнеса, чем кто-либо еще, исключая Брюса и Нины. Он использовал сценарий технического анализа.

— "Катпрайсгудис-ком" достигла уровня сопротивления, — говорил он клиентам. — Сегодня существенный объем торгов. Инвестиционные организации первоначально накапливали, поскольку еще не получили все акции, которые хотели. Это толкало цену акций вверх. Остальная часть сделок приходится на продавцов. Их теперь значительно больше покупателей. Цена акции может падать и далее, и, возможно, вы пожелаете выйти теперь, пока еще вы можете сделать это с прибылью.

Вслушав такие слова, многие принимали свое собственное решение продать акции "Катпрайсгудис-

ком". В этом случае они были рады и далее слушать Мартина и реинвестировать доходы в акции, которые он рекомендовал.

— Покупайте эту акцию, прорывающую уровень сопротивления, — говорил он. — Ее относительная сила в последнюю пару месяцев была высока, но и в прошлом году тоже. Скоро она должна достичь нового пика.

Джону казалось невероятным, как этот человек, столь долго бывший таким беспомощным при заключении сделки, внезапно стал выдающимся продавцом.

— Он измором заставляет клиента покупать, — предположил Генри, который в середине дня побил свой собственный рекорд по объему бизнеса, сделанного за день. Он продал к этому времени спекулятивных акций на 80.000 фунтов — немного выше уровня Джона, но впервые за все время меньше, чем Мартин. Алан продал акций на респектабельные 20.000 фунтов.

Александр Дэвидсон

Брюс, который в тот день достиг уровня продаж в 150.000 фунтов, восхищался своей командой, но особенно Мартином.

— Браво, — сказал он ему. — Я знал, что, в конце концов, у тебя получится. Технический анализ — твоё секретное оружие.

В конце первого дня торгов "Катпрайсгудис-ком" закрылась на 240, значительно ниже своего максимума 320. На следующий день она понизилась до 220 пенсов, что было лишь чуть выше цены эмиссии 210 пенсов. На следующий день курс акций дошел до 180 пенсов, и национальная печать назвала сделку провалившейся. Писали, что на акции назначена завышенная цена, и частные клиенты, купившие их, стали жертвами.

Однако клиенты "Нью маркет секьюритиз", рано продавшие акции "Катпрайсгудис-ком", были в полном восторге. В отличие от большинства, они сделали значительную прибыль. Многие реинвестировали доходы и вложили еще больше. Как будут вести себя их новые акции, оставалось, конечно, открытым вопросом. Но инвесторы, воодушевляемые своими дилерами, были настроены оптимистически.

Курс акций "Катпрайсгудис-ком" продолжал скользить вниз. И частные, и институциональные инвесторы, придержавшие акцию, вскоре поспешили продать ее. Компания, из-за отсутствия у нее достаточной истории и доходности, стала восприниматься как символ всего сектора Интернет, чрезвычайно переоцененного и находящегося на грани краха.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Профессионалы Сити делают деньги не столько на своих знаниях, сколько на умении продавать.
- Продавцы акций и технические аналитики могут измощить заставить клиентов купить акции.
- Остерегайтесь брокеров, уговаривающих вас продать акции, чтобы освободить капитал для инвестирования в спекулятивные ценные бумаги.

138

15 Тэрри протягивает руку помощи

"Катпрайсгудис-ком" культивировала свой имидж в средствах массовой информации с целью привлечь большее число подписчиков на свой веб-сайт. Председатель компании Роджер Грандэйдж очаровал публику в интервью национальной прессе и по телевидению. В прошлом он говорил об Интернете в почти евангелистских выражениях. Это самое важное нововведение в последние 100 лет — больше, чем телевидение, и вот-вот проглотит его, говорил он.

После того, как "Катпрайсгудис-ком" стала торговаться ниже цены эмиссии, Роджер Грандэйдж заговорил иначе. В одной телепередаче он объявил, что интернетовские акции больше не имеют ценности новизны.

— Все решит дарвиновский естественный отбор. Несколько интернетовских компаний выживет, остальные обанкротятся. — Он ухитрялся, как всегда, продви-

гать интересы своей собственной компании. — Мы не можем управлять временными колебаниями курса акций, но с "Катпрайсгудис-ком" все будет хорошо. Это лидер рынка в своей области.

Управляющий директор Линда Хорсфилд справлялась с прессой хуже, чем это у нее получалось в лучшие времена. У нее были длинные светлые волосы, стройное, идеально пропорциональное тело. Она умела одеваться и получила образование в одном из самых престижных университетов Европы.

Именно ее богатство создавало ее имидж в мире бизнеса. После выпуска акций она стоила десятки миллио-

нов фунтов. Как и Грандэйдж, она была намного богаче Тэрри. *"Если она может сделать это, смог бы и я"*, — думал почти каждый дилер "Нью маркет секьюритиз"..

Перед выпуском акций деловая печать носилась с Грандэйджом и Хорсфилд. Когда цена акций упала, журналисты сменили курс. Они стали высказывать, что несправедливо, чтобы эта пара так разбогатела на выпуске акций "Катпрайсгудис-ком", в то время как инвесторы потеряли на этом деньги.

Роджер Грандэйдж и Линда Хорсфилд должны были сделать презентацию результатов своей компании для продавцов инвестиционных организаций в главном офисе "Старберг Ламли", неподалеку от Ливерпуль-стрит. Пригласили и дилеров "Нью маркет секьюритиз", и некоторые, включая Джона, пришли.

В дверях его встретила сестра Сандра. "Катпрайсгудис-ком" была клиентом их агентства "Клифтон Холл", объяснила она. Накануне она до часа ночи считывала документы для презентации.

— "Катпрайсгудис-ком" переживает сейчас суровые времена. Мы реализуем программу ограничения ущерба.

Продавцы собрались. Роджер Грандэйдж начал встречу. Он знал, как справляться с аудиторией Сити — не стал пропагандировать свой проект, не пытался заискивать, а сконцентрировался на фактах. Хотя курс акций "Катпрайсгудис-ком" может быть и низким, бизнес там в прекрасной форме, сказал он. Товарооборот в предыдущем году удвоился, убытки уменьшились. Компания вложила значительную часть доходов от выпуска новых акций в расширение бизнеса за границей. Линда Хорсфилд заговорила о перспективах компании, как весь ее персонал привержен фирме. Все менеджеры имели опционы на акции как часть их пакета заработной платы.

В последующие несколько дней Джон испытывал какое-то беспокойство. Нина ушла из дилингового зала и теперь работала у Тэрри, обслуживая своих клиентов из его дома. В целом клиенты, старые и новые, продавали свои акции "Катпрайсгудис-ком". Дилеры убе-

ждали их вкладывать доходы и дополнительные деньги в спекулятивные акции.

"Нью маркет секьюритиз" проводила кампании продаж, подстегивающие цены акций этих мелких компаний. Спрэды были широки, но покупатели часто могли реализовать прибыль, если продавали в маленьких количествах. Воодушевляемые бумажной прибылью, клиенты соглашались с советами дилеров удваивать свои портфели и покупать еще больше спекулятивных акций. Такая стратегия не могла привести к обогащению.

Дилеры соблюдали букву, но не дух, "Закона о финансовых услугах". Джон знал, многие из его прежних коллег по школе отказались бы делать такую работу, при условии, что они способны были ее выполнять. Они представили бы против этого моральные возражения. Были бы они правы?

У отрасли, занимающейся операциями с ценными

бумагами, свой собственный ответ: инвесторы должны отвечать за свои решения. Фирмы, подобные "Нью маркет секьюритиз", очень хотели продавать, но они не могли вынуждать клиентов покупать. Каждого предупреждали, что цена акций может упасть так же, как и повыситься, и потенциальная прибыль не всегда пропорциональна риску.

Именно риск делал акции наиболее захватывающим бизнесом на земле. Клиенты и дилеры едины в погоне за деньгами. Это поездка на "американских горках", которую инвесторы готовы совершать снова и снова. Клиенты, наиболее охотно имевшие дело с "Нью маркет секьюритиз", были по натуре биржевыми спекулянтами. В соответствии с критериями основателя стоимостного инвестирования Бенджамина Грэма, они не были настоящими инвесторами.

Многие теряли здравый смысл, опустошая свои счета в строительных сообществах, обналичивая акции паевых инвестиционных фондов или залезая в долги перед банками, дабы купить спекулятивные акции, чтобы, как они надеялись, получить быструю прибыль. Они теряли

деньги, но это их ничему не учило. Многие знали немало или совсем ничего о работе фондового рынка.

Некоторые клиенты "Нью маркет секьюритиз" руководили компаниями, другие занимали более скромное положение. Было и несколько школьных учителей. От собственной жадности их спасало, главным образом, отсутствие больших денег, которые можно было бы потерять. Алан похвастался, как легко он обработал Роберта Масгроува.

—У него оказалось больше денег, чем я думал, — сказал он.

Тем временем, Генри не делал никакой тайны из своего плана получить доступ к портфелю покойного отца Салли-Энн.

В эти дни Салли-Энн разговаривала с Джоном все меньше и меньше. Она загружала себя преподаванием

и, когда они разговаривали, всегда выглядела огорченной, как будто говоря: " *Ты больше не хочешь знать о моей работе или помогать с моими инвестициями. Мы не продвигаемся к браку. Чего же ты от меня хочешь?*"

Джон на самом деле думал больше о Нине. Как-то днем она позвонила ему в дилинговый зал, он приятно удивился.

—Тэрри хочет, чтобы ты взял три выходных дня для тренинга по фондовому рынку. Ты будешь жить в его доме. Я буду участвовать в обучении. Ты готов к этому шагу?

Джон согласился.

—Сколько еще дилеров Тэрри обучает лично? — спросил он.

—Не скажу, что одного дилера на миллион, но только самых многообещающих. Тэрри даст тебе удивитель-

ные навыки делания денег, которые тебе трудно будет

узнать иначе. Он просто хочет передать свое умение

способным слушать и понимать и имеющим характер,

чтобы этим пользоваться.

Джон положил телефонную трубку. Сердце его сильно билось. Он знал, со стороны Тэрри это не проявление кумовства. В конце дня к нему подошел Ронни.

142

Тэрри протягивает руку помощи

Джон по его целеустремленному виду понял, что он знает о приглашении Тэрри.

— Наслаждайся своей учебой. Каждый, кого Тэрри натаскивал лично, теперь богат. И все они когда-то работали дилерами. Я один из них.

Утром в понедельник Холланд-Парк был безмятежен и казался миром, далеким от беспокойного дилингового зала. Джон рано добрался до дома Тэрри. Его впустила Сандра. К Джону подбежала овчарка и, поставив лапы ему на грудь, облизала его лицо.

—Аслан любит тебя, — сказала Сандра, отталкивая со-

баку. — Он не так нежен с Питером. Заходи. — Она проводила его в гостиную. — Через несколько минут я улетаю во Францию по делам, но сначала хотела увидеть тебя.

Тэрри сидел на диване и просматривал "Файнэншл тайме". Он встал и кивнул Джону в сторону кресла.

— Здорово, старина. Сандра подготовила для тебя запасную спальню. У Доминика каникулы, он сейчас

живет у Питера. Нина и я возьмем тебя в путешествие

по фондовому рынку, какого тебе никогда прежде не

доводилось совершать. Мы будем выступать в роли тво-

их инструкторов.

— Желаю тебе хорошо провести время в следующие три дня, Джон, — сказал Сандра. — Тэрри делает это,

потому что ты доказал, что можешь быть хорошим ди-

лером. Он ни разу не предлагал эту возможность нико-

му вне "Нью маркет секьюритиз", включая Питера.

Тэрри рассмеялся.

— Питер много знает о теории фондового рынка, но у него замкнутый ум. Он позволяет своим критическим способностям пересиливать воображение. Только мечтатель может достичь величия, Джон.

Сандра попрощалась и уехала. Тэрри уже был на полном ходу.

— В "Нью маркет секьюритиз" мы выбираем акции для клиента. Они, конечно, в общем подходят. Но клиенты, желающие разбогатеть по-настоящему, принимают свои собственные инвестиционные решения.

— А разве твои семинары посвящены не этому? — спросил Джон.

— Да, мой подход всегда привлекает клиентов. Но,

оказывается, они просто хотят, чтобы я заботился для них об их портфелях. Большинство людей не могут овладеть навыками выбора акций.

— Легче сказать, чем сделать, — сказал Джон. — Мой опыт дилера подтверждает это.

— Как дилер, ты имеешь важное преимущество, потому что находишься в тесном контакте с рынком ради

денег на жизнь, — продолжал Тэрри. — Даже в этом

случае большинство дилеров подобны обезьянам: они

делают то, что им скажут, не задумываясь. Ты другой.

Я собираюсь рассказать тебе о различных инвестиционных стратегиях...

— Какие ты считаешь наиболее прибыльными? — спросил Джон.

— Это может быть контрарианское инвестирование — но ни в коем случае не всегда. Оно подразумевает по-

купку непопулярных акций и удержание их до тех пор,

пока рынок не признает их стоимость. История позво-

ляет предположить, как только акции компаний высо-

кой технологии начнут снижаться от своих максиму-

мов, другие акции — теперь называемые старой эконо-

микой — повысятся до справедливой цены, до какого

бы низкого пункта они ранее не опустились. Но на это

могут потребоваться годы.

— Откуда ты знаешь, какие акции старой экономики выбирать? — задал вопрос Джон.

Прозвонил дверной звонок. Тэрри встал и впустил Нину.

—Во-первых, инвестируй в правильный сектор; во-вторых, ищи недооцененные акции с перспективой. Ты должен проанализировать относительные показатели. Данные можно получить из отчетов и счетов компании, публикуемых один раз в год, или из промежуточных отчетов, выходящих после первого полугодия.

Нина устроилась на стуле.

—Тебе не нужно быть квалифицированным бухгалтером, чтобы делать это. У Тэрри нет бухгалтерского

144

Тэрри протягивает руку помощи

образования, но он может определить слабые места в балансовом отчете за несколько минут.

—Ты можешь научиться делать то же самое, — сказал Тэрри. — А до тех пор найми квалифицированного специалиста в этой области. Или консультируйся со

справочником финансовой статистики *REFS* — или его

эквивалентом — по поводу отношений. Избегай полно-

стью полагаться на исследования аналитиков.

Большин-

ство аналитиков бесполезны при отслеживании

творческой бухгалтерии. В этом отчасти причина, по-

чему их прогнозы так часто неправильны.

—Как сильно может исказить данные творческий бухгалтерский учет? — спросил Джон.

—Он не может изменить поток денежных средств, — ответил Тэрри. — Но может создавать иллюзию, точно

так же, как твои фокусы. Например, метод амортиза-

ции, представляющий собой ежегодное уменьшение

стоимости активов из-за износа, может быть изменен,

чтобы улучшить показатели прибыли компании. Если период амортизации удлинить, ежегодная сумма списания на амортизацию становится меньше и, соответственно, ее воздействие на счет прибылей и убытков оказывается на столько же меньшим.

—Иногда творческая бухгалтерия становится заметной только после того, как компания опубликует предупреждение о снижении прибыли, — добавила Нина.

—Правильно, и аналитики тогда лезут на стенку, — полтвердил Тэрри. — Они основывают свои прогнозы прибылей на том, что говорит им компания. Если их ввели в заблуждение, они вынуждены пересматривать свои прогнозы.

—Вряд ли они такое забудут, — вставил Джон.

—Абсолютно верно, — сказал Тэрри. — Они не станут снова с легкостью доверять этой компании и будут опасаться рекомендовать ее акции. На некоторое время цена этих акций, вероятно, ужасно пострадает.

—Небольших компаний это не должно касаться, — сказал Джон. — Аналитики уделяют им мало или никакого внимания.

—Они не защищены от снижения настроений по отношению к их сектору, — предупредил Тэрри. — Это может произойти, если один из больших игроков

выпу-
стит предупреждение о снижении прибыли. С
другой
стороны, аналитики могут играть главную роль в воз-
вращении сектора в милость. Если ведущий банк повы-
шает прогнозы прибыли для ведущей компании или
просто привлекает к ней внимание, это может вызвать
резкое повышение курса акций. Но даже в этом случае
следует провести свою собственную экспертизу фунда-
ментальных параметров компании.

—Я понял основы анализа относительных показателей, когда готовился к экзамену на "зарегистриро-
ванного представителя", — сказал Джон.

—Ты также должен знать, как Сити использует эти отношения. Например, читая доклад председателя в го-
довом отчете, надо уметь читать между строк, или он
введет тебя в заблуждение. И не думай, что доклад и от-
четы верны и справедливы только потому, что их подпи-
сал аудитор. Фактически аудиторы редко дают заключе-
ние по отчетам, поскольку не хотят подвергать опасно-
сти удобные длительные отношения с клиентами.

—Конечно, если они включают заключение по отчетам, это серьезный признак неприятностей, — сказа-
ла Нина.

—Если компания имеет проблемы, где еще можно наиболее вероятно найти их? — спросил Джон.

—Всегда смотри примечания к отчетам. Особенно

внимательно проверяй раздел "Вероятные обязательства". Если компания участвует в судебном разбирательстве, ты найдешь здесь, сколько ей придется платить, если она проиграет.

—Анализ относительных показателей позволяет определить некоторые слабые и сильные стороны компании,

— добавила Нина.

—Хорошая отправная точка — прибыль на одну акцию, — сказал Тэрри.

146

Тэрри протягивает руку помощи

Золотые правила из секретного дневника Джона

•Акции могут подскакивать в цене в результате рекламной кампании по их продаже.

•Покупка спекулятивных акций без разбора — необогащающая стратегия.

•Дилеры могут прикрывать себя, соблюдая букву, но не дух "Закона о финансовых услугах".

•Даже люди, занимающие высшие должности, могут быть дураками, когда дело доходит до фондового рынка.

•Опционы на акции помогают сохранять лояльность менеджеров интернетовской компании.

•Клиенты, желающие по-настоящему разбогатеть, принимают свои собственные инвестиционные решения, не полагаясь, что брокер проделает для них всю работу.

•Инвестирование в непопулярные акции может быть выгодным, но по истечении неопределенного периода времени.

•Как стоимостной инвестор, выбирайте правильный сектор и делайте свой собственный анализ относительных

показателей.

- Не полагайтесь слепо на сообщения аналитиков. Аналитики не всегда могут обнаружить творческую бухгалтерию и их прогнозы могут оказаться неправильными.

- Аналитики не спешат рекомендовать компанию, выпустившую неожиданное предупреждение о снижении прибыли. Они не доверяют ее руководству.

- Читая доклад председателя в годовом отчете, не принимайте его слово за слово.

- Если аудитор дает оценку докладу и отчетам, это указывает, что кое-что в компании очень неправильно.

- Если у компании потенциальные проблемы, их можно обнаружить в примечаниях к отчетам. Особенно внимательно проверяйте "Вероятные обязательства".

16 Сила чисел

Когда Тэрри поднял тему прибыли (П) на одну акцию (а), Джон почувствовал некое самоудовлетворение. Отношение P/a , определяемое как чистая прибыль, деленная на число акций в выпуске, было для него самым знакомым. Значение чистой прибыли — прибыли после уплаты налогов и дивидендов привилегированным акционерам — можно было найти в счете прибылей и убытков.

— Ты не должен воспринимать P/a по нарицательной стоимости, — сказал Тэрри. — Данные обычно подстраиваются, чтобы соответствовать ожиданиям.

Сити консервативен и любит видеть это отношение, которое повышается пусть медленно, но

последова-
тельно — не на 50 процентов вверх в один год и 50 про-
центов вниз в другой, а на 10 процентов ежегодно. Та-
кое устойчивое увеличение создает впечатление —
не
всегда справедливое — стабильного роста прибыли.
— Должно быть, не просто манипулировать отноше-
нием П/а, — сказал Джон. — Ведь есть
бухгалтерские
стандарты.
— Несомненно, и они все время ужесточаются. Но
бухгалтерам Сити платят немалые деньги, чтобы
они
использовали лазейки.
— Разве в Сити не понимают, что происходит? —
спросил Джон.
— Ты так думаешь, не так ли? — ответил Тэрри. —
Но ты удивишься. Многие институциональные инве-
сторы знают, как читать отчеты, но не применяют
свои

знания. Им проще выслушивать мнения аналитиков.
Что же касается частных инвесторов, можешь судить об
их уровне знаний по себе. Джон рассмеялся.

— Ниже и быть не может.

Тэрри улыбнулся.

— Они тем не менее сильно влияют на рынок. В ча-
стности, дэйтрейдеры в последние месяцы
значительно

подняли курсы акций многих высокотехнологичных компаний. Частные инвесторы могут добиться больше-го успеха, если перестанут следовать подсказкам в фи-нансовой печати и проводить больше своих собствен-ных исследований.

—Финансовые журналисты — опасные советчики. Они рекомендуют акции, не понимая, почему. Они ма-рионетки профессионалов Сити, прядущих свою нить,

— сказала Нина.

—Сити может быть также невежествен, — добавил Тэрри. — Многие профессионалы не могут уверенно

отличать П/а по бухгалтерскому стандарту FRS3 от П/а

на нормализованном основании. FRS3 включает в рас-чет после налогообложения необычные или разовые расходы.

—Аналитики часто не объясняют в своих исследо-вательских отчетах и утренних комментариях, как рас-

считано П/а, используемое ими, — сказала Нина.

—Они часто не объясняют, как увеличивается П/а за счет компенсации налоговых убытков прибылью,

— объяснил Тэрри. — Налоговые убытки в конечном сче-

те заканчиваются. Тогда П/а переходит в свободное па-

дение, что может оказаться совершенным шоком. Есть

и другие способы манипулирования П/а.

—Еще всего лишь несколько лет назад компании могли значительно увеличивать П/а за счет

вынесения
крупных убытков за баланс как непредвиденных
расхо-
дов или крупной прибыли как исключительной
статьи,
— сказала Нина. — Эти два пункта в значительной
сте-
пени взаимозаменяемы в зависимости от прихоти
ком-

149

Александр Дэвидсон

пании. Компании использовали эту гибкость, пока FRS3 новыми правилами не закрыли эту лазейку.

— Если П/а подправляется, это должно, конечно, ошеломляюще воздействует на коэффициент цена/прибыль (РЕ), — сказал Джон. Он вспомнил, что РЕ получался делением П/а на текущий курс акции.

— Я рад видеть, что твой мозг сегодня утром работает, — сказал Тэрри. — Потенциально ненадежное отношение П/а — главная причина, по которой коэффициент цена/прибыль оказывается неточным способом измерения стоимости. Исторический коэффициент РЕ — соотношение текущей цены акции и последней сообщенной величины П/а — подвержен воздействию всей скрытой бухгалтерской кухни, использовавшейся при вычислении П/а. Прогнозируемый РЕ может еще далее уйти в царство фантазии, поскольку основан на прогнозируемом отношении П/а, а это уже вопрос точки зрения.

— Выкуп компанией своих акций увеличивает П/а, — добавила Нина. — Чем меньше акций в обращении, тем меньше растворение прибыли между акционерами и соответственно больше П/а. При неизменной цене акции коэффициент цена/прибыль упадет соответственно.

— Чтобы создать впечатление устойчивого роста П/а, компания иногда может захотеть увеличить П/а, — сказал Тэрри. — При других обстоятельствах может по-

требоваться уменьшить ее. Бухгалтеры должны планировать вперед.

Джон почувствовал смущение.

— Кажется, есть так много переменных, участвующих в составлении П/а и коэффициента цена/прибыль, что я не знаю, есть ли вообще смысл вникать в это дело.

— В случае перспективных компаний, еще не приносящих прибыли, нет, — согласился Тэрри. — Эти компании не имеют П/а или коэффициента цена/прибыль. В их случае следует использовать альтернативный

Сила чисел

инструмент оценки, например, цену акции, разделенную на прошлогодний объем продаж в расчете на акцию. Для большинства котируемых компаний РЕ, несмотря на его недостатки, полезный критерий оценки. Он говорит, за прибыль скольких лет ты заплатишь, если купишь акции.

— Есть более простой способ подхода к этому, — добавила Нина. — Если РЕ очень низок, акции могут

быть недооценены, возможно, по весомой причине.

Если РЕ очень высок, акции высоко котируются, но их

цены может быть завышенной.

— Ты можешь оценить это, сравнивая коэффициент цена/прибыль компании с таковым у его аналогов, —

сказал Тэрри. — Но убедись, что сравниваешь яблоки

с яблоками. Исторический РЕ одной компании должен

сравниваться с тем же самым у другой, то же относится

и к прогнозируемому РЕ.

— Самый легкий подход — сравнить коэффициент

цена/прибыль компании со средним показателем по сектору и рынку в целом, — сказала Нина. Джон был

удивлен, как много она знала.

— Как я могу найти эти цифры? — спросил он.

— Легко, дорогой, — ответила Нина. Она взяла с кофейного столика "Файнэншл тайме" за тот день и на-

правилась к Джону. Став на колени около его стула, она

зашелестела газетой. — По понедельникам ты найдешь

Биржевые индексы "Файнэншл тайме" (британские се-

рии) вот здесь. Она водила хорошо ниманикюренным

указательным пальцем по колонкам, которые она дер-

жала перед ним. — Вот средний коэффициент цена/при-

быль для каждого сектора, а это — РЕ для всего рынка.

— Следует ли инвесторам стремиться покупать акции с низким коэффициентом цена/прибыль? — спросил Джон.

— Если ты занимаешься стоимостным инвестированием, то да, — ответил Тэрри. — Я покупаю акций на

длительную перспективу, частично руководствуясь

этим критерием. Я терпелив. Я знаю, акции повысятся

Александр Дэвидсон

до своей истинной стоимости, хотя на это могут потребоваться годы.

— Предположим, я хочу акцию, приносящую более быструю прибыль, — сказал Джон.

Тэрри рассмеялся.

— Это цель поисков почти каждого инвестора. Акции с нелепо высокими коэффициентами цена/при-

быль, недавно подскочившие в цене, нередко будут

и дальше повышаться. Покупай их на короткий срок,

и ты сможешь делать хорошие деньги, как я, если ты уже

готов начать. Такие акции в конечном счете потеряют

свою стоимость и тебе нужно будет успеть их продать.

— Существует так много "если" и "но", — сказал Джон. — Разве не легче делать деньги продавцом ак-

ций, чем прямым инвестированием?

— Если ты не развил умение выбирать акции и другие инвестиционные навыки, то да, — ответил Тэрри.

— Но, когда ты уже знаешь, что делаешь, ты сможешь сде-

лать гораздо больше денег как инвестор, причем в пре-

делах более короткого промежутка времени.

— Особенно на молодых перспективных компаниях, — добавила Нина. — Они могут строить свои пред-

приятия очень быстро, и тогда курс акций может под-

скочить.

Тэрри улыбнулся ей.

— Всегда приятно услышать доброе слово о мелюзге. "Нью маркет секьюритиз" специализируются на

них. Но будем сохранять чувство пропорции. Чем

меньше компания, тем риск выше. Если ты держишь

правильный портфель акций маленьких

компаний,
то найдешь, что прибыль от нескольких
победителей
значительно перевесит посредственное или
убыточное
поведение остальных. Насколько хорошо ты
умеешь
выбирать небольшие компании, Джон?
—Лучше и лучше с каждым днем. Но, если неболь-
шие компании имеют такой потенциал, почему
"Нью
маркет секьюритиз" не выбирает большее число побе-
дителей?

152

Сила чисел

Тэрри и Нина рассмеялись. Они явно нашли это са-
мым забавным вопросом, заданным Джоном до сих пор.

—Возможно, мы выбрали много больших победите-
лей, — ответил Тэрри. — Время покажет.

—Мы имели свою долю победителей и проиграв-
ших, но прошлое не руководство для будущего, — доба-
вила Нина. — Компания, цена акций которой в про-
шлом году удвоилась, в этом году может
развалиться.

И это может произойти не по вине компании.
Возмож-

но, сектор утратил популярность или рыночная
конъюн-

ктура ухудшилась. Ты можешь видеть такую
несогласо-

ванность поведения в паевых трестах, где лидер
сектора

прошлого года часто становится менее популярным.

—Прошлые результаты — это все, на что мы можем
полагаться, — сказал Джон. — Также клиенты не
слиш-

ком интересуются историей достижений "Нью маркет секьюритиз".

Тэрри больше не улыбался.

— "Нью маркет секьюритиз" в бизнесе, чтобы делать деньги, Джон. Мы продаем акции с честными намерениями. Мы верим в компании-эмитенты. Мы надеемся, курс акций повысится. Но, если этого не происходит, мы все равно делаем нашу прибыль.

— Наш единственный риск — сможем ли мы продать ту или иную акцию в розницу, — сказала Нина.

— Риск наших клиентов — более существенный — в том, слелает ли акция им деньги.

— Они полагаются на нас, чтобы принимать за них решения, — сказал Джон. — Они не сидят дома с калькуляторами, вычисляя коэффициент цена/прибыль.

— Сейчас некоторые частные клиенты стали спрашивать о коэффициенте роста цены/прибыли — или PEG (price/earnings growth, PEG), — сказала Нина.

— Он оценивает стоимость молодых компаний точнее, чем простой PE.

Она объяснила, что PEG, прогнозируемый коэффициент цена/прибыль, деленный на годовой темп роста — исторический или предполагаемый, — П/а. Если ком-

пания имеет коэффициент PEG меньше единицы, весьма вероятно, она имеет скрытую стоимость.

Тэрри отметил, что некоторые авторы информационных

бюллетеней используют PEG как обоснование своих советов. Это еще одна причина, по которой ты не можешь игнорировать это отношение. Если солидный информационный бюллетень рекомендует акцию, потому что она имеет низкий PEG, и подписчики бросаются покупать ее, цена акции подскочит. Если ты достаточно быстро поворачиваешься, то можешь купить одновременно с ними и успеть продать прежде, чем спадет моментум.

—Но ведь коэффициентов PE и PEG, конечно же, недостаточно для оценки акций? — спросил Джон.

—Мне нравятся твои вопросы, Джон, — рассмеялся Тэрри. — Ты облегчаешь мне работу. Конечно, эти коэффициенты имеют свои ограничения. Это лишь два из небольшого арсенала методов оценки, имеющихся в твоём распоряжении. Вот тебе золотое правило: выбирая акции, никогда не полагайся только на одно или два отношения. Проверь несколько коэффициентов и обрати внимание, насколько они приводят к одному и тому же заключению.

—Другое важное отношение — прибыль на задействованный капитал (return on capital employed, ROCE) — измеряет качество работы руководства компании, — добавила Нина. — Джон видел, что ROCE используется в докладах аналитиков и при осуществлении пропай в "Нью маркет секьюритиз". Отношение определялось как прибыль до выплаты процентов и налогов, разделенная на задействованный капитал. Задействованный капитал, данные о котором содержатся в балансовом отчете компании, — это сумма активов по состоянию на конец года за вычетом суммы обязательств, исключая долгосрочные ссуды.

—Чем выше ROCE, тем лучше компания использует свои активы, — сказал Тэрри. — Это ты уже знаешь. Но ты можешь не быть в курсе, что в некоторых секторах, включая розничную продажу, чем выше поднима-

курс ее акций.

— Чем больше инвесторы полагаются на эту корреляцию, тем больше они помогут ее осуществлению, по-

купая на рынке, — объяснила Нина.

— Компания знает, как увеличить себе ROCE, — отметил Тэрри. — Она может вернуть деньги акционерам,

сократив таким образом свои чистые активы и увели-

чив прибыль на них. Или она может увеличить прибыль

до вычета налогов и процентов с помощью творческой

бухгалтерии.

— Значит, и ROCE нельзя принимать за чистую монету? — спросил Джон.

— Конечно нет, — ответил Тэрри. — Проверь финансовый отчет компании и отчеты по счетам, и ты

поймешь, как слеplены базовые данные. Ты можешь

найти, что активы, используемые в качестве задействи-

ванного капитала — и перечисленные в балансовом от-

чете — главным образом земля, оцененная в прошлом

и, следовательно, слишком низко. Нематериальные ак-

тивы типа торговых марок часто оцениваются слишком

высоко. Оборотный капитал включает денежные сред-

ства, что надежно. Но они также включают акции, ко-

торые, как известно, трудно оценить, и долги, которые

могут быть не возвращены.

— Когда изучаешь активы, стоит проверить коэффициент покрытия как меру ликвидности компании,

—
сказала Нина. Джон знал, он определяется как оборот-
ный капитал, деленный на краткосрочные обязательст-
ва. — Он должен быть равен по крайней мере двум. Ко-
эффициент ликвидности — оборотный капитал за вы-
четом акций и незавершенного производства, делен-
ный на краткосрочные обязательства, должен быть ра-
вен по крайней мере единице, — добавила она.
— Но разве балансовый отчет не полезен? — заметил Тэрри весело. — А вот еще одно отношение. Когда ты оцениваешь страховщиков, холдинговые компании и инвестиционные тресты, узнавай стоимость чистых ак-

155

155 Александр Дэвидсон

тивов на акцию, то есть сумму активов за вычетом суммы всех обязательств, деленную на число акций в обращении. У выгодной для покупки акции эта величина должна быть значительно выше курса акции, с перспективой сужения промежутка.

— Для каждой компании, — продолжал Тэрри, — надо отслеживать соотношение собственных и заем-
ных средств, отражающее заимствования компании.
Лучшее всего, когда оно ниже 50 процентов. Джон
знал, что это отношение определяется как сумма про-
центных ссуд и капитала привилегированных

акций,
деленная на акционерный капитал и выраженная
в
процентах.

— Собственный капитал, состоящий из акционерного капитала и резервов, 'балансирует' чистые активы компании, — отметил Тэрри. — Это и есть балансовый отчет. Это мгновенная фотография финансов компании по состоянию на определенный день года. В другие дни картина может быть иной.

В середине дня Тэрри уехал на деловой ланч. Нина сделала для себя и Джона бутерброды с лососиной и открыла бутылку Бордо.

— Я тесно работала с Тэрри в его торговле, — объяснила она, передавая Джону еду. Она села рядом с ним на диване. — Так приятно делиться с тобой частью своих знаний.

— Ты помогаешь так своим клиентам, когда продаешь акции? — спросил он.

— Ты шутишь, — ответила Нина. Ее полосатая юбка касалась темно-синих брюк его костюма, аромат "Шанель" № 5 щекотал ноздри. — Мои клиенты и так все

знают. Все, что им от меня нужно, это чтобы я улыба-

лась и выглядела посимпатичнее. Но, если бы я сама за-

нималась торговлей, я делала бы кое-какие деньги. Ме-

ня ведь учил Тэрри, а он лучший в этом бизнесе.

— Значит, я в хороших руках? — предположил Джон.

Нина кивнула.

—Но помни, ты полезен ему. Ты делаешь ему деньги, а это его главная цель в жизни. И всегда ею была.

Ее рука коснулась его, голова повернулась. Ее лицо было совсем близко. Он прочитал в нем уязвимость и силу одновременно. Она покраснела.

—Признайся, я всегда тебе нравилась.

Джон поцеловал ее, и на какие-то секунды его мир, казалось, закружился. Он почувствовал, что находится на пороге новой жизни, пришло время разорвать отношения с Салли-Энн.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Компания часто корректирует показатель прибыли на одну акцию с помощью творческой бухгалтерии.
- Если отношение П/а искажено, это произведет шоковый эффект на коэффициент цена/прибыль.
- Большинство частных инвесторов знают о фондовом рынке очень немного, но их участие в торгах бросает цены акций вверх и вниз.
- Финансовые журналисты часто необоснованно рекомендуют акции, полагаясь на информацию, поставляемому Сити.
- Обратная покупка акций увеличивает П/а и, следовательно, уменьшает коэффициент цена/прибыль.
- Оценивайте коэффициент цена/прибыль компании, сравнивая его с тем же показателем у ее аналогов, средним показателем по сектору и всему рынку.
- Коэффициенты, связанные с прибылью, не подходят для оценки убыточных, но перспективных компаний.
- Акции с чрезмерно высоким коэффициентом цена/прибыль часто некоторое время продолжают повышаться, но в конце концов всегда падают.
- Если вы мудро инвестируете в небольшие компании и распределяете свой риск, ваша прибыль от нескольких победителей должна окупить все остальные расходы.
- Для молодых перспективных акций коэффициент PEG может быть более точным показателем стоимости, чем PE.
- Используйте при выборе акций несколько критериев. Обратите внимание, если несколько показателей приведут к одному и тому же заключению.
- ROCE полезный инструмент для оценки эффективности управления компанией, но им можно манипулировать творческим бухгалтером.
- Курс акции иногда повышается пропорционально увеличению ROCE.

- Золотое правило гласит: коэффициент покрытия должен быть равен по крайней мере единице, а коэффициент ликвидности — по крайней мере двум.
- Когда вы оцениваете страховщиков, холдинговые компании и инвестиционные тресты, ищите такие, у которых стоимость чистых активов на акцию выше курса акции с перспективой сужения промежутка.
- Ищите соотношение собственных и заемных средств менее 50 процентов.
- Балансовый отчет — моментальный снимок состояния финансов компании только на один день года.

17 Главное — это деньги

Тэрри вернулся во второй половине дня. Войдя в гостиную, он подчеркнул важность изучения отчета компании о движении денежных средств.

— Деньги — это главное. Это жизненная основа компании.

— Показатель прибыли на одну акцию часто бесполезен для оценки телекоммуникационных и других ка-

питалоемких предприятий, — сказала Нина. — Они

имеют высокие расходы на выплату процентов, и очень

часто никакой положительной прибыли.

— Цена акций телекоммуникационных компаний сейчас очень завышена, — добавил Джон.

— У некоторых больше, чем у других, — сказала Нина. — Ты должен оценивать каждую из этих компаний на

фоне остальных. Используй ориентируемый на денежные средства критерий качества работы EV/EBITDA.

Это означает стоимость компании, деленную на при-

быль до выплаты процентов, налогов, начисления изно-

са и амортизационных отчислений (*Enterprise Value of*

a company divided by *Earnings Before Interest, Tax,*

Depreciation and Amortisation). Стоимость предприятия

равна цене акции, умноженной на число акций в обра-

щении, плюс задолженность, минус денежные средства.

—Я думаю, ты могла бы вести этот курс и без меня, Нина, — рассмеялся Тэрри. Он повернулся к Джону.

—
Вот что такое EV/EBITDA. Но это отношение может давать искаженную картину. Например, оно выставляет в более выгодном свете компании, списывающие су-

ществленные суммы на амортизацию приобретенных нематериальных активов. Такая ситуация возникает при покупке ими другой компании. Кроме того, этот показатель исключает налоги, в разных странах сильно отличающихся. Поэтому трудно сравнивать с помощью EV/EBITDA компании, находящиеся по разные стороны государственной границы.

—Трудно также согласиться с прогнозами, основанными на EBITDA или других ориентируемых на деньги критериях качества работы, — добавила Нина. — Точно таким же образом не всегда надежен расчет окупаемости капиталовложений по приведенным или дисконтированным затратам.

—Мы должны изучать прогнозы дисконтированного потока денежных средств, — настаивал Тэрри. Он повернулся к Джону. — Они оценивают, сколько на-

личности компания будет реально иметь. Это наиболее полезный способ оценки компании, имеющийся в нашем распоряжении.

Он объяснил, что анализ дисконтированного потока денежных средств (discounted cash flow, DCF) включает расчет чистого текущего потока денежных средств компании.

— Ты должен найти чистый операционный денежный поток для текущего года и будущих лет, то есть прибыль до выплаты процентов и налогов, минус корпоративный налог и налог на прирост капитала, плюс износ и амортизация, поскольку они не являются движением денежных средств за пределы компании.

— А как вычислить все это для будущих лет? — спросил Джон. Его голову уже повело.

— Ответ короткий — приходится играть в предсказателя, — усмехнулся Тэрри. — В этом суть анализа DCF. Должен признать, что сделать его точно довольно трудно.

— Проблема не только в оценке потока будущих денежных средств, — сказала Нина, — а в том, как изменить его применительно к сегодняшнему дню.

161

Александр Дэвидсон

— Для этого можно использовать обратный рост инфляции, — предположил Джон. Это покажет им, какой он умный.

— Ты думаешь в правильном направлении, Джон, —

сказал Нина. — А как оценить будущие темпы инфляции?

Джон тупо поглядел на Тэрри, который рассмеялся. — Ты должен использовать вероятную ставку дисконта и принять ее как просто обоснованное предположение. Проблема в том, что небольшое изменение ставки дисконта может значительно изменить чистую текущую стоимость будущих потоков денежных средств, к которым она применяется. Аналитики обычно используют две или три ставки дисконта и рассматривают диапазон чистых текущих потоков денежных средств, возникающих как альтернативные сценарии.

— Надо добавить к чистой текущей стоимости значение конечной стоимости компании, уходящее за рассматриваемый период учитываемых поступлений на личности, — сказала Нина.

— Как ты это рассчитываешь? — спросил Джон.

— Здесь мы погружаемся в детали, — улыбнулся Тэрри. — Конечная стоимость — это ожидаемый чистый операционный поток наличности — недисконтированный — для последнего года из рассматриваемых, деленный на ставку дисконта. Добавляешь конечную стоимость к чистой текущей стоимости будущих потоков денежных средств и получаешь стоимость компа-

нии. Но не считай, что это абсолютно точно.

—Банк, являющийся корпоративным брокером компании, часто способен делать более точные прогно-

зы потоков денежных средств, потому что знает боль-

ше, — сказала Нина. — Но он также может слишком

оптимистичен.

—Даже если прогнозы потока денежных средств обоснованы, еще нужна величина ставки дисконта

или диапазона таких ставок — как можно более близкая

к будущей действительности, — добавил Тэрри.

Главное — это деньги

—А как с этим быть? — спросил Джон.

—Хороший вопрос, — рассмеялся Тэрри. Ему, казалось, нравилось решать трудные проблемы. — Один из ва-

риантов — использовать рентабельность подобных ком-

паний, но такие сравнения часто неправомерны. Гораздо

лучше использовать в качестве ставки дисконта средне-

взвешенную стоимость капитала базовой компании.

—Это та самая ВАК, на которую так часто ссылаются в своих работах аналитики, — объяснила Нина.

Она не имеет ничего общего с "ударом по голове"*. На

самом деле она складывается из стоимости долга и сто-

имости активов компании на взвешенной основе.

—Стоимость долга вычислить легко. Это доходность к погашению на облигациях компании. А вот

стоимость активов... — Тэрри присвистнул.

—Здесь мы снова вступаем на спорную территорию, — улыбнулась Нина.

—Наиболее широко распространенный способ измерения стоимости активов — модель оценки основ-

ных средств, — сказал Тэрри. — Но она ненадежна.

—Сокращается как CAPM (Capital Asset Pricing Model), а произносится "капэм", — объяснила Нина.

—

Она находит искомую рентабельность активов путем

сравнения степени рискованности, или волатильности,

акции с таким же параметром всего рынка.

Рискован-

ность акции выражается в "бетах". Если "бета" равна

единице, рискованность равна рыночной. Если она

больше или меньше единицы, риск пропорционально изменяется.

—Бета — величина историческая, — сказал Тэрри. —

Это делает ее ненадежной, особенно в ближайшей пер-

спективе, поскольку волатильность акции может изме-

няться. Формула "капэм" работает не всегда.

—Аналитики признают это, — добавила Нина. —

Но им не очень нравятся альтернативы. Одна из них

—

теория арбитражного ценообразования (Arbitrage)

* Игра слов: WACC (БАК) и whack (сильный удар — англ.) произносятся одинаково. — *Прим. пер.*

Pricing Theory) — использует для измерения поведения акции на фоне всего рынка несколько факторов, а не только бету. Но эксперты не могут прийти к общему

мнению, какими должны быть эти факторы.

Джон почувствовал сонливость. Он услышал уже слишком много. Тэрри поглядел на него и улыбнулся.

—Пожалуй, об анализе дисконтированных потоков денежных средств достаточно. Этот материал надо при-
нимать в небольших дозах. Давайте-ка рассмотрим еще

кое-что важное — историю выплаты дивидендов базой компаний.

—Компании, выплачивающие дивиденды, знают, что они должны устойчиво увеличивать их, если рас-

считывают сохранить расположение акционеров, — начала Нина.

—Вот почему компания, столкнувшаяся с проблемами, иногда буквально выворачивает карманы, чтобы

поддерживать увеличение годовых дивидендов на вы-

соком уровне, — сказал Тэрри. — Она может делать это,

даже если выплаты дивидендов съедают резервы и рас-

ходят наличность, которую она могла бы иначе ис-

пользовать для расширения.

—Так компания может утрясти свои проблемы, не повергая акционеров в панику, — продолжила Нина.

—Если позднее компания раскрывает, что у нее не приятности, это может заставить врасплох кого угодно,

кроме ее высшего руководства, — сказал Тэрри.

—

Один из признаков неприятностей — сокращение ди-

видендов или отсутствие их роста.

—Как легче всего оценить, будет ли компания в состоянии поддерживать темпы увеличения

дивидендов на высоком уровне? — спросил Джон.
— Ключевой индикатор — ситуация, когда покрытие дивиденда — отношение P/a , деленное на дивиденд на акцию, — меньше единицы, — ответила Нина. — Это показывает, что компания не сможет выплатить дивиденды из существующих прибылей.
— Рынок обычно замечает это и снижает курс акции заранее, — объяснил Тэрри.

164

Главное — это деньги

— Многие небольшие компании вообще не выплачивают дивиденды, — сказал Джон. — Рынок каким-то образом наказывает их?
— Ни в коей мере, — рассмеялся Тэрри. — Как раз наоборот, если наша коммерческая команда в "Нью маркет секьюритиз" рекламирует такие акции.
— Увеличение дивидендов требуется только от компаний, уже распределяющих дивиденды, — сказала Нина. — Это, как правило, большие компании, не находящиеся в стадии роста. А вот молодые растущие компании, напротив, смогут сделать больше для своих акционеров, вкладывая прибыль в бизнес, а не в распределение ее между акционерами. Именно это успешно проделала "Майкрософт", а потом бесчисленные имитаторы.
— Уолл-стрит ведет, а Европа следует, — сказал Тэр-

ри. — Акции роста находятся на одном конце спектра, высокодоходные акции — на другом. Компании выплачивают большие дивиденды в виде процента от цены акции, если она упала из-за проблем на предприятии. В таких случаях рынок, вероятно, обойдется с акцией слишком сурово. И здесь видят возможность покупки контрарианские инвесторы. Такие высокодоходные акции часто обгоняют рынок, когда возвращаются к справедливой оценке после существующего низкого уровня цены.

—А каковы показатели высокодоходных акций по другим критериям оценки? — спросил Джон.

—Очень высокие, — сказал Тэрри. — Они часто имеют низкий коэффициент цена/прибыль, главным образом потому, что курс акций сильно упал. В прошлом высокодоходные акции часто обгоняли рынок, но бывают исключения. Будь осторожен при выборе таких компаний для инвестирования. Некоторые из них имеют проблемы со своим бизнесом, которые не в состоянии решить.

—В последние годы наиболее отстающая высокодоходная компания "Марк энд Спенсер", — добавила

Нина. — Это хорошая компания, но за несколько лет курс ее акций упал на две трети. В свое время многие вложили капитал в эту акцию из-за ее высоких дивидендов. Это ошибка. Акция продолжает падать.

— Если собираешься инвестировать в высокодоходные акции, нужно распределить риск, — сказал Тэрри.

Тебе потребуется портфель из по крайней мере пяти акций. Лучше, чтобы это были голубые фишки. Чем

крупнее компании, тем более устойчивы они в случае какого-то непредвиденного бедствия.

— Это механическая инвестиционная политика, — объяснила Нина. — Ты можешь проводить ее, не особенно утруждая себя самостоятельным анализом акций

разве что для того, чтобы избежать очевидных обманок.

Тебе не потребуется брокер-консультант.

— Теперь-то я в любом случае уже никогда не воспользуюсь советом брокера, — сказал Джон.

— Ты учишься, — улыбнулся Тэрри.

— Тэрри пользуется услугами трех интернетовских брокеров, — сказала Нина. — Поскольку их сервис

только в исполнении и компьютеризирован, дилинговые затраты близки к нулю. Он подстраховался дважды на случай, если один из брокеров прекратит функционировать.

— Ты имеешь в виду, обанкротится? — спросил Джон.

— Ничего такого серьезного, — ответил Тэрри. — Я имею дело с интернетовскими брокерами, слишком

хорошо капитализированными, чтобы разориться. Они не самые дешевые, и худшее, на что они способны, это повиснуть минут на 20 из-за того, что рухнул их веб-сайт.

—А разве брокер не предлагает запасную телефонную линию на такой случай? — спросил Джон.

—Конечно, — сказала Нина. — Но она может быстро оказаться занятой.

—В подобном случае задержка может составить 10 или 15 драгоценных минут, — добавил Тэрри. — Это

Главное — это деньги

может стоить тебе тысячи фунтов лишь на одной упущенной возможности торговли.

—Не безопаснее работать с брокерами, исполняющими ордера главным образом по телефону? — спросил Джон.

—У таких брокеров слишком часто не хватает персонала, — сказал Тэрри. — Они могут не ответить на телефонный звонок немедленно и выставляют чуть более высокие комиссионные, чем интернетовские брокеры.

Если проводить много сделок в день, как это делаю я, добавочные издержки окажутся значительными.

—Интернетовские брокеры улучшают качество обслуживания, а их веб-сайты отказывают все реже, — отметил Нина. — Они работают в высококонкурентной среде. Некоторые предлагают на своих веб-сайтах ин-

формационное обслуживание, а также исследовательские материалы, графики, статистику, статьи и извлечения из книг по бизнесу.

—Все это означает более высокие комиссионные, — сказал Тэрри. — Я предпочитаю упрощенное обслуживание с самыми низкими комиссионными. Если потребуются финансовые новости или исследования, мне не нужно будет получать их с веб-сайтов моего брокера.

В Интернете более чем достаточно других источников.

—До работы в "Нью маркет секьюритиз" я следил за финансовыми новостями и рекомендациями по акциям через Интернет, особенно веб-сайт "Народные Финансы", — сказал Джон.

Тэрри рассмеялся.

—Это известный возмутитель спокойствия, всегда предполагающий, что человек с улицы может побить профессионалов в инвестиционной игре.

—Это не так-то легко, — добавила Нина.

—Но ты должен следить за веб-сайтами типа "Народных Финансов" — они влияют на частных инвесторов, — посоветовал Тэрри.

—Особенно интересны конференции таких сайтов, — сказал Джон.

Александр Дэвидсон

—Следи за ними, и ты поймешь, как думают частные инвесторы, — сказал Тэрри. — Если ты увидишь, что они спешат покупать акцию, торгуемой на тонком

рынке, вызванный этим дефицит предложения подбросит курс этой акции. Ты можешь и сам по-быстрому прикупить эти акции, чтобы срубить легкую прибыль.

—И не трать впустую время, сам помещая сообщения на конференции, — добавила Нина. — На этом ты деньги не сделаешь.

—Кроме того, регуляторы следят за конференциями на случай, если инвесторы используют их, чтобы взвинтить цены на акции, в которых они заинтересованы, — сказал Тэрри.

—Там копошится множество профессионалов, — прокомментировала Нина. — На разных разоблачительных веб-сайтах можно прочесть о самых ужасных жульничествах, связанных с размещением акций. Мой любимый — stockdetective.com.

—Пожалуй, стоит обследовать такие сайты прежде, чем я инвестирую в небольшие компании, — согласился Джон.

—Верь в свое собственное суждение, — сказал Тэрри. — Хотя не мне это тебе говорить, в любом случае надо быть осторожным при инвестициях в некотируемые акции. Распространители сомнительных акций теперь работают через Интернет. Это лишь вариация на тему. Это те же самые акулы. Раньше они вели напористый бизнес из-за границы, загребая миллионы фунтов в день в обмен на ничего не стоящие бумажки. Инвесторы с таким же успехом могли бы просто взять свои деньги и выбросить их в Темзу. Эти компании стали известны как бойлерные из-за используемой ими тактики продаж, основанной на высоком давлении.

—Дух продолжает жить, — сказала Нина. — Один такой деятель теперь использует Интернет, чтобы проталкивать акции компании, планирующей основать новую виртуальную страну полностью в киберпространстве.

—Звучит вполне возможно. — Глаза Тэрри сверкнули. — Насколько проработан их бизнес-план?

—Проект разработан всесторонне, — сказала Нина.
— Эта виртуальная страна предлагает все. Ты сможешь получить там виртуальную работу, за которую будут вы-плачиваться реальные деньги надомным работникам, связывающимся с фирмами через веб-сайт. Можно приобрести там виртуальный адрес в форме места на сайте, ездить в виртуальных автомобилях и даже есть виртуальную пищу в киберресторане.

—Инвесторы покупают эти акции? — спросил Тэрри.
—Кто знает? — сказала Нина. — Конечно, это сомнительное инвестиционное предложение даже на фоне некотируемых акций. Компания не имеет истории, прибыли, почти никаких доходов и никакой финансовой поддержки, поддающейся проверке.

—Если ты подумываешь о покупке акций неизвестной компании такого типа, ознакомься сначала с ее отчетами, — сказал Тэрри. — Если это новый выпуск, до-стань проспект. Возможно, такой материал можно ска-чать. Скачай также любую рекламу, продвигающую ак-цию.

—Отчеты могут быть недоступны через Интернет, — сказал Джон.

—Тогда запроси их у распространителя акций по электронной почте, — посоветовал Тэрри. — Никогда не покупай акции, не ознакомившись предварительно с финансовыми показателями компании-эмитента.

Ес-
ли интернетовский предприниматель очень уж
старает-
ся прибрать твои деньги, не предоставляя эту
возмож-
ность, это признак мошенничества.

—А если удастся заполучить отчеты, как понять из
них, является ли распространение данных акций мо-
шенничеством? — спросил Джон. — Они ведь там
не
дураки.

—Любой бухгалтер, который хоть наполовину жу-
ликоват — а большинство связанных с
размещением
сомнительных интернетовских акций люди далеко
не

честные, — может сотворить чудеса с помощью неболь-
шой перестановки цифр, — сказал Тэрри. — Но бесче-
стные толкачи нечасто беспокоятся о таком камуфля-
же. Они знают, что большинство их инвесторов нико-
гда не спросят об отчетах, а даже если и получают их, не
будут рассматривать должным образом.

— Если к тебе попадают подчищенные отчеты, по
каким признакам можно это увидеть? — спросил Джон.

— Ищи раздутые прогнозы потока денежных
средств, — предложила Нина.

—Будь осторожен, если неясно, где расположена
компания. Тэрри говорил весьма авторитетно. —
Ком-
пания может работать не с юридического адреса и
быть
зарегистрирована в одном месте, а находиться в
другом.

Особенно подозрительно, если компания
зарегистри-
рована в стране, которой не существует.

—Конечно, никакой компании такое не сходит с рук? — спросил Джон.

—Это происходит постоянно, — ответил Тэрри. — Некоторые компании утверждают, что зарегистрированы в Кортее, стране, название которой звучит как что-

то знакомое, но ее не существует. Точно так же множество

американских компаний, предлагающих финансовые услуги, утверждают, что находятся в Мелхиседеке.

—Это ведь имя пророка в Библии, не так ли? — сказал Джон.

—Совершенно верно, и это придает ауру святости такому несуществующему юридическому лицу, — подтвер-

дил Тэрри. — Мелхиседек представляется как страна, управляемая на основе строго религиозных принципов, расположенная на отдаленном тихоокеанском острове.

Она имеет самозванное посольство с адресом абонентского ящика в Вашингтоне, округ Колумбия. В действительности Мелхиседека не существует. Американские регуляторы назвали это возмутительным мошенничеством.

—Ты, кажется, немало знаешь о мошенничествах, Тэрри, — поддразнила Нина. — Интересно, скольких сомнительных дельцов ты знаешь лично?

Тэрри поморщился.

—Когда поработаешь в фондовом бизнесе с мое и на таком уровне как я, будешь наткаться на одного

жулика за другим. Они вечно пытаются обдѣлывать

бизнес с "Нью маркет секьюритиз".

—Два сапога пара, — рассмеялась Нина.

—Они пытаются завоевать уважение по ассоциации, — объяснил Тэрри. — Но мы не жулики. Мы тор-

гуют акциями рискованных небольших компаний, это

так, и они не всегда котируются на признанном фондо-

вом рынке. Но мы проверяем каждую компанию.

Глав-

ное — что за люди стоят за компанией. Если операция

мошенническая, часто ею тайно руководит консуль-

тант, чье имя нигде в официальных документах не появ-

ляется. У такого человека, как правило, список суди-

мостей за мошенничество с ценными бумагами длиной

с твою руку.

—Руководители таких компаний нередко заодно руководят и бойлерными, проталкивающими их акции,

—

добавила Нина.

Тэрри кивнул.

—Стоит проверить в Британской регистрационной палате регистрацию любых британских компаний, во-

влеченных в подобные операции, и можно обнаружить

некоторые взаимосвязи и другие сомнительные при-

знаки. Сходи туда лично или используй одну из

множе-
ства служб, которые проведут такой поиск для тебя.
—Если ты думаешь, что эти акции сомнительные,
не плати за них, — сказала Нина. — Преступное
пред-
приятие в редких случаях будет слишком упорно
домо-
гаться твоих денег.
—Самое трудное в том, чтобы быть богатым, — не
растерять свое богатство, — добавил Тэрри.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Отношение EV/EBITDA часто используется для оценки акций телекоммуникационных и других капиталоемких предприятий.
- Анализ дисконтированных потоков денежных средств не всегда надежен, но это самый важный метод оценки.
- Средневзвешенная стоимость капитала компании часто наиболее подходящая ставка дисконта для анализа DCF.
- Модель оценки основных средств, используемая для измерения стоимости активов, широко распространена, но ненадежна.
- Компании, выплачивающие дивиденды, должны увеличивать их каждый год, если они хотят нравиться Сити.
- Компания может иметь проблемы, когда ее покрытие ди-

дивидендов — отношение P/a , деленное на дивиденд на акцию — значительно меньше единицы.

- Растущие компании часто реинвестируют свою прибыль в бизнес вместо выплаты дивидендов. Это наиболее выгодная стратегия для акционеров.

- Компании с высокими дивидендами могут быть хорошей инвестицией, поскольку курс акций, возможно, упал слишком низко. Но если их деловые проблемы серьезны, их стоимость может продолжать уменьшаться.

- Интернетовские брокеры, занимающиеся только исполнением ордеров, предлагают самое дешевое обслуживание биржевых операций. Это экономит деньги, если вы часто проводите сделки. Но иногда их веб-сайты повисают, поэтому имейте запасной счет у другого брокера на случай, если потребуется быстро заключить сделку.

- Брокеры, занимающиеся только исполнением ордеров по телефону, часто недобирают штат, чтобы сэкономить на издержках, и их телефоны могут быть заняты.

- Не платите своему брокеру высокие комиссионные за услуги по предоставлению финансовых новостей и исследовательской информации на его веб-сайте. Подоб-

Главное — это деньги

ные ресурсы часто можно найти бесплатно на других сайтах Интернета.

- Стоит следить за финансовыми веб-сайтами и их конференциями, чтобы знать, куда частные инвесторы помещают свои деньги. Не тратьте впустую время, публикуя там свои сообщения.

- Если хотите приобрести акции некотируемой компании, продаваемые через Интернет или как-то иначе, проверьте сначала отчеты компании. Иногда вы можете скачать их.

- Сомнительные компании имеют нереалистичные прогнозы потоков денежных средств. Они могут работать, используя в качестве адреса почтовый абонентский ящик или какой-то мутный юридический адрес, и манипулировать жуликоватыми консультантами, имена которых не появляются в документах компании. Их директора

могут одновременно быть директорами предприятий, проталкивающих их же акции.

- Проверяйте сведения о подозрительных британских компаниях в Регистрационной палате.

- Если акции компании показались вам сомнительными, не платите за них.

Тем вечером, когда Нина ушла домой, Тэрри зевнул.

—Сегодня вечером я должен поработать, — сказал он Джону. — Попробуй почитать что-нибудь легкое.

Он проводил Джона в свой кабинет. Вдоль двух стен стояли книжные шкафы, переполненные книгами о бизнесе.

—Иногда я чувствую, что живу и работаю в книжном магазине, — с усмешкой сказал Тэрри. — Не могу

сопротивляться соблазну почитать хорошую книгу по

инвестированию, но времени для чтения у меня немно-

го. И оно никогда не имело такого значения, как прак-

тический опыт. Достичь того, что сегодня имею, можно

не прочитав ни единой книги и не занимаясь ни на ка-

ких курсах — разве что чуть медленнее.

—А ты никогда не думал написать книгу по фондовому рынку? — спросил Джон.

—Зачем? — ответил Тэрри. — Советы, которые я даю, не всегда можно выразить в упрощенном стиле

книг о бизнесе. Я слишком занят работой на рынке

и деланием денег, чтобы садиться и писать. Я оставляю

эту работу людям, гораздо более квалифицированным

писателям, чем я, даже если они знают гораздо меньше.

Он провел пальцем по некоторым корешкам.

—Если ты намереваешься тратить драгоценное время на чтение книг по фондовому рынку, выбери авто-

ров, работающих на рынке или, на худой конец, хорошо в этом разбирающихся. Избегай книг поверхност-

ных журналистов, никогда не работавших на фондовом рынке, не имеющих никакого понятия, как читать отчеты, и осуждающих саму эту отрасль.

— Я уже прочитал много книг по инвестированию прежде, чем попал в "Нью маркет секьюритиз", — сказал Джон.

— То, что ты прочитаешь теперь, имеет намного больше смысла. Ты сможешь сравнивать это со своим

рыночным опытом, — сказал Тэрри. — Давай начнем

с того, что полегче. Я даю эти книги богатым клиентам, которые не являются экспертами по фондовому рынку.

Но в этих книгах есть кое-что, необходимое каждому.

Всегда полезно укрепить знание основ.

Его пальцы сомкнулись на истрепанном томе Питера Линча "Один на Уолл-стрите" (*One Up on Wall Street*, Peter Lynch). Он вынул ее из книжного шкафа.

— Эта книга, написанная легендарным управляющим фонда, показывает, как выбирать акции, используя свои знания, и насколько больше у тебя гибкости в выборе акций, чем у институциональных инвесторов. Ты увидишь, это неотразимое чтиво.

Он перебрал книгу Джону и снял с полки "Добротные акции" Саймона Роуза (*Fair Shares*, Simon Rose).

—Ты найдешь ее немного упрощенной, но это интересное руководство для новичков фондового рынка, написанное журналистом, конечно, но имевшим опыт работы на рынке и умеющим писать с остроумием и пониманием. Добавь ее к остальным.

Он передал ее Джону и взял "Тид "Экономиста для экономических индикаторов" (*The Economist Guide to Economic Indicators*).

— Я никудышный экономист. Но прогнозы экономической статистики двигают рынки. Ты должен понимать, что они представляют. Используй это руководство.

Когда Джон взял его, Тэрри наполовину вытащил с полки книгу "Как читать финансовые страницы газет" Майкла Бретта (*How to Read the Financial Pages*, Michael Brett). Внезапно приняв решение, он вынул и передал ее.

175

Александр Дэвидсон

— Это справочник. Лучший учебник для начинающих на фондовом рынке, который я когда-либо видел. Как только Доминик достаточно подрастет, чтобы понять его, собираюсь ему отдать.

Палец Тэрри задержался над подборкой книг от "Мотли фул", финансового потребительского веб-сайта.

— Тебе этот материал или понравится, или ты будешь его ненавидеть. "Мотли фул" высмеивает профессионалов Сити и советует инвесторам самим заниматься своими финансовыми делами.

— Я их достаточно начитался, — сказал Джон.

Тэрри уже перешел к следующему автору.

— Я уважаю книги Джима Слэйтера, — он указал на ряд томов, перебрал первый из них, "Зулусский прин-

цип" (*Zulu Principle*). Джон добавил его к остальным.

— Слэйтер понимает работу фондового рынка. Он ничему не может меня научить, но это неважно. Я чи-

таю его писанину из-за его влияния на частных инве-

сторов. Кстати, если бы я захотел почитать только

об
инвестировании в стоимость, я пропустил бы
Слэйтера
и перешел к "Анализу ценных бумаг" Бенджамина
Грэ-
ма (*Security Analysis*, Benjamin Graham). Это
наиболее
важная работа по этой теме и нелегкое чтение.
Если
оно утомило бы меня, я выбрал бы "Разумного
инве-
стора" (*Intelligent Investor*), где Грэм анализирует ту
же
тему более простым языком.
— Я пробовал читать эти книги прежде, чем поступил
в "Нью маркет секьюритиз", но понял немного, —
ска-
зал Джон. — Позднее большую часть того, что я
знаю о
Бенджамине Грэме, я почерпнул из журнальных
статей.
— Теперь ты понял бы больше. Но для тебя, возмож-
но, даже лучше сначала прочитать книгу-обзор
работ
Грэма. Рекомендую "Инвестирование в стоимость
про-
стым языком" Джэйн Лоу (*Value Investing Made
Easy*,
Jane Lowe). У меня ее нет, но ты можешь легко
купить
ее. Книга имеется в продаже.
— А понимание принципов Грэма помогает тебе
разбираться в финансовых отчетах? — спросил Джон.

— До определенной степени. Для этой цели я всегда
консультируюсь с "Пониманием отчетности компа-
ний" Джеффри Холмса и Алана Сагдена (*Interpreting
Company Reports and Accounts*, Geoffrey Holmes and Alan

Sugden). — Он вытащил с полки истрепанную книгу и вручил ее Джоню.

Джон пролистал ее прежде, чем добавить к остальным.

— На вид суховата.

— Тогда попробуй и эту, — сказал Тэрри. Он взял с полки "Бухгалтерский учет растущих компаний" Тэрри

Смита (*Accounting/or Growth*, Terry Smith). — Эта книга о

творческом бухгалтерском учете на примере конкретных компаний.

Теперь она немного устарела, но с твоим уровнем опыта в бизнесе это захватывающее чтение.

— Ты дал мне уже так много книг. Хорошо, что я привык читать.

Тэрри рассмеялся.

— В отличие от тех книг, которые ты привык читать, когда был учителем, эти помогут тебе делать деньги. А вот эта еще более поможет твоему умственному развитию.

Он передал книгу "Оценка: измерение и управление стоимостью компаний" Тома Коупленда, Тима Коллера и Джека Мэррина издательства Маккинси (*Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*, Tom Copeland, Tim Koller and Jack Murrin).

— Эта книга лучше других объясняет, как оценить компанию по ее дисконтированным потокам денежных средств. Читай ее понемногу. Смотри, не убей себя.

Джон добавил ее к своей куче.

— Я смотрю, как много книг у тебя по торговле акциями.

— Рад, что ты это разглядел, — сказал Тэрри. — Я делаю гораздо больше денег на торговле акциями, чем на

долгосрочных капиталовложениях, и книги помогли

мне. Я знаю больше, чем один миллионер, обанкротив-

шийся на биржевой торговле просто потому, что игно-

рировал правила игры. Они изложены в книгах. Трей-дерами не столько рождаются, сколько становятся.

177

Александр Дэвидсон

Тэрри снял с полки "Чародеев рынка" Джека Д. Швэйгера (*Market Wizards*, Jack D. Schwager).

— Эта книга содержит интервью с трейдерами экстракласса. В ней невероятно ценные мысли. — Он бросил книгу Джону, ловко поймавшему ее. — Но я разработал свои собственные методы торговли задолго до того, как прочитал эту книгу. То, что работает для меня, может, конечно, не работать для других. Все трейдеры должны использовать свой собственный метод. Завтра мы подробнее рассмотрим некоторые технические приемы торговли. А пока возьми еще это.

Он дал Джону "Дисциплинированного трейдера" Марка Дагласа (*The Disciplined Trader*, Mark Douglas).

— Это неплохая книга по психологической тактике успешной торговли. Коль скоро мы затронули эту тему, давай-ка не забудем и этот маленький шедевр. — Он взял в руки "Прибыль на падении" Саймона Коквелла (*Profit of the Plunge*, Simon Cawkwell). — Это фантастическая книга об игре на понижение, читается как тайная книга практика.

Джон взял у Тэрри книгу и начал листать ее.

— Я мог бы для начала почитать ее. Она выглядит легче, чем остальные.

— Позволь предложить тебе другую легкую книгу, которая также кое-что тебе расскажет, — сказал Тэрри.

Он снял с полки "А где же яхты клиентов?" Фреда

Шведа (*Where are the Customers' Yachts?* Fred Schwed)

и передал ее Джону. — Издана в 1940 году, но не утратила актуальности. Она и забавная, и познавательная — моя

любимая книга об Уолл-стрите.

—Все эти книги имеют свои ограничения, поскольку не дают рекомендаций по акциям, — сказал Джон.

—Любые подсказки по акциям в книге, устареют уже через несколько недель после публикации. Под-

сказки ищи в информационных бюллетенях.

Он указал на стойку с бюллетенями на своем столе.

—Как видишь, я получаю их несколько, — сказал он и начал пролистывать их. — Вот информационный высококласный бюллетень об инвестировании в стои-

мость, а вот более скромный об акциях небольших компаний. Этот рыночный листок стал известным, хотя только изредка предлагает приличные подсказки.

—На некоторых из них я подписываюсь сам, — сказал Джон.

—Тогда ты должен знать, когда представительный информационный бюллетень рекомендует акцию, мар-

кет-мейкеры быстро повышают ее цену. Покупка толь-

ко по такой подсказке — опасная игра, Джон.

Вечером Тэрри хотел поработать в кабинете, так что Джон со своими книгами устроился в гостиной. Полистав их некоторое время, он отправился спать, погружившись в беспокойный сон.

Джону снилось, что "Нью маркет секьюритиз" прекратила торговать, и Тэрри вместе с Сандрой уехал из страны. Не в силах найти другую работу в фирмах, занимающихся операциями с ценными бумагами, он возвратился в среднюю школу "Блусток" и попросился обратно на работу, но директор школы Арнольд Джонсон не проявил сочувствия.

—Вы оставили преподавание в школе по собственной прихоти, — сказал он. — Не удивлен, что у вас не приятности. Для вас здесь работы нет. Придется вам поискать места учителя в других школах. Вы должны объ-

яснить свои поступки, но этого и следовало ожидать.

В своем сне Джон почувствовал облегчение оттого, что Джонсон оказался столь недружелюбным. Это заставило его сосредоточиться на своей судьбе. Он бросил поиски работы в школе и начал торговать акциями из дома. Скоро он сделал состояние, чего всегда жаждал.

Проснувшись, Джон почувствовал себя странно счастливым, как будто сон предсказывал будущее. Он вспомнил, что находился у Тэрри в доме, и поглядел на светящиеся стрелки будильника. Было без двадцати пять. Он услышал какой-то шум в коридоре за дверями комнаты. Тэрри уже начал свой день.

Когда в половине восьмого Джон вошел в гостиную, Нина уже находилась там. Тэрри ходил по комнате.

179

Александр Дэвидсон

—Сегодня, Джон, я собираюсь показать тебе, как торговать акциями. Особенно дэйтрейдинг, подразумевающий ликвидацию позиции к концу каждого дня, а также позиционную торговлю, охватывающую более длительный срок.

Они перешли в кабинет Тэрри. Нина включила мониторы. Британский фондовый рынок должен был вот-вот открыться.

—Какие новости? — спросил Тэрри.

— Ходят слухи, что интернетовский банк Safebank.com в стадии переговоров с каким-то финансовым учреждением, которое хочет купить его, — сказала Нина.

Тэрри поглядел на Джона и потер руки.

—Эти предположения о слиянии компаний могут сегодня подбросить вверх курс акций "Сэйфбанка".

Мы разместим ордер на акции "Сэйфбанка" всего на

10.000 фунтов. Это небольшая спекуляция. Торгуя ак-

циями по такой схеме, используя деньги, которые мо-

жешь позволить себе потерять, Джон. Мы называем их

шальными деньгами.

—Некоторые трейдеры покупают, используя маржу, которая дает им кредитную линию у брокера, — сказала —

ла Нина.

—Я никогда так не поступаю, — добавил Тэрри. — Если акция пойдет против меня, процент за использование маржи, который я должен заплатить, существенно увеличит мои убытки.

Нина проверила экраны.

—Safebank.com закрылась вчера вечером на средней цене в 52 пенса, — сказала она. — Яставляю лимитный ордер 'в силе, пока не отменен' на цену 55 пенсов

у одного из наших обычных интернетовских брокеров.

—Ах ты, моя малышка, — сказал Тэрри и обратился Джону. — Это означает, что мы устанавливаем верхний

предел цены, которую я согласен заплатить за акции, —

в данном случае 55 пенсов. Это дает нам контроль над

ситуацией. При торговле слишком опасно покупать 'по

лучшей цене', которая является текущей ценой, диктуемой рынком. Она может оказаться слишком высокой.

—Надо успеть купить акцию прежде, чем ее курс начнет повышаться, подобраться к пику как близко,

как сумеешь, — сказала Нина.

— "Сэйфбанк" цель захвата, поэтому его цена должна подниматься независимо от других акций, — про-

должил Тэрри. — Но, если рынок повысится, это, оче-

видно, добавит силу импульсу.

— Вчера вечером "Насдак" закрылся на 112 пунктов вверх, — сказала Нина. — Это произошло потому, что не-

которые высокотехнологичные компании опубликовали

вчера лучшие результаты, чем ожидалось. Сегодня бри-

танский рынок почти наверняка повысится, хотя, конеч-

но, неблагоприятные новости всегда могут вызвать откат.

— Успешная торговля сводится к оценке шансов в твою пользу, — сказал Тэрри. — Мы исходим из того,

что европейские рынки, скорее всего, сегодня будут

повышаться. "Сэйфбанк" вполне может потащить за

собой другие компании, занимающиеся предоставле-

нием финансовых услуг. Если так, мы сможем купить

акции некоторых из них. Но мы будем пристально от-

слеживать на экранах любые признаки разворота рын-

ка вниз или, что в данном случае гораздо хуже, опро-

вержение слухов о слиянии компаний.

Британский рынок открылся и, в соответствии с трендом в большинстве стран континентальной Европы, быстро начал повышаться. Нина подтвердила покупку Тэрри "Сэйфбанка". Акции стояли неподвижно. Внезапно на экранах проскочила новость о слухах, что еще один европейский банк заинтересовался приобре-

тением "Сэйфбанка". Перспектива конкуренции двух хищников толкнула акции компании-жертвы вверх до 65 пенсов. К середине утра они достигли 71 пенс.

— Существует резон схватить прибыль здесь, — взволнованно сказал Тэрри. — Старая пословица, призывающая "позволять своим прибылям расти", менее применима в дэйттрейдинге, чем у долгосрочных инве-

сторов. Но я придерживаю эти акции. Готов поспорить, что слухи о конкурентной покупке продолжатся в течение еще нескольких часов. Тренд — твой френд, Джон.

— Обычно очень трудно оценить, когда следует уйти с рынка, — сказала Нина. — Некоторые трейдеры ста-

вят плавающие стоп-ордера. Это означает автоматиче-

скую продажу, если, скажем, акция опустится на 20

процентов ниже своего самого последнего повышения.

— Я не использую формальные стоп-ордера, — сказал Тэрри. — Если акция продолжает расти, покупаю еще,

а если начинает снижаться, продаю. Я делаю это так долго,

что уже выработал автоматизм. Никогда не соблазняюсь

держат снижающуюся акцию в надежде, что она опра-

вится. Я видел, как трейдеры теряют на этом миллионы.

— Тэрри, все другие банки слегка подросли, — отметила Нина. — Они пристроились в хвост "Сэйфбанку".

— Возможный потенциал для покупки, — сказал Тэрри. — Но слегка — еще не достаточно. Не будем пока этим торговать. Никогда не будь слишком жадным,

Джон. Ведь завтра будет новый день.

К середине утра Нина заметила, что курс акций "Сэйфбанка" достиг 75 пенсов.

—Продавай, — приказал Тэрри. Нина направила ордер их онлайн-брокеру.

Джон впился в экран.

—Курс акций повышается.

—Слухи о слиянии компаний продолжают циркулируют, — объяснила Ника. — Но Тэрри любит выхо-

дить, пока движение не изменилось.

Чуть позже она наклонилась вперед. Ее внимание на экране привлекла одна новость. Она улыбнулась.

—Банки, о которых говорили, что они заинтересованы в захвате "Сэйфбанка", подтвердили, что это не

так. Тридцать минут назад курс акций "Сэйфбанка"

был 80 пенсов. Сейчас он упал до 53 пенсов.

—Мы достигли маленькой победы в выборе времени, — сказал Тэрри. — Я не продал акции по самой вы-

сокой цене, но на 75 пенсах я был недалеко от этого.

182

Возможности для книжного червя

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Чтение о фондовом рынке полезно, но оно не заменяет опыта.
- Если вы читаете книги по фондовому рынку, выбирайте авторов, работающих на рынке или обладающих истинным пониманием этой отрасли.
- Трейдерами обычно не рождаются, а становятся.
- Трейдеры-новички должны разработать свой собственный подход к рынку.
- Когда авторитетные информационные бюллетени рекомендуют акцию, маркет-мейкеры быстро повышают ее цену.

- Предположения о слиянии компаний могут вызвать повышение курса акций, создающее сильную потенциальную возможность торговли.

- Торгуйте акциями, но используйте деньги, которые можно позволить себе потерять.

- Старайтесь избегать торговли акциями с использованием маржи. Это создает позицию с финансированием за счет кредита. Если акция затем пойдет против вас, процент по обслуживанию маржи существенно увеличит ваши убытки.

- Если вы покупаете акции для краткосрочной торговли, устанавливайте лимитный ордер.

- Успешная торговля сводится к принятию риска, когда шансы в вашу пользу.

- Не пытайтесь торговать против рынков. Тренд — ваш друг.

- Если вы собираетесь торговать, используйте плавающий стоп-лосс или, как Тэрри, подобную стратегию.

- Никогда не будьте слишком жадным трейдером. Нет ничего плохого во взятии прибыли, когда движение еще продолжается. Завтра наступит новый день, и можно будет сделать еще больше денег.

183

19 Секреты торговли

—Я не утруждаю себя использованием технического анализа. Но некоторые успешные трейдеры жить без него не могут, — сказал Тэрри. Он сидел на диване в гостиной и зевал. Подходил к концу третий длинный день, когда он и Нина натаскивали Джона в инвестиционной и торговой технике.

—Эти трейдеры изучают скользящие средние индексов, предполагая, что они укажут будущее направление рынка, — продолжил Тэрри. — Многие

обращают
огромное внимание на индикаторы перекупленности
и
перепроданности, используют "теорию Доу",
пытаясь
оценить, как далеко может продолжиться рост
рынка
после предшествовавшего ему снижения.
—Работает хоть что-нибудь из этого технического
анализа? — спросил Джон.
Тэрри пожал плечами.
—Технический анализ используют много трейде-
ров, возможно, имеет смысл попытаться узнать, что
их
мотивирует.
—То есть, если ты не Тэрри, — усмехнулась Нина.
—Если используешь технический анализ, чтобы
предсказывать курс акций или движение индекса,
смо-
три несколько популярных индикаторов сразу, —
ска-
зал Тэрри. — Предсказывать будущее на основе
только
одного графика фатальная ошибка.
—Мне приходилось видеть, как трейдеры теряют
состояния. Они ставили огромные суммы на то, что
це-
на акции прорвется из так называемого двойного
осно-

вания, то есть фигуры ценового движения, внешне на-
поминающей 'W', — добавила Нина.

—Эти фигуры — полная чушь, — продолжил Тэрри. — Единственная часть технического анализа, улучшающая твои шансы, это когда акции демонстрируют относительную силу по отношению ко всему рынку.

— Как можно оценить относительную силу? — спросил Джон.

—Для этого не нужно быть математиком, — ответил Тэрри. — Делишь цену выбранной тобою акции на значение фондового индекса (Actuaries All-Share index) на закрытии торгового дня. Это и есть отношение относительной силы. Вычисляй его каждый день в течение нескольких месяцев, нанося результаты на график, и направление линии укажет относительную силу акции. —Сам-то ты этим не занимаешься, Тэрри, — заметила Нина.

—Мне нравится, когда у компании есть относительная сила, но перед тем, как торговать, я не слишком часто проверяю этот индикатор, — признал Тэрри.

— Я люблю покупать акции с очень высокими коэффициентами цена/прибыль. Даже когда цена таких акций вышла, в ближайшей перспективе она, вероятно, будет подниматься еще выше.

—Стоит ли следовать этому правилу торговли? — спросил Джон.

—Это не правило, — твердо сказал Тэрри. — Это подход, с помощью которого у меня получается. У других трейдеров он может быть иным. Открою тебе секрет. Некоторые из наиболее успешных сегодня трейде-

ров в бизнесе лондонского Сити вообще не имеют ни-
какого подхода. Я знаю одного трейдера, давно ставше-
го на этой работе мультимиллионером. Посиживая себе
у окна, выходящего на стройплощадку, он наблюдает за
желтым подъемным краном. Если подъемный кран
поднят, он ставит на рынке на повышение, а если опу-
щен — на понижение. Очевидно, что это только его от-
правная точка, но этот человек явно не достиг бы сво-

185

Александр Дэвидсон

его успеха, особо прилежно выслушивая технических аналитиков или, в данном случае, стратегов.

— Хорошие трейдеры делают столько же денег, когда рынок понижается, как когда он повышается,

— сказала Нина.

— Они что, чудотворцы? — спросил Джон.

— Это просто вопрос манипулирования финансовыми инструментами, — объяснил Тэрри. — Наименее

опасный способ наживаться на падающих ценах — по-

купать пут-опцион, за который уплачиваешь невозме-
щаемую премию в обмен на право продать акцию

в рамках указанного периода

— Если акция резко падает, можно быстрее сделать деньги, продавая коротко, — сказала Нина. — Надо

продавать акции, которые не имеешь. Ты

надеешься
купить их позднее дешевле, получив прибыль на
разни-
це в цене. Учитывая высокую скорость расчетов в
Бели-
кобритании, ты легче всего сможешь продавать
корот-
ко через финансовые спрэдовые агентства
(financial
spread-betting agencies).

—Я все время продаю коротко, — сказал Тэрри. —
Я много рискую. Но я сделал гораздо больше, чем
поте-
рял. Лишь один на несколько сотен трейдеров
может
справляться с игрой короткой продажи.

—Многие разоряются, — продолжила Нина. —
В точности, как это случилось с 'Продавцом'
Беном
Смитом, нью-йоркским трейдером,
специализировав-
шимся на короткой продаже в начале двадцатого
века.

—Как я могу стать одним из немногих, успешно
продающих коротко? — спросил Джон.

—Продавай коротко только высоколиквидные ак-
ции и избегай голубых фишек, — посоветовал Тэрри.

—
Они обычно не падают в цене достаточно, чтобы
при-
нести тебе прибыль. Кроме того, не делай
слишком
много коротких продаж сразу. За всеми трудно
усле-
дить. А выбор времени играет решающее
значение.

Продавай акции коротко тогда, когда кажется, что
они
вот-вот упадут.

—Сигналом для короткой продажи могут быть плохие новости, затрагивающие компанию, — сказала Нина.

— Но удостоверься, что это не ложный слух, рас-

пространяемый трейдерами, уже продавшими коротко.

Они могут пытаться напугать инвесторов, чтобы под-

толкнуть их к продаже акций.

—Таким паникерам это всегда сходит с рук, хотя и является нарушением Закона о финансовых услугах,

—

сказал Тэрри. — Они любят работать через конференции финансовых веб-сайтов.

Хотя все это выглядело опасным, Джон пришел в возбуждение.

—Мне не терпится начать торговать.

—Вот и хорошо, — сказал Тэрри. — Как и во многих других областях, здесь можно научиться только в работе.

Но не пытайся торговать реальными деньгами, пока ра-

ботаешь дилером или кем-то еще. Трейдеру с открытой

позицией нельзя позволить себе рассеивать внимание.

—Можно сначала для практики позаниматься учебной торговлей, — подсказала Нина. — Она не требует

так много концентрации. Онлайн-брокеры постоянно

предлагают услуги по учебной торговле, чтобы со-

блазнить новых клиентов.

—Но это не то же самое, что реальная торговля, — сказал Тэрри. — Она не дает той остроты ощущений,

когда ставишь на кон свои собственные деньги.

—Если торговать правильно, то поймашь себя на том что следишь за экранами весь день, — сказала Ни-

на. — Кончится тем, что начнешь говорить на жаргоне

трейдеров — называть незначительные колебания цены

акции 'чоп соп' ('Chop Sop'), а фьючерсный индекс

"Стандарт и Пурс 500" как 'Спус'.

На следующее утро на экранах Тэрри появилась новость: "Катпрайсгудис-ком" упала до нового минимума в 80 пенсов, что значительно ниже половины первоначальной цены 210 пенсов, по которой выпущена эта акция. Многие частные клиенты, не успевшие продать раньше с прибылью, теперь спешили просто от них избавиться.

187

Александр Дэвидсон

— "Катпрайсгудис-ком" имеет хорошую модель бизнеса, но этого недостаточно, — прокомментировал Тэрри. В конечном счете, интернетовской компании, чтобы выжить, нужна валовая прибыли — доход после вычета издержек производства (но без учета затрат на рекламу), деленный на общий доход, по крайней мере на уровне 35 процентов. "Катпрайсгудис-ком" далека от достижения этого. Другие компании интернетовской инфраструктуры подобралась гораздо ближе.

—Если умеешь выбирать для инвестирования правильные интернетовские компании, сможешь сделать

на них более высокий прирост капитала, чем с боль-

шинством компаний других типов, — сказала Нина.

—Безусловно, я сделал больше денег на краткосрочном инвестировании в компании интернетовского сек-

тора, чем где-либо еще, — добавил Тэрри. — Но вне за-

зависимости от сектора я люблю компании с рыночной капитализацией, скажем, между 20 и 350 миллионами фунтов. Это главным образом компании, входящие в индекс FTSE SmallCap, хотя я нашел нескольких победителей и в индексе FTSE Fledgling.

— Это ведь часто "грошовые акции",* не так ли? — спросил Джон.

— Если судить по тому, что они стоят недорого, то да, — ответил Тэрри. — Но этот термин слишком обобщенный, часто применяемый к восстанавливающимся или отделившимся компаниям. Я избегаю обеих этих категорий, если только нет каких-то исключительных обстоятельств в их пользу.

— Иногда эти акции выглядят очень дешево, — сказал Джон.

— Это необязательно делает их выгодной сделкой, что бы там ни говорили издатели рекомендательной литературы по акциям. Когда компания торгуется по цене в несколько пенсов и видела лучшие дни, цена ее акций может повыситься только по очень солидной причине. Например, это может произойти в случае обратного сли-

* Penny shares — самые недорогие акции. — *Прим. пер.*

яния компаний или назначения нового руководства. А может и не произойти. Бывает очень мало выгодных сделок по восстанавливающимся акциям, Джон. Причем

на дешевых акциях может быть очень широкий спред, обычно 25 процентов или больше, — ответил Тэрри.

— Но, может, стоит рискнуть деньгами на новых не-
больших растущих компаниях, — предложила Нина. —
Если они не котируются — возможно, торгуются на
OFEX в Лондоне, — они могут двигаться независимо от
рыночной конъюнктуры. Акции OFEX имеют только
одного маркет-мейкера, поэтому не подвержены цено-
вой конкуренции.

Тэрри присвистнул.

— Акции OFEX сопряжены с высоким риском. Они не
всегда ликвидны, особенно когда небольшая по
числен-
ности группа держит большую долю акций. Ими
иногда
торгуют по принципу согласованной сделки — для каж-
дого продавца должен быть сначала найден
покупатель.

— Многие компании OFEX перемещаются на Аль-
тернативный инвестиционный рынок (AIM), — ска-
за-
ла Нина. — Это дает им хорошую рекламу. Кроме
того,
AIM не обременяет небольшие компании,
занятые
скупкой других компаний, столь многими
технически-
ми требованиями, как это делает полное
котирование.

— А разве AIM не трамплин для внесения в список
котируемых акций? — спросил Джон.

— Иногда, — согласился Тэрри. — Но не все компа-
нии AIM смогут побиться этого. Они очень
неустойчи-
вы, да и качество у них разное. В целом,
регулирующие
требования гораздо более расплывчаты для AIM,
чем

для полноценного котирования.

— А нет никаких налоговых льгот для инвестиций в
акции OFEX или AIM? — спросил Джон.

—Да, но никогда не покупай акции только по этой причине, — ответил Тэрри. — Если купишь липовую компанию, потеряешь все свои деньги, независимо от налоговых льгот.

—И еще запомни, маленькие компании не имеют такой мощной поддержки со стороны инвестиционных

189

Александр Дэвидсон

организаций, как большие, — добавила Нина. — Они не могут использовать экономию за счет масштабирования производства. Неудивительно, что в последние годы они отстают от рынка в целом.

— Именно поэтому многие небольшие компании имеют в настоящее время пониженный курс акций, — продолжил Тэрри. — Это означает наличие потенциальной стоимости. Кроме того, руководство этих компаний часто мотивируется приличными опционами на акции.

— Другим фактором,двигающим курс акций вверх, являются усилия торгового персонала по проталкиванию акции, — предположил Джон.

— Скоро в "Нью маркет секьюритиз" этого фактора станет поменьше, — сказал Тэрри. — Я сокращаю ко-

миссионные продавцам. Это не мое решение. Наш головной банк хочет показать, что мы не даем нашим дилерам стимулов продавать акции без разбора. Но не болтай об этом.

В конце дня Джон чувствовал себя не в своей тарелке. За несколько предыдущих дней он так много узнал от Тэрри. Но когда-то еще у него появится возможность торговать акциями на свой собственный счет?

Как будто прочитав его мысли, Тэрри рассмеялся.

— Ты не всегда будешь рабочей лошадкой в "Нью

маркет секьюритиз". Если когда-либо окажешься не у дел, начни торговать акциями для самого себя. Мы все через это проходили.

—Что ж, спасибо за науку, Тэрри, — сказал Джон.

—Не благодари меня. Благодарю себя. Твоя учеба началась не тогда, когда ты пришел сюда три дня назад и даже не тогда, когда ты поступил в "Нью маркет секьюритиз". Это произошло, когда ты был школьным учите-лем, пытающимся, несмотря ни на что, добиться в жизни лучшей доли. Ты сам организовал свою учебу,

Джон. Я лишь получил удовольствие от возможности выступить твоим наставником.

—Теперь ты знаешь, — улыбнулась Нина.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Если вы используете технический анализ, следите сразу за несколькими популярными индикаторами.
- Покупка акций относительно сильных по сравнению с рынком улучшает ваши шансы на успех.
- Некоторые самые успешные трейдеры, работающие сегодня в лондонском Сити, вообще не имеют никакого метода торговли.
- Хорошие трейдеры делают деньги на снижающемся рынке или с помощью пут-опционов, или — потенциально быстрее, но более рискованно — короткой продажей.
- Если вы собираетесь продавать коротко, выбирайте вы-

соколиквидные и неустойчивые акции. Не делайте слишком много коротких продаж сразу и тщательно выбирайте время для своих сделок.

- Избегайте продавать свои акции в ответ на ложные слухи, распространяемые короткими продавцами.

- В конечном счете, интернетовским компаниям, чтобы выжить, нужна валовая прибыль — доход после вычета издержек производства, но без учета расходов на рекламу, деленный на общий доход, — в размере, по крайней мере, 35 процентов.

- Избегайте дешевых акций восстанавливающихся компаний или отпочковавшихся компаний, если нет каких-то убедительных причин покупать.

- Цены акций компаний, торгующихся на OFEX, могут двигаться независимо от рыночной конъюнктуры и не подвержены ценовой конкуренции, поскольку имеют только одного маркет-мейкера. Но им присущ высокий риск, и они не всегда ликвидны.

- Никогда не покупайте акции маленькой компании только из-за налоговых льгот. Удостоверьтесь, независимо от этого, что это обоснованная инвестиция.

- Небольшие компании не имеют такой поддержки инвестиционных организаций, как большие компании, а та же экономии за счет больших масштабов производства. Но в последние годы они отставали от рынка, поэтому в них скрывается потенциальная стоимость.

20 Зов денег

Вернувшись в дилинговый зал, Джон оставался задумчив. Его голова была заполнена инструкциями Тэрри. По сравнению с ними его работа дилера казалась ограниченной. Но это был полезный способ оставаться в контакте с рынками. Нина продолжала работала у Тэрри дома. Джон начал скучать без нее.

На второе утро после возвращения Джона Ронни

объявил, что "Нью маркет секьюритиз" вдвое уменьшает комиссионные дилерам за продажу мелких спекулятивных акций.

— Это решение "Старберг Ламли", и никто из нас не может ничего с этим поделать, — сказал он.

Дилеры начали переговариваться, слишком потрясенные, чтобы взяться за телефонные трубки и вернуться к продаже.

— Если не хотите зарабатывать хоть какие-то деньги, дело ваше, — сказал Ронни, — Теперь мне, ребята, не платят, чтобы я вас пинал.

Команда Джона подала пример, упорно трудясь как обычно.

— Мы можем еще что-то сделать, — сказал Алан.

Но вся команда — за исключением Мартина — была выведена из себя.

— Мы этого не потерпим, — сказал Генри.

Хотя Тэрри предупредил его, что комиссионные сокращают, Джон чувствовал себя не менее уязвленным, чем остальные. Это решительно уменьшало его доход. Значит, пришло время двигаться дальше — или на но-

вую работу в пределах отрасли, или к частной торговле акциями.

Несколькими днями позже, во время затишья, Генри наклонился через стол.

— Ронни забирает нескольких дилеров к другому брокеру, — сказал он.

— К какому? — спросил Джон.

— Он не захотел сказать, потому что все еще обсуждает условия сделки, — сказал Генри. — Но это будет

член Лондонской фондовой биржи. Ты и я — вместе с

другими лучшими здесь дилерами — приглашены.

Алан услышал их.

—А меня возьмут?

—Узнай сам, — сказал Генри.

—Непременно это сделаю, — хмыкнул Алан и начал свой следующий коммерческий звонок.

—Алан в запасном списке, бедняжка, — сказал Генри Джону позднее.

Из-за внезапной апатии дилеров оборот зала упал больше чем наполовину — до 300.000 фунтов в день. Ронни, перестав ходить и покрикивать на дилеров, часто сидел со слабой улыбкой, болтая с друзьями по телефону.

Движимый неопределенностью, Джон как-то днем приблизился к столу Ронни. Дилинговый менеджер оторвал взор от журнала "Сан".

—Ты предложишь мне работу в новой компании? — спросил Джон спокойно.

—Конечно, — сказал Ронни. — Большинство лучших дилеров уходят туда. Узнаешь об этом, когда придет время. А сейчас составляй список своих клиентов.

Тебе они потребуются.

Другие приглашенные дилеры уже составляли его. Но это было опасно, поскольку находились в пределах досягаемости установленной в углу потолка видеокамеры, подключенной к офису Тэрри. Если бы Тэрри заметил дилеров, составляющих списки своих клиентов, то почти наверняка уволил бы их.

Вместо этого Джон и Генри в обеденный перерыв контрабандой вытаскивали из офиса в своих портфелях

старые журналы регистрации сделок, имевшие двойные корешки на каждую сделку, включая имя и адрес клиента. Они оставляли корешки на ответственном хранении у местного газетного киоскера, которому специально для этой цели платили по 10 фунтов в день,

и вечером забирали их.

Джон чувствовал себя подавленно, вовлеченный вместе с Генри и другими дилерами в составление заговора по уходу из "Нью маркет секьюритиз". Но чего ради? Не слишком ли они доверяли Ронни?

— Все, что организует Ронни, хорошо окупится, — ответил Генри. — Он будет зарабатывать большую часть

своих денег на отчислениях, поэтому чем больше денег

мы сделаем, тем богаче он станет.

— Безопасно ли забирать клиентов фирмы? — засомневался Джон, чувствуя себя виноватым.

— Они *наши* клиенты, — сказал Генри. — Мы отобрали их из сырых наводок. Тэрри кое-что потеряет, когда

мы заберем их с собой, но что он может с этим поделать?

На этой стадии Генри уже уносил старые журналы регистрации сделок дилеров, остававшиеся в "Нью маркет секьюритиз", и хранил их в доме своего друга. Там они находились в безопасности на случай, если Тэрри узнает и организует обыск его дома, чтобы захватить любую находящуюся в его владении собственность компании. — Я буду работать со всеми этими клиентами от имени новой компании, — хвастался Генри.

Джон на это ничего не сказал. Генри всегда, казалось, заходил слишком далеко. Поэтому Джон задумывался, а стоит ли связываться с ним или с новым предприятием Ронни. Из тех дилеров, которых попросили присоединиться к команде, ответа не дал только Брюс. Генри спросил его, почему.

Брюс рассмеялся.

— Я не знаю, в какую фирму уводит меня Ронни.

— Он пока еще не может говорить, — сказал Джон. — Он не хочет, чтобы "Нью маркет секьюритиз" сорвала сделку.

—Скоро все будут знать название фирмы и что она из себя представляет, — ответил Брюс. — Тогда я буду знать, хочу ли я присоединиться.

—Ты не больно-то доверчив, — прокомментировал Джон.

—Подумай о той скотине, с которой мы имеем дело, — ответил Брюс. — Ронни управляет дилерской комнатой, продающей высокорискованные акции наивным мелким биржевым спекулянтам. Этот парень ни перед чем не остановится ради денег. Не думай, что он печется хоть о ком-то из вас — только о бизнесе, который вы принесете.

—Мы будем, вероятно, делать намного больше денег, чем остающиеся здесь дилеры с их сокращенной комиссией, — сказал Генри.

—В ближайшей перспективе, возможно, — ответил Брюс. — Но если испортите репутацию, скоро ее не восстановите. Так что действуйте с оглядкой.

В словах Брюса был здравый смысл, согласился Джон, но он не хотел оставаться в "Нью маркет секьюритиз" — все его коллеги уходили. За последние несколько месяцев он делал примерно в десять раз больше своего предыдущего дохода молодого учителя и, впервые за все время, действительно наслаждался работой и поэтому мог согласиться на сокращенные комиссионные.

Однажды утром Ронни не пришел на работу и создалась атмосфера анархии. Дилеры с полчаса болтали и шутили, не делая никакой работы. В девять асов в дилинговый зал прибыл менеджер по учебе Ник Нулан и занял стул Ронни.

—Ронни ушел из компании, — объявил он. — Мне передали его работу. Адаму Старру повезло управлять учебным залом вместо меня. Каждого, кто не будет делать достаточно бизнеса, уволят, включая руководителей команд.

—Игнорируйте его, — пробормотал Брюс своей команде.

Но от Ника нельзя было так легко отмахнуться. Он запугал дилеров страхом потери работы. Таков был его способ поддержания контроля, необходимый, чтобы сохранить свою собственную работу.

Он нависал над каждым дилером, делая саркастические или оскорбительные замечания. Потом придрался к Джону, когда тот заканчивал заполнять бланк сделки.

— Садись на телефон, — проревел он. — Ты теперь не в классной комнате.

В общем, его грубое обращение подняло объем бизнеса. Дилеры снова начали стараться продавать, и зал наполнился звуками их полных энтузиазма голосов.

К концу дня в проволочных лотках оказалось вполне приличное число заполненных сделок. Ник, прекратив травить отдельных дилеров, подошел поболтать с Джоном и Генри.

Джон обрадовался этой перемене. В тот день его бизнес составил respectable 30.000 фунтов.

— Ронни попросил меня присоединиться к новой компании в роли менеджера по учебе через несколько недель после того, как вы уйдете, — пробормотал Ник. — Я пока еще не решил, идти с вами или нет.

— Хорошо бы, все уже началось, — сказал Генри.

— Смотрите, чтобы Ронни вас не использовал, — предупредил Ник.

Дни проходили за днями, и Джон ощущал себя ведущим двойную игру. Он работал на "Нью маркет секьюритиз", так много для него сделавшую, но при этом участвовал в заговоре, чтобы уйти в другую фирму, которая, несомненно, будет конкурировать с нынешней. Подобно другим дилерам, которые уходили, чтобы присоединиться к Ронни, он еще не дал своим клиентам никакого намека об предстоящих переменах.

Он чувствовал себя неловко и решил обсудить свое положение с Ниной. Несмотря на близость к Тэрри, она не предала бы его доверия. Джон пригласил ее выпить в паб "Неттинг-Хилл". Она сидела, потягивая мартини и лимонад, пока он виновато объяснял, что собирается

поменять работу.

196

Зов денег

— Уходишь в новую фирму Ронни? — спросила она. Джон улыбнулся.

— Ты знаешь об этом?

— Дилеры мне об этом хвастались. Что уж тут говорить о конфиденциальности. Тэрри знает об этом плане.

— Ему нельзя винить дилеров, — сказал Джон. — Они должны поддерживать свой доход.

— Урезав комиссионные, он действовал от имени "Старберг Ламли", — сообщила Нина. — У него не было выбора.

— А ты останешься в "Нью маркет секьюритиз"? — спросил Джон.

— Не навсегда. Но я сказала Ронни, что не пойду с ним — по крайней мере, теперь.

— Я думаю уйти, — сказал Джон.

Она пожала плечами.

— Только не пытайся мне подражать. Ты должен принять свое собственное решение.

Тем же вечером позвонила Салли-Энн, вызвав у Джона потрясение. Со всеми этими событиями на работе он и думать о ней забыл.

— Я не думаю, что из наших отношений что-нибудь получится, Джон, — начала она.

Он почувствовал только облегчение.

— Ты встречаешься с Генри, верно?

— Девушке приходится думать о будущем.

На работе Генри часто говорил о своих отношениях с Салли-Энн.

— Вчера вечером я сводил ее в шикарный французский ресторан. — Или: Салли-Энн хочет еще разок прокатиться в моем "порше".

Джон видел во всем этом повторение своих более ранних отношений с нею. Вначале он беспокоился, что она может выболтать о нем какие-то интимные подроб-

ности. Но его беспокойство скоро испарилось. Генри не интересовался прошлым Салли-Энн.

Иной раз Джон намеревался заботливо предупредить Салли-Энн о Генри.

197

Александр Дэвидсон

— Да он просто жулик. Его интересуют только коммиссионные от управления портфелем твоего покойного отца. — Но он так никогда и не сказал этого.

С Ниной Джон полностью забывал Салли-Энн. Он обратил внимание, что стал встречаться с Ниной все чаще, привлекаемый ее изысканностью, которой так не хватало Салли-Энн. Она снова вернулась в дилинговый зал и обсуждала экономические и политические проблемы с искушенностью, столь впечатлявшей ее главных клиентов.

Нина закрывала свои сделки настолько элегантно, что биржевые спекулянты почти не понимали, что они покупали. Даже на урезанных коммиссионных она зарабатывала в "Нью маркет секьюритиз" очень неплохо. Неудивительно, что ее вполне устраивало остаться там.

Дилеры, приглашенные в новое предприятие Ронни, однажды вдруг узнали, что вечером должны посетить собрание в офисе новой фирмы в Уэст-Энде. Ронни дал адрес, но не сообщил название компании. Алана также включили в группу избранных. В течение целого дня перед встречей он улыбался, расценив приглашение как знак чести, и пытался выжать из Генри больше подробностей о новой фирме.

— Ты знаешь столько же, сколько я, — сказал Генри. — Через несколько часов мы выясним больше.

Брюс подозревал, что происходит, но ничего не говорил. Мартина не пригласили присоединиться к Ронни, и он сконцентрировался на своей работе, продолжая использовать знание технического анализа, чтобы делать продажи.

— Лучшие дилеры из остающихся здесь присоединятся к компании Ронни позже, — предсказал Генри. — Они увидят, как мы там зарабатываем состояния.

Тем же вечером 12 избранных дилеров в трех такси

добрались до офисного квартала рядом с Пикадилли, где находилась новая фирма. На верхнем этаже здания улыбающийся Ронни проводил дилеров в белый просторный офис, еще пахнувший свежей краской. Он приветствовал каждого по имени, и они расселись за столами.

198

Зов денег

— Добро пожаловать в новую брокерскую фирму "Джеймисон Пэйн". — сказал Ронни. — Но не выдавайте названия фирмы. Мы не хотим, чтобы ребята Тэрри попытались саботировать нас.

Дилеры одобрительно загудели. Ведь речь шла об их будущем. Они как бы уже решили для себя, что присоединятся к Ронни. Уйти они теперь, они чувствовали бы себя дураками, упустившими шанс разбогатеть.

Ронни разрешил любые сомнения, выдав каждому дилеру чек на 3.000 фунтов.

— Это вместо приветствия от фирмы. Там, откуда эти деньги, их намного больше.

— Когда начинаем? — спросил Алан.

— Можете приходить на следующей неделе, — ответил Ронни. — Вы будете предпринимателями без образования юридического лица. Пока не начнете продавать, будете получать по 3.000 фунтов в месяц в виде базового оклада.

— А что мы будем тем временем делать? — спросил один дилер.

— Вы сообщите своим клиентам, что перешли на новую работу и попросите их подписать новое клиентское соглашение.

— Разве не лучше начать готовить клиентов прямо сейчас? — задал вопрос другой дилер.

— Нет. Просто в конце следующей недели без шума увидите из "Нью маркет секьюритиз".

А в "Нью маркет секьюритиз" лизинговый зал казался Джону и его мятежным товарищам чем-то нереальным. Ник заставлял всех дилеров трудиться с мокрой спиной, выкрикивая в начале дня несколько приказов и периодически угрожая. Он еще не видел офиса новой

фирмы, но вскоре зайдет туда, сказал он Джону.

В конце недели Джон и другие мятежные дилеры отбыли на уик-энд, никому не сообщив, что в понедельник утром не вернутся на работу. Уход без уведомления в "Нью маркет секьюритиз" — норма поведения.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Некоторых брокеров интересуют только комиссионные, а не сколько денег вы делаете как клиент.
- Ваш брокер может не испытывать лояльности к фирме, в которой работает, и принять решение внезапно уйти без предупреждения.

21 Новое начало

В первые дни работы в "Джеймисон Пэйн" общая атмосфера в дилерской комнате оказалась расслабленной.

— Вам пока нечего продавать, — сказал Ронни. — Но звоните своим клиентам. Ублажайте их. Сообщите, что скоро появится очень хорошая акция.

Название акции еще не было известно. По словам Ронни, управляющий директор "Джеймисон Пэйн" Санни Квентон выбрал ее после интенсивных исследований в США. Санни — высокий загорелый калифорниец иногда слонялся по офису.

— Этот парень выбирает только четыре акции в год, но все четыре — что надо, — сказал Ронни. — Он мультимиллионер. У него квартира в пентхаузе в Найтсбридже, разные владения в Калифорнии.

Как-то днем Ронни предупредил дилеров, что Санни хочет им что-то сказать.

Слушайте, что он говорит, и часть его богатства может прилипнуть и к вам.

Санни прибыл с опозданием на полчаса. Сидя на столе, он заговорил, медленно растягивая слова:

— Ваши клиенты должны пускать слюни на акцию, предложенную им в следующем месяце. Это "Скэйл-

стоун ойл энд гэз", молодая нефтяная компания с со-

лидной финансовой поддержкой, зарегистрированная в Делавэре.

— Я уезжаю посмотреть, как компания справляется с делами в Штатах, и затем расскажу вам намного боль-

ше, — сказал Ронни. — Это превосходная сделка для ва-

ших клиентов и тест для ведения дел с "Джеймисон Пэйн".

—Мы разбросаем этот товар, а потом проведем зимний отпуск в горах, — усмехнулся Санни. — Мы платим 10 процентов комиссионных по всем проданным акциям, так что все вы на этом разбогатеете.

Это ровно в пять раз больше комиссионных "Нью маркет секьюритиз" за проданные спекулятивные акции по самой высокой ставке. Джон почувствовал познание.

—Где котируется эта компания? — спросил он.

—Она торгуется через "Пинк шитс", внебиржевую котирующую службу в США, где выросли многие великие американские компании. — ответил Санни.

Дилеры начали готовить своих клиентов для покупки, хотя пока еще знали о "Скэйлстоун ойл энд гэз" немного.

—Я сообщу вам все, что вы должны знать, как только увижу компанию, — повторял Ронни. А в остальном дилеры проводили много времени бездельничая, поскольку не имели возможности для продажи других акций. Компьютеры еще не установили.

— Мы планируем установить для вас дилинговое оборудование, — пообещал Ронни, выдавая дилерам их следующий успокаивающий ежемесячный чек на 3.000 фунтов. — Не все сразу, наберитесь терпения.

Дилеры провели в пользу "Скэйлстоун ойл энд гэз" столько неопределенных разговоров, сколько смогли. Затем начали просто тянуть время, приходить на работу с опозданием. Всех шокировала статья в воскресной газете, в которой "Джеймисон Пэйн" упоминалась как одна из нескольких брокерских фирм, попросивших, но еще не

получивших членство на Лондонской фондовой бирже.

—Мы думали, что "Джеймисон Пэйн" — член фондовой биржи, — сказал Джон, обращаясь Ронни. Дру-

гие дилеры согласно зашумели.

—Да она практически им является, — ответил Ронни. — Один из наших финансовых спонсоров приезжает поговорить с вами об этом.

202

Новое начало

После обеда Джон представил дилерам Джека Пейна, широкоплечего краснолицего мужчину средних лет. Джек смотрел в дилинговый зал своими карими глазами, излучавшими тепло из-за очков в золотой оправе:

—Я занимаюсь финансовой поддержкой этого предприятия, потому что я верю во всех вас. Я консуль-

тант, поэтому вы не найдете меня в списке директоров.

Но я в курсе всех дел и буду появляться в этом офисе

весьма часто. Если кому-то потребуется моя помощь,

заходите без стеснения. Я занимаюсь брокерскими опе-

рациями на фондовом рынке в течение 25 лет.

—Когда "Джеймисон Пэйн" сможет получить членство на фондовой бирже? — спросил Алан.

—Я как раз подходил к этому. Вам будет приятно узнать, что членство оформят через пару недель. Три максимум. Осталось совсем чуть-чуть бумажной работы.

Некоторые дилеры знали о репутации Джека. На протяжении предыдущих двух десятилетий он поддерживал внушающие доверие брокерские фирмы в разных частях света. В каждом случае компания продавала международным инвесторам акции некотируемых компаний и затем прекращала торговать. Все, купившие эти акции, обнаруживали отсутствие для них рынка. Джек на несколь-

ко месяцев исчезал только для того, чтобы появиться за кулисами новой подобной фирмы в иной юрисдикции.

—Он известен как 'Акула Джек' и обладает талантом выжимания денег из биржевых спекулянтов, — объявил Ронни дилерам позднее.

Дилерам было трудно поддерживать интерес своих клиентов к предстоящей сделке с "Скэйлстоун ойл энд гэз", потому что они не могли назвать дату ее регистрации. Они отправили своим клиентам бланки клиентских соглашений для заполнения до начала ведения дилинговых операций согласно Закону о финансовых услугах. Некоторые клиенты не ответили.

—В "Нью маркет секьюритиз" сказали, я не должен иметь никаких дел с вашей фирмой, — сообщил Джону один клиент.

203

Александр Дэвидсон

Ронни это обеспокоило.

—Надо выяснить, что говорят о нас дилеры "Нью маркет секьюритиз". Кто позвонит в компанию, представившись клиентом, и поговорит с дилером?

Вызвался Джон. Часть его преподавательского опыта была связана со сценическим искусством, и он знал, как надо играть. Он позвонил в "Нью маркет секьюритиз", представившись Дэвидом Джедсоном, одним из своих собственных клиентов. Реальный м-р Джедсон отправился в длительный отпуск, навещая родственников в Австралии, чтобы отпраздновать уход на пенсию.

Джон дрожащим голосом попросил связать его с Джоном Аткинсоном. Его соединили с Артуром Джоунсом, 18-летним дилером. К тому времени, когда дилеры-перебежчики ушли, чтобы присоединиться к Ронни, он достиг высоких уровней бизнеса в продаже акций, о которых не знал почти ничего.

—Джон Аткинсон ушел из компании, сэр. — Парнишка брал ситуацию под контроль. — Теперь о его старых клиентах забочусь я. Не подскажите свое имя?

—Я Дэвид Джедсон, — продолжил Джон. Стараясь походить на своего клиента, он звучал ну точно на 35

лет старше. — Так Джон ушел? Он оставил кое-какие сообщения на моем автоответчике, но я уезжал в отпуск. Где он работает теперь?

— Он ушел в новую фирму немного сомнительную, — сказал Артур. — Я не удивлен, что он пытался связаться с вами. Не покупайте у него акции, если не хотите потерять все свои деньги.

— Звучит довольно мрачно, — сказал Джон. — До ухода на пенсию я работал в органах местной власти, и мне там и самому довелось натолкнуться на несколько тухлых яиц. Люди могут поддаваться искушению.

— Хорошо, что вам удалось вовремя поговорить со мной, сэр, — ответил Артур. — Ни о чем не беспокойтесь. Мы будем следить за вашим портфелем и сообщим вам о фирме Джона.

— Так как, вы говорили, она называется? — спросил Джон.

204

Новое начало

— Я еще не говорил, — ответил Артур. — Фирма пытается получить членство на фондовой бирже под названием "Джеймисон Пейн", но ничего из этого не получится, она, несомненно, предпримет новую попытку под другим названием.

— Не знаю, что и думать, — сказал Джон. — Пожалуй, я лучше подожду, пока не услышу, что скажет на это Джон.

— Мы рекомендуем акции очень интересной интернетовской компании, — сказал Артур. — Предлагаю и вам взять несколько. Вы на этом должны неплохо зарабатывать, и можете смотреть на это, как на пробу, захотите ли вы и в дальнейшем иметь со мной дело.

—Сегодня я не покупаю, — ответил Джон. — Пожалуйста, извините меня, но у меня назначена встреча. Он положил телефонную трубку и пересказал дилинговому залу то, что сказал Артур. Ронни поморщился.

—Вы, ребята, были там самыми умными дилерами. Не стоит вам терпеть, когда вас поливают грязью. Звоните своим клиентам и рассказывайте, что вы об этом думаете.

Дилеры стали советовать своим клиентам избегать любых дальнейших деловых отношений с "Нью маркет секьюритиз". Генри пошел еще дальше.

—"Нью маркет секьюритиз" находится под следствием в связи с обвинением в мошенничестве и, вероятно, недолго протянет. Пишите в эту фирму, требуйте ликвидировать любые позиции, которые вы у них держите. И не тяните с этим. Не обсуждайте свои действия с вашим тамошним дилером. Он будет пытаться удержать вас.

Некоторые клиенты поступали, как советовала "Джеймисон Пэйн", другие нет. Война на истощение между двумя фирмами распространилась на прессу. Ронни позвонил журналистам национальных газет и заявил, что "Нью маркет секьюритиз" сознательно проводила кампании по продаже акций компаний, бывших на грани краха. Внутри самой фирмы финан-

совый отдел негласно сообщал об этом отделу продаж, сказал он. Это стало нарушением так называемых китайских стен согласно Закону о финансовых услугах для предотвращения обмена между отделами информации, способной воздействовать на курс ценных бумаг. Ронни добавил, что он лично ничего не знал.

Одна национальная воскресная газета занялась расследованием этих обвинений и опубликовала серию статей. Поощренный этим интересом, Ронни посоветовал репортеру, работавшему над этим делом, позво-

нить Артуру Джоунсу, представившись потенциальным клиентом. Он дал ему полное имя молодого дилера, возраст и номер контактного телефона. Парнишка не устоит перед соблазном попытаться продать ему акции, сказал он. Если газета запишет звонок, она будет иметь у себя на пленке вводящую в заблуждение коммерческую легенду. Это сенсация, не так ли?

Позднее репортер перезвонил Ронни и сказал, что разговаривал с Артуром. Приманка сработала хорошо. Ронни дал ему некоторую подоготвленную информацию о "Нью маркет секьюритиз" и рассказал своим дилерам, что журналистское расследование репортера будет опубликовано. Генри удивился.

— Это показывает, как низко могут пасть журналисты. Они ничем не лучше нас.

В следующее воскресенье газета вышла со статьей, в которой репортер описывал, как позвонил Артуру Джоунсу, изображая из себя потенциального клиента. Артур насел на него в своем стиле.

— Поздравляю, — сказал он. — Вы позвонили нам в самый подходящий момент. Не вешайте трубку, если хотите стать миллионером. У меня тут есть акция, которую вы ждали всю свою жизнь...

Дилеры в "Джеймисон Пэйн" хохотали утром в понедельник, передавая друг другу газету со статьей. Легенда, которую наплел Артур Джоунс, не была типична для его фирмы, хотя Ронни убедил репортера в обратном. Дилеры Тэрри обычно работали в определенных

Новое начало

рамках, неуязвимых, хотя и довольно широких. Они впаривали акции только *квалифицированным* клиентам. Инцидент имел неожиданное продолжение. Ближе к вечеру Ронни ответил на телефонный звонок.

— Нам звонит Артур Джоунс, — объявил он дилинговому залу. Остальные затихли.

— Я не удивлен, что ты потерял работу, Артур, — сказал Ронни в трубку. — Не вини нас. Никакой дилер от-

сюда не подсылал к тебе журналиста. И совершенно

не-
возможно теперь присоединиться к нам. Мы
нанимаем
только этических, ответственных дилеров. — Он,
нако-
нец, смягчился. — Послушай, Артур, подожди
несколь-
ко недель, эта статья забудется, затем поспрашивай
ра-
боту в других брокерских фирмах. Ты это
переживешь.

Кладя телефонную трубку, он усмехнулся. Дилеры
закудахтали. Генри до конца дня улыбался.

— Так и надо этому маленькому выскочке.

Позднее Генри позвонила Салли-Энн, и он поболтал
с нею на отвлеченные темы. *"Если бы она могла видеть
всех нас теперь, ей стало бы не по себе"*, — подумал Джон.

Чем больше Джон обдумывал свою ситуацию, тем
виновнее он чувствовал себя по отношению к "Нью
маркет секьюритиз". Тэрри поддержал его, и как же он
отплатил ему? Кроме того, слишком много оставалось
без ответа вопросов о "Джеймисон Пэйн". Кто ее по-
кровители⁹ Удастся ли ей получить членство на фондо-
вой бирже? Как его клиенты отнесутся к тому, чтобы
иметь дело с новой фирмой? Действительно ли
"Скэйлстоун ойл энд гэз" хорошая акция?

Нина лаконично позвонила ему на работу, и он по-
чувствовал, что-то не так. Теперь они работали на кон-
курирующие компании и поэтому не разговаривали по
телефону долго. Договорилась пойти выпить прямо по-
сле работы.

Когда Джон подошел к симпатичному винному по-
гребку в Кенсингтоне, Нина уже ждала его, заняв осве-
щенный свечой столик на двоих в глубине помещения.

Нина подняла глаза и слабо улыбнулась, когда Джон приблизился. Ее лицо выглядело белым и заплаканным. Когда они распили бутылку кларета, она начала играть защелкой своей сумочки.

—Я ушла из "Нью маркет секьюритиз".

—Поздравляю, — сказал Джон. Он перестал замечать гул голосов вокруг них.

—Это к лучшему. Я слишком уж связывала свою жизнь с Тэрри.

—Ты научилась у него всему, чему могла, — ответил Джон.

—Если ты отдан в учение вору, научишься только красть. Тэрри — продувная бестия.

—Не более чем другие чемпионы нашего бизнеса, — сказал Джон.

—Я и не сомневаюсь. Но в отличие от других, Тэрри любит передавать свои секреты. Он размножается.

Я была его ученицей гораздо дольше, чем ты. Сначала я была очарована перспективой — и это моя ошибка.

С того дня, как я начала работать на Тэрри, меня засасывала черная дыра.

—Ты что-то недоговариваешь, — сказал Джон. Она сделала большой глоток вина и почти захлебнулась.

—Он непрерывно приставал ко мне. — сказала она Джон был поражен.

—Ублюдок женат на моей сестре.

—А зачем, ты думаешь, он помог Сандре получить работу по связям с общественностью? — пробормотала Нина. — Она уводила ее из дома.

—А ты с ним... не того?

Она покраснела.

—За кого ты меня принимаешь, Джон? Но мне пришлось немало пококетничать. Сдержать его потруднее подвигов Геракла. Тэрри пробовал очаровать меня, затем подкупить. В конечном счете, начал угрожать.

—Ты наполовину все это воображаешь, — сказал Джон. Но как-то неубедительно даже для самого себя.

—Очнись, Джон, — отрезала она. — Ты должен увидеть Тэрри таким, каков он есть. Несмотря на весь его

интеллект, он не больше, чем гангстер. Да еще и бабник

к тому же, и это его погубит.

—Ронни уже насолил ему, забрав лучших дилеров, — сказал Джон.

—Ронни не понимает, на кого лезет. Он только пользующийся признанием продавец, а Тэрри делец. Кроме того, "Джеймисон Пэйн" никогда ничего не добьется, пока связана с Акулой Джеком. Все, чего он касается, превращается в прах.

Джон сглотнул.

—Мне не следовало связываться с "Джеймисон Пэйн".

—Если бы ты знал, что она не член Лондонской фондовой биржи, ты пошел бы туда? — спросила Нина.

Джон покачал головой.

—Ронни обманул нас всех.

—Его учил Тэрри, — сказала она.

—Ронни сам по себе. Перестань наезжать на моего зятя.

—Контракт Тэрри с "Нью маркет секьюритиз" заканчивается в конце этого года, — продолжила Нина.

—Тогда он сможет торговать из дома, — сказал Джон. — Так же, как он советовал делать мне, если я ос-

танусь без работы.

—Если думаешь, что Тэрри удовлетворится этим, то ты мало знаешь своего любимого родственника.

Джон заказал вторую бутылку кларета и затем обед для двоих. Они засиделись в винном баре до позднего вечера. Выйдя на Кенсингтон Хай стрит, Джон почув-

ствовал, его клонит в сон. Нина поймала такси.

—Поскольку я живу так близко, то приглашаю к себе домой на чашку кофе.

Они оба вошли в дом.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Будьте настороже, если фондовую дилерскую фирму поддерживают сомнительные консультанты типа Джека Пейна.
- Если брокерам выплачивают исключительно высокие коммиссионные за продажу какой-то определенной акции, весьма вероятно, что причины этого носят сомнительный характер.
- Брокеры иногда лгут о своих конкурентах, чтобы закрепить за собой ваш бизнес.
- Финансовый отдел брокерской фирмы должен хранить информацию, влияющую на курс ценных бумаг, вне досягаемости отдела продаж. Но так называемые "китайские стены" не всегда предотвращают свободный обмен такой информацией между отделами.

22 Убийственная сделка

Нина провела Джона в многоквартирный дом эдвардианской эпохи, где она жила. В элегантном стальном лифте они поднялись в ее четырехкомнатную

квартиру в пентхаузе. Дом находился всего в нескольких минутах ходьбы от ярких огней Ноттинг-Хиллз-Гейтс, где все еще шумели толпы народу.

Внутри тишина. Стены недавно окрашены в бледных розовых и лимонных тонах, и бежевый ковер пружинил под ногами. Не было ни стульев, ни дивана, ни стола. На полу стоял телевизор "Сони".

— Как ты можешь догадаться, я здесь не слишком много бываю, — сказала Нина, вводя его в спальню. Она не стала утруждать себя кофе.

Открыв окно спальни и плотно задернув голубые шторы, она отбросила с сосновой двуспальной кровати сиреневое стеганое одеяло и разделась. Он последовал ее примеру. Она попросила его быть внизу, и он почувствовал блаженную беспомощность.

— Для меня ты по-прежнему ничего не знающий школьный учитель.

Потом она перевернулась. Джон оказался на ней, получив возможность контролировать свои действия. Он не торопился. Его беспокойство о "Джеймисон Пэйн" и "Нью маркет секьюритиз" исчезли. Он отдался экстазу, унесшему его далеко от материальных забот. Нина в постели казалась ему ближе, чем в роли складно говорящей МВА российского происхождения в дилинговом зале.

Когда все закончилось, Нина натянула одеяло на головы, и они стали целовать друг друга в потной духоте. Скоро Джон уснул. Когда на следующее утро он проснулся, Нина была почти одета. Он присоединился к ней на кухне, и она сделала ему кофе.

— Ты заставил меня понять всю глубину моего возмущения Тэрри, — сказала она.

—Как бы мы не относились к этому человеку, он одержим властью, — продолжил Джон.

—Не думай, что ты сам о нем больше не услышишь, Джон. Тэрри никого не боится — кроме журналистов-

следователей, таких как твой бывший зять.

—Питер Батлер теперь работает в контролируемом журнале.

—Его независимые статьи по-прежнему остры, — сказала Нина. — Леопард никогда не меняет своих

пятен.

—Что-то давно я с ним не пил.

По чистой случайности, парой дней позже Ронни и его дилеры обсуждали, каким еще журналистам они могли бы скормить вредную информацию о "Нью маркет секьюритиз". Джон позвонил Питеру, чтобы вывести, что он думает.

Питер, казалось, был рад его звонку. Он слышал о компании "Джеймисон Пейн" и что в ней работали исключительно перебежчики из "Нью маркет секьюритиз". Он также регулярно пописывал в сатирический еженедельник "Инсайдер" и мог нападать там на "Нью маркет секьюритиз". Хотя Тэрри и устроил его на его нынешнюю работу, он не чувствовал никакого конфликта интересов.

—У журналистов-следователей есть любимая поговорка "если ты не можешь дать человеку пинка, когда он упал, то когда вообще ты сможешь пнуть его?"

При поддержке своих коллег по дилерскому залу Джон начал подбрасывать Питеру информацию. В "Инсайдере" стали появляться анонимные истории. Жур-

налист представил Ронни и его команду дилеров, как сбежавших из тисков воровского заведения, управляемого Тэрри и поддерживаемого фирмой "Старберг Ла-

мли". Тэрри пригрозил "Инсайдеру" судебным преследованием, но газета высмеяла его за это. Он так и не дал ход делу.

Дилеры в "Джеймисон Пейн" по-прежнему по большей части не работали. Ронни отправился в Калифорнию, чтобы в течение недели встречаться с Санни и посмотреть, что представляет собой "Скэйлстоун ойл энд гэз" в действии, а потом рассказать дилерам об этой компании, и тогда можно было начать продавать ее акции.

Дилерам, привыкшим к безделью, все это казалось делом весьма отдаленным. Они начали играть в офисный крикет, используя картонные ворота и теннисный мяч. Если бы не 3.000 фунтов в месяц, Джон и все остальные дилеры давно бы ушли. Акула Джек появлялся в офисе, но ни разу даже голову в дверь дилерской комнаты не просунул.

В понедельник на следующей неделе в офисе с утра пораньше появился сияющий Ронни.

— Меня поселили в пятизвездной гостинице в Сан-Франциско. Все передо мной стелились. Санни показал свои роскошные офисы в городе. У него куча красивых молодых девочек, исполняющих каждую его прихоть. Они были полностью предоставлены в мое распоряжение любым вообразимым образом.

Это произвело впечатление на дилеров, но им было нужно нечто большее.

— Что ты выяснил о "Скэйлстоун ойл энд гэз"? — спросил Алан.

— Меня прокатали над месторождениями нефти Скэйлстоун в частном реактивном самолете, и управляющий компании по ходу дела сделал для меня частную презентацию, — ответил Ронни. — Компания имеет ценные права на бурение на такой большой территории. Это большой бизнес.

Джон хранил молчание. Ронни немного говорил по сути, но его энтузиазм был заразителен. Он знал, Ронни, хотя и не особенно скрупулезен, отнюдь не дурак.

— Это великолепная сделка для ваших клиентов, — продолжил Ронни. — "Скэйлстоун" должна здорово вырасти. На нынешней ранней стадии ваши клиенты смогут приобрести акции дешево.

Позже он объявил дилерам, что операция по продаже акций "Скэйлстоун" начнется на следующей неделе, и раздал обычные чеки на 3.000 фунтов.

— Это последний раз, когда вы получаете плату за ничегонеделание.

На той же неделе в "Джеймисон Пэйн" пригласили повараху Джейн. Невысокая 25-летняя девушка с короткими выющимися каштановыми волосами должна была каждый день готовить завтраки, а также ланч для тех, кто развлекал клиентов в столовой офиса.

Кроме того, появился охранник Рой. Здоровый дегтина в синей униформе должен был не пускать тех, кому не положено. В какой-то момент Джон спросил себя, не превосхищает ли фирма прибытие озлобленных клиентов или кредиторов, затем отогнал эту мысль. Многие фондовые дилерские фирмы, включая "Нью маркет секьюритиз", нанимают охранников — просто для порядка.

Тем временем дилеры всю названивали своим клиентам, рассказывая о том, что Генри назвал "большим кушем".

— Акции "Скэйлстоун ойл энд гэз" размещаются в частном порядке, — сказал Ронни. — Это будет быстрая спекулятивная операция, своего рода приветствие вашим клиентам от "Джеймисон Пэйн". Если они будут быстро поворачиваться, то успеют купить по 6,00 долл. Через месяц продать по 7,25 долл.

Дилеры сообщали клиентам эти условия и советовали своим клиентам в следующий понедельник утром в половине девятого или чуть позже находиться у телефона, чтобы участвовать в размещении акций. Бы-

ло бы еще проще, если они разместили бы свои ордера заранее.

— Возьмите "Скэйлстоуна" на 12.000 фунтов, — сказал Алан Роберту Масгроуву. — Я знаю, что это в три раза выше вашего обычного размера инвестиции, но вы свяжете деньги только на месяц.

С подобным же рвением Генри стремился уговорить на предстоящую сделку Салли-Энн.

—Бери на это все свои свободные деньги из строительного общества.

Джон хотел инстинктивно вмешаться, но мысленно пожал плечами. Салли-Энн больше не его девушка. Кроме того, он не мог логически обосновать, почему акции "Скэйлстоун ойл энд гэз" не принесут обещанной прибыли.

Исходя из этих же соображений, он считал возможным представлять будущую сделку своим собственным клиентам. Они не проявляли ни особого энтузиазма, ни подозрения. Указываемый лимит краткосрочной прибыли создавал впечатление, что, даже если сделка и не особенно привлекательна, она добросовестна.

—Я сделаю только 1,25 долл., — сказал один клиент. — Вряд ли это заслуживает внимания.

—Это больше, чем вы сделаете, оставив свои деньги на депозите в строительном обществе, — сказал Джон.

—Что, если обменный курс пойдет против нас?

—Мы подождем, пока он снова не станет благоприятен прежде, чем продавать ваши акции, — сказал

Джон.

Некоторые из клиентов Джона спрашивали, могут ли они оплатить сделку двумя или тремя отдельными чеками от различных строительных обществ. Джон ответил, что да, при условии оплаты без задержки.

В глубине души Джон чувствовал себя неловко, пересказывая клиентам легенду, данную ему Ронни. В отличие от большинства своих клиентов, он не совсем в нее верил. Лакмусовым тестом служило, будет ли он лично

покупать эти акции? Ответ был "нет". Он испытывал бо-

лезненное ощущение, что купившие акцию клиенты не смогут ее продать месяцем позже, как обещалось.

Джон говорил себе, это не его проблема. "Джеймисон Пэйн" отвечала за то, чтобы давать ему добросовестные предложения по инвестированию. Его работа состояла только в продаже акции. Но ради собственного спокойствия он спросил Ронни, действительно ли клиенты, вкладывающие капитал в "Скэйлстоун", смогут продать акции через месяц. Дилинговый менеджер за верил его в этом.

Джон все еще испытывал сомнения. Стараясь отбросить их подальше, он стал особенно напорист с клиентами. Честно говоря, ему вообще очень хотелось снова начать вести дела со своими клиентами, и это, возможно, оказывалось сильнее его суждения. Он не пользовался своими коммерческими навыками в течение нескольких недель. Они немного заржавели. 10-процентные комиссионные со всех проданных акций также немало соблазняли.

В понедельник, когда должно было начаться размещение акций, дилеры пришли на работу к семи часам. Ронни немного поговорил о "Скэйлстоун ойл энд гэз" и ее бизнес-плане.

— Но вашим клиентам не нужно знать всю эту муть. Если они захотят слишком глубоко погрузиться в технические детали, напомните им, что держать акцию придется только в течение месяца.

Джон вспомнил комментарий Уоррена Баффетта об инвестиционной политике его собственной инвестиционной компании "Бёркшир Хатавэй":

— Если вы не хотите держать акцию в течение десяти лет, даже не думайте о том, чтобы владеть ею в течение десяти минут. Мы намерены владеть навсегда компаниями, которые мы покупаем.

Очевидно, Баффетт не стал бы вкладывать капитал в "Скэйлстоун", — заключил он.

— С другой стороны, успешные трейдеры, включая

Тэрри, покупали и продавали акции в рамках коротких периодов времени, и часто с прибылью, — возразил он сам себе.

Сейчас, однако, не время взвешивать за и против "Скэйлстоуна". Повариха Джейн внесла подносы с яйцами, беконом, сосисками и поджаренным хлебом и стопку нагретых тарелок. Было также две стойки с тостами и полный кофейник. Дилеры набросились на еду.

— В "Нью маркет секьюритиз" у нас такого никогда не было, — сказал Генри.

Ронни услышал его и улыбнулся.

— И при этом вы не получали по своим сделкам коммиссионные в 10 процентов.

Когда дилеры взялись за телефонные трубки, все снова стало так, как в былые дни в "Нью маркет секьюритиз". Сделки следовали одна за другой. Джон обнаружил, что его клиенты сидели и ждали у телефонов столь же возбужденные, как и он сам. В большинстве случаев дилерам оставалось только закрывать заранее согласованные продажи. Джон сумел убедить некоторых клиентов увеличить — иногда удвоить — суммы, обговоренные ранее. Несколько клиентов сами попросили об этом.

Джон слышал, как рядом с ним Генри убеждал Салли-Энн увеличить свою инвестицию в "Скэйлстоун" с 5.000 до 10.000 фунтов. Генри положил трубку и рассмеялся.

— У твоей бывшей девушки есть сила духа, а также немного свободных денег. Эта инвестиция — проверка. Если все получится, она даст мне в управление портфель своего покойного отца.

— Не радуйся раньше времени, — сказал Джон.

Тем временем Алан, улыбаясь, заполнял еще одну форму сделки.

— Роберт Масгроув только что подтвердил свой ордер на акции стоимостью двенадцать штук.

К середине утра дилеры пристроили акций на 1,2 мил-

лиона фунтов — рекорд даже по их стандартам. Во время ланча все отправились в местный винный бар. В момент триумфа они забыли все проблемы. Больше уже не казалось важным, что "Джеймисон Пэйн" не член фондовой

Александр Дэвидсон

биржи и что оборудование для дилинга акциями, котируемые в Великобритании, еще не установлено.

— Деньги — единственное, что имеет значение ("Money talks, waffle walks"), — заключил Ронни, когда они подняли за свой успех бокалы с шампанским.

После обеда Джек пришел в дилинговый зал с маленьким человечком в сером костюме и представил его как Пола Уайта — морщинистого и сутулого, вдвое старше дилеров. Он был управляющим директором фирмы "Уайт инвестментс", специализировавшейся на инвестициях в паевые инвестиционные фонды. Его фирма, работавшая уже десять лет, имела несколько тысяч клиентов.

— Мы сделали м-ру Уайту предложение, от которого он не может отказаться. Мы вливаемся в его компанию, — объявил Джек. — Мы не можем дольше ждать членства на фондовой бирже. Вместо этого мы теперь, согласно Закону о финансовых услугах, будем считаться частью "Уайт инвестментс". Можете сообщить своим клиентам, что "Джеймисон Пэйн" изменила свое название на "Уайт инвестментс". Они будут получать контрактные извещения под новым названием компании.

Пол Уайт выступил вперед.

— Я рад присоединиться к новой команде. Улыбка его была натянутой. — Мой офис прямо по коридору.

Буду рад помочь каждому, имеющему дело с моими старыми клиентами.

— До этого пока дело не дошло, — сказал Ронни. — В данный момент пусть каждый концентрируется на своих собственных клиентах.

Гром грянул уже на следующее утро. Джону позво-

нил Питер Батлер от имени национальной воскресной газеты. На сей раз "Уайт инвестментс" была для него не источником информации, а целью.

— До нас дошли некоторые жалобы в связи с "Скэйлстоун ойл энд гэз". Что это за компания?

Сколько вы выручили от продажи ее акций?

— Поговори лучше с Ронни, — сказал Джон.

218

Убийственная сделка

Ронни сначала попробовал приветствовать Питера как старого друга. Когда это не сработало, стал краток.

— Ты, должно быть, общался с дилерами из "Нью маркет секьюритиз", — предложил он. — Не будешь же ты верить тому, что *они* говорят.

Наступила продолжительная тишина, пока Ронни слушал.

— Нет, мы не продавали акции "Скэйлстоун", — сказал он. — Мы только принимали ордера. Ты ведь не собираешься срывать нам эту сделку, не так ли? Наши юристы будут следить за тобой.

Он бросил трубку.

— Некоторые наши клиенты говорили о сделке "Скэйлстоун" с "Нью маркет секьюритиз". Теперь эта фирма натравила на нас прессу. Мы должны будем пересидеть это. Старайтесь не говорить по телефону с незнакомыми людьми.

Двумя днями позже "Уайт инвестментс" получила свежееотпечатанные проспекты размещения акций "Скэйлстоун". Глянцевый бледно-желтый документ был полон предупреждений о риске.

— Пошлите это прямо сейчас каждому, кто купил акции, — неважно, заплатили они или нет, — сказал Ронни. — Это прикроет нас.

Чеки от инвесторов уже прибывали — одни позже, другие раньше. Питер больше не звонил в "Уайт инвестментс", но его газета опубликовала статью "Избегайте Скэйлстоуна. Питер обрисовал компанию как слишком спекулятивную, что в его устах было эффе-

мизмом для рэкета.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Иногда жулик предлагает лишь скромную прибыль, и дело кажется правдоподобным.
- Инвестируя в спекулятивные акции, не вкладывайте слишком много денег.

219

23 Восстание в рядах

На следующий день многие из дилеров опоздали на работу. Статья Питера Батлера повсюду посеяла сомнения относительно "Скэйлстоун ойл энд газ". Это прокололо рекламный пузырь, используя который они проталкивали акции.

—Питер Батлер двуличен, — сказал Ронни. — Только что он нападает на "Нью маркет секьюритиз", а в следующую минуту на нас. Такова вот журналистика.

— Наши клиенты этого не понимают, — сказал Алан. — Они начали жаловаться.

Ронни пожал плечами.

—Ну, и что тут нового? В "Нью маркет секьюритиз" мы иногда сталкивались с грязью со стороны прессы.

Это может работать на нас так же, как и против нас. Это

привлекает внимание к нашей фирме, да и не каждый

верит тому, что говорит какой-то газетчик. Клиент, от-

давший свои деньги, отказывается признать, что совер-

шил ошибку.

—Тем не менее некоторые клиенты попытаются ан-

нулировать сделку, — заметил Джон.

—Для большинства уже слишком поздно, — улыбнулся Ронни. — Мы уже обналичили их чеки. Все равно

старайтесь ублажать этих спекулянтов. Напомните,

эта сделка краткосрочная. Каждый, вложивший день-

ги, захочет поверить вам.

Как оказалось, большинство клиентов Джона, купивших "Скэйлстоун", не стали звонить ему по поводу статьи. Весьма вероятно, многие и не видели ее. А один

клиент, коммерческий директор фирмы по продаже автомобилей, позвонил немедленно.

—Это неправда, так ведь? — почти умолял он.

—Журналист рассмотрел все под неправильным углом, — ответил Джон. Но он чувствовал все меньше

уверенности, что клиенты смогут продать акции с обе-

щанной им небольшой прибылью. Он передал свою

озабоченность Нине,

—Ты должен выбираться оттуда.

—Это не так-то просто, — возразил Джон. Бросить работу было для него анафемой. Он предпочел бы вы-

ждать по крайней мере несколько недель, пока его кли-

енты не продадут свои акции. Кроме того, ему все еще

не выплатили весьма приличные комиссионные.

В дилинговом зале Ронни подстегивал дилеров продавать еще больше.

— Все вы почиваете на лаврах и даже не пытаетесь что-то сделать. Учтите, что безработных дилеров сейчас хоть пруд пруди, так что лучше оправдывать свое присутствие здесь.

Санни сохранял спокойствие. На собрании, во время которого руководство накручивало дилеров, он представил новую тактику продаж.

— Скоро мы устроим в одной из центральных лондонских гостиниц развлекательный вечер для ваших

клиентов. Накормим и напоим их, а "Скэйлстоун" ор-

ганизует презентацию.

— Рели ваши клиенты еще сомневаются, это шанс убедить их, — предложил Джек. — А если они уже купи-

ли акции, то смогут приобрести еще.

— Каждый дилер должен пригласить на прием по крайней мере десять клиентов, — сказал Ронни.

—
А лучше намного больше.

До настоящего времени дилеры, занимаясь продажей акций, вели переговоры с клиентами преимущественно по телефону, не встречаясь с ними лицом к лицу. Это обеспечивало определенную дистанцию и оказывалось очень кстати, если сделка выходила боком. Развлекательный вечер означал непосредственный

221

Александр Дэвидсон

контакт. Джон предположил, что это может содействовать укреплению доверия со стороны клиентов. У Ронни были и свои собственные планы.

— Наша компания нуждается в свежих силах.

Он позвонил Нику Нунану, пригласил его на вечер и попросил привести с собой нескольких дилеров. Он узнал от Ника, что Нина ушла из "Нью маркет секьюри-

тиз", и позвонил ей домой, чтобы пригласить. Гости могли воочию увидеть, как работает "Уайт инвестменте" и, возможно, позднее поступить на работу в фирму. Нина сказала Джону, что приняла приглашение.

—Хочу посмотреть, чем ты занимаешься.

В назначенный вечер клиенты прибыли в гостиницу и попали в большой зал для приема. Они брали бокалы с шампанским у снующих вокруг официантов и болтали со своими дилерами о фондовом рынке. Ник Нунан привел четырех своих лучших стажеров и оставался с этим окружением в углу комнаты, поскольку рекламировать "Уайт инвестментс" было не их делом. Джон никого из них не знал.

Но Роберта Масгроува он не мог спутать ни с кем. Учитель экономики смотрелся неуместно в своем коричневом кожаном пиджаке и мешковатых серых брюках. Он болтал с Аланом. Молодой человек слушал с тактом, которого никогда не проявлял, будучи учеником. Оба курили. Пообщавшись со своими собственными клиентами, Джон подошел и обменялся рукопожатием со своим прежним коллегой.

—Ты совсем не изменился, Роберт.

—Я как раз говорил нашему юному другу, что он восстановил мою веру в фондовый рынок, — сказал Роберт.

— Я покупал акции и прежде, но толку от этого не было. На сей раз я научился делать кое-какие деньги.

—Как тебе нравится "Скэйлстоун ойл энд гэз"? — спросил Джон.

Роберт выпустил в воздух кольца дыма.

—Она немного спекулятивна, но я ведь продам акции через месяц, — ответил он.

—Стоило бы прикупить несколько больше, — предложил Алан.

—Ты только послушай этого шустрого юного диле-

ра, Джон, — сказал Роберт. — Вы оба занимаетесь захватывающим бизнесом. Конечно, это не настоящая работа, как преподавание в школе. Но вы сами прокладываете свой путь в мире. Молодцы.

Он потянулся к пепельнице, потушил сигарету и зажег новую. Нахмурившись, он посмотрел на Алана.

—Я инвестировал все свои свободные деньги. Я, конечно, не ожидаю чудес от моих акций. Но, если что-нибудь пойдет ужасно плохо, именно тебе придется за все отвечать.

Джон отвернулся. Жадность Роберта могла погубить его, причем в его случае не впервые. Но, предупредив его, он вызовет раздражение у всех присутствующих, особенно у Алана. Тех, кто близок к нему, Джон предупредит, несмотря ни на что, сказал он себе, глядя на Салли-Энн, болтающую с Генри в нескольких футах от него. Она выглядела изящно в зеленом атласном вечернем платье с низким вырезом. Он хотел закричать, что главная цель Генри — как и его собственная — заработать огромные комиссионные на проталкивании акций.

С облегчением он увидел Нину, разговаривающую с Ронни, и направился к ним.

—Нина подумывает присоединиться к нам, — сказал дилинговый менеджер.

—Не гони, — ответила Нина. — Когда увижу презентацию, тогда и приму решение.

—Не бери в голову, что наговорили тебе о нас в "Нью маркет секьюритиз", — сказал Ронни.

—Я пробую развязаться с этой компанией, как уже сделали все вы, ребята. Но Тэрри слишком могущественный человек.

Ронни улыбнулся.

—Мы его не боимся.

—Это потому, что ты дурак, — сказала Нина.

Все двинулись в аудиторию на презентацию. Генри сопровождал пару своих клиентов. Джон подошел к Салли-Энн. Она улыбнулась.

—Я все спрашивала себя, когда же мы сможем поговорить друг с другом.

Джон уселся с нею в задних рядах. Салли-Энн не знала об акциях абсолютно ничего. На его взгляд, ей вообще не стоило сюда приходить.

На сцене улыбающийся Санни представил Джеймса Дэйла, управляющего директора "Скэйлстоун ойл энд гэз" — канадца, проработавшего в нефтяном бизнесе 38 лет. Джим даст обзор состояния дел компании, сказал Санни, растягивая слова.

Дэйл, тощий человек шести футов роста с ровно зачесанными назад седыми волосами и морщинистым лицом, представил серию слайдов, снятых с воздуха. Он прокомментировал их как ключевые территории, на которых "Скэйлстоун" вела разведку в разных регионах Америки, а потом быстро заговорил о нефтяном потенциале, тыкая указкой в те или иные области.

В конце 45-минутной презентации Салли-Энн локтем подтолкнула Джона.

—Этому парню не мешало бы научиться говорить. Джон улыбнулся.

—Не вкладывай больше своих денег в эту компанию. У нее перехватило дыхание.

—Что ты имеешь в виду, Джон?

Джон пожал плечами. В конце презентации он присоединился к Нине, отвез ее домой в такси и остался на ночь.

—Я в тебя влюбляюсь, — сказал он ей в постели.

—Хорошо, — засмеялась она.

На следующий день на работе дилеры подтвердили, что развлекательный вечер принес бизнеса на несколько сот тысяч фунтов.

—Мы здорово раскрутили этих мелких биржевых спекулянтов, — хохотал Ронни. Джон чувствовал тош-

нотворное отвращение. Оно не рассеялось, когда Ронни вручил ему чек на 12.000 фунтов, его заработок за предыдущий месяц.

Генри, чей комиссионный чек оказался побольше, рассмеялся:

— Да хватит тебе переживать. Деньги-то настоящие, верно?

Но дилеры задавались вопросом: откуда появятся следующие чеки комиссионных? Они все еще не имели стандартного дилингового оборудования. Это означало, что они не могли уговаривать клиентов продавать другие акции, высвобождая тем самым капитал для дальнейших инвестиций.

Вскоре решение нашлось. Санни снабдил дилеров легендой для продажи облигаций "Скэйлстоун ойл энд гэз". Она представляла облигации как инвестицию с фиксированным доходом, обеспеченным активами компании, предлагавшую гарантируемый доход в 10 процентов годовых.

В то же время Джек распространил сведения о портфелях давнишних клиентов "Уайт инвестментс". Джон взглянул на компьютерные распечатки. Каждый из этих клиентов держал акций паевых инвестиционных фондов на суммы между 10.000 и 30.000 фунтов. Все эти годы фонды устойчиво росли в цене.

— Это ваши самые легкие деньги, — объявил Ронни дилерам. — Звоните этим клиентам и уговорите перевести средства из паевых фондов в облигации "Скэйлстоун ойл энд гэз". Говорите, что работаете с м-ром Уайтом и что его фирма рекомендует данный ход.

Дилеры, какими бы закаленными некоторые из них не были, колебались.

— Вы знаете то, что вы должны сделать, так что вперед, — сказал Ронни. — Любой, кому это не по душе, пусть лучше катится домой.

Дилеры все еще колебались. Джек выступил вперед.

— Это небольшой смазка, — прохихикал он и показал дилерам шесть 50-фунтовых банкнотов. Он прикрепил их к стене. — Первые шесть дилеров, заключившие сделку, получают по 50 фунтов, — пообещал он.

Но и тогда дилеры колебались. Генри усмехнулся Джону, который тут же опустил глаза.

— Давайте же, — закричал Ронни. — Если вы конвертируете в одной сделке 30.000 акций паевых фондов, вы сделаете 3.000. Это займет 30 секунд. Вам никогда не придется снова разговаривать с этими клиентами. Так что, если хотите неприлично разбогатеть, иметь три дома, три машины и классный отпуск на Карибах, садитесь на телефоны.

Наконец-то дилеры начали шевелиться. Включившись в разговор с новыми клиентами, они утратили свое немногословие. Клиенты — главным образом люди отставные — хотели лишь знать, что Пол Уайт одобрил сделку. Как только дилеры заверяли их, они не оказывали никакого сопротивления.

— Если вы думаете, что так лучше, переводите средства.

Джон закрыл несколько сделок и выскользнул из дилерской комнаты. Офис Пола Уайта был дальше по коридору. Джон коротко постучал и вошел. Уайт поднял глаза от компьютера.

— Вам известно, что мы советуем вашим старым клиентам продавать акции паевых фондов и перемещать капитал в облигации "Скэйлстоун ойл энд гэз"? —

спросил он.

— Вы не должны делать этого, — ответил Уайт. — Это не входило в сделку. Я займусь этим.

— Я не хочу, чтобы прозвучало мое имя.

— Я полностью вас понимаю, — сказал Уайт.

Когда Джон возвратился в дилерский зал, Ронни спросил его, сколько бизнеса он сделал на облигациях.

— Пока немного. Клиенты, кажется, не очень хотят с этим связываться.

— А Генри говорит совсем иначе, — резко возразил Ронни.

Вскоре в дилерскую комнату вошел Пол Уайт. Он весь дрожал. Обменявшись несколькими словами с

Ронни, он ушел, хлопнув дверью.

226

Восстание в рядах

— Уайт требует прекратить работать с его старыми клиентами, — усмехнулся Ронни.

Генри хмыкнул.

— Он выглядел так, как будто его хватит удар.

— Не обращайтесь внимания на старого дурака, — посоветовал Ронни. — Продолжайте продавать.

Но Уайта было не так-то легко запугать. На следующий день Алан позвонил одному из клиентов "Уайт инвестментс", для которого он недавно продал акции одного паевого инвестиционного фонда и реинвестировал выручку в облигации "Скэйлстоун". Он хотел провернуть такой же фокус с двумя другими инвестиционными фондами клиента. Клиент бросил трубку, оборвав Алана на полуслове.

Алан повернулся к дилерам.

— Пол Уайт отменил сделки по продаже и реинвестиции, заключенные мною с этим клиентом, — пожаловался он. — Вероятно, он сделал это и со всеми остальными. — Дилеры обзвонили и проверили клиентов, для которых ранее заключили сделки. Как и предполагалось, все сделки оказались аннулированными.

Дилеры пришли в ярость из-за потери комиссионных.

— Кто же накапал Полу Уайту? — возмущались они. К облегчению Джона, никто не заподозрил его в причастности к этому делу, кроме Генри, державшего язык за зубами.

- М-р Уайт сам до всего докопался. — заключает Ронни. — Он старый прожженный делец. Забудьте о его клиентах. Нам они не нужны.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Как инвестор не позволяйте жадности исказить ваше суждение.

- Не переключайтесь с одной инвестиции на другую, если

24 Вереница лжи

Хотя продажи облигаций "Скэйлстоун ойл энд гэз" аннулировали, дилеры продолжали продавать дополнительные акции. Но это длилось недолго. Через месяц после заключения первых контрактов на покупку акций начали звонить многие акционеры, чтобы продать их, как было условлено.

—Сейчас это невозможно, — отвечал Ронни дилерам. — Ссылайтесь на технические трудности или на

обменный курс доллара.

—Подождите еще чуть-чуть, — говорили дилеры клиентам. — Мы сообщим, когда будет лучше продать.

На первых порах большинство клиентов успокоились. Чтобы отбиться от немногих клиентов, настаивавших на немедленной продаже, некоторые дилеры ввали, что курс акций "Скэйлстоун ойл энд гэз" быстро растет и уже достиг уровня 9 долл. и выше: Подождите, пока он вырастет еще больше.

Джон был шокирован, оказавшись запутанным в сети обмана. Казалось, его клиенты никогда не смогут продать свои акции "Скэйлстоун", но вдруг появилось возможное решение.

Ронни объяснил, что Ник Нунан устал вечно быть временно исполняющим обязанности менеджера дилингового зала в "Нью маркет секьюритиз" и вскоре присоединится к "Уайт инвестментс", и приведет с собой четырех новых дилеров, сопровождавших его на презентации "Скэйлстоун".

— Эта новая команда будет продавать "Скэйлстоун ойл энд гэз", — сказал Ронни. — В результате вы сможете обеспечить этих ребят акциями, выкупая их у своих клиентов. Затем вы будете заставлять своих клиентов реинвестировать в новые акции.

Дилеры испытали облегчение от этой перспективы, и большинство готовы были помалкивать, как Ронни убедил их продавать "Скэйлстоун" под видом краткосрочного вложения на сомнительном основании. Теперь надо было побудить новую коммерческую команду заниматься тем же самым.

— Однажды мы сплели паутину, чтобы заполучить в нее вас, — хмыкнул Ронни. — Теперь мы сплетем ее снова.

Двумя неделями позже акционеры "Скэйлстоун" начали паниковать. Когда они будут продавать? Они постоянно названивали дилерам, чтобы сказать, что хотят избавиться от акций немедленно. Телефонистка фирмы, пухлая 25-летняя австралийка, находила это забавным. Она, как правило, ставила расстроенных звонящих на "холд". Затем звонила дилеру клиента и сообщала его имя.

— Ты на месте? — спрашивала она.

— Не сегодня, — мог сказать дилер. — Сообщи клиенту, я в командировке.

Несколько клиентов прорвались мимо швейцара внизу и попытались попасть в офис. Однако охранник Рой не пустил незваных гостей, предлагая предварительно позвонить и договориться о встрече. Его глаза загорались от перспективы любой конфронтации.

Вскоре появился Ник Нунан со своими дилерами. Ронни забил ему голову ожиданиями высоких заработков, рассказав, что "Уайт инвестментс" продолжает

оформление членства на фондовой бирже, в котором отказали его предшественнице "Джеймисон Пэйн". На Ника эта сказка произвела впечатление, и он передал ее своим дилерам.

Ник обосновался со своей маленькой командой в отдельной дилерской комнате дальше по коридору и начал

Александр Дэвидсон

мотивировать своих дилеров. В результате последовали устойчивые продажи акций "Скэйлстоун ойл энд гз" между 10.000 и 15.000 фунтов в день от всей команды. Но в данный момент это был единственный доход фирмы.

Дело в том, что Джон и его коллеги отказывались работать, пока им не выплатят комиссионные по самым последним продажам, включая сделки, заключенные после развлекательного вечера. Ронни поощрял забастовку дилеров и требовал своих собственных отчислений.

—Мы не позволим Санни водить нас за нос.

Проблема состояла в том, что подписать все чеки для выплаты комиссионных должен был Санни, но он был в США, занимаясь каким-то другим бизнесом, и не сказал, когда возвратится. Ронни вносил деньги клиентов на обусловленные клиентские счета, но не имел к ним доступа. Ликвидные активы "Скэйлстоун" хранились якобы в конфиденциальном фонде в Лихтенштейне.

В разгар кризиса Джек появился в дилинговом зале и обратился к дилерам со спокойствием закаленного менеджера подпольной брокерской фирмы.

—Вы получите свои комиссионные, — пообещал он. — Это абсолютно верно. Санни может вернуться в любой день и немедленно решит эту проблему. Поэтому продолжайте продавать без малейшего беспокойства.

Продавцы в команде Ника ничего не знали об этом конфликте. Им и в голову не приходило, что им могут не заплатить. Джон беспокоился за них, да и за себя хотел отомстить. Однажды утром он зашел в их дилерскую комнату. Ник поздоровался с ним.

—Эй, Джон, заходи и покажи этой шпане, как продавать.

Джон поглядел вокруг. Дилеры затихли.

—На вашем месте я не убивался бы, продавая эти акции. Вам могут за это не заплатить.

Дилеры уставились на него удивленно. Ник вспыхнул.

Вереница лжи

—Ты демотивируешь мою команду, Джон. Убирайся отсюда.

—Наши комиссионные давно просрочены, Ник, — сказал Джон. — Вам что, нравится работать за спасибо?

Когда Джон вышел, Ник подбежал закрыть дверь.

—Не желаю снова видеть тебя в этой комнате, — завопил он.

Джон не торопился вернуться назад в главный дилинговый зал. Спешить было незачем. Он жалел Ника и новых дилеров. "Нью маркет секьюритиз" далека от идеала, но она всегда выплачивала дилерам их комиссионные и обеспечивала некоторое подобие ликвидного рынка для продаваемых акций. "Уайт инвестментс" не соответствовала даже этим стандартам. Поэтому дилеры должны были быть настороже, как и их клиенты.

Как раз тогда, когда Джон отчаялся получить от "Уайт инвестментс" какие-либо еще деньги, возвратился Санни и подписал пресловутые чеки. Дилеры вздохнули с облегчением.

—Вам следует правильно инвестировать свой доход, — сказал Ронни. — Нет ничего плохого в том, что бы послушаться доброго совета. К нам обратился с предложением независимый финансовый консультант. Он кажется ушлым парнем, поэтому я пригласил его поделиться с нами несколькими словами.

Барни Каллаган, независимый финансовый консультант, крупный мужчина лот 55, с красным лицом, говорившим, что он не чужд общения с бутылкой, не производил внушительного впечатления по сравне-

нию, например, с элегантным загорелым Санни.

Удобно устроившись в дилерской комнате Ронни, он обратился к Джону и его коллегам. Он владеет своей собственной фирмой, имеет много клиентов в Сити, включая нескольких из "Нью маркет секьюритиз", и находится здесь, чтобы предложить финансовые советы, которые дилеры не смогут получить в любом другом месте.

—Ваша приоритетная задача — сохранить свои деньги в целости и сохранности. Вы можете поместить их на

231

Александр Дэвидсон

оффшорный счет, что эффективно с точки зрения налогообложения. Для своих личных средств можно открыть номерной банковский счет в Австрии. В наши дни это надежнее в плане анонимности, чем счет в Швейцарии. Если совсем прижмет, я могу помочь вам изменить имя.

—Даже не думайте об изменении имени, пока работаете в "Уайт инвестментс", — сказал Ронни. — Но, на

всякий пожарный случай, расскажи нам побольше, Барни.

—Я могу показать, как юридически законно получить второй паспорт, который позволит вам исчезнуть из

страны, даже если ваш первый паспорт конфискован.

—Я никогда не слышал таких советов от финансового консультанта, — сказал Генри.

—Это потому, что их не учили говорить вам такие вещи, — презрительно усмехнулся Барни. — Существует

множество международных консультантов, дающих

подобные нетрадиционные советы, что даю я. Но вам

не следует спешить их использовать.

—А что так? — спросил один дилер.

—Многие из этих консультантов делают сумасшедшие деньги, грабя своих клиентов. Но по

очевидным
причинам никто не смеет жаловаться, — сказал Барни.

—
Некоторые продадут вам второй паспорт по
взвинчен-
ной цене, а он окажется фальшивым. Или он
может
быть выдан в стране, чьи паспорта плохо
принимаются
в мире. Фонды, в которые эти консультанты
посовету-
ют вам вкладывать деньги, могут управляться
сомни-
тельными оффшорными банками, которые
обанкро-
тятся. А те, кто за ними стоит, сольют ваши денежки
се-
бе в карман.

—Если вы сможете посоветовать нам, как получить
обещанные ими услуги, но не быть ограбленными,
мы

в долгу не останемся, — фыркнул Генри.

—Я могу дать вам и более обыкновенные советы, —
улыбнулся Барни. — Я готов всех вас принять
бесплат-
но. Вы ничего не потеряете оттого, что изучите
некото-
рые из этих возможностей.

232

Вереница лжи

Джон и другие дилеры почувствовали, что могли бы
воспользоваться его услугами и договорились об инди-
видуальных встречах с Барни.

Барни проводил встречу с Джоном в пустой комнате
офиса. Расспросив его о разных подробностях, он от-
метил, что Джон держал значительную сумму на высо-
кодоходном депозитном счете в строительном общест-
ве в ожидании возможности торговать акциями.

—Прямо сейчас у меня нет времени для торговли, —

признал Джон. — Я не смогу заниматься этим еще несколько месяцев или даже лет.

Пока Джон не начал торговать, Барни посоветовал ему реинвестировать деньги в паевые акционерные фонды.

—В конечном счете, обыкновенные акции выигрывают больше, чем облигации. Он привел данные недавнего исследования, свидетельствующие, что в течение 80-летнего периода государственные облигации дали реальный годовой доход только в 2,4 процента по сравнению с 8 процентами на обыкновенных акциях.

На второй встрече Барни порекомендовал несколько паевых фондов, управляемых ведущими менеджерами, которых он перечислил.

—За последние десять лет они были лучшими по производительности в своем секторе. Это позволяет рассчитывать, что и в будущем они обгонят остальных, хотя, конечно, гарантировать этого нельзя.

Джон записал его рекомендации.

—Я хочу сам проверить эти фонды. Если я решу действовать, мы снова об этом поговорим.

Вернувшись вечером домой, Джон задался вопросом, как купить рекомендованные акции паевых фондов, не отдавая огромные комиссионные в карман консультанта типа Барни. Когда заговорил об этом с Ниной, она рассмеялась.

—Если эти или подобные фонды действительно хороши, возможно, тебе стоит купить их. Но не через него. Почему бы не использовать вместо этого дисконтного брокера? Это экономит тебе сотни фунтов на комиссионных.

Александр Дэвидсон

—Как работают дисконтные брокеры? — спросил Джон.

—Они предложат тебе финансовые продукты по более низким ценам, — объяснила Нина. — Цены ниже

потому, что эти брокеры не дают тебе советов и поэто-

му не будут вычитать из розничной цены свои

полные
комиссионные.

Джон позвонил некоторым дисконтным брокерам. Через одну из этих фирм он купил акции двух паевых фондов, которые советовал Барни. А Барни он сказал, что пока не будет вести с ним дела. Барни, казалось, это совсем не беспокоило. Ведь многие другие дилеры "Уайт инвестментс" стали его активными клиентами.

Генри был взволнован советом, который дал ему Барни.

—Если "Уайт инвестментс" накроется, я открою кредитное агентство. Барни показал мне, как избежать с ним уплаты налогов.

—Это звучит не совсем законно, — сказал Джон.

—Все дело в использовании лазеек в системе, — ответил Генри. — Я никогда не буду оставаться ни в одной

стране достаточно долго, чтобы стать обязанным пла-

тить местные налоги. Я стану вечным путешественни-

ком, меняя страну проживания каждые несколько ме-

сяцев и забирая с собой свой кредитный бизнес. Для

этого мне нужно оформить гражданство, место посто-

янного жительства и адрес в различных странах. Барни

может устроить мне эти бумаги.

Тем временем некоторые клиенты "Уайт инвестментс" перешли к угрозам.

—Верните назад мои деньги или я обращусь к властям, и вам конец, — сказал Джону один молодой клиент. Дилеры тратили время на игру в карты, болтовню и личные телефонные звонки, если вообще появлялись в офисе. Они пытались придумать, как можно бы уйти из фирмы и, возможно, фондового рынка, но при этом продолжать зарабатывать много денег.

Неожиданно Тэрри позвонил Ронни и пригласил его на ланч. Ронни согласился немедленно.

— Интересно, не интересуется ли он покупкой "Уайт инвестментс"?

— Я думал, мы враги, — сказал Алан.

Ронни пожал плечами.

— Мы все занимаемся одним и тем же бизнесом. Тэрри, несомненно, понимает это. Мы жулики отрасли ценных бумаг. Мы особая порода и должны держаться вместе, чтобы выжить.

Услышав это, Джон нахмурился. Неужели это правда? И если да, во что же он лично влип?

Генри, должно быть, понял выражение его лица.

— Не принимай Ронни слишком серьезно, — сказал он позже. — Помни, именно он ввел нас в заблуждение. Если уж кто и есть жулик, так это *он*. Мы не знали, чем окажется эта новая фирма. Мы всегда старались работать на совесть.

Ронни вернулся с ланча ближе к вечеру.

— Тэрри хотел бы поговорить с дилерами, желающими возвратиться в "Нью маркет секьюритиз", — объявил он. — Не доверяйте ему. Он, вероятно, хочет получить информацию о "Уайт инвестментс" и использовать ее против вас.

Прошел месяц, и чеки на зарплату снова не появились. Это не очень беспокоило команду Ронни, поскольку она уже большей частью исчерпала свою клиентскую базу и сделала совсем немного бизнеса за платежный период. На этот раз пострадала команда Ника Нунана. Ронни заверил Ника, что это лишь временная задержка. Он был в приподнятом настроении. В то утро в офисе появились три фотографа. Они засняли Ронни за его столом, улыбающимся и с телефонной трубкой у уха.

— Это для новой брошюры компании, — сказал

он дилерам. — Мы начинаем раскручиваться по-настоящему.

235

Александр Дэвидсон

Волнение надежды пробежало по компании. Но клиенты достигли критической точки в их марафонском ожидании обещанной продажи. Некоторые начали угрожать судом. Перспектива, что "Уайт инвестментс" может достичь больших высот, вознеся с собой Джона и других дилеров, имела под собой, очевидно, шаткий фундамент.

Как-то днем Ронни объявил, что "Уайт инвестментс" прекращает свою деятельность и будет ликвидирована. Джон и многие другие дилеры наполовину ожидали этого и испытали почти облегчение оттого, что вся эта карусель подошла, наконец, к концу. Санни Квентон находился в безопасности за границей.

Вскоре появился ликвидатор — маленький пухлый человек с щетинистыми усами — непривлекательный *deus ex machina*.

— Я должен исполнить неприятную необходимость и закрыть эту компанию прежде, чем она по-настоящему начала работать, — объявил он. Он закатил глаза и слабо улыбнулся. — Но такова жизнь.

Он отбыл, оставив Ронни глазающим в пол. Дилеры переговаривались и шуршали, как мыши. Игра окончена. Некоторые засуетились, стараясь прихватить из офисов факсы, диктофоны, компьютерное оборудование, степлеры — да все что угодно, до чего могли дотянуться их руки. Джону ничего этого не было нужно. Когда он уходил из здания, Ронни сидел один за своим столом, глядя в пустоту. Джон не стал с ним прощаться.

Ликвидация "Уайт инвестментс" не оставила клиентам какой-либо перспективы возвращения скольконибудь существенной части инвестированных ими средств. Национальная пресса утверждала, что все это мошенничество. Питер Батлер, ставший теперь полностью независимым журналистом, дал ретроспективное критическое описание фиаско "Уайт инвестментс" на деловых страницах национальной ежедневной газеты.

Тем временем Нина, воспользовавшись своим опытом работы в "Нью маркет секьюритиз", получила место продавца в инвестиционном банке.

236

Вереница лжи

— Мне повезло, — сказала она Джону. — Но, как говорится, чем прилежнее работаешь, тем удачливее становишься. У меня оставались некоторые крупные клиенты, которых я привела с собой.

Алан нашел работу по продаже рекламного пространства в большом издательстве в Западном Лондоне. Работа вполне по его способностям, но зарплата состояла из малюсенького базового оклада и комиссионных.

— Это потогонная система, — жаловался он Джону.

Джон переехал в подвальную однокомнатную квартиру в Эрлз-Корте, которую он купил с немедленной уплатой наличными, используя часть сбережений от своего краткого периода работы в фондовом секторе. Одновременно с ним Генри купил первоклассную квартиру в Виндзоре.

Джон и Алан звонили друг другу каждый день и рассказывали о своих походах в поисках работы. Только что выпав из комфортабельного, но суматошного мира торговли акциями, они нашли окружающую реальность недружелюбным местом. Она оказалась полна людьми, влачащими жалкое существование на нудной работе за скромное вознаграждение.

Некоторые клиенты развалившейся "Уайт инвестментс" звонили дилерам домой, найдя их номера в бумагах закрытой фирмы, теперь находившихся у ликвидаторов. Некоторые умоляли вернуть их деньги.

Джон слышал об этом от Генри и Алана и других своих прежних клиентов. Он не получал звонков от своих старых клиентов потому, что, переехав на новую квартиру, запретил публиковать свой новый номер телефона в справочниках.

Александр Дэвидсон

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Номерные австрийские банковские счета обеспечивают анонимность клиента лучше, чем швейцарские.
- Некоторые внушающие доверие международные консультанты продают вторые паспорта, оказывающиеся поддельными, и советуют вкладывать деньги в оффшорные банки, которые лопаются.
- В конечном счете, обыкновенные акции обеспечивают намного более высокие реальные годовые доходы, чем облигации.
- Выбирая паевой инвестиционный фонд, обращайтесь внимание, чтобы в прошлом он регулярно оказывался в числе лучших по производительности в своем секторе. Это не гарантирует будущих высоких достижений, но увеличивает их вероятность.
- Если вы покупаете акции паевых фондов у дисконтного брокера, то экономите значительные суммы на комиссионных, которые иначе придется заплатить обычным финансовым консультантам. Беда, однако, в том, что такой брокер не станет советовать, какой продукт подходит для ваших целей лучше всего.
- Так называемые вечные путешественники избегают уплаты налогов, никогда оставаясь в одной стране достаточно долго, чтобы стать обязанным делать это.

•Чем прилежнее работаете, тем удачливее вы становитесь.

25 После пира

Салли-Энн позвонила Джону на его новую квартиру. Он ждал ее звонка. Его номер телефона она узнала у Генри и, с разрешения Джона, получила его.

Они договорилась о встрече на следующее утро. Она спустилась в подвальную квартиру Джона, находившуюся в доме на дороге, вдоль которой выстроились маленькие гостиницы Эрлз-Коурт-Роуд. Он провел ее в маленькую слишком темную и необставленную гостиную. Они сидели на зеленом ковре, скрестив ноги, и пили кофе.

Квартира обошлась в 150.000 фунтов, сказал Джон

Салли-Энн.

—Тебе нужно выбираться из Лондона. В другом районе ты получишь за такие деньги гораздо больше полезной площади.

—Недвижимость в других местах не будет так быстро повышаться в цене, — ответил Джон.

Салли-Знн приехала, чтобы обсудить сделку "Скэйлстоун", и он был готов к этому. У него нет иного выбора, кроме как занять средний курс между сочувственным выслушиванием и защитой своего коллеги Генри, продавшего эти акции. В конце концов, он и Генри рекомендовали одни и те же акции.

—Мне потребовалось два с половиной года, чтобы скопить 10.000 фунтов, которые я потеряла в одной сделке с "Уайт инвестментс". Я пожертвовала многими праздниками и дорогими удовольствиями впустую.

Джон почувствовал раздражение.

—Если бы ты послушала меня, ты вообще не имела бы дела с Генри.

—Как я могла знать, что он собирался смошенничать? — сказала Салли-Энн. — Ты знал об этом?

—Конечно, нет. Ты должна знать, что покупка акций опасный бизнес.

—Как это мило. Думать, что я позволю Генри управлять портфелем моего отца, если сделка "Скэйлстоун" получилась бы.

—Возможно, теперь ты будешь ответственнее относиться к своим собственным финансам, — сказал

Джон.

— Ты такой же гадкий, как Генри, Джон. Брось эту профессию — прежде, чем она окончательно тебя погу-

бит. Возвращайся в школу.

— Я могу развратить детей, — сказал он.

— Сконцентрируйся на работе так, как ты делал всегда. После того, как ты оставил преподавание, ты не со-

вершил ничего такого, чем можно было бы гордиться.

— Я вышел в открытый мир. Это больше, чем ты когда-либо сделала, прячась в школе.

Она покачала головой.

— Ты испорчен, Джон. Но я скучаю без тебя.

Салли-Энн побыла еще немного и затем уехала в Уэст-Энд пройтись по магазинам, воспользовавшись редким посещением столицы.

В эти дни Джон, хотя и безработный, как никогда ранее, ощущал душевный покой. Он мог позволить себе не торопиться, выбирая следующий шаг своей карьеры. Тем временем Генри рассказывал ему о предпринимаемых действиях, чтобы запустить свое кредитное агентство.

Чтобы изучить рынок, Генри купил соответствующие документы для создания нового кредитного агентства у кредитных брокеров. Если бы он стал агентом одной из этих фирм, то начал бы публиковать рекламные объявления за свой счет от имени родительского брокера, предлагая обеспеченные и не обеспеченные ссуды.

Чтобы убедить перспективных заявителей увеличить размер получаемой ими ссуды, агент предлагает им соблазнительно маленькие ежемесячные выплаты. Заемщики часто не задумываются, что при этом им придется выплачивать высокую годовую процентную ставку (annual percentage rate, APR), отражающую общую стоимость ссуды, в течение многих лет. Если заемщики не в состоянии

своевременно делать выплаты по обеспеченной ссуде, банк быстро наложит лапу на их собственность. А если они погасят ссуду сразу, то будут оштрафованы.

Агент передает заявки на получение ссуды своему родительскому брокеру. Если они оформлены правильно, он представляет их главному кредитному брокеру, работающему с банками-кредиторами, названия которых не особенно известны. Главный кредитный брокер выплачивает родительскому кредитному брокеру комиссионные по любым законченным транзакциям. Для обеспеченных ссуд это обычно 800 и более фунтов по каждой завершенной сделке. Необеспеченные ссуды, при получении которых заемщики не рискуют своими активами, оформляются очень редко, и комиссионные по ним выплачиваются намного ниже.

По завершении любой ссуды родительский брокер передает заранее согласованный процент комиссионных договаривающемуся агенту. Генри быстро сообразил, что сможет сделать больше, если минует стадию агентства. Он зарегистрировался как родительский брокер, договорившись с несколькими главными кредитными брокерами, и начал рекламировать свои услуги по оформлению обеспеченных и необеспеченных ссуд в популярной воскресной газете.

Генри хвастался Джону, что в течение нескольких следующих дней его телефон почти не переставал звонить. Большинство претендентов хотели получить необеспеченный заем, но это не соответствовало гарантийным критериям. Немногие имели в собственности достаточно активов, чтобы претендовать на обеспеченную ссуду. В своих заявках на получение ссуды они ука-

зывали, что имели ряд судимостей, хотя и не говорили об этом в предшествовавшем телефонном звонке.

На первой рекламе Генри завершил одну сделку и едва покрыл свои рекламные затраты. Поэтому он изменил свой план, сконцентрировавшись на продаже агентских прав людям, ищущим возможности заняться биз-

несом. В печати и с помощью прямой почтовой рассылки он рекламировал возможность делать 1.000 фунтов и более в неделю, работая из дома с частичной занятостью.

Это оказалось прибыльной игрой. Генри брал с любителей легкого заработка по 60 фунтов за агентство и обещал, что эти деньги будут возмещены с первой же транзакции. Он начал получать приличный доход почти полностью на этих обязательных стартовых сборах. Он посылал каждому агенту пакет, состоящий из тощей инструкции, как открыть агентство — текст был содран у других участников рынка вместе с таблицей комиссионных. Каждый агент подписывал контракт, беря на себя ответственность за свои собственные рекламные и полиграфические издержки.

Генри хвастался, что делал гораздо больше денег на своем кредитном брокерстве, чем имел в Сити. Он вел свой бизнес инкогнито. Лондонская телефонная линия переадресовывала звонки в его квартиру. Его компания имела название, звучащее в стиле Сити, со словом "Securities" на конце. Вся корреспонденция поступала на деловой адрес Генри в специальную контору в Лондоне, откуда переправлялась на его квартиру.

Генри подписывал деловые письма и иногда отвечал на телефонные звонки, используя имя Джейсон Максвелл-Стюарт. Этот фиктивный директор его компании был зарегистрирован в Регистрационной палате компаний. Агенты могли узнать настоящее имя Генри, только если он выписывал чек на получение комиссионных, что бывало нечасто.

На практике большинство агентов вообще никогда не начинали заниматься бизнесом, а просто засовывали свой пакет документов куда подальше.

— Они просто мечтатели, — говорил Генри. Он признавал, что немногие, начинавшие работать, обнаруживали, после того, как тратили некоторые суммы, что их агентство не приносило ожидаемых денег.

Но сначала эти немногие были полны энтузиазма.

Следуя инструкциям в брошюре Генри, они рекламировали свои агентства в местных газетах, используя одобренный формат. Они получали запросы от лиц, заинтересованных в ссудах и заполнивших формы, и отправляли их в агентство Генри. Генри переправлял немногие перспективные формы главным кредитным брокерам, которые иногда одобряли ссуду. В противном случае он перечеркивал заявки красной линией и возвращал их агентам.

Тут агенты начинали звонить ему и спрашивать, почему заявки отвергнуты.

— Они не соответствуют необходимым критериям. Почему вы не читаете инструкцию?

Он поднял цену агентства с 60 до 100 фунтов. Это увеличило общее поступление денег, несмотря на снижение числа покупателей.

Растущая прибыль агентства Генри никогда не отражалась в отчетных документах. Генри выводил существенные суммы из компании, частично оплатой фиктивных счетов от владельца похожей компании взамен на услуги подобного же рода. Все деньги, которые изымал Генри, уходили на оффшорный счет. Оттуда он перегонял их на "запасной" банковский счет в Великобритании, а затем на номерной счет в швейцарском банке.

По мере роста бизнеса Генри начал давать в своих рекламных материалах экстравагантные обещания. Он говорил потенциальным новым агентам, что, если они достигнут определенных уровней бизнеса в течение трех месяцев подряд, они смогут стать региональными менеджерами с базовым окладом в 15.000 фунтов, отчислениями от доходов агентов и служебной машиной. Но указанные при этом цели были нереалистичны.

В рекламных материалах Генри обещал: если агенты не получают по крайней мере 10.000 фунтов прибыли в

свой первый год бизнеса, он вернет им их первичный взнос в двойном размере, рассчитывая, что к тому времени он, возможно, уже прикроет лавочку. А если нет, рассуждал он, то немногие из неудавшихся агентов

вспомнят и потребуют двойное возмещение.

Для солидности Генри пригодилась лицензия потребительского кредита. Он указывал номер лицензии в своих рекламных материалах, что создавало необоснованное впечатление, будто Управление справедливой торговли строго изучило его бизнес прежде, чем предоставить лицензию.

Кроме того, Генри сделал ксерокопии некоторых чеков, выписанных им из чековой книжки компании, имевшей счет в Уэст-Эндском отделении ведущего коммерческого банка, фиктивным агентам на суммы от 800 до 2.300 фунтов. Свое имя на чеках он прикрыл и рассылал ксерокопии чеков тем, что задавал ему вопросы. Лист бумаги был озаглавлен: "Такие комиссионные чеки вскоре могут стать вашими".

Новые агенты подписывались толпами.

— Они думают, что покупают работу, — говорил Генри радостно.

Одновременно он получал еще и пособие по безработице, заявив, что у него нет ни сбережений, ни существующего источника дохода. Поведение персонала в офисе по выдаче пособий забавляло его.

— Они зарабатывают всего 12.000 в год и думают, что они могут научить меня, как найти работу. — говорит он. Чтобы отвязаться от них, он разослал свою характеристику без сопроводительного письма в различные первоклассные финансовые организации, для работы в которых он абсолютно не подходил.

Когда некоторые из них прислали ему формальные письма с отказами, он стал печально размахивать ими в офисе по выдаче пособий как "свидетельством", что он упорно ищет работу "в своей области". В конечном счете его стали загонять на курсы по переквалификации. В течение нескольких недель он уклонялся от них, притворяясь, будто ходит на интервью по поводу рабо-

ты. Он стал посещать их только после того, как офис социального обеспечения пригрозил отказать ему в де-

нежном пособии.

Генри рассказал Джону, что на курсах одни неудачники, и хвастался, что мог бы веревки вить из любого из них. Он наплел руководителю курсов душещипательную историю о себе, как об уволенном человеке из Сити, ищущем любую работу. Она проглотила это и сказала ему "держать голову выше и не терять надежды".

Генри пробовал убедить Джона открыть, как и он, свою брокерскую кредитную контору с упором на продажу агентств. Джон воспротивился. Он чувствовал, бизнес этот сомнителен, поскольку агентства почти никогда не срабатывали. Он предвидел, что это дело могло привести к проблемам с клиентами и расследованию, как это случилось с размещением акций "Скэйлстоун".

Сначала Генри, казалось, не беспокоился о риске, присущем его бизнесу, возможно, потому, что доходы были высоки. Однако его клиенты жаловались все больше и больше. Он решил сократить свои телефонные контакты, нанял женщину с хорошим голосом для разговора с теми, кто звонит в первый раз. Своим чистым молодым голосом она приглашала звонивших оставлять свои имена и адреса на автоответчике, чтобы компания могла выслать им подробности предложения по агентствам. Генри отвечал на звонки только тех, кто уже читал рекламную литературу.

Внезапно банк компании опротестовал фиктивные чеки, которыми сопровождалась рекламные материалы Генри. Кто-то решил их проверить. Генри запаниковал и закрыл свой выгодный бизнес под предлогом вымышленных убытков, оставив неоплаченные счета за рекламу на значительную сумму.

Генри удрал в Лейк-дистрикт отдохнуть и расслабиться. Он сказал Джону, что пробовал убедить Салли-Энн сопровождать его, но она бросила трубку.

— Она, очевидно, сердится из-за убытков на акциях "Скэйлстоун", — рассмеялся он.

Через несколько месяцев Генри планировал повторно начать свое кредитное брокерское агентство под другим

названием. На сей раз он собирался продавать франшизу и брать по 10.000 фунтов с каждого участника вместо 100.

— Это может обеспечить меня на всю жизнь, — сказал он. — Мы могли бы сделать это вместе, Джон. Почему бы тебе не присоединиться ко мне?

Когда Джон немедленно отказался, он вышел из себя.

— У тебя не хватает храбрости. Поэтому ты никогда не сможешь снова делать большие деньги.

Джон вскоре нашел недалеко от дома работу замещающего учителя. У него стало меньше времени на разговоры с Генри. Но возвращение в классную комнату действовало на него удручающим образом, особенно после его честолюбивой карьеры на фондовом рынке. Как замещающий учитель, он стремился просто держать учеников занятыми, прежде всего тихими.

Приблизительно два дня в неделю, когда Джон не преподавал, он торговал акциями, не следуя какой-либо системе, а покупал ценные бумаги, следуя инстинкту, отточенному профессиональным опытом и обучением. Он брал главным образом акции FTSE-100 и Интернета, когда цена акций переживала чрезмерное падение, а потом продавал акции в тот же день или в один из ближайших дней, часто беря небольшую прибыль и безжалостно обрезаая убытки. Он полагал, этот подход будет делать деньги, и так оно и получалось.

Нина по-прежнему встречалась с Джоном. Теперь у нее было немного свободного времени из-за новой работы в инвестиционном банке. Она проводила много вечеров с клиентами, но, иногда удавалось, наслаждаться спокойным вечером с Джоном. Когда они были вместе и звонил Генри, она отказывалась говорить с ним. Джон старался беседовать с ним как можно короче.

— Дерись подальше от Генри, Джон, — советовала Нина. — Добром он не кончит.

Как-то вечером Джону позвонила Салли-Энн. Он сообщил, что работает замещающим учителем. Она рассмеялась.

—Я также торгую акциями из дома. Скоро я снова буду работать в Сити.

— Тут уж как повезет, — подколола его Салли-Энн. Джон почувствовал себя уязвленным. Ему тоже захотелось доставить ей неприятность.

—Мне поможет Нина. Теперь мы часто встречаемся.

Вскоре Джон пришел к выводу, что преподавательская деятельность отвлекает его как трейдера акциями от пристального слежения за рынками. Из-за этого терялись деньги. Он бросил эту работу и полностью перешел на торговлю акциями. Нина одобрила этот шаг. Она позванивала из банка, сообщая о необычных переоценках компаний аналитиками или важных рыночных новостях, услышанных ранее.

Джон почти забыл о фиаско с размещением акций "Скэйлстоун ойл энд гэз". Когда ему позвонил Барни Каллаган, он был ошеломлен. Он не вел никаких дел с этим самозванным финансовым консультантом и не ожидал когда-либо снова его услышать.

—Чем я могу помочь вам, Барни?

—Подумайте лучше, как вы можете помочь себе, — ответил Барни. — Я работаю в тесном сотрудничестве с комитетом кредиторов "Уайт инвестментс", занимаясь возвращением средств, инвестированных клиентами фирмы.

—Они потеряли свои деньги на "Скэйлстоун", — сказал Джон. — И назад они их не вернут.

Это было мошенничеством, Вы участвовали в нем, и вам придется вернуть то, что вы получили в виде комиссионных. Если вы этого не сделаете, ваши клиенты привлекут вас к суду — с моей помощью, конечно.

—Если у вас есть претензии, обращайтесь к директорам компании, — сказал Джон.

—Неужели вы думаете, что я не сделал этого? Что касается вас, у меня есть досье с неопровержимыми доказательствами

вашего участия в мошенничестве. Если вы не вернете комиссионные, я передам его в

Александр Дэвидсон

—Что находится в досье? — спросил Джон.

—Мы должны назначить встречу, и на ней вы сможете посмотреть, — сказал Барни.

—Как же, разбежался, — сказал Джон.

—Завтра я позвоню вам снова, — ответил Барни. —
Но учтите, я не очень терпеливый человек.

Джон рассказал об этом Нине. К его удивлению, она рассмеялась.

— Он, вероятно, пытается шантажировать тебя, Джон. Если ты передашь ему хоть какие-то деньги, кроме него, их никто не увидит. Узнай, что есть у Барни на тебя — если у него вообще что-нибудь есть. Но не уступай его требованиям.

Скоро Джон узнал, что Барни предъявил подобные требования и Генри. Это произошло после того, как Генри решил не следовать его советам по уклонению от налогов, поскольку они показались ему слишком сомнительными.

— Если звонит Барни, я бросаю трубку, — сказал Генри. — Но он не отстает. Я слышал, точно так же достаёт большинство других дилеров. Давай-ка поучим его хорошим манерам. Как насчет того, чтобы договориться о встрече с ним и не прийти? Пускай прокатится впустую. Это покажет ему, что, гоняясь за нами, он потратит впустую намного больше времени.

— Думаешь, он купится? — спросил Джон.

—Конечно. Если он настолько глуп, чтобы думать, что может наложить свои лапы на наши коммиссионные, он поверит чему угодно.

Барни вился вокруг Джона подобно навозной мухе. Звонил ему снова и снова, требуя встречи.

—У меня нет времени, — говорил Джон, бросая трубку.

Как-то вечером зазвонил дверной звонок Джона. Через домофон Джон спросил, кто это..

— Это Барни Каллаган. Лучше впустите меня по-хорошему.

248

После пирса

— Да пошел ты, — сказал Джон.

— Вы сами себе роете яму, — сказал Барни. Он позвонил еще несколько раз, затем перестал. Джон подумал, что он ушел.

Внезапно он услышал снаружи квартиры последовательные щелчки. В просвете между шторами были видны вспышки. Барни делал фотоснимки.

В течение следующих нескольких дней Барни продолжал приставать к Джону с телефонными звонками. Это начинало мешать его торговле акциями. В конце концов, Джон пообещал связаться с ним и сообщить дату встречи. Барни оставил ему свой телефонный номер.

В тот вечер Джон пригласил Генри к себе на квартиру. Прикончив бутылку тонкого вина, Генри позвонил Барни от имени их обоих.

— Мы должны провести встречу, которую вы хотите, — сказал ему Генри. — Джон и я встретимся с вами вместе. Я сказал ему, мы должны уладить этот вопрос. Это единственный разумный выход из положения.

Бывшие дилеры договорились встретиться с Барни через две недели в субботу в три часа дня в фойе гостиницы "Стэйтхоузел" в Рочестере.

— Не забудьте принести ваше досье на Джона, что бы взглянуть на него, — напомнил Генри.

Барни с готовностью согласился. Когда разговор был завершен, Джон и Генри расхохотались.

Золотые правила из секретного дневника Джона

• Для большинства индивидуумов работа агентом на лицензированного кредитного брокера не является стоящим деловым предложением.

•Если вы занимаете деньги у мелкого лицензированного кредитного брокера, вы не инвестируете и поэтому не подпадаете под защиту Закона о финансовых услугах. Брокер может попытаться убедить вас взять в долг как можно больше в соответствии с тем планом, по которому он или она получают самые высокие комиссионные.

249

26 Благоразумие решает проблемы

В рождественский период фондовый рынок вошел в стадию высокой волатильности. Джон пользовался возможностями получения прибыли в торговле акциями из дома, неплохо зарабатывая таким путем. Но работа его не удовлетворяла. Не хватало общения с клиентами в процессе обслуживания.

В середине января Джону позвонила Салли-Энн и неожиданно попросила подъехать как-нибудь во второй половине дня в среднюю школу "Блусток", чтобы рассказать детям о вложении капитала в акции.

— Ты не сможешь в этом отказать.

Джон принял ее предложение. Теперь он чувствовал себя экспертом.

Салли-Энн поблагодарила его.

—Вряд ли нужно говорить, что рассказ должен быть простым. Это выступление могло бы стать началом тво-

ей новой карьеры, Джон. Что ты думаешь о том, чтобы

читать лекции и возможно, писать о финансах?

—Да брось ты, — сказал Джон. Но идея захватила его. Такую работу можно совместить с торговлей акци-

ями из дома. Хотя, несомненно, эта работа плохо опла-

чивалась, она была бы очень удовлетворяющей и в не

котором роде могла восстановить его репутацию

после
фиаско с "Уайт инвестменте".

Машина Джона ремонтировалась, поэтому он добрался до городка в Кенте, где когда-то жил, на поезде. Во время короткой поездки он перечитал заметки, подготовленные для выступления, планируя сделать вы-

ступление обтекаемым и непротиворечивым. Салли-Энн встретила его у кассы на станции. Была ранняя весна. Прошло уже шесть месяцев, как "Уайт инвестменте" прекратила торговать.

Его бывшая девушка поцеловала его, и они вышли со станции. Бриз трепал ее волосы по лицу. Они забрались в ее знакомый белый "пунто", припаркованный у дороги. Пока она вела машину к школе, Джон рассказал ей о попытках Барни Каллагана выбить деньги из дилеров.

Она поморщилась.

— Не забывай, я один из клиентов "Уайт инвестменте". Барни представляет нас как группу и будет стараться вернуть каждый пенни, инвестированный нами

в "Скэйлстоун".

— Мечтай-мечтай, — сказал Джон.

Она впилась в него взглядом. Автомобиль вильнул. Джон выровнял баранку.

— Роберт Масгроув и я собираемся добиться справедливости, — заявила она.

— Неужели тебе больше не о чем думать? — спросил Джон.

— Скажи это Роберту, и он линчует тебя. Он вложил в эти ваши дутые нефтяные акции сбережения всей своей жизни.

Она ехала по холмистой дороге к школе. Едва перевалило за полдень, и машины ползли со скоростью пешехода.

Школа была такой, какой Джон помнил ее. Здания не менялись десятилетиями, не говоря уже об одном годе. Мальчики носили темные блейзеры, и школьный звонок звенел в его ушах, как когда-то в его учительские дни. Он чувствовал себя не в своей тарелке.

Входя в обветшалую, хотя и удобную классную комнату, Джон понял, как далеко он ушел отсюда. В своем синем деловом костюме он чувствовал себя выше этих старых учителей в мешковатых твидовых пиджаках. Они приветствовали его вежливо, но соблюдая некоторую дистанцию. Оставив профессию, он как бы пересек границу, что и ученики, покидающие школу.

251

Александр Дэвидсон

Роберт Масгроув был больше склонен к разговору, чем его коллеги. Он встал из своего большого кресла, крикнул и подошел. Он протянул трясущуюся руку. Джон почувствовал запах табака.

— "Уайт инвестментс" разорила меня, — сказал Роберт. — Алан Барнард не ведал того, что творил, когда он подталкивал меня к покупке "Скэйлстоун ойл энд гэз". Но он был не один. И теперь ты приходишь показать нашим детям, как вкладывать капитал. Помогите им Бог, вот все, что я могу сказать.

Он повернулся прежде, чем Джон успел ответить, и ушел. Джон опустил голову. Возможно, он сделал ошибку, приехав в школу в роли лектора. Хорошо, что он планировал построить свою речь в нейтральном ключе.

Он вышел на трибуну в актовом зале. Мальчики старших классов сидели в первых рядах на полу, по-турецки скрестив ноги. Начав говорить, Джон заметил, что заикается. Банальности, которые он хотел сказать, старые правила столетней давности об ответственном инвестировании, которые можно почерпнуть из миллиона источников, покинули его. Он хотел говорить о богатстве фондового рынка, о его крахах и мошенничестве.

Но Салли-Энн, сидящая рядом с ним на сцене, на-

хмурилась, а дети заволновались. Он переключился в старый добрый учительский режим и начал выдавать обычные советы.

— Инвестируйте в несколько типов бизнеса. Это самое безопасное. Если один бизнес пойдет плохо, ваши инвестиции в другом месте могут добиться большего успеха, чтобы компенсировать это. И неплохо держать ваши акции в течение по крайней мере нескольких лет.

Мальчики выслушивали эту ахинею минут 45, затем начали перешептываться и хихикать. Это был намек Джону, что пора закругляться. Салли-Энн раскачала зал на аплодисменты, которые были вполне уместны, но безжизненны, как, впрочем, и слова Джона.

Испытывая облегчение оттого, что дело сделано, Джон согласился, чтобы Салли-Энн подвезла его на станцию. Дорога была пуста, но она ехала медленно.

252

Благоразумие решает проблемы

— От твоего выступления детям будет польза. Инвестиции еще не скоро появятся в школьном учебном плане, так что им полезно хоть что-то узнать об этом.

— По-настоящему можно узнать только на практике, — сказал он.

— Да ладно тебе, Джон. Это все равно, что сказать, будто ВИЧ-инфекцию можно изучить, только заразившись вирусом самостоятельно.

Она припарковалась у станции и повернулась к своему бывшему парню.

— Барни сказал, тебя вот-вот привлекут к суду, Джон. В последний раз тебя прошу — брось ты эту торговлю акциями. Вернись в школу, вернись ко мне.

Их глаза встретились. Он почувствовал страстное желание поцеловать ее, но преодолел его и вылез из автомобиля. Он — воплощение самоконтроля — улыбнулся ей.

— Счастливо, Салли-Энн, дорогая.

—Неужели ошибки нескольких последних месяцев ничему тебя не научили? — прокричала Салли-Энн.

— Ты дурак. На тебя сыпались проблемы одна за другой,

и все же ты протягиваешь руку и просишь еще.

—Ты всего не знаешь, — сказал он.

Ее глаза наполнились слезами. Он хотел поддержать ее, успокоить. Но, сделав это, он причинил бы ей еще больше боли. Он повернулся лицом к станции и услышал, как за спиной завелся двигатель, но не посмотрел назад.

Когда Салли-Энн позвонила ему несколькими днями позже, Джон чувствовал удивительное спокойствие.

—Ваши мошеннические операции теперь действительно довели до беды.

—Ради Бога, Салли-Энн, — сказал он. — Это только лишь деньги.

—На сей раз нет, Джон. Роберт Масгроув отравился. Он мертв. Сегодня утром уборщик нашел его тело в

учительской.

253

Александр Дэвидсон

—Мне так жаль, — сказал Джон. — Он всегда был такой неуравновешенный.

—Ты черствая скотина, Джон. Именно мошенничество вашей старой фирмы сломало его.

—Если мошенничество "Уайт инвестментс" — не говоря уже обо мне — будет доказано, я съем свою шляпу.

—Даже если невозможно будет возбудить против вас дело, все равно вы поступили неправильно.

Ты
Алан, и остальные.

Джон почувствовал слепую ярость. Какое право имела она судить его, живя в своем удобном, защищенном мире школьного преподавания?

—Знаешь, в чем твоя проблема, Салли-Энн? Ты путалась с двумя дилерами фирмы, и ни с одним из них у тебя ничего не вышло.

После этого телефонного разговора Джон заметил, что весь дрожит. Он позвонил Алану. Как Джон и ожидал, молодой человек не слышал о самоубийстве своего клиента.

—Жалко его, но это действительно не моя проблема, — сказал он.

Этот инцидент стал для Джона не единственным напоминанием о фиаско "Скэйлстоун". Журналисты не позволяли затихнуть этой теме. В частности, он получал звонки от своего прежнего зятя, перебравшегося в редакцию одной национальной газеты в Сити. Питер Батлер сотрудничал с комитетом кредиторов "Уайт инвестментс" и вынюхивал подробности о работе этой фирмы Джон начал подбрасывать ему информацию не для печати. Это не особенно было в его интересах, но ему нравился Питер.

—По идее, это я должен писать статьи, — сказал Джон однажды. — Именно я хорошо во всем этом разбираюсь.

К его удивлению, Питер принял предложение всерьез. Однажды он позвонил Джону и пригласил его в свой газетный офис обсудить эту идею с редактором.

Внутри офиса, за закрытой дверью, изолирующей их от беспокойного отдела новостей Сити, редактор от-

дела, худой, замученный и седовласый, несмотря на свои 45 лет, предложил Джону написать серию статей о работе продавцов акций.

—Нам нужны сочные детали. Коммерческие уловки. Как подцепляют клиентов. Дайте нам любые документы, чтобы подкрепить вашу историю. У вас есть свидетели, которые подпишут письменные показания?

Джон подумал о Генри и Алане и поморщился.

—Возможно, — сказал он. — Но не могу гарантировать этого. Любой, кто сделает это, вылетит из фондо-

вого бизнеса. Включая меня.

— Эта работа поможет вам начать карьеру журналиста, — сказал редактор отдела Сити. — Если вы пра-

вильно сделаете эти первые статьи, мы оплатим их по

текущей ставке и дадим вам дальнейшую работу.

— Это вполне этично, — добавил Питер, — и в интересах общества.

— Мы еще вернемся к этому разговору, — сказал Джон.

Фальшивая встреча с Барни вырисовывалась неуютно близко. На следующий день с утра пораньше Джон позвонил ему и подтвердил встречу, назначенную на тот же день. Кладя трубку, он не смог удержаться от улыбки. Мысль о Барни, совершающем бессмысленную поездку в Рочестер, была поистине сладкая. Он предался торговле акциями с большим энтузиазмом, чем в течение последних нескольких недель.

В середине утра того же дня Джон ответил на телефонный звонок. Звонивший грубо представился как сотрудник полиции из Управления по расследованию крупных финансовых махинаций. Джон почувствовал легкую дурноту. Неужели он влип?

— Мы хотим, чтобы вы пришли к нам в офис для интервью по поводу краха "Уайт инвестментс", — ска-

зал полицейский. — Еще не решено, будут ли предьяв-

лены какие-либо обвинения.

— Я обязан явиться? — спросил Джон. Он не мог скрыть беспокойства.

255

Александр Дэвидсон

— Нет. Но что вам скрывать?

— Нечего, конечно, — ответил Джон. Хотя он знал, что его подвели к этому, поэтому он договорился о встрече.

Он встретился с Генри за ланчем в ресторане Королевской Академии на Пикадилли, недалеко от бывшего офиса "Уайт инвестментс". Управление махинаций обратилось и к Генри.

— Они оставили сообщение на моем автоответчике, — сказал Генри. — Я не собираюсь встречаться с ними.

К развлечению Джона, тем же вечером позвонил Барни.

— Где вы были днем? — закричал он. — Я съездил в самый Рочестер и битый час прождал в "Стэйт-хоутел".

— Боюсь, я был слишком занят, чтобы увидеться с вами, — ответил Джон.

Барни фыркнул.

— В следующий раз будет иначе, я гарантирую, — сказал он и бросил трубку.

На следующий день позвонил Питер.

— Ты решил делать эти статьи?

— Я приближаюсь к этому, — сказал Джон.

Он ощущал подъем. Так много людей старались разобратся в сделке "Скэйлстоун". Это был его шанс высказаться перед аудиторией частных инвесторов. Он создал бы себе репутацию человека, знающего ответы и впоследствии инвестиционного гуру. Перед ним открывалась новая карьера журналиста и лектора.

Выслушав план Джона, Генри как-то затих.

— Если ты начнешь писать о своем опыте дилера по ценным бумагам, ты можешь инкриминировать сам себя, — сказал он в конечном счете.

— Нет, если буду осторожен, — сказал Джон.

— В любом случае ни один брокер не наймет тебя снова. Ты ставишь все свое будущее против этих не-

скольких статей, Джон.

Джон ничего не сказал. Генри высказал сомнения, обуревавшие и его самого. Они подтвердились, когда ему позвонила Салли-Энн.

—Барни показал мне документы против тебя. Ты в мошенничестве по самую шею, Джон.

—Что ты видела? — спросил Джон.

—Я ничего такого не говорила, — дала она задний ход. — К сожалению, Джон, здесь я сталкиваюсь с конфликтом интересов. Я подчеркнула бы, что это не моя ошибка.

—Тебе не следует слушать Барни. Он вымогатель.

—А кто же тогда ты? Двучичный жулик. Такой же, как Генри и Алан, хотя, конечно, ты их на много лет

старше и лучше должен понимать, что к чему. Ты заслуживаешь всего, что тебя ожидает, Джон. До свидания.

—

Она повесила трубку.

В следующие несколько дней Джон чувствовал себя неловко, как будто надвигалось очередное большое изменение в его жизни, но он не мог сказать, какое. Одна Нина поддерживала в нем надежду на лучшее.

—Ты просто проходишь темную полосу. Ты блестящий продавец акций и скоро снова будешь в бизнесе.

Джон рассказал Нине о договоренности с Питером написать статьи. Она ужаснулась, как в свое время Генри.

—Отмени эту сделку или тебе в Сити конец.

Вскоре ему позвонил Питер.

—Как продвигается журналистика?

Джон с трудом перевел дыхание.

—Я все-таки решил этого не делать.

Питер ухмыльнулся.

—Я так и думал, что ты передумаешь.

—Цена слишком высока, — сказал Джон.

—Такова следовательская журналистика. Она разбила мой брак с Сандрой.

—Для тебя это образ жизни, Питер. Но для меня это никогда не подойдет.

Джон снова переключился на торговлю акциями. Нина заметила, что его энтузиазм тратить на это весь день истощается.

—У тебя есть другие варианты. В этот уик-энд я буду у Тэрри. Мы теперь в самых лучших отношениях, -

вероятно потому, что я больше на него не работаю. Кстати, хочу сообщить, это он дал мне хорошую рекомендацию для моей нынешней работы. Он всегда справляется о тебе и готов помочь тебе снова получить работу в Сити.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Не нанимайте сомнительного сборщика долгов, чтобы вернуть деньги, потерянные на инвестициях. Вас могут связать с его действиями.
- Любой человек, публикующий разоблачительные статьи о фондовом рынке, вряд ли может получить работу брокера.

27 Плоды ужасного ученичества

Приближаясь к зданию Управления по расследованию крупных финансовых махинаций на Элм-стрит, Джон чувствовал беспокойство из-за того, что согласился на эту беседу. Не то чтобы он боялся скомпрометировать себя, скорее, это время можно было использовать лучше.

Интервью записывали двое полицейских — один дружественный, другой враждебный. Они расспрашивали о переходе из "Нью маркет секьюритиз" в "Джеймисон Пэйн", о том, как работала новая фирма. Они уже допросили многих дилеров. Джон осторожно отвечал. Когда его прижали, он признал, что закрывал сделки по акциям "Скэйлстоун" до выпуска проспекта, но подчеркивал, что не знал, что акции сомнительные.

— Вам следовало быть подозрительным, — сказал враждебный полицейский. — Вам платили нелепо высокие комиссионные.

— Пилепам часто выплачивают дополнительные деньги за продажу спекулятивных акций. И мы все думали, что сделка будет быстрой операцией купли-продажи, в которой клиенты будут держать акции только месяц. Это то, что говорил нам Ронни.

Дружественный полицейский улыбнулся.

— Но вы ведь не верили Ронни полностью, правильно? Вы знали, что в сделке кое-что странное, но было

уже слишком поздно выйти из нее, разве не так?

— Ронни дилинговый менеджер. Он проверил компанию, и я продавал акции, следуя его инструкциям.

В этом моя работа. Я продавец, а не следователь.

— У вас были с Ронни внеслужебные отношения? — спросил злой полицейский. — Вы были с ним друзьями?

— Конечно, нет, — ответил Джон.

После ухода Джон почувствовал, Управление махинаций полностью запуталось в этом деле. Он не внес ясности и был доволен, что согласился на интервью. Почувствовал себя в безопасности. Никто не докажет, что дилеры заранее знали, что сделка "Скэйлстоун" жульническая.

По этой причине Джон был убежден, что Барни, наседавший, чтобы снова назначить несостоявшуюся встречу, не имеет ничего, что можно было бы ему инкриминировать. Джон обратился в местное отделение уголовной полиции и сообщил, что Барни шантажирует его.

Днем в квартиру Джона по поводу его жалобы прибыл сержант Гай Хендерсон — чисто выбритый крупный мужчина лет 55. Присев на диван в гостиной Джона без приглашения, он вынул записную книжку и спросил, как он впервые познакомился с Барни Каллаганом.

Джон сделал полное заявление: Барни представился дилерам сначала финансовым консультантом, а затем сборщиком долгов, работающим на клиентов "Уайт инвестментс".

— Если бы Барни получил от вас деньги, клиенты "Уайт инвестментс" не увидели бы из них ни пенни, — рассмеялся сержант Хендерсон.

На следующий день сержант Хендерсон пришел с магнитофоном и подсоединил его к телефону Джона.

— Мы собираемся устроить небольшую западню для

м-ра Каллагана. Позвоните ему и скажите, что хотите назначить встречу и на сей раз все будет по-настоящему-му, вы произведете одноразовую расплату наличными, если это положит конец делу.
—Какую сумму следует мне предложить?
—Поторгуйтесь. Сколько бы он ни запросил, предлагайте меньше. В конечном счете, сойдитесь на самой

Плоды ужасного ученичества

низкой сумме, на которой сможете. И скажите, что позвоните ему еще раз, чтобы сообщить место randevu.

Джон позвонил. Беседа записывалась на пленку и прослушивалась сержантом Хендерсоном. Барни ужасно возбудился.

—Значит, вы наконец пришли в чувство, — сказал он.

—Сколько вы хотите? — спросил Джон.

—Двадцать пять штук. Это отнюдь не все деньги, что вы сделали в "Уайт инвестментс".

—Это слишком много. Я заплачу вам десять тысяч фунтов.

—Пятнадцать тысяч — не пенни меньше, — сказал Барни.

—Двенадцать тысяч. Или мы прекращаем переговоры, — отрезал Джон.

—По рукам. Я должен получить их наличными.

—Я принесу их, — сказал Джон. — А вы должны отдать мне ваше досье. Это должно решить проблему.

—Хорошо, и не пытайтесь связываться со мной снова, — сказал Барни. — Я на некоторое время уеду за рубеж.

—Не спешите возвращаться.

Позже Джон перезвонил и договорился о встрече в пабе "Эрлз корт" во время ланча. И вновь телефонный разговор записали в присутствии сержанта Хендер-

сона.

Джон прибыл на встречу на десять минут раньше. Паб был переполнен своей обычной обеденной клиентурой. Музыкальный автомат на полную мощь проигрывал "Девственницу". Джон стоял рядом с баром, ожидая, когда его обслужат. Он чувствовал себя очень спокойно. К его груди пластырем было приклеено записывающее устройство, и кожа ужасно чесалась. Он держал портфель с настоящими 50-фунтовыми банкнотами на 12.000, которые ему дали в полиции. Шесть полицейских в штатской одежде прибыли за двадцать минут до него и затесались в толпу.

261

Александр Дэвидсон

Джон заметил Барни в углу. Самозванный сборщик долгов подошел к Джону, сжимая красную папку. Его черные глаза светились на красном лице драгоценными камнями.

— Я рад, что мы покончим с этим за одну встречу. Где деньги?

Джон приоткрыл портфель на дюйм и разрешил вымогательно заглянуть. При виде банкнот глаза Барни вылезли, а руки затряслись.

Джон захлопнул кейс и протянул руку.

— Позвольте взглянуть на досье.

— Конечно. — Барни передал ему файл.

Джон открыл его с притворной тревогой.

— Вы показывали это Салли-Энн Синглтон? — спросил он.

— Кое-что. Это моя небольшая благодарность за наводку.

— Что ж, вернемся к нашей встрече, — сказал Джон.

Как Джон и ожидал, в досье Барни не было ничего, что могло бы повредить ему. Там было лишь несколько жалоб рассерженных клиентов, причем не все из них имели отношение к Джону. Тем не менее Джон глубоко вздохнул и начал дрожать. Для ловушки лучше, если Барни подумает, что он испуган.

— Я не собираюсь причинять неприятности с этим

файлом, если получу двенадцать штук. Я полностью уйду из вашей жизни.

—Хорошо, деньги ваши, — сказал Джон.

Он наклонил портфель к нему.

Барни заколебался.

—Это не лучшее место делать бизнес. Здесь могут оказаться люди, которых вы знаете. Могут оказаться люди, которых я знаю. Давайте перейдем куда-нибудь в более укромное место.

Джон испугался. Возможно, ублюдок захотел избежать западни, расставленной для него.

—Хорошая идея, — сблефовал он. — Вернемся ко мне на квартиру. Это в нескольких минутах ходьбы отсюда. Вы сможете пересчитать деньги там.

262

Плоды ужасного ученичества

Джон открыл портфель и взглянул на деньги.

—Мне очень не хочется нести все это с собой, — сказал он. — Это меня нервирует. Возьмите его, и встретимся у меня на квартире через пять минут. — Он захлопнул кейс и сунул его в руки Барни.

Шантажист не мог отказаться взять кейс. Он быстро открыл его и заглянул внутрь убедиться, что деньги все еще там. Плотно сжав ручку, он отступил с кейсом и взглянул в сторону выхода. Улыбка удовлетворения появилась его лице.

Она исчезла, когда полицейские сошлись из всех углов паба, замкнувшись на Барни в ловко скоординированном маневре. Вымогатель прорычал:

—Я знал, что это подстава. — Он сделал попытку прорваться через кольцо, и несколько полицейских повалили его на пол.

—Мы наблюдали за вами в течение последних 15 минут, м-р Каллаган — объявил сержант Хендерсон.

Он взял файл у Джона, и Барни дико кинулся на него.

—Это частная собственность, — закричал он, но трое полицейских скрутили его, и его пальцы сомкну-

лись на воздухе. Когда полиция увела Барни в ожидающий автомобиль, Джон улыбнулся.

На следующий день сержант Хендерсон нанес последний визит Джону в его квартиру. Он торжествующе улыбался.

—Мы в течение нескольких часов подвергали вашего шантажиста допросу и ночь продержали его в камере. Его настоящее имя — Гэри Симпсон. Он преступник и будет осужден за шантаж. Он утверждал, что работал на основе писем двух клиентов "Уайт инвестментс". Они сказали, что он может оставить себе 20 процентов из сумм, инвестированных в "Скэйлстоун", которые будут возвращены им законным путем.

—Кто же были эти клиенты?

—Не ваши, — ответил сержант Хендерсон. — Его клиентом была Салли-Энн Синглтон. Ваша бывшая подруга, насколько я понимаю.

263

Александр Дэвидсон

Джон спрятал лицо в руках.

—Салли-Энн дала Симпсону информацию о вас. То же сделал Ронни. Не доверяйте ни одному из них. Беда ваша в том, что у вас не хватает практической житейской хватки, Джон. Пора поумнеть. Осмотритесь вокруг и начинайте новую жизнь.

Джон рассказал все это Генри, который очень удивился. Сейчас Генри носился с идеей запуска новой кредитно-брокерской компании. Его первое агентство прекратило работать, оставив кучу долгов, после того, как представитель Управления по торговым стандартам посетил Генри в его доме и сообщил, что многие его

агенты жаловались, что купленные ими агентства липовый бизнес.

Генри искал выход из создавшейся ситуации, и он нашелся. Неожиданно он позвонил Джону и рассказал, что Ронни пригласил его присоединиться к команде толкачей акций брокерской конторы весьма сомнительной направленности, только что созданной Акулой Джеком в Марбелле. Генри согласился. Он сказал, что Ронни хотел пригласить и Джона, поэтому он дал ему его номер.

Через час Ронни позвонил, чтобы рассказать Джону об этой операции.

—Большинство ребят из "Уайт инвестментс" идет. Будете продавать акции инвесторам во всем мире. Ва-

ши звонки не будут записываться на пленку, поэтому

сможете говорить, что захотите. Комиссионные — 10

процентов от всех проданных акций. Гарантирую, ты на

этом разбогатеешь. Как тебе это нравится?

—Обжегшийся на молоке дует на воду, — сказал Джон. — Вычеркни меня.

—В чем дело? Потерял кураж? Генри и Алан собираются сделать на этом кучу денег. Разве ты хуже, чем

они? Надо быть сумасшедшим, чтобы отвергнуть такую

возможность. Я попрошу Генри обсудить это с тобой

и привести тебя в чувство.

Пятью минутами позже позвонил Генри.

—Перестань валять дурака, Джон. Ты должен идти с нами. Ты что, боишься неприятностей?

—Такое, конечно, может случиться.

—Это невозможно, — убеждал Генри. — Мы будем

работать под вымышленными именами и звонить спекулянтам, но они смогут связываться с нами только через коммутатор в Париже. Девочка будет принимать там наши звонки и говорить, что мы находимся на встрече

и позвоним позже. Она передаст нам все сообщения. Мы сможем перезванивать тем, кто нам звонил, если захотим, из нашей норы в Марбелле. Биржевые спекулянты предполагают, конечно, что мы звоним из Парижа. Вла-

сти не будут заинтересованы в нашем закрытии, потому что мы не будем охотиться за испанскими гражданами.

Никто не будет даже знать, что мы там находимся. —Все это сомнительно, Генри. Ты не должен...

—С каких это пор ты стал таким моралистом? — с издевкой спросил Генри. — Ты был весьма счастлив

делать грязную работу в прошлой компании — и брать за это деньги.

—Я хочу стать настоящим дельцом Сити. — Сказав это, Джон удивился самому себе.

Генри сделал паузу. —Я буду делать более легкие деньги...

—Ты можешь попасть в тюрьму. И не тащи Алана с собой.

—Ему 19 лет, — ответил Генри. — Он может сам решить, хочет ли он разбогатеть. Гак же, как это сделал ты, когда ушел из школы.

Позднее Джон несколько раз пробовал дозвониться до Алана и отговорить его от присоединения к новой операции в Марбелле. Он оставил несколько сообщений на его автоответчике.

—Оставь его, — мягко сказала Нина, когда он все рассказал ей. — Ты больше не учитель Алана. Ты должен позаботиться о своих собственных интересах. В следующее воскресенье Тэрри приглашает к себе домой и собирается помочь тебе.

Александр Дэвидсон

Джон ощутил некоторый трепет от перспективы снова увидеть Тэрри. Разве он не предал его, уйдя из "Нью маркет секьюритиз" в конкурирующую фирму? Нина рассмеялась, когда он поверил ей свои заботы.

—Да не волнуйся ты. Тэрри понимает личный интерес лучше любого другого. А понять, значит простить.

Воскресным днем Сандра открыла Джону дверь и поцеловала его.

—Входи. Тэрри в кабинете. Он присоединится к нам через несколько минут. — Она выглядела бледной и утомленной. В гостиной, где Джон недавно наслаждался беседой с Тэрри о фондовом рынке, раскинувшись на ковре спал Аслан.

Джон присел на диван.

—Как твоя работа, Сандра?

—Я вот-вот с нее уйду. Я жду ребенка, Джон.

—Поздравляю. Теперь ты будешь далеко от мира бизнеса.

—Это спорный вопрос, — улыбнулась она. — Тэрри объяснил, что произошло с "Уайт инвестментс", и я ду-

мала о тебе. Дьявольское искушение...

Вошел Тэрри, одетый в желтую рубашку свободного покроя и коричневый твидовый пиджак. От него исходил слабый аромат лосьона после бритья. Он сжал руку шурина в твердом рукопожатии.

—Не хочешь прогуляться со мной, Джон? Я покажу тебе Холланд-Парк.

Джон кивнул. Тэрри повернулся к жене.

—Не беспокойся, дорогая. Тебе в твоём положении нужно побольше отдыхать. Доминик играет в своей комнате на компьютере, и его лошадьми от него не оттащишь.

Джон и Тэрри быстро пошли от дома. Когда достигли парка, подул резкий бриз, но солнце сияло. Они шли через лес, шелестевший листьями.

—Полчаса здесь восстанавливают меня больше, чем любые самые дорогие оздоровительные программы, — сказал Тэрри. — А я их немало перепробовал.

266

Плоды ужасного ученичества

Они остановились перед статуей лорда Холланда. Аккуратная лужайка перед ними была огорожена. Они обошли вокруг и прошли в цветочный сад. Воздух был наполнен ароматами, вокруг прогуливались пары. Джон и Тэрри направились к шумному кафе под открытым небом.

—Я нашел тебе работу. "Банк Манаго Суисс" попросил меня переговорить с тобой и предложить тебе

поступить в его отдел по продажам акций компаний.

—Спасибо, Тэрри. — Джон почувствовал легкое головокружение.

—Пришлось потянуть за некоторые ниточки, — продолжил Тэрри. — Но все это формальности.

Работа

будет твоя, если регуляторы охарактеризуют тебя как

человека пригодного и соответствующего. Они настоят

на беседе с тобой и, конечно, расспросят о "Уайт инве-

стментс". Теперь ты уже знаешь, как себя вести.

При-

кинсь, что ничего не знал, и все пройдет нормально.

—Как я могу отблагодарить тебя? — спросил Джон. Тэрри рассмеялся.

—По мере того, как ты будешь возвышаться в мире, не забывай старого босса, подтолкнувшего тебя вверх, так же, как это делает Нина. Сити построен на связях,

Джон.

Они прошли мимо детской игровой площадки. Возня в песочнице заставила Джона почувствовать себя старым.

— Я ощущаю себя на Перепутье.

— Ты только что пережил тяжелые времена, — сказал Тэрри. — Твое ученичество закончилось — ты стал

профессионалом фондового рынка. Не так уж многие

добираются до этой стадии.

— Мои бывшие коллеги собираются работать в паршивой брокерской фирме, занимающейся незаконными операциями в Марбелле.

— Я знаю об этом. Это будет еще одна версия "Уайт инвестментс". Их засосет в болото. Нет ничего страш-

ного в том, чтобы совершить ошибку один раз — в кон-

Александр Дэвидсон

це концов, именно так мы учимся, если учимся вообще, но второй раз это недопустимо.

По пути домой Джон упомянул, что отказался от приглашения написать о "Скэйлстоун ойл энд гэз" в газету.

— Да уж, — сказал Тэрри. — Более легкого способа поставить крест на карьере я бы не смог придумать.

Вернувшись домой, Джон обнаружил на автоответчике сообщения от Питера и Генри. Он проигнорировал их, но позвонил Нине и рассказал ей о предстоящем интервью по поводу работы. Она рассмеялась, разделяя его радость.

— Я говорила тебе, что твое будущее в Сити.

Когда Джона провели в торговый отдел "Банк Маннаго Суисс", он произвел на него сильное впечатление. Это была представительная фирма с огромным потенциалом быстрого карьерного роста. Коммерческий директор предложил должность институционального

продавца при условии, что он будет одобрен регуляторами. Приняв предложение, Джон почувствовал благодарность к Тэрри — не только за то, что он устроил ему работу, но и за все, что было прежде.

В день интервью с государственными регуляторами он чувствовал себя непринужденно. Он мог справиться с этим. Регулятор средних лет вел беседу формально вежливо, но уже через пять минут погрузился в распросы.

Вопросы свистели, как пули.

—Вы устроили Алана Барнарда на работу? Вы поощряли его продавать акции "Скэйлстоун ойл энд гзз"? Вы помогали ему вести дела с Робертом Масгроувом? Вы знали, что м-р Масгроув совершил самоубийство?

Джон давал краткие, но учтивые ответы. Затем за дело взялся второй регулятор.

—Мы понимаем, вы всегда хотели разбогатеть на фондовом рынке. Пробовали ли вы достичь этого коротким путем?

268

Плоды ужасного ученичества

—Вы, вероятно, беседовали с Салли-Энн Сингльтон? — спросил Джон.

Регулятор молчал.

—Она моя бывшая девушка, и теперь наши отношения не очень-то хороши. Она никогда не была моим клиентом.

Через неделю после интервью Джон получил вердикт регуляторов. Ему позволили продолжить заниматься фондовым дилингом, но в течение года, под наблюдением его нового работодателя.

—Поздравляю, — сказала ему Нина. — Но не имей больше никаких контактов с бывшими коллегами,

включая Генри. Они только подведут тебя.

—Считай, что я в этом поклялся, дорогая, — отве-

тил Джон.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Сити построен на связях.

Эпилог

Человек, называвший себя Барни Каллаганом, был осужден королевским судом на тюремное заключение сроком девять месяцев, и это отметило конец эпохи. По мере расцвета карьеры Джона в "Банк Манаго Суисс" его прошлые приключения на фондовом рынке все более становились лишь эпизодом в его воспоминаниях, хотя и приятным.

Теперь он оценивал работу на Тэрри, в новом свете. Это были самые низкие ступени лестницы, по которой он поднимался, стремясь к вершинам отрасли. Из ностальгических соображений он сохранил секретный инвестиционный дневник, который начал вести, работая школьным учителем. Он напоминал о том, какой большой путь пройден им.

Нина знала о его дневнике и предлагала собственную смелую теорию:

— Ты пошел преподавать в школу, потому что чувствовал себя виноватым, если не погрузишься в книги и образование. Затем проявился твой талант торговли акциями. Ты мог примириться с ним, только рассматривая его как образовательный опыт. Твой дневник вроде записной книжки студента колледжа, в которой ты приводил хаос рынков — реальный мир — к искусственному порядку, требуемому академическим миром.

— Мой дневник не имеет значения, — сказал Джон. — Я совершил прыжок. Теперь я фондовый дилер.

— Ты сделал то, что никогда не сможет сделать Салли-Энн. Она почти втянула тебя обратно в преподава-

ние. Твое упорство уберегло тебя от этой судьбы.

— Ты тоже мне помогла, — ответил Джон с благодарностью.

Спустя некоторое время Джон попросил Нину выйти за него, и она согласилась. Жизнь была прекрасна. У него постепенно появились интересы вне фондовой индустрии. Она настояла на изучении русского, ее родного языка. Джон сначала нашел его трудным, но она работала с ним терпеливо, как с ребенком. Джону было приятно такое внимание.

Через десять лет после фиаско "Уайт инвестментс" у Джона появился большой дом с плавательным бассейном, о котором он так мечтал, и "бентли азур". Тэрри давно удалился на покой. Он и Сандра часто обедали с Джоном и Ниной и вместе вспоминали о былых днях.

Иногда по ночам Джон вспоминал первые годы своей борьбы за место в жизни. Салли-Энн помогала ему тогда, как могла. Она больше не была, конечно, частью его жизни. Но иной раз он воображал, что голова Салли-Энн, а не Нины рядом с ним на подушке.

Жизнь коротка, и такие фантазии не имеют значения. Джон любил Нину и был счастлив с нею. Приближаясь к сорока, Джон достиг многого из того, что планировал в юности. Остальное, уверяли его Нина и Тэрри, только вопрос времени.

Золотые правила из секретного дневника Джона

- Берегитесь желаний вашего сердца, поскольку они обязательно станут вашими.

библиотека трейдера - www.xerurg.ru