

Эдвин Лефевр

"Воспоминания биржевого спекулянта"

"Воспоминания биржевого спекулянта" впервые были изданы в 1923 году и до сих пор остаются одной из самых популярных книг в области финансовой литературы. Книга Эдвина Лефевра представляет собой беллетризованную биографию Джесси Ливермора, одного из величайших спекулянтов в человеческой истории. Изображение рынков и психологии инвестирования обогатило жизнь нескольких поколений инвесторов. Это до сих пор самая знаменитая книга из когда-либо написанных о биржах и биржевой игре. Она рассказывает о психологии толпы и скачках рыночного спроса так, как если бы речь шла о случившейся на прошлой неделе панике на валютном рынке. Можно быть уверенным, что ее будут читать и на ней учиться и в XXI веке.

Посвящается Джесси Лауристону Ливермору

Содержание

Предисловие (Дж. Швейгер)

Глава 1. «Я начал работать сразу...»

Глава 2. «Уяснив себе, что брокерская компания...»

Глава 3. «Чтобы сделать выводы из своих ошибок...»

Глава 4. «Вот так я вернулся домой...»

Глава 5. «Одной из важных причин ошибок в игре...»

Глава 6. «Весной 1906 года...»

Глава 7. «Я никогда не скрывал своих намерений...»

Глава 8. «Случай с акциями...»

Глава 9. «Я курсировал вдоль берега Флориды...»

Глава 10. «Вообще-то говоря, нет причин...»

Глава 11. «А теперь вернемся в октябрь 1907 года...»

Глава 12. «Вскоре после того, как я...»

Глава 13. «Итак, я опять был разбит...»

Глава 14. «Меня постоянно грызла досада...»

Глава 15. «Для спекулянтов очень важен риск...»

Глава 16. «Советы! До чего же людям нужны советы!...»

Глава 17. «Один из моих ближайших друзей...»

Глава 18. «На Уолл-стрит всё всегда повторяется...»

Глава 19. «Не знаю, кто и когда впервые...»

Глава 20. «Мне самому не довелось быть знакомым...»

Глава 21. «Я отлично осознаю...»

Глава 22. «Как-то ко мне зашел Джим Бернес...»

Глава 23. «Акциями спекулировать будут всегда...»

Глава 24. «Публика всегда нуждается в словах...»

Предисловие

Я провел интервью с более чем тридцатью виднейшими биржевиками нашего времени и каждому из них задавал несколько одинаковых вопросов [*Интервью было опубликовано в сборниках «Рыночные колдуны» и "Новые рыночные колдуны" («Market Wizards», New York Institute of Finance, 1989; «The New Market Wizards», HarperBusiness, 1992). - Здесь и далее примечания переводчика.*]. Среди них был такой: «Была ли в Вашей жизни книга, оказавшая на Вас сильное влияние, которую Вы хотели бы рекомендовать начинающим торговцам?» Большинство опрошенных указали на «Воспоминания биржевого спекулянта» - книгу, изданную в 1923 году!

Что делает эти «Воспоминания...» вневременными? Полагаю, что это точность, с которой здесь воспроизведены особенности мышления биржевого торговца, описаны допущенные ошибки, извлеченные уроки и прозрения. Читатели, имеющие собственный опыт работы на бирже, находят в ней много узнаваемого и понятного. Им близки мысли и опыт героя книги, Ларри Ливингстона, прототипом которого был Джесси Ливермор. Многие, а может быть, и большинство читателей книги уверены, что имя автора книги, Эдвин Лефевр, - это псевдоним, за которым скрылся Ливермор,

Но это не так. Лефевр - реальная фигура. Он был журналистом, газетным обозревателем, автором романов и коротких рассказов. (Прежде чем «Воспоминания биржевого спекулянта» появились в форме книги, они публиковались в еженедельнике «Сатердей ивнинг пост».) Читателю этой книги трудно поверить в то, что Лефевр никогда сам не работал на бирже. Но он был умелым писателем, который обладал редкостной способностью раскрывать людей. Его сын вспоминает, что множество самых разных людей (банковские клерки, таксисты и т. п.), вступая в повседневные, деловые контакты с его отцом, делались невероятно откровенными и охотно рассказывали о себе и о своей жизни. Лефевр посвятил несколько недель расспросам Ливермора, и при этом он ни разу не наблюдал, как последний осуществляет свои торговые операции. Результатом этих разговоров и стала эта книга.

«Воспоминания биржевого спекулянта» полна драгоценными наблюдениями над рынками и торговлей. Некоторые из рассказанных здесь историй давно и прочно вошли в устный фольклор Уолл-стрит. Вот, к примеру: «Цены не бывают ни слишком высокими для начала покупок, ни слишком низкими для начала продаж». Книга настолько хороша, что трудно выбрать пример для цитирования. Тем не менее я хочу привести следующее рассуждение: «Я все сделал с точностью до наоборот. Хлопок приносил мне убытки, и я его сохранил. Пшеница показывала прибыль, и я ее продал. Для спекулянта нет худшей ошибки, чем цепляться за проигранную партию. Следует всегда продавать то, что создает убыток, и сохранять то, что приносит прибыль».

Любой опытный торговец легко обнаружит сходные ситуации в собственном опыте, а любой начинающий сможет многому научиться. И в книге много такого, чему можно - и нужно - поучиться. Читатели, которые смогут усвоить уроки, в изобилии преподанные в этой книге, и будут следовать им, серьезно повысят свой уровень в качестве торговцев. Остальным достанется радость от знакомства с умной и хорошо сделанной книгой.

Что такое классика? На мой взгляд, классической можно считать книгу, которую благодаря уникальности ее содержания или стиля продолжают читать и ценить поколения читателей после ее публикации. Иногда этот интерес публики сохраняется столетиями. В этом смысле «Воспоминания биржевого спекулянта» - настоящая классика.

Опубликованная впервые в 1923 году, она до сих пор остается одной из самых

популярных книг в области финансовой литературы, и можно быть уверенным, что ее будут читать и на ней учиться и в XXI столетии. Более того, если бы меня спросили, какие книги по финансам будут читать в конце XX века, я бы, не колеблясь, поставил в начале списка именно «Воспоминания биржевого спекулянта».

Джек Швейгер

Глава 1

Я начал работать сразу после окончания средней школы. Я нашел место в брокерской конторе *[Имеется в виду полулегальная лавочка, оборудованная телеграфной связью с фондовыми и товарными биржами и принимавшая ставки на изменения курса ценных бумаг и биржевых товаров (сахар, медь, сталь, каучук и пр.). Американское название *bucket shops* возникло в связи с тем, что первоначально в такого рода заведениях алкогольные напитки продавались упаковками (ящиками, корзинками - *bucket*). Здесь и далее: брокерская контора, провинциальная брокерская контора, игорные дома.]* Я хорошо считал. В школе я за год прошел трехлетний курс арифметики. Особенно хорошо мне давался счет в уме. Моим делом была большая котировочная доска в торговом зале. Обычно один из клиентов сидел рядом с телеграфным аппаратом и зачитывал цены. Я всегда успевал записывать. У меня всегда была хорошая память на числа. Никаких проблем.

В конторе было много других служащих. У меня, естественно, были среди них приятели, но при активном рынке я бывал настолько занят с десяти утра до трех часов дня, что времени на болтовню почти не оставалось. Так или иначе, это меня не раздражало, по крайней мере в рабочее время.

Но рыночная суeta не мешала мне думать о работе. Для меня котировки не были ценами акций - по столько-то долларов за штуку. Это были просто числа. Конечно, они что-то значили. Они постоянно изменялись. И только это меня интересовало - изменения. Почему они менялись? Этого я не знал. Да и не интересовался. Я не думал об этом. Я просто видел, что они все время меняются. Только об этом я и размышлял по пять часов в будни и по два часа в субботу - о том, что они постоянно изменяются.

Вот так я впервые заинтересовался поведением цен. У меня была прекрасная память на числа. Я помнил в деталях, как вели себя цены накануне - перед тем, как они начинали расти или падать. Моя любовь к устному счету пришлась очень кстати.

Я заметил, что прямо перед тем, как начать расти или падать, цены акций обычно вели себя, так сказать, определенным образом. Такого рода ситуации повторялись постоянно, и я начал к ним присматриваться. Мне было только четырнадцать, но, когда счет совпадений в поведении цен пошел на сотни, я занялся их анализом и стал сравнивать сегодняшнее движение акций с тем, что было в предыдущие дни. Мне потребовалось немного времени, чтобы научиться предугадывать движение цен. Моим единственным ориентиром, как я уже сказал, было их поведение в прошлом. Все «досье» я держал в памяти. Я искал закономерности в движении цен, «хронометрировал» их. Ну, вы понимаете, что я имею в виду.

Можно засечь момент, когда покупка приносит только чуть большую выгоду, чем продажа. На бирже идет сражение, и телеграфная лента служит подзорной трубой, чтобы наблюдать за ним. В семи случаях из десяти на ее данные можно положиться.

Я рано усвоил еще один урок - на Уолл-стрит всегда все одно и то же. Ничего нового и быть не может, потому что спекуляция стара, как этот мир. Сегодня на бирже происходит

то, что уже было прежде и что повторится потом. Это я запомнил навсегда. Мне кажется, что я и сейчас могу вспомнить, когда и как я это понял. Это мой способ накапливать опыт.

Я настолько увлекся своей игрой и так азартно стремился угадывать рост и падение курсов активных акций, что даже завел записную книжку. Я начал записывать свои наблюдения. Это не было записью воображаемых сделок на миллионы долларов, чем развлекают себя многие, не рискующие ни разбогатеть, ни попасть в приют для бездомных. Я просто фиксировал, когда я угадал, а когда промахнулся; меня больше всего интересовала точность моих наблюдений и оценок - прав я или нет.

Изучив колебания цен на активные акции за день, я делал вывод, что цены вели себя именно так, как всегда перед скачком на восемь или десять пунктов. Тогда в понедельник я записывал цену на определенные акции и, помня о том, что бывало в прошлом, писал, какой должна быть цена во вторник и в среду. А потом уж я сравнивал свои догадки с тем, что приносила лента биржевого телеграфа.

Так в мою жизнь вошел интерес к информации о ценах. Меня с самого начала заинтересовали повышения и понижения цен. Для таких движений всегда есть какая-то причина, но телеграфная лента не говорит, зачем и почему. Когда мне было четырнадцать, я не спрашивал ленту - почему; не задаю этого вопроса и сейчас, когда мне сорок. Может, должны пройти два-три дня, две-три недели или месяца, прежде чем станут известны причины, по которым определенные акции вели себя сегодня таким-то образом. Но какая, к черту, разница? На ленту нужно реагировать сегодня, а не завтра. Причины могут подождать. А ты должен действовать немедленно или остаться в стороне. Все это раскручивалось передо мной раз за разом. Просто запоминаешь, что как-то акции «Холлоу туб» пошли вниз на три пункта. А в следующий понедельник выяснялось, что директора зажали дивиденды. Это и было причиной. Они знали, что собираются сделать, и если даже сами они не продавали акции своей компании, то уж точно их не скупали. Компания не стала поддерживать курс своих акций, как же было ему не упасть?

Вот так я продолжал делать записи в течение полугода. Когда мой рабочий день заканчивался, я, вместо того чтобы идти домой, выписывал интересовавшие меня числа и изучал изменения, обращая все внимание на повторяющиеся движения цен. В сущности, я учился читать телеграфную ленту, хотя тогда и сам этого не понимал.

Как-то во время обеденного перерыва ко мне подошел один из работавших в конторе молодых людей - он был постарше меня, и тихо спросил, нет ли у меня денег.

- Для чего тебе знать? - ответил я вопросом.

- Ну, - сказал он, - у меня есть классная наводка на акции «Барлингтон». Если кто-нибудь составит мне компанию, я поставлю на них.

- Что значит «поставлю»? - спросил я. Для меня тогда ставить могли только наши клиенты

- старые чудаки с кучей бабок. Еще бы! Ведь чтобы войти в игру, нужно иметь сотни или даже тысячи долларов. Это было так же недостижимо, как иметь собственный экипаж и кучера в шелковом цилиндре.

- Это значит, что я сказал - поставлю! Сколько у тебя есть?

- А сколько тебе нужно?

- Ну, я мог бы за пять долларов поставить на пять акций.

- Как ты собираешься ставить?

- Я хочу купить столько акций «Барлингтон», сколько соберу денег, чтобы заплатить

маржу *[По норме ударение ставится на первом слоге, но в разговорной и*

профессиональной речи чаще употребляется маржа.] Это же чистый верняк. Все равно что подобрать на улице. Мы в один миг удвоим наши денежки.

- Погоди-ка, - сказал я и вытащил мою заветную книжку.

Меня заинтересовала не возможность удвоить деньги, а то, что он сказал о росте акций «Барлингтон». Если он прав, мои записи должны это подтвердить. И в самом деле! Из моих заметок было видно, что эти акции вели себя как всегда перед подъемом курса. До этого случая я никогда ничего не продавал и не покупал и даже не играл с пацанами в азартные игры. Мне важна была лишь возможность проверить точность своей работы, своего любимого дела. Меня поразила мысль, что, если на практике мои расчеты не оправдаются, значит, все это никому не нужно. Так что я отдал ему все свои деньги, и он отправился в одну из ближайших брокерских контор и на все деньги купил акций «Барлингтон». Через два дня мы сняли прибыль. Я заработал 3,12 доллара.

После этой первой сделки я начал спекулировать на свой страх и риск. В обеденный перерыв я заходил в ближайшую брокерскую контору и покупал или продавал - мне это всегда было без разницы. Я не прислушивался к чужим мнениям, и у меня не было любимых акций. Я играл по собственной системе. Все мои знания сводились к арифметике. И на самом-то деле мой подход был идеален для таких брокерских контор, где все сводится к ставкам на колебания цен, которые выползают на ленте из телеграфного аппарата.

Очень скоро выяснилось, что игра на курсах акций приносит мне намного больше денег, чем работа в конторе. Так что я оттуда ушел. Мои домашние были против, но все они смолкли, когда узнали, что и как. Я был еще подростком, и мое жалованье было не слишком большим. Спекуляция приносила намного больше.

Мне было всего пятнадцать, когда я сделал мою первую тысячу и выложил деньги на стол перед матерью. Здесь было все, что я заработал за несколько месяцев, не считая того, что я каждую неделю отдавал домой. Моя мать ужасно разволновалась. Она хотела, чтобы я отнес эти деньги в банк - подальше от соблазнов. Она сказала, что никогда не слышала, чтобы мальчик в пятнадцать лет мог заработать такие деньжищи с нуля. Она подозревала, что это не настоящие деньги. Ее грызли страхи и беспокойство. Но я не мог думать ни о чем, кроме верности моих вычислений. Ведь в этом же вся прелесть - выигрывать только за счет собственной головы. Если я оказывался прав, когда проверял верность моих выкладок, поставив на десять акций, то я буду в десять раз более прав, поставив на сотню акций. Смысл денег был только в одном - они подтверждали правоту моих вычислений, мою правоту. Чем больше ставки, тем больше нужно мужества? Без разницы! Если у меня есть только десять долларов и я ими рискнул, я действую смелее, чем когда ставлю миллион, имея при этом еще миллион в заначке.

Как бы то ни было, в пятнадцать лет я хорошо зарабатывал на фондовой бирже. Я начинал в самых мелких подпольных биржевых конторах, где на человека, разом купившего двадцать акций, смотрели как на переодетого Дж. У. Гейтса или Дж. П. Моргана, путешествующего инкогнито. В те дни букмекеры редко прижимали клиентов. В этом не было нужды. Были другие способы выманить у клиентов деньги, даже когда они угадывали движение цен. Бизнес был чудовищно прибыльным. Когда они работали законно - я имею в виду по-честному, колебания цен просто срезали небольшие ставки. Цене было достаточно чуть пойти не в ту сторону, чтобы дочиста срезать маржу в три четверти пункта. К тому же незаплативший игрок уже никогда не допускался к игре. Для него вход закрывался навсегда.

Я работал в одиночку. Никого не подпускал к моему делу. В любом случае эта игра для одного. Ведь главное была моя голова, не так ли? Цены либо двигались так, как я предвидел, и здесь не нужна была помощь друзей или партнеров, либо шли в другую сторону, и никто бы их ради меня не остановил. Просто не было смысла посвящать кого-

либо в мои дела. У меня, конечно, были друзья, но дело

оставалось делом. Это была игра для одиночки. Вот так я всегда и играл.

Букмекерам потребовалось совсем немного времени, чтобы занять на меня зуб за то, что я их постоянно обыгрывал. Я заходил в контору и выкладывал на стойку деньги, но мои ставки не принимали. Они говорили, что мне там нечего делать. Именно тогда они прозвали меня юным «чистильщиком касс». Мне пришлось менять брокеров и переходить из одного игорного дома в другой, и я дошел до того, что начал скрывать собственное имя. Я начинал с малых ставок - пятнадцать или двадцать акций. Порой, если ко мне начинали приглядываться, мне приходилось нарочно проигрывать, чтобы потом их как следует нагреть. Естественно, что мне быстро сообщали, чтобы я сматывался куда подальше и перестал обдирать заведение.

Однажды, когда передо мной захлопнули дверь довольно большой конторы, в которой я играл уже несколько месяцев, я решил отнять у них побольше денег. У этой конторы были отделения по всему центру города, в холлах гостиниц и в ближних пригородах. Я зашел в отделение в одной из гостиниц, задал управляющему несколько вопросов и, наконец, приступил к делу. Но когда я в своей обычной манере начал работать с активными акциями, ему позвонили из центральной конторы и спросили: «Кто это там у тебя орудует?» Менеджер переадресовал вопрос мне, и я назвал себя - Эдвард Робинсон из Кембриджа. Он передал своему боссу по телефону радостную весть. Но на другом конце телефона хотели знать, как я выгляжу. Когда менеджер сказал мне об этом, я посоветовал: «Скажи ему, что я жирный коротышка с черными волосами и клочковатой бородой». Но он не послушал и описал меня. Когда менеджер выслушал ответ, его лицо побагровело, он повесил трубку и велел мне выметаться.

- Что они вам сказали? - вежливо спросил я.

- Они сказали: «Ты круглый дурак, разве тебе не говорили, что нельзя иметь дело с Ларри Ливингстоном? Ты нарочно дал ему содрать с нас семьсот долларов!» - Он не стал пересказывать все, что ему наговорили по телефону.

Я попытал счастья в других отделениях, но обо мне знали уже везде и ни в одном из них моих денег брать не хотели. Я не мог даже зайти никуда и взглянуть на котировки без того, чтобы кто-нибудь из клерков не напустился на меня. Я пытался пореже к ним заходить, деля свое время между разными отделениями, но и это не сработало.

Наконец у меня остался единственный выход. Это была самая большая и самая богатая из брокерских компаний города - «Космополитен».

У «Космополитен» был рейтинг А-1, и они делали грандиозный бизнес. У них были отделения в каждом промышленном городе Новой Англии. Они позволяли мне заниматься торговлей, и я покупал и продавал акции, выигрывал или проигрывал месяцами, но в конце концов и здесь получилось, как везде. Они не выставили меня за дверь, как это делали маленькие конторы. И не потому, что такой поступок выглядел бы неспортивно, а потому, что, если все узнали бы, что они выставили человека только за то, что он немного выигрывал, это была бы плохая репутация. Но они мне устроили другую гадость - изменили условия игры. Сначала я вносил маржу в три доллара, а потом меня заставляли выплачивать премию - сначала полпункта, затем пункт и, наконец, полтора. Скачки с препятствиями, вот что это было! Как это делалось? Очень просто!

Предположим, стальные акции идут по девяносто долларов и вы их покупаете. В квитанции записано как обычно: «Куплено десять стальных по 90 1/8». Если вы заявляете маржу в один пункт, это значит, что, когда цена опускается ниже 89 1/4, вы автоматически проигрываете. Клиенты брокерских контор не требуют большей маржи, и им не приходится приказывать брокеру - продавай, за сколько можешь.

Но когда «Космополитен» ввела эту премию к марже, это был удар ниже пояса. Это означало, что, когда я покупал при цене девяносто, в квитанции писали не как прежде: «Куплено десять стальных по 90 1/8», а «Куплено десять стальных по 91 1/8». Вот так! После покупки курс мог подняться на пункт с четвертью, и я все еще был бы в минусах при закрытии торговли. А потребовав, чтобы маржа с самого начала составляла три пункта, они снизили мою способность торговать на две трети. Но все-таки это была единственная брокерская контора, которая позволяла мне заниматься моим делом, так что мне оставалось или принять их условия, или отказаться от дела.

Я, естественно, знал и взлеты и падения, но в целом я был в выигрыше. Однако людям из «Космополитен» было мало той чудовищной форы, которую они на меня нагрузили, а этого было бы достаточно, чтобы сломать любого. Они попытались еще и надуть меня. Но они меня не достали. Меня спасла интуиция.

Как я уже сказал, «Космополитен» была моим последним прибежищем. Это была самая богатая брокерская контора в Новой Англии, и они, как правило, не ограничивали объем сделок. Думаю, что среди их клиентов я был самым серьезным игроком. Я приходил к ним как на службу. У них был прекрасно оборудованный офис, с самой большой и полной доской котировок, какую я когда-либо до того времени видел. Она занимала всю стену большой комнаты, и там можно было найти котировки чего угодно. Я имею в виду акции, котированные на Нью-йоркской и Бостонской фондовых биржах: хлопок, зерно, мясо, металлы - словом, все, что продают и покупают в Нью-Йорке, Чикаго, Бостоне и Ливерпуле.

Каждый знает, как работали эти игорные дома. Вы давали деньги клерку и говорили, что вы хотели бы купить или продать. Он смотрел на телеграфную ленту или на доску котировок и ставил цену - самую последнюю, конечно. Еще он записывал время, так что все вместе выглядело почти как настоящий брокерский документ - для вас купили или продали столько-то таких-то акций, по такой-то цене, день, время, и сколько денег от вас получено. Когда вы хотели закрыть торговлю, то подходили к клерку - тому же самому или другому, в разных конторах по-разному, и говорили ему. Он записывал последнюю цену, а если ваши акции в это время не были активными, то ждал, когда появится очередная котировка на телеграфной ленте. Он записывал эту цену и время на вашей квитанции, ставил штамп и возвращал ее вам, а уж вы шли к кассиру и получали, сколько там было положено. Ну, конечно, когда рынок был против вас и цена падала ниже границы, установленной вашей маржой, торговля автоматически закрывалась и квитанция превращалась просто в клочок бумаги.

В небольших конторах, где допускали к торгам тех, кто был в состоянии оплатить всего пять акций, квитанции представляли собой узкие полоски бумаги разного цвета - для покупки и для продажи. Порой, как в случае, например, бурлящего рынка быков, такие конторы оказывались в сильном проигрыше, потому что все клиенты играли на повышение и, натурально, выигрывали. Тогда брокерские конторы начинали взимать комиссионные и за покупку и за продажу, и, если вы покупали акцию за 20, в квитанции стояло 20 1/4. Таким образом, за свои деньги вы получали право только на 3/4 пункта. Но «Космополитен» была лучшей брокерской конторой в Новой Англии. У нее были тысячи постоянных клиентов, и думаю, что я был единственный, кого они боялись. Ни убийственная премия, ни установленная для меня маржа в три пункта не снизили масштаба моих операций. Я покупал и продавал в таких объемах, которые они могли обслужить. Иногда в моих руках оказывались пакеты в пять тысяч акций.

Что ж, в тот раз, когда случилось то, о чем я хочу рассказать, я выставил на продажу без покрытия три с половиной тысячи сахарных акций. У меня было семь больших розовых

квитанций, каждая на пятьсот акций. В «Космополитен» использовали довольно большие квитанции, чтобы можно было на пустом месте приписывать дополнительную маржу. В мелких брокерских конторах клиентам, естественно, никогда не предлагали увеличить свою маржу. Чем она тоньше, тем лучше было для них, ведь они получали прибыль, когда цена выскакивала за пределы маржи и вы выходили из игры. Если в такой мелкой конторе вы хотели расширить свою маржу, вам выписывали новую квитанцию, так чтобы можно было еще раз взять с вас комиссионные за покупку, а к тому же при падении цены на пункт вам доставалось только 3/4 пункта, поскольку они приплюсовывали и комиссионные за продажу, как если бы вы только начали торговлю. В тот день, о котором я вспоминаю, я внес в качестве маржи больше десяти тысяч долларов.

Мне было только двадцать, когда я в первый раз собрал десять тысяч долларов наличными. Вы бы только послушали при этом мою мать. Вы бы решили, что единственный человек, у которого еще больше денег, чем у меня, - это старик Рокфеллер, и она постоянно уговаривала меня остановиться и заняться каким-нибудь надежным делом. Я просто выходил из себя, пытаюсь ей объяснить, что не играю в азартные игры, а зарабатываю деньги на умении считать. Но она понимала только одно: десять тысяч - это громадные деньги, а для меня эти деньги означали, что я могу увеличить объем торговли. Я открыл продажу моих трех с половиной тысяч сахарных акций по 105 1/4. В конторе был еще один игрок, Генри Уильямс, который тоже играл на понижение, имея две с половиной тысячи акций. Обычно я сидел рядом с телеграфным аппаратом и выкликал котировки для мальчика, который выписывал их на доске. Цены двигались именно так, как я и ожидал. Курс сразу же опустился на несколько пунктов и здесь замер, как если бы переводил дыхание перед тем, как нырнуть еще глубже. Рынок в целом выглядел очень спокойным и заманчивым. И тут я неожиданно почувствовал, что мне не нравятся колебания котировок моих сахарных акций. Я впал в беспокойство. Мне показалось, что следует немедленно уходить с рынка. Мои акции в этот момент шли по 103 - нижний уровень того дня, но я чувствовал не уверенность в выигрыше, а полную растерянность. Я просто знал: где-то что-то идет не так, хотя и не понимал в точности, что это. Но если что-то надвигалось и я не знал, что и откуда, я не мог себя защитить. А значит, лучше всего было сразу покинуть рынок.

Вы понимаете, я ничего не делаю вслепую. Я так не люблю. И никогда себе этого не позволял. Даже будучи совсем ребенком, я должен был знать, почему мне приходится делать то или другое. Но в этот раз не было никаких определенных причин, кроме невыносимого беспокойства. Я позвал одного из знакомых мне завсегдатаев, Дейва Уимена, и попросил его:

- Дейв, займи мое место. Мне нужна твоя помощь. Когда будешь выкликать следующую котировку сахарных, помедли чуть-чуть, хорошо?

Он согласился, и я уступил ему стул рядом с телеграфом, чтобы он мог называть цены для мальчика. Я достал из кармана свои семь квитанций на сахарные акции и подошел к стойке, за которой клерк отмечал квитанции для тех, кто выходил из торговли. Но я и в самом деле не понимал, почему нужно уходить с рынка, поэтому просто встал, опершись на стойку и держа квитанции так, чтобы клерк их не видел. Тут затрещал телеграф, и Том Бурнхем, клерк, вытянул голову и начал прислушиваться. Я почувствовал, что готовится какая-то подлая ловушка, и решил больше не ждать. Как раз в этот момент от телеграфного аппарата послышался голос Дейва Уимена: «Са...» - и тут я просто обрушился на стойку, шарахнул перед клерком моими квитанциями и завопил:

- Закрывай сахарные!

Все произошло настолько быстро, что Дейв даже не успел объявить цену. Теперь, естественно, контора была обязана закрыть мои акции по последней котировке. Дейв, как тут выяснилось, выкрикивал еще раз сто три доллара. По моим вычислениям, сахарные как раз в этот момент должны были пробить границу сто три пункта. Но механизм работал как-то неправильно. У меня было чувство, что прямо рядом со мной западня. Телеграфный аппарат начал стрекотать как бешеный, и я заметил, что Том Бурнхем, клерк, так и не отметил цену в моих квитанциях и прислушивался к новым котировкам, как если бы ждал чего-то определенного. Поэтому я заорал на него: - Эй, Том, какого дьявола ты ждешь? Поставь цену на этих квитанциях - сто три! И поживее!

Все, кто был в помещении, повернулись на мои крики и начали выяснять, что случилось, потому что, видите ли, «Космополитен» никогда не мошенничала, слухов о ней никаких не было, но всегда есть опасность, как в банке, что публика начнет изымать свои деньги у брокеров. Если один из клиентов заподозрил что-то неладное, остальные начнут ему подражать. Поэтому Том угрюмо взглянул на меня, но взялся за дело, поставил на квитанциях: «Закрывается по 103» - и выложил все семь передо мной. У него было определенно кислое лицо.

От конторки Тома до будки кассира было, скажем, не более трех метров. Но я еще не успел добраться до кассы, чтобы получить свои деньги, когда от телеграфного аппарата послышался взволнованный вопль Дейва Уимена:

- Черт возьми! Сахарные - сто восемь!

Но было уже поздно; я рассмеялся и крикнул Тому:

- В этот раз трюк не удался, старина?

Кто-то, естественно, потрудился, чтобы поднять цену. Мы с Генри Уильямсом продавали без покрытия шесть тысяч акций. В конторе лежала маржа моя и Генри, а может, и еще чья-нибудь, так что в офисе, вполне возможно, были выставлены на продажу без покрытия восемь или десять тысяч сахарных акций. Маржа по ним могла составлять около двадцати тысяч долларов. Этого достаточно, чтобы заплатить конторе, чтобы та сыграла в наперсток на Нью-Йоркской фондовой бирже и обобрала нас дочиста. В те времена было обычным, что, когда брокерская контора обнаруживала, что слишком многие из ее клиентов играют на повышение каких-либо акций, она платила кому-нибудь, чтобы тот добился достаточно сильного снижения котировок на эти акции и помог им обуть клиентов. Сама контора при этом теряла по дюжине пунктов на нескольких сотнях акций, но при этом она делала тысячи долларов.

Именно это сделала «Космополитен», чтобы достать меня, Генри Уильямса и всех остальных, кто играл на понижение сахарных акций. Их брокеры в Нью-Йорке подняли цену до 108. После этого цена, естественно, сразу упала, но Генри и многие другие остались без денег. Если в те времена на бирже происходил необъяснимый скачок цен, сразу вслед за которым они опять выравнивались, газеты писали, что это «работа игорных домов».

А самым забавным было то, что не прошло и десяти дней после того, как эти ребята попытались меня выпотрошить, как нью-йоркский делец выставил их самих больше чем на семьдесят тысяч долларов. Этот человек, который в то время был членом Нью-Йоркской фондовой биржи и одним из сильных людей этого рынка, во время биржевой паники 1896 года (известной как «Бриановская») прославился своей игрой на понижение. Он постоянно боролся с теми правилами биржи, которые мешали ему достигать своего за счет коллег. Однажды он сообразил, что ни биржа, ни власти не станут возражать, если он вытрясет из провинциальных игорных домов часть их несправедливо нажитого богатства. В

истории, о которой я рассказываю, он послал тридцать пять человек под видом клиентов. Они разместились в главных офисах крупнейших брокерских контор. В определенный день и час каждый из них скупил некие акции в таком количестве, какое ему позволили управляющие. Им было предписано выходить из игры при определенной котировке. Сам он нашептал своим друзьям, что эти акции должны пойти вверх, а затем отправился на биржу и начал играть на повышение, в чем приняли участие многие брокеры, потому что они уважали его репутацию. Если выбрать правильные акции, то совсем не трудно поднять их котировку на три или четыре пункта. Одновременно то же самое начали делать его агенты в провинциальных конторах. Приятель рассказывал мне, что этот предприимчивый спекулянт снял семьдесят тысяч долларов чистыми, а его агенты сумели возместить собственные расходы и получить доход. Он несколько раз играл в такую игру в разных частях страны и умудрился наказать крупнейшие брокерские конторы в Нью-Йорке, Бостоне, Филадельфии, Чикаго, Цинциннати и Сент-Луисе. Среди его любимых выпусков были акции компании «Вестерн юнион», поскольку такого рода полуактивные акции очень легко сдвигать на несколько пунктов вверх или вниз. Его агенты покупали эти акции по определенной цене, продавали, когда они поднимались на два пункта, а затем продавали без покрытия и выигрывали еще по три пункта на снижении котировок. Кстати говоря, много позже я прочитал, что этот человек умер в бедности и одиночестве. Если бы он умер в 1896 году, каждая из нью-йоркских газет посвятила бы ему по крайней мере одну колонку на первой полосе. А так его помянули двумя строчками на пятой.

Глава 2

Уяснив себе, что брокерская компания «Космополитен» готова на любую подлость, лишь бы избавиться от меня и от моего бизнеса - раз уж убийственный гандикап, созданный с помощью маржи в три пункта и премии в полтора пункта не смогли меня раздавить, - я решил перебраться в Нью-Йорк, чтобы там вести торговлю из конторы кого-либо из членов Нью-Йоркской фондовой биржи. Я не хотел иметь дела ни с какими бостонскими отделениями, которые получали котировки по телеграфу. Я хотел быть рядом с событиями. Мне было двадцать один год, когда я явился в Нью-Йорк, имея при себе все свои деньги - двадцать пять сотенных.

Выше я говорил, что в двадцать лет у меня было десять тысяч долларов и в этой операции с сахарными акциями я выставил маржу больше чем на десять тысяч. Но я не всегда выигрывал. Моя схема торговли была достаточно разумна и приносила выигрыш чаще, чем потери. Когда я придерживался ее, то побеждал в семи случаях из десяти. Фактически всякий раз, когда я с самого начала был уверен в правоте своего курса, я получал прибыль. Но мне, к сожалению, не всегда хватало мозгов, чтобы придерживаться собственных правил игры, то есть делать ставки только при полной уверенности, что рынок созрел для меня. Все мое время, но тогда я еще не знал этого. Именно из-за этого столь многие игроки, далеко не входящие в высшую лигу, терпят крах на Уолл-стрит. Существуют круглые дураки, которые всё и всегда делают неверно. Но есть еще и уолл-стритовские дураки, которые считают, что торговать надо всегда. На свете нет человека, который бы ежедневно имел нужную информацию, чтобы покупать или продавать акции либо чтобы вести свою игру достаточно разумно и интеллигентно.

Я доказал это на собственной шкуре. Когда я внимательно читал телеграфную ленту и использовал весь свой опыт - зарабатывал деньги, но когда я играл по-дурачки -

проигрывал. И в этом я не был каким-то исключением, не так ли? Перед моими глазами была грандиозная доска котировок, телеграф выплевывал информацию, и все вокруг были заняты торговлей, а их квитанции ежесекундно обращались в бумажный мусор или в чистые деньги. Естественно, что возбуждение и азарт не давали мне быть рассудительным. В брокерской конторе, где ваша маржа тоньше волоса, никто не ведет долгосрочных игр. Слишком легко и быстро ты можешь там вылететь из игры. Причиной множества крахов на Уолл-стрит является желание действовать во что бы то ни стало, без учета условий. Даже профессионалы ведут себя как поденщики и считают своим долгом ежедневно уносить домой хоть какой-то выигрыш. А я ведь был почти мальчиком. Тогда еще я не знал того, что позволило мне через пятнадцать лет выждать две долгие недели, чтобы убедиться, что акции, на которые я нацелился, поднялись уже на тридцать пунктов, и только тогда я почувствовал, что пора их скупать. Я был тогда разорен и пытался опять встать на ноги и просто не мог позволить себе безрассудства в игре. Я не имел права на ошибку и поэтому выжидал. Это все случилось в 1915 году. До этого еще далеко. Об этом я расскажу в свое время. А сейчас я расскажу о том, как после нескольких лет упорной борьбы я позволил-таки брокерским конторам завладеть большей частью моих выигрышей.

И все это к тому же при полном сознании! И такое случалось в моей жизни не раз. Биржевому спекулянту приходится бороться со множеством собственных разорительных слабостей. Как бы то ни было, я явился в Нью-Йорк, имея при себе две с половиной тысячи долларов. Здесь не существовало игорных домов, с которыми можно было бы иметь дело. Фондовая биржа и полиция прижали их достаточно плотно. К тому же я искал место, в котором мою торговлю ограничивал бы только собственный кошелек. Он был тогда довольно тощим, но я рассчитывал, что это не надолго. Главным было найти место, где работают честно и можно не опасаться подвохов. Поэтому я направился в брокерскую контору Нью-Йоркской фондовой, которая имела отделение в моем городе, так что я знал некоторых клерков. Сейчас эта контора уже давным-давно свернула дела. Мне не понравился один из руководителей этой конторы, и тогда я пошел к «А.Р.Фуллerton и К°». Должно быть, кто-то им рассказал о том, как рано я пристрастился к бирже, потому что очень скоро они дали мне прозвище - Юный Хват. Я всегда выглядел моложе своих лет. Отчасти это было недостатком, но зато научило меня отстаивать свои права, потому что многие пытались воспользоваться моей предполагаемой незрелостью. Парни из брокерских контор, глядя на мой юный вид, всегда говорили, что «дуракам счастье». Для них это было единственным объяснением того, почему я их так часто обыгрываю. Прошло не более шести месяцев, когда я разорился. Я был очень активный торговец, и меня считали везучим. Держу пари, что они неплохо жили на комиссионные от моих сделок. Сначала я довольно неплохо выигрывал, но потом, естественно, все потерял. Я играл очень осторожно, но я просто должен был проиграть. И скажу почему: все дело в моих замечательных успехах при игре в провинциальных игорных домах.

Мой метод выигрывать работал только в таких конторах, где я ставил на колебания цен. И единственной причиной было то, что я умел читать телеграфную ленту. Когда я покупал, цена была перед моими глазами - на котировочной доске. Еще не купив, я уже знал, сколько нужно будет заплатить за мои акции. И продать их я мог также мгновенно. Я зарабатывал, потому что мог реагировать мгновенно. Буквально за секунду я принимал решение - оставить ли удачные акции и выиграть побольше или сбить с рук и сократить потери. Бывало, к примеру, так, что у меня была уверенность, что акции поднимутся хотя бы на пункт. Что ж, особо упираться мне не приходилось. Я вносил маржу на один пункт и мгновенно удваивал свои денежки. Если вот так скашивать по пункту с одной-двух

сотен акций в день, то к концу месяца набегают приличные денежки, не так ли?

У такого подхода была, конечно, своя практическая трудность - ни одна контора не захочет постоянно терять деньги, даже если ей есть чем платить. Они не станут долго терпеть клиента, взявшего дурную манеру все время выигрывать.

Как бы то ни было, система, дававшая превосходные результаты в провинциальных игорных домах, не срабатывала в конторе Фуллертона. Здесь я на самом деле покупал и продавал акции. Телеграфная лента могла мне сообщить, что цена сахарных акций 105, и я был уверен, что они упадут на три пункта. Но дело в том, что в тот самый миг, когда биржевой телеграф печатал цену - 105, реальная цена в зале биржи могла быть 104 или 103. Когда мой приказ о продаже тысячи акций попадал в руки человека, который работал на контору в зале биржи, цена могла оказаться еще более низкой. И пока я не получал отчет клерка, я не знал точно, по какой именно цене он продал мои акции. Скачки котировок, которые в игорном доме приносили мне три тысячи долларов, здесь не давали мне ни цента. Я, конечно, взял крайний случай, но остается фактом, что в заведении Фуллертона телеграфная информация все время запаздывала, а я продолжал играть по своей прежней методе и не понимал, в чем дело.

К тому же оказалось, что если я продаю достаточно большой пакет акций, то это давит на цену, и она падает еще ниже. В провинциальных лавочках мне не приходилось думать о том, как мои сделки влияют на рынок. В Нью-Йорке я проиграл потому, что здесь играли в совсем другую игру. Я проигрывал не потому, что здесь все было по закону, но просто я был неграмотным. Все знали, что я умею читать телеграфную ленту. Но это не спасло меня. Я мог бы достичь намного большего, если бы сам работал в зале биржи. Может быть, в толпе торговцев я смог бы найти применение своей системе. Но штука-то в том, что, если бы, к примеру, я дошел до такого размаха торговли, как сейчас, мой подход все равно бы привел к проигрышу, потому что я не умел учитывать воздействие моих операций на биржевые цены.

Короче говоря, я не понимал законов биржевой игры, не знал толка в этих спекуляциях. Я знал только часть этой игры, довольно важную часть, и это всегда мне помогало. Но если при всем этом я все-таки проигрался, какие же шансы на выигрыш у совсем зеленого новичка?

Мне не потребовалось много времени, чтобы понять, что в моем подходе к игре что-то не то, но я никак не мог нащупать - что же именно. Временами моя система работала превосходно, а потом, неожиданно, один провал за другим. Не забывайте, мне было только двадцать два. И дело не в том, что я не стремился понять, в чем я ошибаюсь; просто в этом возрасте никто ни в чем толком не разбирается.

Люди в конторе были очень милы со мной. Когда я покупал или продавал, они требовали от меня внесения залога (маржи), но старина Фуллертон и все остальные были настолько добры ко мне, что после шести месяцев активной торговли я не только потерял все, что привез, и все, что сумел выиграть за это время, но даже задолжал конторе несколько сотен долларов.

Вот так я, в сущности еще щенок, который впервые оказался вне дома, остался без гроша. Но я твердо знал, что со мной все в порядке; проблема в том, как я играю. Не знаю, как это объяснить, но я никогда не терял духа на рынке. Я никогда не спорил с ценами. Можно обидеться на рынок, но пользы в этом никакой.

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

- Слушайте, можете ссудить мне пять сотенных?

- Зачем? - спросил он.
 - Мне нужны деньги.
 - Зачем? - повторил он.
 - Для уплаты маржи, естественно, - сказал я.
 - Пятьсот долларов? - сказал он и застыл. - Ты знаешь, тебе придется вносить десятипроцентную маржу, а это значит - тысячу долларов на сотню акций. Лучше я открою тебе кредит.
 - Нет, - сказал я. - Я не хочу кредита, чтобы торговать у вас. Я уже должен кое-что конторе. Я хочу, чтобы вы мне дали в долг пятьсот долларов, чтобы я мог уйти, раскрутиться и вернуться назад.
 - Как ты это собираешься сделать? - спросил он.
 - Я намерен поиграть в провинциальных игорных домах, - ответил я.
 - Торгуй здесь, - возразил он.
 - Нет, - отказался я. - Я не уверен, что смогу выиграть в вашей конторе, но точно знаю, что могу вынуть деньги из этих лавочек. Мне кажется, я начал понимать, в чем я ошибался, играя у вас.
- Он дал мне денег, и я ушел из конторы, где молодой хват, наводивший страх на провинциальные игорные дома, а именно так обо мне говорили тогда, угрожал все свое состояние. Я не мог вернуться домой, потому что тамошние заведения просто не подпустили бы меня к игре. Вопрос о Нью-Йорке даже не возникал, потому что в то время здесь никто в эти игры не играл. Мне говорили, что в 1890-х годах в районе Бродвея и Новой улицы таких заведений было полно. Но в те дни, когда я в них отчаянно нуждался, там не было ни одного. Так что, поразмыслив, я решил отправиться в Сент-Луис. Я слышал о двух конторах, которые вели громадные операции на всем Среднем Западе. Они должны были иметь громадные прибыли. У них были отделения в дюжинах городов. Вообще-то мне сказали, что на всем восточном побережье ни одна брокерская контора не могла бы сравниться с ними по размаху бизнеса. Они вели дело открыто, и лучшие люди не стеснялись иметь с ними дело. Приятель даже сказал мне, что владельцем одного из этих заведений был вице-президент Торговой палаты, но тогда, значит, речь не могла идти о Сент-Луисе. В любом случае именно туда я и направился со своими пятью сотенными, чтобы вернуться с кушем и вложить его в залог операций в конторе «А. Р. Фуллертон и К°», членов Нью-Йоркской фондовой биржи.
- Добравшись до Сент-Луиса, я расположился в гостинице, умылся и отправился на поиски брокерских контор. Одной из них оказалась компания Дж. Г. Долана, а другой - Г. С. Теллера. Я был уверен, что смогу их обыграть. Я был настроен на чертовски надежную игру - осмотрительную и консервативную. Боялся я только того, что меня могут узнать и выставить вон, потому что в подобных лавочках по всей стране были наслышаны о молодом хвате с восточного побережья. Ведь здесь, как во всех игорных домах, обожают сплетничать друг о друге.
- Заведение Додана было ближе, и для начала туда я и направился. Я надеялся, что у меня будет несколько дней для работы, пока мне не посоветуют перебраться куда подальше. Я зашел внутрь. Это было просто гигантское помещение, в котором несколько сот людей пялили глаза на котировочную доску. Это было то, что нужно. В такой толпе легко оставаться незамеченным. Я встал и принялся изучать котировки; я занимался этим очень тщательно и наконец выбрал акции, чтобы начать игру.
- Оглядевшись, я нашел окошко, за которым клерк получал деньги и выдавал квитанции. Он наблюдал за мной, и, подойдя к окошку, я спросил:
- Это здесь можно торговать хлопком и пшеницей?

- Да, сынок, - ответил он.
- Я тоже мог бы купить акции?
- Можешь, если у тебя есть деньги.
- Ну, с этим у меня все в порядке. Здесь порядок. - Я говорил, как хвастающий мальчишка.
- У тебя есть деньжата, не так ли? - переспросил он с улыбкой.
- Сколько акций я могу купить на сто долларов? - спросил я довольно-таки сварливо.
- На сто долларов, если бы у тебя они были...
- У меня есть сотня. Да! И две сотни найдется! - Я уже наседал.
- О боже, - сказал он.
- Значит, мне нужны две сотни акций, - отрывисто заявил я.
- Две сотни каких акций? - Теперь и он стал серьезным. Это уже был разговор о деле. Я еще раз оглянулся на котировочную доску, как если бы пытался что-то угадать, и сказал:
- Двести акций «Омахи».
- Отлично, - сказал он.

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

- Как тебя зовут? - последовал вопрос, и я ответил:
- Гораций Кент.

Он дал мне квитанцию, я отошел от кассы, нашел место и сел ждать среди других клиентов - когда появится навар. Я действовал быстро и успел за день сделать несколько ставок. То же и на другой день. За два дня я намолотил две тысячи восемьсот долларов и очень надеялся, что до конца недели мне никто не помешает. При таком темпе перспективы были очень неплохими. Потом бы я занялся другим заведением, а если и там все будет так же удачно, то смогу вернуться в Нью-Йорк с изрядной пачкой денег, которые позволят мне развернуться.

На утро третьего дня, когда я с невинным видом подошел к окошку, чтобы купить пятьсот акций БРТ, клерк остановил меня:

- Эй, мистер Кент, вас хочет видеть хозяин.

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

- А зачем я ему понадобился?
- Я не знаю.
- А где он?

- В своем кабинете. Идите вон туда, - и он показал на дверь.

Я вошел. Долан сидел за столом. Он развернул кресло и сказал:

- Садитесь, Ливингстон.

Он показал на кресло. Последняя надежда растаяла. Я не имел представления, как он мог узнать, кто я такой. Может быть, через гостиницу.

- Зачем вы хотели меня видеть? - спросил я.
- Послушай, малыш. Ты пойми, у меня к тебе ничего нет. Ну ничегошеньки. Понимаешь?
- Нет, не понимаю, - ответил я.

Он выбрался из своего крутящегося кресла. Это был здоровенный мужик. Он сказал мне:

- Ты просто убирайся отсюда, Ливингстон, понял? - и подошел к двери. Он открыл дверь и показал рукой на толпу клиентов. - Ты их видишь? - последовал вопрос.
- Что вижу?

- Этих ребятшек. Посмотри на них, малыш. Их здесь три сотни! Три сотни лопоухих! Они кормят меня и мою семью. Видишь? Три сотни придурков. А потом приходишь ты и за два дня, зараза, сдираешь больше, чем я имею с этих трех сотен за две недели. Это не дело, малыш! Такое не для меня! У меня к тебе лично ничего нет. Что успел заглотить -

это твое. Но больше тебе ничего не обломится. Больше тебе здесь ничего не светит!

- А почему я...

- Это все. Я видел, как ты сюда вошел позавчера, и мне сразу не понравилось, как ты выглядишь. Я тебя просто нутром почуял. Я сразу унюхал в тебе темную лошадку. Я вызвал этого вот индюка, - он ткнул пальцем в провинившегося клерка, - и спросил его, что ты здесь делаешь; а когда он ответил, я сказал: «Мне не нравится, как этот малый выглядит. Это темная лошадка!» И этот болван мне заявляет: «Да чтоб мне лопнуть! Его зовут Гор Кент, и это просто юный балбес, изображающий из себя взрослого. С ним все в порядке!» Что ж, я и не стал вмешиваться. Эта глупость обошлась мне в двадцать восемь сотен баксов. Я на тебя, малыш, зла не держу. Но теперь касса для тебя закрыта.

- Послушайте... - начал я.

- Ты, Ливингстон, меня послушай, - перебил он меня. - Я о тебе все знаю. Я стригу деньги с того, что ставят на кон эти лопухие, а ты нездешний. Я люблю играть по-честному, и я дал тебе порезвиться. Но я же не лопухий, и теперь я знаю, кто ты. Так что чеши отсюда, сынок, по-хорошему!

Вот так меня выставили из заведения Долана с моими двадцатью восемью сотнями. Заведение Теллера располагалось в том же квартале. Я уже знал, что Теллер очень богатый человек, владеющий целой кучей бильярдных. Я решил отправиться к нему. Я никак не мог решить, что лучше - начинать помаленьку, а потом дойти до тысячи акций, или сразу начать с большого хапка, потому что на второй день могут уже и показать на дверь. Ведь когда они теряют денежки, то умнеют прямо на глазах, а мне очень хотелось купить тысячу акций БРТ. Я был уверен, что смогу снять с них четыре или пять пунктов. Но если они что-то заподозрят или если слишком много клиентов ставят на эти акции, они могут просто не подпустить меня к торговле. Я решил, что лучше начать ставить на другие акции, и ставить понемногу.

Эта контора была поменьше, чем у Долана, но отделка была шикарней, а публика классом выше. Это сразу же вернуло меня на землю, и я решил купить свою тысячу БРТ. Итак, я подошел к нужному окошку и заявил клерку:

- Я бы хотел купить акции БРТ. Какой предел?

- Никакого предела, - ответил клерк. - Можете покупать сколько угодно, если, конечно, есть на что.

- Купите для меня пятнадцать сотен акций, - сказал я и, пока клерк выписывал квитанцию, начал отсчитывать деньги.

Тут какой-то рыжий мужик просто выпихнул клерка из-за конторки и, высунувшись ко Мне из окошка, рявкнул:

- Слушай, Ливингстон! Иди-ка ты назад к Долану. Ты нам здесь не нужен.

- Подожди, пока я не возьму свою квитанцию, - возразил я. - Я здесь прикупил несколько акций БРТ.

- Нет здесь никаких твоих квитанций, - прошипел он. К этому времени вокруг него собрались другие клерки и все вместе глазели на меня. - Даже и не пытайся здесь торговать. Мы не хотим иметь с тобой дела. Понял?

Не было никакого смысла выходить из себя или пытаться с ним спорить, так что я вернулся в гостиницу, оплатил счет и первым же поездом вернулся в Нью-Йорк. Эти бандюги мне все испортили. Я-то хотел вернуться в Нью-Йорк с нормальными деньгами, а эти у Теллера не дали мне даже разочек сыграть.

Я вернулся в Нью-Йорк, отдал Фуллертону его пять сотен и принялся играть на деньги, добытые в Сент-Луисе. Иногда я выступал хорошо, иногда неудачно, но в целом я

понемногу выигрывал. В конце-то концов, в моей системе игры было не так уж много ошибок. Мне оставалось только ухватить что-то такое в биржевой игре, чего я явно не понимал, когда появился в конторе Фуллертон. Я был как один из этих фанатов, которые корпят над кроссвордами в воскресных газетных приложениях. Такой не успокоится, пока не заполнит все клеточки. Я ужасно хотел найти решение своей головоломки. Я-то думал, что уже завязал с игрой в игорных домах. Но я ошибался.

Через пару месяцев после моего возвращения в Нью-Йорк в конторе Фуллертон появился старый хлыщ. Он был знаком с А. Р. Кто-то мне сказал, что они когда-то на паях держали скаковых лошадей. Было видно, что он знал лучшие дни. Меня представили старине Макдевитту. Вокруг него собралось несколько человек, и он им рассказывал о компании ипподромных жучков с западного побережья, которые недавно дочиста обобрали людей в Сент-Луисе. Во главе компании, говорил он, был владелец бильярдных залов, некто Теллер.

- Какой Теллер? - спросил я.

- Тот еще Теллер - Г. С. Теллер.

- Я знаком с этой стервой, - говорю я.

- Он довольно скверный мужик, - добавляет Макдевитт.

- Он еще дряннее, - вставляю я, - и он мне кое-что должен.

- А что у вас случилось?

- У этого бандюги единственное уязвимое место - его кошелек. Сейчас я не могу добраться до него в Сент-Луисе, но однажды я его достану. - И я рассказал Макдевитту о моей обиде.

- Что ж, - сказал старина Мак, - он пытался наладить связи прямо здесь, в Нью-Йорке, но у него не вышло, и он открыл собственную лавочку в Хобокене. Прошел слух, что там можно играть без всяких ограничений и что они просто деньги лопатой гребут.

- И чем там занимаются? - Я думал, он говорит о бильярдной.

- Брокерская лавочка, - отвечал Макдевитт.

- Вы уверены, что она уже открыта?

- Да, мне уже несколько парней об этом говорили.

- Это, может быть, только сплетни, - возразил я. - А можно точно узнать, работают ли они и насколько серьезно там можно играть?

- Конечно, мой хороший, - отвечал Макдевитт. - Я сам туда еду завтра утром, а потом вернусь и расскажу тебе.

Так он и сделал. Теллер, похоже, уже развернул дело вовсю и пытался загрести все что только можно. Дело было в пятницу. Всю неделю рынок шел вверх, а это было, не забываяте, двадцать лет назад, и было ясно, что в субботу банки объявят о большом сокращении избыточных резервов. Для крупных биржевых дельцов это послужит обычным предлогом для того, чтобы вломиться на рынок и порастрасти ослабевшие комиссионные дома. В последние полчаса торгового дня возникнет обычный откат, который будет особенно заметен у самых активных акций этого дня. И это, конечно же, будут те самые акции, на рост которых ставили большинство клиентов Теллера, и заведение будет просто счастливо полюбоваться на то, как они начнут от них избавляться. Нет ничего прекраснее, чем поймать простофиль на резких скачках цен - в любую сторону; и нет ничего легче, когда маржа всего-то один пункт.

В то субботнее утро я двинул в Хобокен навестить заведение Теллера. Для клиентов они роскошно отделали большую комнату, украшенную щегольской коти́ровочной доской;

еще там была куча клерков и охранник в сером мундире. В зале находилось примерно двадцать пять клиентов.

Я завел разговор с управляющим. Он спросил, что он мог бы для меня сделать, а я ответил - ничего; и вообще, куда интереснее играть на бегах, где ставки не ограничены и, если у тебя есть наводка, ты можешь за минуту наварить тысячи долларов, а с этими акциями нужно клевать по зернышку, да еще и ждать результатов целыми днями. Он начал разливать - насколько безопаснее игра с акциями, и сколько умудряются зарабатывать на этом некоторые из их завсегдатаев, и что если заниматься этим всерьез, то денег никому мало не покажется, - можно было подумать, что перед тобой настоящий брокер, который сам покупает и продает акции на бирже. Он, должно быть, решил, что я направляюсь в какую-нибудь бильярдную, и намеревался малость меня пощипать, прежде чем меня там обдерут дочиста, потому что сообщил, что мне надо спешить, так как по субботам торги закрываются в двенадцать часов. И тогда весь остальной день у меня будет свободен для чего угодно. А если я подцеплю нужные акции, то потом смогу больше поставить на бегах.

Я слушал его с недоверчивым видом, и он продолжал заливать свое. При этом я поглядывал на часы. В одиннадцать пятнадцать я сказал: «Хорошо» - и начал диктовать ему список акций, которые нужно купить для меня. Я выложил две тысячи долларов, и он был просто счастлив. Он заявил, что я сделаю кучу денег и что он надеется, что я буду частенько их навещать.

Все вышло, как я и рассчитал. Биржевики долбанули по акциям, держатели которых, по их расчетам, должны были начать их массовую продажу при понижении котировок, и, будьте уверены, цены заскользили вниз. Я закрыл свою торговлю ровнехонько перед тем, как в последние пять минут начался подъем курса, обычный, когда биржевики закрывают сделки.

Меня ожидали пятьдесят одна сотня долларов, и я отправился за ними в кассу.

- Как славно, что я заглянул к вам, - сказал я менеджеру, подавая свои квитанции.
- Эх, - ответил он, - я ведь не смогу вам всего выдать. Я не ожидал такого выигрыша. Будь я проклят, но деньги для вас у меня будут только в понедельник утром.
- Ладно. Но только я хотел бы сейчас получить, сколько там у вас в кассе.
- Но сначала я должен выплатить деньги мелким игрокам, - сказал он. - Я верну вам то, что вы поставили, и все, что останется в кассе после расчетов. Подождите, пока я оплачу другие квитанции.

Так что мне пришлось ждать, пока он рассчитывался с другими игроками. Я точно знал, что получу свои деньги. Теллер не захочет бросить заведение, которое приносит такие хорошие деньги. А если он все-таки решит все бросить, что ж, мне остается только получить все, что у них есть сегодня. Я получил свои собственные две тысячи и еще примерно восемьсот долларов, больше у них в кассе не было ни цента. Я пообещал клерку, что вернусь в понедельник утром. Он побожился, что деньги будут меня ждать.

Я явился в Хобокен в понедельник незадолго до двенадцати. Я увидел, что управляющий разговаривает с клерком, которого я видел в Сент-Луисе у Теллера, когда он велел мне убираться к Долану. Я сразу понял, что управляющий телеграфировал в головную контору и те прислали одного из своих, чтобы выяснить, что и как. Жулье никогда никому не верит.

- Я пришел получить, что мне причитается, - заявил я управляющему.
- Это и есть тот человек? - спросил молодчик из Сент-Луиса.
- Да, - буркнул менеджер и вытащил из кармана пачку денег.

- Постой-ка! - сказал ему малый из Сент-Луиса и

развернулся ко мне: - Ливингстон, разве тебе не говорили, что мы не хотим иметь с тобой дело?

- Сначала отдай мои деньги, - сказал я управляющему, и он протянул мне сначала две тысячные купюры, потом четыре по пятьсот и три сотенные. - Что вы сказали? - развернулся я к тому, что из Сент-Луиса.

- Мы тебя предупреждали, что не хотим, чтобы ты играл в нашем заведении.

- Ну да, - кивнул я ему. - Именно поэтому я сюда и явился.

- Но больше никогда не приходи. Держись подальше от нас! - рявкнул он на меня. Тут к нам начал настороженно приближаться их охранник в сером. Сент-луисец ткнул пальцем в управляющего и взвыл: - Ты! Ты должен был трижды подумать, прежде чем впустить сюда этого малого. Это же Ливингстон! Тебя о нем предупреждали, несчастный болван!

- Послушай-ка, - сказал я сент-луисцу. - Здесь тебе не Сент-Луис. Здесь тебе лучше забыть об этих финтах, которые твой хозяин выкидывает у себя дома.

- А ты держись подальше отсюда! Здесь ты не будешь играть! - вопил он.

- Если я не смогу здесь играть, то и никто другой здесь играть не будет! - холодно отрезал я. - С такими наездами тебе не выйти сухим из воды.

Сент-луисец тут же понизил тон.

- Ну, подумай сам, старина, - он просто сопел от волнения, - сделай нам одолжение. Войди в наше положение! Ты ведь понимаешь, нам таких проигрышей не потянуть. Хозяина разорвет от злости, когда он узнает, что это был ты. Имей совесть, Ливингстон!

- Непременно буду вас навещать, - посулил я.

- Ну можешь ты быть человеком? Бога ради, не лезь ты к нам! Дай нам возможность как следует развернуться. Мы ведь новички здесь. Ты можешь пойти на уступку?

- Когда я буду здесь другой раз, будьте любезны не строить из себя больших дельцов, - бросил я напоследок и оставил их с управляющим обсуждать их «большой бизнес».

За то, как они обошлись со мной в Сент-Луисе, я их немного обобрал. Мне не было смысла злиться дальше или пытаться их прикрыть. Я вернулся в контору Фуллертон и рассказал Макдевитту о моей поездке. Потом я предложил ему, если он захочет, стать у Теллера завсегдатаем и торговать помаленьку - по двадцать-тридцать акций. А когда я увижу, что можно сорвать большой куш, я ему позвоню, и он их заделает на всю катушку. Я дал Макдевитту тысячу долларов, и он начал ездить в Хобокен и вел себя так, как мы договорились. Он ездил к ним как на службу. Однажды я понял, что надвигается сильное падение котировок, и дал Маку знать, и он на все деньги сыграл на понижение. В этот день я огреб чистыми двадцать восемь сотенных, за вычетом доли Мака и всех других расходов, и я подозреваю, что Мак вложил в игру немного и своих деньжат. Меньше чем через месяц после этого Теллер прикрыл свою лавочку в Хобокене. Их достала полиция. Но в любом случае это все было пустое, хотя я сыграл у них только дважды. Рынок подмяли под себя быки, так что акции безо всяких колебаний лезли вверх, и даже маржа в один пункт обеспечивала полную безопасность торговли, и, само собой понятно, все клиенты играли на повышение и вкладывали в акции все больше и больше денег, и все выигрывали. Трудно вообразить, сколько таких полулегальных брокерских лавочек разорились тогда по всей стране.

Их игра изменилась. Работавшие в старомодном стиле полулегальные брокерские конторы давали игрокам ряд определенных преимуществ, которых те не имели в легальных брокерских конторах. Главным было то, что, когда движение курса автоматически слизывало вашу маржу, это была лучшая разновидность приказа о прекращении убытков и выходе из игры. Вы не могли потерять больше того, что уже

внесли в качестве маржи, к тому же не было опасности ошибок и подвохов при исполнении приказов, ну и так далее. В Нью-Йорке эти заведения никогда не были столь либеральными со своими постоянными клиентами, как, по слухам, это было на Западе. Здесь у них было в обычае ограничивать возможную прибыль по некоторым акциям двумя пунктами. Среди таких акций были сахарные, угольной компании из Теннесси и стальные. Если даже их курс поднимался за десять минут на десять пунктов, вы по одной квитанции получали только за два пункта. Они посчитали, что иначе клиентам будет слишком жирно: рисковать одним долларом и выигрывать десять. А временами случалось, что все такие заведения, даже самые крупные, вообще отказывались принимать заказы на какие-то акции. В 1900 году, за день до президентских выборов, когда было предreshено, что победит Маккинли, ни одно заведение в стране не допускало клиентов к покупке акций. Тотализатор принимал ставки на Маккинли три к одному. Купив акции в понедельник, можно было без риска иметь от трех до шести пунктов, а случалось, и больше. Можно было ставить на Брайана, покупать акции и получать гарантированную прибыль. В этот день полулегальные брокерские конторы не принимали деньги у игроков.

Если бы они не отказали мне, я бы никогда не перестал в них играть. Но тогда я никогда бы и не понял, что спекуляция акциями - это нечто много большее, чем простая игра на мгновенных колебаниях котировок.

Глава 3

Чтобы сделать выводы из всех своих ошибок, нужно много времени. Говорят, что у всего на свете две стороны. Но у биржи только одна сторона. Это не сторона быков и не сторона медведей, это искусство попадать в цель. Чтобы понять и всей душой принять это общее правило, мне потребовалось больше сил и времени, чем на овладение большей частью технических приемов спекулятивной игры на бирже.

Я слышал о людях, которые для развлечения проводят мысленные операции на бирже и с помощью воображаемых долларов утверждают в собственной воображаемой правоте. Иногда в этой призрачной игре они делаются миллионерами царства снов. Во сне легко быть дерзким хватом. Это похоже на старый анекдот про человека, которому на следующий день предстояла дуэль.

Секундант спросил его: «Ты хорошо стреляешь?» - «Прилично, - ответил дуэлянт и скромно добавил: - Я попадаю в стакан с двадцати шагов». - «Прекрасно, - возразил секундант, на которого это утверждение явно не произвело должного впечатления, - но ты сможешь попасть в стакан вина, если этот стакан будет целить заряженный пистолет прямо в твое сердце?»

Мне-то всегда казалось необходимым доказывать свою правоту собственными деньгами. Опыт поражений научил меня тому, что нападать стоит, только если уверен, что не придется отступить. Но если я не могу двигаться вперед, значит, я просто обездвижен. Я не хочу этим сказать, что, если мужчина ошибся, он не должен и стараться о сокращении своих потерь. Он должен их всемерно ограничивать. Но это не должно стать источником нерешительности. На протяжении всей жизни я делал ошибки, но, теряя деньги, я набирал опыт и усвоил множество ценнейших запретов. Несколько раз я бывал разорен дотла, но ни разу поражение не было окончательным. Иначе я бы сейчас не был здесь. Я всегда знал, что нужно сделать еще одну попытку и что второй раз я не повторю ту же ошибку.

Если мужчина намерен преуспеть в этой игре, он должен верить в себя и в свой разум. Вот почему я не верю в советы и подсказки. Если я купил акции по совету Смита, то и продавать эти акции я должен по его совету. Я попадаю в зависимость от него. А что, если он будет в отпуске, как раз когда придет время продавать? Нет, господа, никому не удастся на подсказках заработать действительно большие деньги. Я по опыту знаю, что никто не может дать мне совет или ряд советов, которые принесут мне больше денег, чем мое собственное понимание. Мне потребовалось примерно пять лет, чтобы научиться играть достаточно разумно, чтобы делать большие деньги в случаях, когда я оказывался прав.

В моей жизни было меньше интересного, чем можно было бы вообразить. Я имею в виду, что процесс обучения искусству спекулятивной игры выглядит не столь уж драматичным и захватывающим. Несколько раз я терял все, что имел, и это всегда очень неприятно» но я терял только деньги, и делал это точно так же, как любой другой на Уолл-стрит.

Спекуляция - это тяжелое и изнурительное дело, и спекулянт должен заниматься этой работой каждую минуту своей жизни, иначе он очень быстро своей работы лишится.

Когда я вернулся к Фуллертону, моя задача была очень проста: научиться видеть спекуляцию под другим углом. Но я не знал, что в этой игре много такого, чему я просто не мог научиться в полулегальных брокерских конторах. Там я думал, что выигрываю на рывке, тогда как на деле я обыгрывал только контору. Но при этом я овладел очень ценным умением читать ленту, укрепил и развил память. И то и другое далось мне очень легко. Именно это обеспечило мне первые успехи, а вовсе не мозги и не знания, ведь у меня не было никакой интеллектуальной подготовки, а моя невежественность была просто грандиозной. Сама игра научила меня игре. И при этом она не жалела розог.

Помню свой первый день в Нью-Йорке. Я уже рассказывал о том, как игорные дома, отказав мне в праве заниматься своим делом у них, толкнули меня на поиски нормального брокерского дома. Один из мальчиков в конторе, в которой я впервые начал работать, работал на братьев Хардинг, которые были членами Нью-йоркской фондовой биржи. Я приехал в этот город утром и еще до часу дня открыл в фирме счет и был готов приступить к торговле.

Невозможно объяснить, насколько естественным было для меня делать здесь то самое, чем я занимался раньше в игорных домах, где я ставил на колебания котировок и отлавливал малые, но гарантированные изменения цен. Никто не попытался настроить меня правильно или показать мне важные особенности нового дела. Если бы кто-нибудь сказал мне, что здесь мой метод не сработает, я все равно испытал бы его, потому что только одна вещь может доказать мою неправоту - это потеря денег. И моя правота сводится только к одному - делать деньги. Это и есть спекуляция.

Это были чудные деньки, и рынок был очень активным. А это всегда поднимает настроение у нашей братии. Я сразу почувствовал себя как дома. Передо мной была старинная подруга - доска котировок, и говорила она на языке, который я освоил, когда мне еще не было пятнадцати. Здесь был парнишка, который делал ту же самую работу, что и я в своей первой конторе. Здесь были клиенты - точно такие, как везде, - и они смотрели на доску либо стояли рядом с биржевым телеграфом, выкликая цены и обсуждая рыночные новости. Вся механика выглядела точно как та, к которой я привык. Этим воздухом я дышал с тех пор, как выиграл на акциях «Барлингтон» мои первые деньги - 3,12 доллара. Тот же биржевой телеграф и точно такие же игроки, а значит, и такая же игра. И не нужно забывать, мне было только двадцать два. Я, похоже, думал, что знаю игру от А до Я. А почему же мне было так не думать?

Я наблюдал за доской и видел нечто привлекательное.

Цены двигались так, как следовало. Я купил сотню по 84. Меньше чем через полчаса я их продал по 85. Затем я увидел еще что-то симпатичное и поступил точно так же: за очень короткое время срубил три четверти пункта. Это было недурное начало, не так ли?

Ну, и в результате моего первого дня в качестве клиента уважаемого брокерского дома, поучаствовав в торгах только два часа, я пропустил через свои руки одиннадцать сотен акций. Я покупал и продавал. А чистый итог операций свелся к тому, что я потерял одиннадцать сотен долларов. Иными словами, после первой попытки половина всего, что я имел, растаяла как дым. А при этом некоторые сделки были для меня прибыльными. Но чистый результат дня - минус тысяча сто долларов.

Меня это не тревожило, потому что мне казалось, что я все делал правильно. Все мои движения были расчетливы и разумны, и, если бы я работал в конторе «Космополитен», ушел бы не с пустыми руками. Потерянные мной одиннадцать сотен долларов ясным языком говорили мне, что машина работает не так, как следует. Но пока машинист все делает как надо, тревожиться не о чем. В двадцать два невежество не является коренным недостатком.

Спустя несколько дней я сказал себе: «Я не могу торговать таким образом. Биржевой телеграф не помогает, как следует!» Но в тот раз я не стал докапываться до сути дела и оставил все, как было. Так оно и шло, плохие дни перемежались хорошими, и наконец я проигрался вчистую. Я отправился к старине Фуллертону и уговорил его ссудить мне пять сотен долларов. А потом я вернулся из Сент-Луиса, как уже рассказывал раньше, и привез деньги, которые я снял там с брокерских лавочек, а их я всегда мог обыграть.

Теперь я играл осторожнее, и какое-то время дела мои пошли лучше. Когда у меня завелись деньжата, жизнь стала веселее. Я завел друзей, и мы отлично развлекались. Ведь мне еще не было двадцати трех; я был в Нью-Йорке один, и кошелек был набит легкими деньгами, а в душе была твердая уверенность, что я уже начал понимать новую для меня игру.

Я начал учитывать, что мои приказы будут на бирже выполнены с известной задержкой, и действовал теперь более осторожно. Но я все еще был на поводу у биржевого телеграфа, иными словами, я по-прежнему пренебрегал общими правилами игры; а пока это было так, я был не в силах найти, что же не в порядке с моей игрой.

В 1901 году мы въехали в большой бум, и я сделал целую кучу денег, я имею в виду - для зеленого подростка. Кто помнит эти времена? Страна процветала, как никогда прежде. Мало того, что началась эпоха объединения компаний и создания всякого рода трестов, подобной которой мир прежде не знал, но еще и публика запала на акции как бешеная. В предыдущую эпоху изобилия, как я слышал, на Уолл-стрит похвалялись тем, что за день из рук в руки переходили двести пятьдесят тысяч акций, то есть по двадцать пять миллионов долларов! Но в 1901 году у нас за день продавали по три миллиона акций! Все делали деньги. Город заполонила дикая орда миллионеров, которые сорили деньгами, как пьяные моряки. Единственная игра, которая способна была их увлечь, это была биржа. Мы обслуживали ряд самых богатых и рискованных игроков, каких когда-либо видела Нью-Йоркская биржа: Джона У.Гейтса, знаменитого присказкой «ставлю миллион», и его друзей Джона А. Дрейка, Лойала Смита и других, а также банду Рейда, Лидса и Моора, которые продали часть своих стальных акций, а на вырученные деньги купили на открытом рынке акции знаменитой системы «Рок-Айленд». У нас бывали Шваб, Фрик и Фиппс и замкнутый кружок питтсбургских воротил. Я уж и не упоминаю множество других, которые просто терялись в этой тусовке, но имели бы славу великих игроков в любую другую эпоху. Такие люди могли купить и продать весь рынок целиком. Кин

сделал рынок для акций «ЮС стил». Брокер продал сто тысяч акций за несколько минут. Волшебное время! И тогда случались баснословные выигрыши. И не было налогов на доход от продажи акций! И никто не предвидел судный день впереди.

Естественно, вскоре появилось множество мрачных пророчеств, и старые биржевики утверждали, что все - кроме них самих - сошло с ума. Но все остальные, кроме них, делали деньги. Я, конечно, понимал, что подъем не может длиться без конца и что когда-нибудь оборвется эта безумная скупка ЛС, любого старья, и меня обуял медвежий азарт. Но каждый раз, когда я продавал, я терял деньги, и, если бы не действовал с дьявольской быстротой, я бы терял много больше. Я ловил удачу, но играл очень осторожно - делал деньги при покупке и часть их терял на продажах без покрытия. В результате я не так уж много нажился на этом буме, несмотря на то что привык торговать почти с детства. У меня на руках были единственные акции, и это были акции Северной Тихоокеанской железной дороги. Мне очень пригодилось умение читать ленту. Я был уверен, что большинство акций кем-то куплены и вышли из игры, но курс вел себя так, как если бы намеревался расти и дальше. Сейчас-то все знают, что и обыкновенные и привилегированные акции этой железной дороги были скуплены компанией Куна, Леба и Гарримана. Ну а у меня на руках была тысяча обыкновенных акций Северной Тихоокеанской, и я держал их вопреки советам всех в нашей конторе. Когда они добрались до 110, моя прибыль составляла уже тридцать пунктов, и я взял эти деньги. В результате мой счет у брокеров составил почти пятьдесят тысяч долларов, и у меня впервые оказалось столько денег. Не так-то плохо для парня, который всего несколько месяцев назад остался почти без штанов.

Некоторые еще помнят, что группа Гарримана уведомила Моргана и Хилла о своем желании быть представленными в управлении трестом, состоявшим из трех железных дорог - Барлингтонской, Великой Северной и Северной Тихоокеанской. Люди Моргана сначала велели Кину купить пятьдесят тысяч акций СТ, чтобы сохранить контроль за собой. Мне довелось слышать, что Кин велел Роберту Бекону заказать покупку ста пятидесяти тысяч акций, и банкир так и сделал. Как бы то ни было, Кин послал на биржу Эдди Нортон, одного из своих брокеров, и тот купил сто тысяч акций СТ. За этим последовал другой приказ, мне кажется, еще на пятьдесят тысяч акций, а затем случился знаменитый корнер [*Корнер (corner) - скупка какого-либо товара с целью установить контроль над его ценой.*]. После закрытия торгов 8 мая 1901 года весь мир знал, что развернулась война финансовых гигантов. Никогда в истории еще не было столкновения таких гигантских капиталов. Гарриман против Моргана, непреодолимая сила против непоколебимой твердыни.

И я там был утром 9 мая, имея почти пятьдесят тысяч долларов наличными и никаких акций. Как я уже говорил, я был настроен очень по-медвежьи, и вот, наконец, был мой шанс. Я знал, что будет потом - чудовищный слом и падение курса, а потом божественные операции. Потом будет быстрое восстановление котировок и громадные прибыли - для тех, кто сумеет подключиться к движению. Чтобы вычислить все это, не нужно было нанимать Шерлока Холмса. На нас надвигалась возможность встретить приход бума и его расцвет, чтобы сделать не только большие, но и надежные деньги.

Все случилось, как я и предвидел. Я был чертовски прав, и я потерял все до цента! Меня досуха обчистило нечто совсем необычное. Если в жизни не будет неожиданного, разница между людьми исчезнет и жизнь потеряет свою занятность. Игра вырождается в простую арифметику - сложить и вычесть. Мы станем расой счетоводов, наделенных тупым и усердным умом. Только попытки угадать будущее способствуют развитию ума.

Попробуйте просто прикинуть, насколько трудно угадать правильно.

Рынок, как я и ожидал, довольно серьезно кипел. Размах сделок был ненормально большим, а колебания цен - небывалыми. Я отдал ряд приказов о продаже без покрытия. Когда я увидел начальные цены, я был просто поражен - падение курсов было чудовищным. Мои брокеры работали как надо. Они были добросовестны и знали свое дело не хуже других; но к тому моменту, когда они успевали выполнить мои приказы, акции успевали упасть еще на двадцать пунктов. Биржевой телеграф не успевал за рынком; из-за чудовищной гонки сделок новости отставали от рынка. Когда я обнаружил, что акции, которые я приказал продать, когда лента утверждала, что их цена составляет, скажем, 100, достались мне ровно по 80, то есть потеряв уже тридцать или сорок пунктов относительно цены закрытия предыдущего дня, я сообразил, что это та самая цена, по которой я недавно еще собирался их покупать, а теперь выставлю на продажу без покрытия. Вряд ли рынок собирался пробить земной шар и добраться до Китая. Поэтому я решил начать игру на повышение.

Мои брокеры покупали. Не по тому курсу, который я выбрал, но по ценам фондового рынка на момент, когда брокер торгового зала получал мои приказы. Они платили в среднем на пятнадцать пунктов больше, чем я рассчитывал. Потерять тридцать пять пунктов за один день - этого никто не вынесет.

Меня подвело то, что биржевой телеграф так сильно отставал от рынка. Я привык относиться к его ленте как к своей лучшей подружке, поскольку мои ставки всегда ориентировались на то, что она мне рассказывала. Но в этот раз она меня перехитрила. Меня сгубил разрыв между напечатанной ценой и настоящей. В этом была суть и моих предыдущих неудач; я всегда проигрывал по одной и той же причине. Сейчас я настолько отчетливо понимаю, что умения читать ленту еще недостаточно для выигрыша - независимо от того, как брокеры выполняют твои распоряжения, что я могу только изумляться, как я мог не видеть причину своих неудач и способ от них избавиться. Но мало того, что я так ничего и не понял. Я сделал хуже - продолжал торговать, не заботясь о точности исполнения моих приказов. Я ведь по природе не могу играть по маленькой. Если рынок открывает шансы, я должен их использовать до конца. Ведь я все время пытаюсь обыграть весь рынок, а не какую-то определенную цену. Когда я решаю, что нужно продавать, - продаю. Когда я думаю, что акции пойдут вверх, - покупаю. Меня спасла эта приверженность общему правилу спекуляции. Если бы я продолжал играть на колебаниях цен, значит, я бы просто сумел неэффективно приспособить мой старый метод игры - к условиям классной брокерской конторы. Я бы так никогда и не сумел понять, что же такое спекуляция, и продолжал бы эксплуатировать свой старый и очень узкий опыт. Как бы я ни пытался так устанавливать цены в приказах брокеру, чтобы учесть отставание цен на ленте от цен в торговом зале биржи, всегда выяснялось, что рынок уже обогнал меня. Это случалось так часто, что я прекратил эти попытки. Я просто не в силах объяснить, почему мне понадобилось столько лет, чтобы понять: вместо того, чтобы пытаться угадать ближайшие котировки, мне следует играть на перспективу.

После этой жалкой неудачи 9 мая я продолжал играть, используя модифицированный, но все еще ущербный метод. Если бы я время от времени не выигрывал, то, наверное, быстрее овладел премудростями рынка. Но зарабатывал я достаточно и жил весьма привольно. Мне нравилось развлекаться с друзьями. В то лето я, как и сотни других процветающих биржевиков, жил на побережье рядом с Джерси. Пока что моих выигрышей не хватало, чтобы покрыть и проигрыши, и расходы на жизнь.

Я продолжал играть по-старому вовсе не из ослиного упрямства. Просто я был не в состоянии понять причину всех трудностей, а потому и не было никакой надежды ее устранить. Я так подробно об этом рассказываю, чтобы показать, через что мне пришлось пройти, прежде чем я попал туда, где можно действительно делать деньги. Для большой игры нужен был мощный скорострельный карабин, а я был вооружен стареньким малокалиберным револьвером. В начале осени я не только в очередной раз остался без гроша, но к тому же так устал от постоянных неудач, что решил оставить Нью-Йорк и попытать удачу где-нибудь еще. Я занимался торговлей с четырнадцати лет. В пятнадцать я сколотил первую тысячу долларов, а в двадцать один - первые десять тысяч. Эти десять тысяч я много раз выигрывал и опять терял. В Нью-Йорке я делал тысячи и опять их терял. Я добрался до пятидесяти тысяч, а через два дня все деньги ушли. Я не знал никакого другого дела и никакой другой игры. И после стольких лет я оказался в том же положении, в каком начинал. Нет, много хуже. У меня появились дорогостоящие привычки, и я полюбил стиль жизни, для которого было нужно много денег. Впрочем, это меня тревожило куда меньше, чем то, что я все время оказываюсь не прав.

Глава 4

Вот так я вернулся домой. С первого момента возвращения я твердо знал, что у меня есть единственная цель - добыть денег и вернуться на Улицу, на Уолл-стрит. Это было единственное место в стране, где я мог торговать в полную силу. И в один прекрасный день, когда с моей игрой наконец все будет в порядке, мне это место понадобится. Когда мужчина что-то может делать как надо, он хочет получить все, что ему следует за это свое умение.

Без большой надежды, конечно, но я попытался опять пойти в тамошние брокерские конторы. Их стало меньше, и некоторыми из них управляли чужаки. Те, кто меня помнил, не дали мне возможности попробовать себя ни в каком качестве. Я им говорил всю правду: что в Нью-Йорке я потерял все, что привез из дома; что, как оказалось, я знаю намного меньше, чем привык думать; и что было бы неплохо для всех, если бы они позволили мне торговать вместе с ними. Но они мне не верили. А новые заведения были ненадежны. Их владельцы считали, что, если приличный господин хочет проверить свою способность угадывать курс, с него вполне достаточно двадцати акций.

Мне нужны были деньги, и крупные заведения собирали кучу денег со своих постоянных клиентов. В одно заведение я в помощь себе взял приятеля. Там я вальяжной походкой зашел в зал, осмотрелся и попытался улестить клерка, чтобы он принял у меня крошечный заказ, всего на пятьдесят акций. Естественно, он отказал мне. Мы с приятелем разработали систему тайных знаков, чтобы он мог покупать, что и когда я ему говорю. Но вся эта затея принесла мне только жалкие крохи. Заведение быстро начало коситься на операции моего приятеля. А кончилось тем, что, когда он однажды попытался продать сотню акций «Святого Павла», ему грубо отказали.

Потом мы выяснили, что один из постоянных клиентов видел, как мы разговариваем на улице, пошел и сказал клерку, а когда потом пришел мой приятель, чтобы продать сотню акций, тот ему заявил:

- Мы не принимаем распоряжений на продажу «Святого Павла», по крайней мере не от вас.

- Но почему, в чем дело, приятель? - изумился мой друг.

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

- Чем мои деньги нехороши? Взгляни на них. Вот они здесь.

И мой приятель разложил перед ним сотню долларов десятками - мою сотню, кстати. Он попытался принять оскорбленный вид, а я стоял невдалеке и безучастно смотрел на все это. Но большинство других клиентов начали подбираться поближе к скандалу, как бывает всегда, когда разговор идет на повышенных тонах и все выглядит как свара между клиентом и клерком. Люди хотят сами понять, в чем там дело и не идет ли речь о ненадежности заведения.

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

- Занятно, - медленно сказал он, - это чертовски занятно, что вы никогда не совершаете здесь никаких операций, если рядом нет вашего приятеля, Ливингстона. Вы просто сидите и часами рассматриваете доску. И от вас ни звука ни шороха. Но стоит ему появиться, и вы сразу становитесь очень деятельным. Может, вы играете и самостоятельно, но в этом заведении вы больше играть не будете. Мы не намерены разоряться из-за того, что Ливингстон вам подсказывает.

Что ж, этот источник денег иссяк. Я, правда, успел скопить несколько сотен и теперь размышлял, как бы их повыгодней использовать, поскольку стремление набрать денег и вернуться в Нью-Йорк делалось все более неотвязным. Я чувствовал, что в следующий раз у меня все наладится. У меня было время, чтобы спокойно поразмыслить о дурацких ошибках в игре, да к тому же издали многое делается видным. Теперь настоящей проблемой стало - как раздобыть денег.

Как-то я в холле гостиницы толковал с несколькими знакомыми мне биржевиками. Разговор шел об акциях. Я высказал замечание, что рынок нельзя обыграть, потому что брокеры неточно исполняют приказы.

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

Я сказал: «Лучших в мире». И он еще раз спросил - кого. Было видно, что он не поверил, что я имел дело с первоклассными брокерскими домами.

Я объяснил, что имел в виду любого члена Нью-Йоркской фондовой. Дело не в том, что они плохо работают или вредят, просто, когда ты отдаешь приказ о покупке, ты не можешь знать цены, пока не получишь отчет от брокера. Курс чаще меняется не на десять-пятнадцать пунктов, а на один-два. Но тот, кто находится вне торгового зала биржи, не в силах отлавливать маленькие колебания из-за задержек во времени. И еще я сказал, что, если бы мне не мешали играть по-крупному, я бы предпочел играть в какой-нибудь брокерской лавочке.

Я никогда прежде не видел мужчину, который сейчас заговорил со мной. Его звали Робертс, и он выглядел очень дружелюбным. Он отвел меня в сторону и спросил, случалось ли мне торговать на других биржах. Еще он сказал, что знает фирмы, являющиеся членами хлопковой и сельскохозяйственной бирж, а также ряда более мелких фондовых бирж. Эти фирмы очень внимательны к клиентам и особое внимание обращают на точность исполнения их приказов. Он сказал, что они поддерживают доверительные отношения с самыми большими и крутыми домами, входящими в Нью-йоркскую фондовую, а поскольку они образуют пул и обеспечивают оборот на сотни тысяч акций в месяц, в Нью-Йорке с ними обходятся намного предупредительней, чем с любым частным клиентом.

- Они действительно очень внимательны к мелким клиентам, - сказал он. - Они решили стать главными в торговле с другими городами и заказу на десять акций уделяют столько же внимания, что и заказу на десять тысяч. Они умеют работать, и они работают честно.

- Ну, хорошо, - возразил я. - Но если они выплачивают

биржам их законную восьмую часть пункта, что же им самим остается?

- Ну да, предполагается, что они выплачивают восьмую часть. Но - вы ж понимаете! - и он подмигнул.

- Это понятно, - кивнул я. - Но штука-то в том, что биржевые фирмы не пойдут на дележ комиссионных. Биржевой комитет скорее смирится с обвинением в убийстве, поджоге или двоеженстве, чем пойдет на то, чтобы обслуживать посторонних меньше чем за кошерную одну восьмую. Вся жизнь фондовой биржи зависит от нерушимости этого правила.

Он, должно быть, понял, что я пересекался, с людьми с фондовой биржи, потому что возразил:

- Послушай! Сплошь и рядом кого-нибудь из этих лицемеров с фондовой биржи на год исключают за нарушение этого правила, так ведь? Но ведь есть масса способов оформить скидку так, что никто не сможет и пикнуть. - Он, должно быть, увидел на моем лице выражение недоверия и продолжил: - А к тому же по некоторым видам сделок мы - я имею в виду эти телеграфные конторы - взимаем плюс к одной восьмой дополнительный сбор в одну тридцать вторую. И они никогда не берут дополнительные комиссионные, разве что у клиента неактивный счет. Иначе они не получают свою прибыль, вы же понимаете. Они ведь занимаются делом не ради развлечения.

К этому моменту я понял, что он пытается навязать мне каких-то жуликоватых брокеров.

- Вы знаете какие-нибудь надежные фирмы такого рода? - спросил я.

- Я знаю самую большую брокерскую фирму в Соединенных Штатах, - ответил он. - Я сам веду дела через них. У них отделения в семидесяти восьми городах Штатов и Канады. У них грандиозный размах. И им бы не удалось так процветать, если бы они не работали на уровне, верно ведь?

- Конечно, нет, - согласился я. - И у них в торговле все те же самые акции, что крутятся на Нью-Йоркской фондовой?

- Конечно. И даже все, которые ходят на Уличной бирже [*Ныне Американская фондовая биржа.*], и на всех других биржах в этой стране и в Европе. Они работают с зерном, хлопком, мясом - со всем, чем угодно. У них агенты повсюду, и они числятся членами всех бирж, открыто или под прикрытием.

К этому моменту я уже все понял, но надеялся перехитрить его.

- Что ж, - сказал я, - это не меняет того факта, что кто-то ведь выполняет приказы, и никто на свете не может гарантировать, как поведет себя рынок или насколько цены на ленте будут близки к ценам торгового зала биржи. Пока ты здесь получишь ленту с котировками, отдашь приказ, а потом его телеграфируют в Нью-Йорк, пройдет масса времени. Лучше уж я вернусь в Нью-Йорк и избавлюсь от денег в почтенной компании.

- Я ничего не знаю о том, как избавляются от денег. У наших клиентов нет такой привычки. Они делают деньги! И мы им помогаем!

- Ваши клиенты?

- Ну, у меня доля в фирме, и если я и привожу новых клиентов, то лишь потому, что они всегда вели себя со мной по-честному и я с их помощью заработал кучу денег. Если хотите, я вас познакомлю с управляющим.

- Как зовут фирму?

Он назвал. Об этой компании я слышал. Они публиковали рекламу во всех газетах и завлекали публику рассказами о своих клиентах, которые использовали их «внутреннюю» информацию об активных акциях и нажили гору денег. Вот так эти фирмы работали. Это были пиратские игорные дома, которые с помощью тщательного камуфляжа маскировались под настоящие, законные брокерские фирмы, но при этом оставались

простыми игорными домами. Я наткнулся на группу старейших фирм этого рода.

В тот год такого рода брокерские компании разорялись дюжинами. Общие принципы и методы работы у них были одинаковыми, но при этом они использовали разные приемы для обдирания публики, потому что, когда старые трюки делались общеизвестными, их приходилось менять.

Обычно эти люди рассылали рекомендации о покупке или продаже определенных акций. Сотни телеграмм рекомендовали одним настойчиво продавать какие-либо акции, и сотни телеграмм советовали другим игрокам эти же акции, не колеблясь, покупать. Затем они собирали заказы на продажу и покупку этих акций. Потом их фирма покупает и продает, скажем, тысячу этих акций через посредничество уважаемой брокерской компании и получает соответствующий отчет. Этот отчет в случае нужды можно показать любому, кто невежливо усомнится и заговорит о том, что они на деле занимаются «вычерпыванием», то есть рассчитываются с клиентами за счет собственных резервов. Они также организовывали у себя дискреционные пулы и как большое одолжение позволяли клиентам давать расписки, наделяющие эти пулы полномочиями торговать по своему усмотрению на деньги клиентов. В этом случае даже самый сварливый клиент не мог обратиться в суд, когда его деньги исчезали. Они поднимали курс, на бумаге, и науськивали клиентов, а затем с помощью одного из старейших трюков срезали тончайшую маржу.

Они не щадили никого, и чаще всего их жертвами оказывались женщины, школьные учителя и старики.

- Я зол на всех брокеров сразу, - сказал я зазывале. - Мне нужно все это обдумать. - И на этом быстро ушел, чтобы прекратить разговор.

Я навел справки об этой фирме. Я выяснил, что у них сотни клиентов и, хотя они использовали разные мошеннические трюки, не было жалоб, что кто-нибудь из выигравших не мог получить свои деньги. Трудность заключалась в том, чтобы найти того, кто хоть раз у них выигрывал, но я нашел. Казалось, что все идет своим чередом, а это значило, что они, быть может, не скроются с деньгами, если им случится проиграть. Такого рода заведения кончают, естественно, разорением. Порой случаются целые эпидемии банкротств таких заведений, как это бывало с банками, когда один из них оказывался неплатежеспособным. Напуганные клиенты еще живых банков бегут толпой за своими деньгами, и живых просто не остается. Но в этой стране полно бывших хозяев игорных домов, которые сумели благополучно дожить до пенсии.

Что ж, я не услышал об этой фирме ничего особо тревожного, не считая того, что они на все готовы ради денег и что им не всегда можно верить. Их главным делом было обчищать простаков, которые мечтали быстро разбогатеть. Но при этом они всегда брали у клиентов расписку, в которой те отказывались от собственных денег.

Один малый рассказал мне, что видел, как в один день они разослали шестьсот телеграмм, советующих клиентам закупить такие-то акции, и шестьсот других, настоятельно рекомендующих другим клиентам от этих же акций избавиться.

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

- Конечно, - кивнул он. - Но на следующий день они тем же людям разослали другие телеграммы, советуя им избавиться вообще от всего, а вместо этого купить или продать какие-то другие акции. Я спросил старшего партнера: «Зачем вы все это делаете? Первую операцию я еще понял. Некоторые клиенты получают временную прибыль, хотя потом они все равно все потеряют. Но, рассылая телеграммы такого рода, вы их просто на корню режете. Что за идея?»

А тот отвечает: «Клиенты же созданы, чтобы остаться без гроша. И все равно, что, где и как они покупают или продают. Когда они потеряют все деньги, я потеряю всех клиентов. Что ж, значит, остается побыстрее снять с них побольше денег и искать новых клиентов!»

Должен признать честно, что деловая этика фирмы меня не интересовала. Я уже рассказывал, как разозлился на заведение Теллера и как обрадовался, когда мне удалось с ним покончить. К этой фирме у меня не было таких чувств. Может, они были жуликами, а может - не так черны, как о них говорили. Я не был намерен давать им право вести торговлю от моего имени, не собирался следовать их советам и верить их вранью. Мне нужно было только одно - добыть денег и вернуться в Нью-Йорк, а там вести пристойную торговлю в конторе, где не нужно бояться налетов полиции, как это случается в игорных домах, и где на тебя не может спикировать почтовое ведомство, которое арестует деньги, и тебе повезет, если года через полтора тебе вернут восемь центов на доллар. В общем, я был настроен выяснить, какие преимущества по сравнению с нормальными брокерскими конторами может дать эта фирма. У меня было маловато денег для внесения маржи, а такие фирмы, естественно, намного либеральнее в этом отношении, и у них на несколько сот долларов можно развернуться.

Я зашел к ним и переговорил непосредственно с управляющим. Когда он выяснил, что я старый спекулянт, и что я держал счета в брокерских домах Нью-Йоркской биржи, и что там я потерял все свои деньги, он перестал рассказывать, что они вложат мои деньги так, что через минуту я стану миллионером. Он тут же определил, что я пристрастившийся к биржевому телеграфу недотепа того рода, которые не могут отстать от игры, всегда проигрывают и являются постоянным источником доходов для любого нормального брокера - ведет он свои дела честно или мошенничает.

Я ему твердо объяснил, что мне нужно качественное исполнение, потому что я всегда торговал через биржу и не хочу получать отчеты, в которых цена будет хоть на полпункта отличаться от той, что на ленте.

Он заверил меня своей честью, что они выполнят все мои требования. Они хотели бы сотрудничать со мной, чтобы показать, что такое классный брокераж. На них работают самые талантливые профессионалы. В сущности, именно это плюс высокое качество исполнения сделало их знаменитыми. Если и бывает разница между ценой на ленте и в брокерском отчете, то только в пользу клиента, хотя этого они, естественно, гарантировать не могут. Если я открою счет у них, то смогу покупать и продавать по цене биржевого телеграфа. Они абсолютно уверены в своих брокерах.

Все это означало, что я смогу тут торговать точно как в игорном доме. Я не хотел выказывать своего нетерпения и потому сказал, что, скорее всего, сегодня счет открывать не стану, но дам знать, когда надумаю. Он принялся уговаривать меня начать торговлю немедленно, поскольку рынок очень хорош, чтобы делать ставки. Так оно и было - для них: вялый рынок, цены слегка пляшут вверх и вниз; как раз хорошо, чтобы клиент сделал ставки, а потом резкий скачок курса рекомендованных ему акций - и его маржа съедена. Я не без труда отделался от него.

Я дал ему мое имя и адрес и в тот же день начал получать телеграммы и письма, убеждающие меня взять на борт те или иные акции, о которых они точно знают, что инсайдеры готовят взлет на пятьдесят пунктов.

А я рыскал по округе, собирая информацию о брокерских конторах такого же типа. Мне дело виделось так: если я смогу быть уверенным, что сумею выдрать мой выигрыш у них из зубов, то с помощью ближайших контор я сумею добыть деньги.

Выяснив все, что нужно, я открыл счета в трех фирмах. Я нанял маленький офис, который напрямую был связан проводами с тремя брокерами *[Легко понять, что в то время еще не существовало развитой сети телефонной и телеграфной связи, так что во многих случаях для организации такой связи приходилось буквально ставить столбы и прокладывать провода между пунктами А и В.]*.

Торговать я начал с малых ставок, чтобы сразу же их не напугать. В целом я выигрывал, и они поспешили меня уведомить, что ожидают от клиентов, имеющих с ними прямую телеграфную связь, настоящего большого бизнеса. Им были не нужны вялые и осторожные игроки. Они рассчитали, что чем больше я выиграю, тем больше потеряю и чем быстрее я прогорю дотла, тем больше им достанется. Для них эта идея была вполне разумна, потому что они ведь по необходимости имели дело со средними игроками, а такие долго не живут - в финансовом смысле, конечно. Обанкротившийся клиент не может торговать. А наполовину ободранный клиент может начать скулить, обвинять в том или ином и способен создать массу проблем для бизнеса.

Я также установил связь с местной фирмой, у которой был прямой телеграф к нью-йоркскому корреспонденту, который был также и членом Нью-Йоркской фондовой биржи. Я поставил биржевой аппарат и начал осторожненько торговать. Это было, как я уже говорил, очень похоже на торговлю в игорном зале, только все шло чуть помедленнее.

В этой игре я мог выигрывать, и я выигрывал. Я никогда не мог добиться того, чтобы выигрывать десять раз из десяти, но в целом я оставался в плюсе. Я опять мог жить довольно широко, но всегда что-нибудь откладывал, чтобы привезти на Уолл-стрит кусок побольше. Я бросил провода еще в две такие же конторы, так что их стало теперь пять - не считая моей хорошей фирмы.

Случалось, что мои планы не срабатывали, и мои акции двигались не так, как обычно, а в прямо противоположном направлении. Но потери мои были при этом невелики, поскольку и маржа была мизерной. Отношения с брокерами были достаточно дружелюбными. Их записи и результаты не всегда совпадали с моими, и разница всегда бывала в их пользу. Занятное совпадение? Ну нет! Но я отстаивал правильность моих записей и обычно умел поставить на своем. Они ведь к тому же надеялись отнять у меня все, что я у них выигрывал. Думаю, что эти ребята рассматривали мои выигрыши как временные ссуды. Они и на самом деле вели себя неспортивно и готовы были добывать деньги всеми правдами и неправдами. Законный брокерский процент их никак не устраивал. Поскольку для любителей акций это азартная игра, а до спекуляции они на деле никогда не доходят, они могли бы вполне законным образом, так сказать, заниматься своим незаконным делом. Но им и этого было мало. Старая мудрая поговорка гласит: «Ставь против своих клиентов и богатей», но они, похоже, никогда ее не слышали и не удовлетворялись чистым вычерпыванием.

Несколько раз они пытались подловить меня с помощью старых трюков. И пару раз, когда я был невнимателен, им это удавалось. Они это делали всякий раз, когда моя ставка была не выше обычной. Я обвинял их в подвохе, если не чем-то худшем, а они все отрицали, и кончалось тем, что я возобновлял свои операции. Мерзавцы в бизнесе хороши тем, что они всегда прощают вам то, что вы их поймали, если, конечно, вы продолжаете совместный бизнес. Что касается его, то он давно уже все забыл. Он готов проделать большую часть пути навстречу миру. Изумительно благородные создания!

Мне пришлось смириться с тем, что из-за подлых трюков я не могу наращивать ставки в обычном темпе. Я решил их проучить. Я выбрал ряд акций, которые одно время были в центре спекуляций, а потом выпали из круга, ушли с поверхности. Я отдал приказы о

покупке этих акций моим пяти жуликоватым посредникам. Когда приказы были приняты и они ждали появления очередных котировок на ленте, я через мой контакт с биржевым домом заказал продажу сотни этих же акций на рынке. При этом я их очень просил сделать все как можно быстрее. Ну, можете себе представить, что было, когда в зале биржи появился заказ на продажу этих акций: вялые, неактивные акции, которые спешно хотят продать по приказу из провинции. Кто-то получил дешевые акции. Сделка отразилась на ленте, и это была цена, которую я должен был заплатить пяти моим посредникам. Я продал без покрытия и по дешевке четыре сотни акций. Меня спросили, чего ради я все это делаю, и я ответил, что получил совет. Перед закрытием рынка я послал прямо в Нью-Йорк, моим почтенным посредникам, приказ быстро купить назад эту сотню акций, поскольку меня не заботит цена и я не хочу остаться с непокрытой продажей на ночь. В результате акции были выкуплены по существенно более высокой цене. Затем я, естественно, распорядился продать пятьсот акций, которые были у моих «друзей». Все сработало очень неплохо.

Поскольку их поведение не стало лучше, я повторил этот трюк несколько раз. Я не стремился к тому, чтобы строго наказать их по заслугам. Обычно я срезал с них один или два пункта. Но это пополняло мой маленький запасец, который я копил для очередной попытки в Нью-Йорке. Иногда я для разнообразия продавал какие-либо акции без покрытия, но тоже без преувеличений. Я довольствовался шестью или восемью сотнями наличных с каждого финта.

Как-то фокус сработал настолько здорово, что вопреки всем расчетам курс дернулся куда больше обычного - ровно на десять пунктов. При этом получилось так, что у одного из моих милых брокеров был счет не на сотню, как обычно, а на две сотни акций, хотя у четырех остальных было по сотне. Тут уж они решили, что хорошего понемножку. Они обиделись ну просто как дети и начали по телеграфу передавать мне всякие гадости. Пришлось пойти и повидаться с управляющим, тем самым господином, который так хлопотал, чтобы заполучить мой счет, и так великодушно прощал мне всякий раз, как я ловил его на попытке немного надуть меня. Для человека в его положении он держался слишком важно.

- Для этих акций был создан дутый рынок, и мы не заплатим вам ни гроша! - посулил он.

- Когда вы принимали мой приказ на покупку, для вас это не был дутый рынок. Вы впустили меня, а теперь хотите выгнать ни с чем. Разве это по-честному?

- Да, это честно! - рычал он. - Я могу доказать, что кто-то сделал для тебя рынок.

- Кто сделал мне рынок?

- Кто-то подыграл, это ясно!

- Да кто и зачем? - отбивался я.

- Какие-то твои друзья в этом поучаствовали, это ясно как день. - Он выглядел достаточно уверенным в себе.

- Но вы же прекрасно знаете, что я всегда играю в одиночку, - пытался я урезонить его. - Это знает каждая собака в городе. И каждый знает, что я был один с тех пор, как начал работать с акциями. Я хочу дать вам дружеский совет: пошлите за деньгами и отдайте их мне. Не хотел бы доставлять вам неприятности, а потому сделайте, как я прошу.

- Я не стану платить. Это была жульническая сделка, - не уступал он.

Я устал от всего этого и просто сказал:

- Вы заплатите мне здесь и сейчас. И точка!

Он бушевал недолго, обозвал при этом меня бесчестным наперсточником, но кончил тем, что отдал деньги. Остальные не буйствовали так, как он. А один из управляющих, как выяснилось, внимательно следил за моими трюками с неактивными акциями и в этот раз,

получив мой заказ, прикупил на Американской фондовой бирже немного акций и для себя. Он был вполне доволен своей прибылью. Эти ребята не боялись того, что клиент обвинит их в обмане, потому что все нужные бумаги, чтобы отмазаться от закона, они готовили заранее. Но они боялись, что я заберу их мебель! Деньги в банке я забрать не мог, потому что они на всякий случай денег там не держали. Они не боялись прослыть жуликами, но репутация людей, не возвращающих долги, была бы для них убийственной. Клиенты часто теряют деньги в игорных домах. Но если он сумел выиграть, а ему не вернули деньги - это худшее, что может сделать спекулянт. Деньги заплатили все; но этот подскок на десять пунктов положил конец приятному занятию - обдирать этих хищников. Теперь они следили, чтобы я еще раз не выкинул их любимый финт, которым они так часто дурили своих бедных клиентов. Я вернулся к своему обычному методу торговли, но рынок не всегда был таким надо для моей системы. Я имею в виду, что, поскольку мои брокеры жестко ограничивали мои ставки, я не мог играть с размахом.

Всем этим я занимался больше года и за это время пускал в ход все возможные приемы, чтобы делать деньги. Я жил с большим комфортом, купил автомобиль и не ограничивал себя в расходах. Мне нужны были деньги для игры, но ведь нужно было и жить. И пока я верно определял свою позицию на рынке, я зарабатывал куда больше, чем мог потратить, так что накопления шли сами собой. Если я ошибался, денег не было, и я не мог ничего тратить. Наконец я собрал довольно приличную пачку денег и решил, что намного больше мне здесь уже не добыть, а значит - пора назад, в Нью-Йорк.

У меня была собственная машина, и я пригласил приятеля, который также занимался торговлей, прокатиться со мной в Нью-Йорк. Он согласился, и мы отправились. На обед мы остановились в Нью-Хейвене. В гостинице я встретил старого знакомого по бирже, и, среди всего прочего он мне рассказал, что в городке в одной лавочке есть телеграф и что там очень бойкая торговля.

По дороге в Нью-Йорк я поехал по улице, чтобы посмотреть, как выглядит снаружи этот игорный дом. Он оказался ничего себе, и мы поддались соблазну заглянуть. Там было не слишком роскошно, но котиловочная доска была на месте, клиенты - перед ней, и игра шла полным ходом.

Управляющий был похож не то на актера, не то на церковного проповедника. Очень внушительный господин. Он сказал «доброе утро» с таким выражением, как если бы десять лет изучал его в микроскоп и обнаружил, что да - очень доброе утро и теперь дарит вам это великое открытие, а в придачу еще небо, солнце и банковский счет своей фирмы. Он видел, как мы выходили из спортивного вида автомобиля, а поскольку мы были молоды и беззаботны - на вид я был моложе двадцати, он, естественно, решил, что перед ним парочка студентов из Йеля. Я не стал его разубеждать. Не давая нам опомниться, он толкнул речь. Он так рад видеть нас. Не хотим ли мы устроиться поудобнее? Сегодня утром, вы сами убедитесь, рынок благоприятен, как никогда; он, по сути, просто требует, чтобы ему позволили подкинуть денег господам из университета, а это ведь далеко не лишнее, не так ли? С тех пор как мир себя помнит, разумным первокурсникам вечно не хватало денег. Но как раз сегодня вот этот доброжелательный биржевой телеграф поможет вам выиграть тысячи, а рискнуть надо совсем копейками. Фондовый рынок просто изнывал от желания набить наши карманы деньгами.

Что ж, я решил, что было бы дурно отказать этому доброму господину, и я сказал, что готов последовать его совету, потому что слышал, что многие делают на акциях просто кучи денег.

Я начал торговлю осторожно и понемногу, но наращивая ставки при выигрыше. Мой приятель занялся тем же.

Мы заночевали в Нью-Хейвене и на следующее утро уже в пять минут десятого стояли перед гостеприимной дверью этой игорной лавочки. Проповедник был счастлив видеть нас еще раз. Видно, он думал, что сегодня будет его черед выигрывать. Но я снял с заведения без малого пятнадцать сотен. Когда на следующее утро мы опять появились перед ним и я протянул ему приказ продать пять сотен сахарных, он поупирался, но все-таки принял его - молча! Курс вырос на пункт, я закрыл торговлю и протянул ему квитанцию. Моя прибыль составила ровно пятьсот долларов, и столько же я внес маржи. Он достал из сейфа двадцать полсотенных, трижды их очень медленно пересчитал и еще раз пересчитал у меня на глазах. Казалось, что у него пальцы покрываются слезью, так что бумажки просто не отлипали от них, но наконец он справился и отдал деньги мне. Он скрестил руки на груди, прикусил нижнюю губу и, покусывая ее, уставился на верхнюю фрамугу окна за моей спиной.

Я сказал ему, что хотел бы продать две сотни стальных. Но он даже не шевельнулся в ответ. Он просто меня не слышал. Я повторил свою просьбу, но на этот раз сказал - три сотни стальных. Он повернулся ко мне. Я ожидал, что сейчас будет речь. Но он просто смотрел на меня. Затем подвигал губами и сглотнул, как если бы собирался начать изобличение неопишуемого политического бесчинства, царящего из-за продажности оппозиции.

Наконец он шевельнул рукой в направлении денег, которые я держал перед собой, и произнес:

- Убери этот мусор!

- Что убрать? - изумился я. Я просто не понял, куда он показывает.

- Куда ты направляешься, студент? - он говорил очень внушительно.

- В Нью-Йорк, - ответил я.

- Да, вот это верно, - сказал он, кивнув головой раз двадцать. - Это со-вер-шенно правильное решение. Отсюда вам нужно уезжать, да, потому что теперь я точно знаю две вещи - две, студент! Я знаю, кто вы такие, и я знаю, кем вы не являетесь. Да! Именно так!

- И в самом деле? - Я говорил очень вежливо.

- Да. Вы оба... - он сделал паузу, а затем перестал быть похожим на парламентского оратора и зарычал: - Вы - две самые хищные акулы в Соединенных Штатах Америки! Студенты? Как бы не так! Вы бы еще прикинулись первокурсниками!

Мы оставили его разговаривать с самим собой. Скорее всего, ему не так уж жалко было денег. Ни один профессиональный игрок не думает много о деньгах. Все дело в игре, а судьба переменчива. Его гордость уязвило то, что он так в нас ошибся.

Вот так я в третий раз вернулся на Уолл-стрит. Я, естественно, много думал, пытался понять, в чем точно недостаток моей системы, из-за которого я терпел поражения, торгуя в конторе Фуллертона. Мне было двадцать, когда я сделал свои первые десять тысяч, но - проиграл их. Но я знал, как и почему: я все время играл, не обращая внимания на ситуацию; потому что, когда я не мог играть по своей системе, в основе которой лежали опыт и расчет, я начинал ставить вслепую, наудачу. Вместо того чтобы быть уверенным в выигрыше, я питался азартными надеждами. Когда мне было двадцать два, в моем распоряжении были уже пятьдесят тысяч, и все это я потерял 9 мая. Но теперь я точно знал - как и почему. В этот жуткий день цены скакали как бешеные, и телеграф постоянно запаздывал. Но я еще не понял, почему я проигрался после возвращения из Сент-Луиса и после 9 мая, когда уже схлынула паника. У меня были свои теории, то есть идеи насчет

того, как избежать ошибок, которые, как мне казалось, я обнаружил. Но все это следовало проверить на деле.

Чтобы научиться, чего не надо делать, лучше всего - потерять все, что имеешь. А когда знаешь, чего не надо делать, чтобы не терять деньги, начинаешь учиться тому, что надо делать, чтобы выигрывать. Тот, кто это понял, уже начал учиться.

Глава 5

Одной из важных причин ошибок в игре среднего биржевого охотника, или «ленточного червя», как они порой себя называют, имея в виду телеграфную ленту, которая составляет главную страсть их жизни, является чрезмерная специализация. Результатом оказывается негибкость, которая обходится слишком дорого. В конце концов, спекулятивная игра не сводится исключительно к математике или к набору правил, хотя главные законы этой игры отличаются изрядной жесткостью. Даже у меня к чтению ленты примешивается что-то такое, что больше арифметики. Это то, что я называю поведением акций, то есть движение курса, которое позволяет судить, будет ли он меняться в соответствии с закономерностями, которые случалось наблюдать в прошлом. Если курс ведет себя не так, как должен бы, лучше эти акции не трогать. Ведь если ты не можешь знать, в чем там дело, то и не угадаешь, в каком направлении курс будет изменяться. Нет диагноза - нет и прогноза. Нет прогноза - нет и прибыли.

Это очень старая идея, что нужно следить за поведением курса и изучать его поведение в прошлом. Когда я впервые очутился в Нью-Йорке, в одной брокерской конторе был Француз, любивший поговорить о своих графиках. Сначала я решил, что это какой-то юродивый, которого фирма держит просто по доброте. Потом я понял, что он на редкость убедительный и интересный собеседник. Он говорил, что в этом мире не лжет, потому что просто не в состоянии, только одна вещь, и это - математика. С помощью своих кривых он мог предсказывать движения рынка. К тому же он мог и анализировать их и мог, к примеру, объяснить, почему Кин повел себя правильно, когда вздул курс привилегированных акций компании «Атчинсон», и почему он позднее оказался не прав в истории с пулом на акции Южно-Тихоокеанской железной дороги. Время от времени кто-нибудь из профессиональных биржевиков пытался использовать систему Француза, но потом все они возвращались к собственным ненаучным методам зарабатывать на хлеб с маслом. Они говорили потом, что их система «попал или промазал» обходится дешевле. Я слышал рассказ Француза о том, как Кин признался ему, что его графики верны на сто процентов, но этот метод не дает возможности быстро действовать на активном рынке. Тогда здесь была одна контора, в которой вычерчивали графики ежедневных изменений курса. Можно было одним взглядом ухватить, как менялся курс в последние месяцы. Сравнивая кривые для отдельных акций с кривой для рынка в целом, клиенты могли оценить, действительно ли акции, которые им ненаучно посоветовали купить, могут пойти в рост. Люди использовали эти графики как дополнительную подсказку. Сегодня графики движения курсов можно найти во многих брокерских домах. Их готовят профессиональные статистики, причем не только для акций, но и для сырьевых товаров. Я бы сказал, что графики могут помочь тем, кто их умеет читать или, точнее, кто умеет их усваивать. Но средним читателем графиков обычно завладевает идея, что эти пики и провалы, основные линии движений и вторичные изменения курсов, в сущности, и определяют всю спекулятивную игру. Если он доведет эту свою идею до логического предела, он обречен на разорение. Так, я слышал об одном чрезвычайно способном

человеке, в прошлом партнере одного из известных и уважаемых брокерских домов, который получил хорошее математическое образование. Он окончил знаменитый инженерный институт. Этот человек разработал графики, основанные на тщательном и детальном изучении динамики цен на многих рынках - акций, облигаций, хлопка, пшеницы, денег и тому подобного. Он собрал данные за многие годы, вычислил коэффициенты корреляции и размах сезонных колебаний и - словом, все. Он годами использовал свои графики в ходе торгов на бирже. На самом деле он просто использовал результаты некоторых очень разумно рассчитанных усреднений. Мне говорили, что он выигрывал всегда, пока мировая война не смяла все и не сделала все прошлые наблюдения бесполезными. Я слышал, что он и его последователи потеряли миллионы, прежде чем смирились с поражением. Но даже мировая война не может помешать рынку акций быть бычьим, когда есть соответствующие условия, и быть медвежьим при другой конфигурации событий. Чтобы знать, как делать деньги, мужчине достаточно уметь верно оценивать условия.

Я не имею в виду совсем сбиться с пути, как в этом случае, но, когда я вспоминаю свои первые годы на Уолл-стрит, мне в голову приходит что-то подобное. Сейчас я знаю то, чего не знал тогда, и я думаю об ошибках, причиной которых было невежество, и это те самые ошибки, которые средний спекулянт совершает год за годом.

После того как я вернулся в Нью-Йорк, чтобы в третий раз попытаться обыграть рынок, я торговал очень активно. Я не рассчитывал на такие же успехи, как в игорных домах, но надеялся, что спустя какое-то время я смогу достичь много большего, поскольку смогу крутить гораздо более крупные пакеты акций. Как я теперь понимаю, моей главной проблемой было то, что я не видел жизненно важной разницы между азартной игрой на бирже и спекуляцией. Но тем не менее, поскольку у меня уже был семилетний опыт изучения ленты и определенная природная склонность к игре, мои деньги приносили очень высокий процент, хотя, конечно, настоящим богатством это не назовешь. Я, как и прежде, выигрывал и проигрывал, но в целом был в выигрыше. Чем больше я зарабатывал, тем больше тратил. Так ведут себя большинство мужчин. Нет, не только те, на кого валятся легкие деньги, но любой человек, если только он не раб накопительского инстинкта. У некоторых людей, вроде старины Рассела Сейджа, инстинкты зарабатывать и копить развиты одинаково сильно, так что вполне естественно, что умирают они чрезвычайно богатыми.

Ежедневно с десяти до трех меня занимала исключительно игра - как обыграть рынок, но после трех - игра моей собственной жизни. Не поймите меня неверно. Я никогда не допускал, чтобы развлечения мешали делу. Если я проигрывал, то лишь потому, что был не прав, а не оттого, что страдал от последствий излишеств или распутства. Я никогда не позволял себе, чтобы утреннее похмелье могло стать помехой в игре. Я просто не имею права на те вещи, которые могут подточить мою физическую бодрость и ясность сознания. Даже в своем нынешнем положении я ложусь спать обычно не позже десяти. В молодости я никогда не засиживался в компаниях допоздна, поскольку недосып мешает мне заниматься делом. В среднем я всегда довольно прилично выигрывал, так что мне никогда не приходило в голову экономить на радостях жизни. А рынок всегда был рад снабдить меня всем потребным. Во мне развилась уверенность в себе, свойственная мужчинам, которые способны обеспечить себе хлеб с маслом.

Первое, что я изменил в своем подходе к игре, - это временные рамки. Я не мог дожидаться, пока движение курса созреет и станет определенным, чтобы потом, как я всегда делал в игорных домах, срубить свои один-два пункта. Если, работая в конторе Фуллертона, я хотел поймать движение цен, нужно было начинать намного раньше.

Иными словами, мне пришлось изучать формирующиеся тенденции, чтобы предвидеть движение акций. Это звучит как чудовищная банальность, но следует понять, что я имею в виду. Самым важным для меня было это изменение в моем отношении к игре. Мало-помалу я понял важнейшую разницу между тем, чтобы ставить на колебания цен, и тем, чтобы предвидеть закономерные подъемы и падения курсов, а это и есть разница между азартной биржевой игрой и биржевой спекуляцией. Я начал изучать движения рынка не только за последний час, но за гораздо более продолжительное время, а этому меня не мог бы научить самый большой игорный дом в мире. У меня возник интерес к чтению отчетов и к анализу прибыли железных дорог, к финансовой и торговой статистике. Моя страсть к игре, разумеется, никуда не делась, и за мной сохранилось прозвище - Юный Хват, но при этом я полюбил заниматься анализом рынка. Для меня никогда не были скучны и утомительны любые занятия, если только они помогали мне торговать более разумно. Чтобы решить проблему, ее нужно сначала сформулировать. Если я считаю, что нашел решение, его нужно проверить в деле, чтобы убедиться в своей правоте. Я знаю только один способ проверки - на собственных деньгах.

Сегодня, оглядываясь назад, мое продвижение вперед кажется ужасно медленным, но думаю, что оно и не могло быть более быстрым, потому что в целом я все время выигрывал. Если бы я проигрывал почаще, это могло бы принудить меня к более усердному изучению рынков. И тогда бы я реже делал ошибки. Но я не уверен, что это было бы так уж хорошо - проигрывать. Ведь тогда у меня не было бы денег, чтобы проверять новые подходы к спекуляции.

Вспоминая свои выигрыши в конторе Фуллертон, я обнаружил, что, хотя я зачастую был прав в понимании рынка на сто процентов - я имею в виду диагноз условий и общих тенденций, - я получал от своей правоты меньше денег, чем она, так сказать, заслуживала. Но почему?

Опыт неполных побед не менее поучителен, чем опыт поражений.

Когда, к примеру, приходил час рынка быков, я действовал по-бычьи с самого начала, и свое мнение я утверждал, покупая акции. Следовал, как я и предвидел, подъем рынка. Пока что все шло хорошо. Но что я делал помимо этого? Я следовал совету заслуженных старцев и обуздывал свою молодую порывистость. Я настроил себя на то, что следует сохранять рассудительность и играть осторожно, консервативно. Каждый знает, что это такое: нужно изъять прибыль и откупить свои акции, когда начнется откат вниз. Именно это я и делал, вернее, пытался делать, потому что часто случалось так, что я изымал прибыль и ждал отката, а он все не наступал. И я наблюдал за тем, как мои акции взлетают еще на десять пунктов, а я сидел, надежно спрятав в своем консервативном кошельке прибыль от четырех пунктов. Говорят, что, изымая прибыль, никогда не станешь нищим. Нет, не станешь. Но, получая прибыль на четыре пункта в период рынка быков, богатым тоже не станешь.

Я имел только две тысячи долларов там, где мог бы сделать двадцать тысяч. Вот результат моей приверженности к консервативной осторожности. Примерно в то самое время, когда я обнаружил, сколь мало я имею из-за этого, я понял еще кое-что. Я понял, что любители, непрофессиональные игроки, различаются между собой объемом опыта.

Новички не знают ничего, и это знает каждый, в том числе и они сами. Тот, кто пробился во второй класс, думает о себе, что он много чего знает, и поэтому другие думают о нем так же. Это уже опытный любитель, который изучил - нет, не рынок, но только разные мнения о рынке, высказанные любителями еще более высокого уровня. Любитель второго уровня знает, как избегать некоторых ошибок, из-за которых проигрывают совсем зеленые

новички. Именно эти полулюбители, а не стопроцентные дубы, дают основной и постоянный доход комиссионным домам. Такой обычно удерживается на плаву в среднем три-четыре года, тогда как совсем начинающие обычно выдерживают на Уолл-стрит один сезон или от трех до тридцати недель. Именно полулюбитель обожает цитировать знаменитые биржевые поговорки и рассуждать о правилах игры. Он знает все, чего не следует делать, то есть все мудрые правила, когда-либо сформулированные старожилками биржи. Но он не знает главного - нельзя быть любителем!

Полулюбитель считает, что у него уже прорезались зубы мудрости, потому что он любит покупать при откате курса. Он ищет такие ситуации. Он меряет свои сделки по числу пунктов от вершины, на которой он продал. На большом рынке быков незрелый любитель, совершенно невежественный в правилах и прецедентах, покупает вслепую, потому что и надежды его слепы. Он зарабатывает кучу денег, но однажды мощный откат одним махом обдирает его дочиста. Осторожный любитель делает как раз то, что делал и я, воображая, что играю интеллигентно - по оценке других «разумных». Я знал, что мне нужно изменить прежние методы, освоенные мною в игорных домах, и мне казалось, что каждое изменение решает часть моих проблем, особенно если они получали высокую оценку со стороны опытных дилетантов.

Большинство клиентов, будем называть их именно так, совершенно одинаковы. Редко кто из них может честно сказать, что Уолл-стрит не должна им денег. В конторе Фуллертон всегда толпились люди. Всех уровней! Был среди них один, не похожий на остальных. Во-первых, он был намного старше. К тому же он никогда не давал советов, если его не спрашивали, и никогда не хвастал своими выигрышами. Он был замечателен тем, что потрясаяще умел слушать других. Он, кажется, не очень-то интересовался мнением других, то есть он никогда не расспрашивал, кто что слышал или знает. Но если кто-нибудь давал ему совет, он всегда очень вежливо благодарил. Если совет оказывался дельным, он находил нужным еще раз принести свою благодарность. Но если все шло ровно наоборот, он никогда не жаловался, так что никто не знал - последовал он наводке или пропустил мимо ушей. Ходили легенды, что старый игрок очень богат и способен выгнуть курс так, что будь здоров. При этом он приносил конторе не слишком много комиссионных, по крайней мере этого никто не видел. Его имя было Партридж, но за глаза все называли его Индюком, потому что он был очень толстый и, когда, нагнув голову вперед, вышагивал по конторе, его жирный подбородок свисал прямо на грудь. Все клиенты питали склонность к тому, чтобы ими руководили и направляли, так чтобы в случае неудачи было кого винить, и они часто искали старину Партриджа, чтобы пересказать ему, что именно посоветовал им какой-нибудь друг друга инсайдера по поводу определенных акций. Они рассказывали о том, чего не стали делать по этому совету, в надежде, что он скажет им, что же следует делать. Но независимо от того, в чем заключался совет - покупать или продавать, ответ они всегда получали одинаковый. Рассказав обо всем, что ставит его в тупик клиент наконец спрашивал: «Как по-вашему, что мне следует делать?»

Старый Индюк слегка склонял голову к плечу, задумчиво смотрел на клиента, одаряя его отеческой улыбкой, и наконец очень внушительно изрекал: «Ну, вы ведь должны понимать, это же рынок быков!»

Я очень часто слышал, как он это говорил; «Ну, вы ведь должны понимать, это же рынок быков!» - как если бы вручал вам бесценный талисман, упакованный в страховой полис на миллион долларов. Естественно, что я совершенно не понимал, что же он имеет в виду.

Однажды некто по имени Элмер Харвуд влетел в офис, выписал приказ и вручил его клерку. Затем он помчался туда, где мистер Партридж вежливо выслушивал рассказ Джона Фаннинга о том, как он однажды случайно подслушал распоряжение, отданное Кином одному из своих клерков, и как Джон сделал жалких три пункта на ста акциях, а потом эти акции в три дня взлетели еще на двадцать четыре пункта, но Джон свою сотню уже сбыл с рук. Эту горестную историю Джон рассказывал ему уже по крайней мере в четвертый раз, но старый Индюк улыбался ему с таким дружелюбием, как будто слышал ее впервые.

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

- Мистер Партридж, я только что продал свои «Климакс моторс». Мои люди сказали, что рынок готов к откату и что я скоро выкуплю их по дешевке. Так что лучше и вам сделать так же. То есть если они все еще у вас на руках.

Элмер с ожиданием смотрел на того, кому он и дал первый совет покупать. Дилетант, обожающий давать непрошенные советы, склонен считать, что в ответ он получает право на тело и душу благодетельствованного им, даже не зная, какой вышел из всего этого толк.

- Да, мистер Харвуд, они все еще у меня. Разумеется! - с чувством признательности произнес Индюк. Элмер был так любезен, что не забыл про старого хрыча.

- Ну, а теперь время изъять прибыль и вложить ее опять при откате, - продолжил Элмер с выражением, как будто он предлагал сделать взнос в банк. Не видя признаков энтузиазма в лице благодетельствованного им Индюка, он продолжил: - Я только что продал все до единой акции!

Судя по голосу и интонациям, можно было считать, что речь по меньшей мере о десяти тысячах акций.

Но мистер Партридж огорченно кивнул и жалобно произнес:

- Нет! Нет! Этого я сделать не могу!

- Почему? - выпалил Элмер.

- Я просто не могу так поступить! - был ответ. Мистер Партридж был в сильном волнении.

- Разве не я дал вам совет купить их?

- Разумеется, вы, мистер Харвуд, и я очень признателен вам. На самом деле признателен, сэр. Но...

- Постойте-ка! Дайте мне сказать! А разве за десять дней эти акции не поднялись на десять пунктов? Разве нет?

- Поднялись, и я очень вам обязан, милый юноша. Но я не могу даже подумать о том, чтобы сейчас продать эти акции.

- Не можете даже подумать? - Похоже, что Элмер начал сомневаться в себе самом. Эта обычная история. Как правило, любители давать непрошенные советы обожают их получать.

- Нет, не могу.

- Да почему же? - Элмер придвинулся к нему вплотную.

- Как, но это же рынок быков! - Индюк произнес это так, как будто он дал детальное и исчерпывающее объяснение.

- Это-то верно. - Элмер был разочарован и выглядел рассерженным. - Я знаю не хуже вашего, что сейчас рынок быков. Но лучше бы вам сбросить эти свои акции и опять купить их на откате. Вам это будет выгодно.

- Дорогой мой, - старина Партридж явно был сильно огорчен, - дорогой мой, если я сейчас продам эти акции, я потеряю позицию, и что же тогда мне делать?

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

- Ты смог бы его уговорить? - спросил он театральным шепотом. - Я тебя спрашиваю!

Я не ответил. Тогда он продолжил:

- Я дал ему наводку на «Климакс моторс». Он купил пятьсот акций. Он получил прибыли семь пунктов, и я советую ему сбросить их и купить опять на откате, который уже должен был начаться. И что же я слышу в ответ? Он говорит, что если продаст, то останется без работы! Что ты об этом думаешь?

- Прошу прощения, мистер Харвуд, я не говорил, что потеряю работу, - встрял старый Индюк. - Я сказал, что потеряю позицию. Если бы вам было столько же, сколько мне, и вы прошли бы через такое же количество бумов и паник, как и я, вы бы знали, что никто на свете не может рисковать утратой позиции, даже Дж. Д. Рокфеллер. Я надеюсь, что откат наступит и что вы, сэр, сможете выкупить свой пакет акций с немалой скидкой. Но я лично могу вести торговлю только с учетом собственного многолетнего опыта. Я дорого заплатил за него и не хотел бы повторить все это еще разок. Но я чувствую себя обязанным перед вами, как если бы эти деньги уже лежали в банке. Но вы же понимаете, это рынок быков. - И он важно выплыл из комнаты, оставив Элмера в крайнем изумлении. Слова старого мистера Партриджа не имели для меня никакого смысла до тех пор, пока я не начал размышлять о своей неспособности получать от рынка столько, сколько заслуживали моя правота и понимание. Чем больше я размышлял, тем яснее видел, как прав был этот старый спекулянт. В молодости он явно страдал от тех же самых недостатков и хорошо знал собственные слабости. Он просто не позволял себе поддаться искушению, которому, как он знал из опыта, трудно противиться, но которое всегда обходилось ему слишком дорого. То же самое было и со мной.

Думаю, что я сделал очень большой шаг вперед в своем образовании, когда наконец осознал, что мистер Партридж, говоря другим клиентам: «Вы же понимаете, это ведь рынок быков!», на самом деле имел в виду, что большие деньги делают не на колебаниях курса от дельных акций, а на больших движениях рынка, что главное не чтение ленты, а оценка рынка и его тенденций в целом.

И здесь я хотел бы сказать одну вещь. Я провел на Уолл-стрит много лет, наживал и терял миллионы долларов и хочу здесь сказать, что большие деньги пришли ко мне не потому, что я был таким умным. Все дело было в моей стойкости. Это понятно? Я всегда держался до конца. Совсем не шутка понимать, что происходит на рынке. На рынке быков всегда полно тех, кто раньше многих начал вздувать цены, а на рынке медведей всегда много таких, кто первым начал играть на понижение. Я знал многих, кто всегда правильно угадывал переломы рынка и начинал покупать или продавать акции в самый нужный момент, когда уровень цен обещает наивысшую прибыль. И их результаты всегда были такими же, как у меня, - это знание не приносило им настоящих денег. Редко встретишь мужчину, который способен понимать ситуацию и при этом быть стойким в своей правоте. Мне это знание далось труднее всего. Но биржевой спекулянт может делать большие деньги только после того, как он это понял. Можно сказать, что буквально после того, как биржевик научился торговать, миллионы приходят к нему легче, чем приходили сотни, когда он этого не понимал.

Причина в том, что человек может видеть все прямо и отчетливо, но вдруг его охватят сомнения или он утратит терпение, когда рынок вдруг остановит движение в вычисленном направлении. Вот почему на Уолл-стрит так много мужчин, которые далеко не принадлежат к дилетантам или даже к третьему классу любителей, но все равно теряют деньги. Это не рынок их обыгрывает. Это они обыгрывают сами себя, потому у них есть

мозги, но не хватает стойкости и выдержки. Старый

Индюк был чертовски прав. У него было не только мужество иметь свой взгляд на вещи, но и разумное терпение, позволявшее ему сохранять стойкость.

Для меня убийственным было то, что я не обращал внимания на большие движения рынка, а все время пытался встроиться в волну. Никто не может ловить все колебания. На рынке быков игра заключается в том, чтобы купить и держать, пока не поймешь, что время быков идет к концу. Для этого нужно изучать общие условия рынка, а не выслушивать советы или изучать особые факторы, действующие на отдельные акции. Затем нужно сбросить все акции, и сбросить их окончательно! Затем следует ждать, пока не увидишь - или, если угодно, пока не решишь, что увидел, - поворот рынка, то есть начало обращения общих условий. Для этого нужно использовать свои мозги и способность понимать. Для того, кто этого не умеет, мои советы такой же идиотизм, как рекомендация - покупай дешево и продавай дорого.

Одна из самых полезных вещей, которой может научиться любой, такова: нужно отказаться от попыток схватить последнюю восьмую - или первую *[Имеется в виду 6/8 пункта, вычитаемая из цены при продаже (или покупке) неполного лота, то есть меньше шестидесяти штук.]*. Это две самые дорогие восьмушки в мире. В совокупности они обошлись биржевикам в такие миллионы, что их хватило бы на строительство бетонной автострады через весь континент.

Изучая задним числом мои игры в конторе Фуллертоне, когда я начал вести торговлю уже не так неразумно, я заметил еще, что мои первые действия редко бывали убыточными. Естественно, что это подталкивало меня к наращиванию ставок. Это давало мне веру в правильность своего видения ситуации, и только уж потом я позволял себе быть сбитым с пути чужими советами или порой даже собственным нетерпением. В этой игре ни один мужчина не может далеко пойти без веры в собственную правоту. Вот и все, чему я научился. Нужно изучать общие условия, занимать позицию и стоять на ней. Я умею ждать, не проявляя беспокойства. Я могу столкнуться с неудачей и не Дрогнуть, потому что знаю, что это временно. Был случай, когда я выставил на продажу без покрытия линию в сто тысяч акций и увидел приближение большого подъема курсов. Я рассчитал, и рассчитал верно, что этот подъем, который мне представлялся неизбежным - и даже полезным, - срежет мою бумажную прибыль *[Бумажная, т.е. нереализованная, прибыль по имеющимся ценным бумагам. Бумажные прибыли становятся реализованными, когда акции продают (то есть изымают прибыль).]* на миллион долларов. Тем не менее я не поменял позицию и спокойно смотрел, как исчезла половина моей бумажной прибыли, но ни разу даже не подумал о возможности закрыть позицию и поучаствовать в игре на повышение. Я знал, что если сделаю так, то могу утратить позицию, а с этим и определенную надежду на большую прибыль. Большие деньги делает для нас большой скачок курса.

Всему этому я учился так медленно потому, что учился на собственных ошибках, и порой я просто не замечал ошибок, но гораздо чаще мне не удавалось точно установить природу ошибки. При этом жилось мне просто замечательно и я был очень молод, так что я все наверстывал в других направлениях. Большую часть выигрышей мне по-прежнему приносило умение читать ленту, потому что в то время рынок был просто создан, чтобы его разрабатывали по моей методе. Мои проигрыши были не столь частыми и не вызывали такого же раздражения, как в начале моей жизни в Нью-Йорке. Здесь нечем особо гордиться, если вспомнить, что менее чем за два года я трижды проигрался дочиста. Но проигрыш, как я уже говорил, очень полезен для повышения образовательного уровня.

Я не слишком быстро наращивал сумму денег в игре, потому что жил в соответствии с положением. Я не отказывал себе во множестве вещей, которые нравятся мужчинам моего возраста и вкусов. Я держал автомобиль и не видел никакого смысла в экономии расходов, раз уж деньги на них мне давал рынок. Биржевой аппарат, как и положено, замолкал только на воскресенья и праздники. Каждый раз, когда я находил причину проигрыша или выявлял причину того, что я сделал ошибку, я прибавлял к своему списку активов новый запрет - так делать нельзя! А лучшим способом капитализации этих активов, естественно, был отказ от экономии на личных расходах. У меня случались очаровательные приключения, бывали и не столь приятные, но если я буду детально обо всем этом рассказывать, то не кончу никогда. На самом деле единственное, что я вспоминаю без особых усилий, - это ситуации, которые меня научили чему-то полезному для моей торговли, которые увеличивали мое понимание игры - и самого себя!

Глава 6

Весной 1906 года я устроил себе короткий отдых в Атлантик-Сити. Я избавился от всех акций, и на уме у меня были только развлечения и смена обстановки. Кстати говоря, я вернулся к моим первым брокерам, братьям Хардинг, и играл очень активно. Я мог оперировать тремя или четырьмя тысячами акций. Это не намного больше, чем у меня бывало во времена незабвенной конторы «Космополитен», когда мне едва исполнилось двадцать. Но была существенная разница в марже. В «Космополитен» я работал с маржей в один пункт, а брокеры, которые на самом деле покупали и продавали для меня акции на Нью-Йоркской бирже, требовали существенно более высокого обеспечения.

Я уже рассказывал историю о том, как в «Космополитен» однажды продавал без покрытия три с половиной тысячи сахарных и как меня охватило предчувствие, что готовится что-то не то и надо закрывать торговлю. Это занятное чувство навещало меня довольно часто. Как правило, я поддавался ему. Но временами я плевал на предчувствие и говорил себе, что было бы просто дуростью менять свою позицию из-за слепого импульса. Я объяснял эти настроения расстройством нервов, причиной которого могли быть слишком много сигар, недосып, вялая печень или что-нибудь в этом роде. Всякий раз, когда случалось уговорить себя и не слушать внутреннего голоса, мне потом приходилось жалеть об этом. Я могу припомнить дюжину случаев, когда я испытал чувство тревоги и опасности и не продал, а на следующее утро я приходил в контору и узнавал, что рынок активен или даже растет, и тогда я говорил себе, как глупо было бы поддаться слепому импульсу и продать. Но уже на следующий день рынок начинал падать. Где-то что-то сорвалось с привязи, и если бы я не был столь разумен и логичен, то мог бы заработать, а не потерять. Причины были явно не физиологические, а психологические.

Хочу рассказать одну такую историю, потому что это имело последствия. Я приехал на отдых в Атлантик-Сити весной 1906 года вместе с приятелем, который также был клиентом братьев Хардинг. Я думал только об отдыхе, и рынок меня не интересовал ни с какой стороны. Я всегда мог оставить торговлю ради развлечений, если только, конечно, речь не шла об исключительно активном рынке, затрагивающем мои интересы. Сколько я помню, был рынок быков. Общие перспективы для бизнеса были благоприятны, и биржа слегка затормозилась, хотя настроение рынка было боевым и все указывало на рост цен. Как-то раз, позавтракав, мы просмотрели утренние нью-йоркские газеты и, наскучив смотреть, как чайки подхватывают на мелководье мидий, чтобы потом с высоты двадцати

футов сбросить их на плотный влажный песок и выковырять из разбитых раковин свой завтрак, решили прогуляться по набережной. Там это было единственное развлечение по утрам.

Было еще не жарко, мы медленно брели себе, убивая время и наслаждаясь солоноватым воздухом. Братья Хардинг держали на набережной отделение, и мы туда каждое утро заходили, чтобы узнать, что и как. Это была просто дань привычке, потому что никаких дел на рынке у меня не было.

В тот раз мы обнаружили, что рынок стал очень активным и сильным. Мой приятель имел на брокерском счете небольшой пакет акций, купленных им на несколько пунктов дешевле, а потому был настроен по-бычьему. Он расписывал мне, как хорошо держать акции в ожидании сильного роста цен. Я слушал его вполуха и из вежливости поддакивал. Я рассматривал доску котировок и отмечал изменения - курс почти всех акций шел вверх - пока не дошел до Тихоокеанской железной дороги. У меня возникло чувство, что эти акции следует продавать. Объяснить я ничего не могу. Просто возникло такое ощущение. Я попытался понять, почему должен этим заниматься, и не нашел никаких причин для того, чтобы выставить эти акции на продажу без покрытия.

Я уставился на последнюю цену Тихоокеанской железной дороги и скоро перестал видеть и саму доску, и что-либо иное. Меня наполняло единственное желание - немедленно выставить на продажу эти акции, и я не мог понять, почему должен этим заняться.

Должно быть, я в этот момент как-то странно выглядел, потому что мой приятель, стоявший рядом, внезапно тронул меня за плечо и спросил:

- Эй, в чем дело?

- Понятия не имею, - ответил я.

- Засыпаешь на ходу? - участливо спросил он.

- Нет, не засыпаю. Но вот что, я намерен продать эти акции. - Следуя наитию, я всегда получал прибыль.

Я подошел к столу, на котором лежали бланки брокерских приказов. Приятель следовал за мной. Я выписал требование продать на рынке тысячу акций Тихоокеанской дороги и протянул бланк управляющему. Он с улыбкой посматривал на меня, пока я писал и подавал ему бланк. Но, прочитав его, он перестал улыбаться и спросил: «Думаете, это разумно?» Я подтвердил взглядом, что со мной все в порядке, и он передал приказ оператору.

- Что ты задумал делать? - спросил мой приятель.

- Я их продаю!

- Продаешь что? - он был в недоумении. Если он на стороне быков, как же я оказался среди медведей? Что-то было неправильно.

- Тысячу акций Тихоокеанской, - ответил я.

- Почему? - его недоумение нарастало.

Ответить мне было нечего, и я просто пожал плечами. Но он, должно быть, решил, что мне кто-то шепнул, потому что взял меня за руку и вывел в холл, где нас не могли видеть и слышать ни другие клиенты, ни клерки.

- Ты что-нибудь слышал? - зашептал он прямо мне в лицо.

Он был сильно взволнован. Акции Тихоокеанской были среди его любимцев, и он, учитывая прибыли и перспективы компании, ставил на их рост. Но при этом он был готов покушаться и медвежьи новости.

- Ничего! - ответил я.

- В самом деле ничего? - Он не мог скрыть своего недоверия.

- Просто ни единого словечка.

- Тогда какого черта ты их продаешь?

- Понятия не имею, - ответил я, и это была святая правда.

- Ох, Ларри, кончай скрывать, - попросил он.

Он знал, что обычно я веду игру очень рационально и расчетливо. А тут я вдруг на бычьем рынке продал тысячу акций Тихоокеанской. Он предполагал, что должны быть убедительные причины, чтобы продать такой большой пакет на фоне сильного рынка.

- Я действительно не знаю, - повторил я, - Просто почувствовал, что-то должно произойти.

- Что должно произойти?

- Я не знаю. Я действительно ничего такого не слышал. Знаю только, что хочу продать эти акции. И пожалуй, продам-ка еще тыщонку.

Я вернулся в контору и отдал приказ о продаже еще одной тысячи этих акций. Если я был прав, продав первую тысячу, то просто грех было бы этим и ограничиться.

- А что может произойти? - продолжал настаивать мой приятель, который никак не мог смириться с тем, что не понимает моих действий. Если бы я сказал ему, что, по слухам, эти акции должны пойти вниз, он бы их тут же продал, даже не спросив, кто источник или почему вдруг вниз. - Так что должно произойти? - не успокаивался он.

- Да миллион вещей может случиться. Я сам толком не знаю, что. У меня нет никаких причин, и я не умею предсказывать судьбу, - отвечал я.

- Тогда ты сумасшедший, - сделал он вывод, - полный безумец! Продаешь такую кишку акций и сам не знаешь, почему. Ты в самом деле не знаешь, почему ты их продаешь?

- Я на самом деле не знаю, почему решил их продать, - я начинал уставать от препирательств. - Знаю только, что на меня нашло какое-то наитие. Просто захотел продать и продал. - Тут беспокойство стало настолько сильным, что я быстро вернулся и продал еще одну тысячу.

Для моего приятеля это было уже чересчур. Он крепко схватил меня за руку и сказал:

- Слушай, давай-ка двигать отсюда, пока ты не продал всю дорогу.

Но я уже продал достаточно, чтобы унять охватившую меня тревогу, так что охотно последовал за ним, даже не дождавшись отчета о выполнении приказа. Если бы у меня были веские причины так поступить, это была достаточно большая для меня линия - три тысячи акций, а не имея вовсе никаких причин, да еще на фоне очень сильного рынка, не выказывавшего ни малейших признаков спада, это был более чем достаточный риск.

Поддерживало меня только воспоминание, что в прежние разы, когда мне вот так же хотелось продать и я удержался, то потом об этом жалел: я рассказывал приятелям о своих наитиях, и мне было сказано, что это вовсе не вздор, а работа подсознания, моего творческого ума. Этот тайный ум подталкивает художников делать всякие вещи, и они потом сами не знают, как до этого додумались. Может быть, у меня в голове застряла масса всякой незначительной мелочи, и когда ее скопилось много, то сработал кумулятивный эффект. Может быть, заикленность моего приятеля на своей бычьей игре возбудила во мне дух противоречия, и тут под руку попала Тихоокеанская дорога, которую тогда все усиленно расхваливали. Я не знаю, откуда и почему приходят эти предчувствия или озарения. Я знаю только, что вышел из конторы братьев Хардинг в Атлантик-Сити, продав на растущем рынке без покрытия три тысячи, акций Тихоокеанской железной дороги, и почувствовал себя наконец успокоившимся.

Мне было интересно, какую цену они взяли за последние две тысячи акций, и после ленча мы вернулись в контору. Там меня встретила радостная картина: рынок в целом оставался сильным, а мои акции пошли в рост.

- Твоя песенка уже спета, - откликнулся мой приятель.

Было видно, как он рад, что не продал свои акции.

На следующий день рынок еще немного подрос, и мой приятель, не умолкая, радовался своим успехам. Но я был уверен в своей правоте, а в таких случаях я никогда не выхожу из себя. Чего ради? В этот же день ближе к вечеру акции Тихоокеанской дороги перестали расти, а перед закрытием торгов они начали падать. Цена очень быстро упала ниже той, по которой я продал свои три тысячи. Я окончательно уверился в своей правоте, а раз так, я решил продать еще немного. Так что прямо перед закрытием я продал еще две тысячи акций.

Вот такие дела: продал по наитию пять тысяч акций Тихоокеанской дороги. С той маржой, которая была у меня на счете, я бы не смог продать больше через контору Хардинга.

Отпуск сломался. Для меня это была слишком большая линия без покрытия, поэтому той же ночью я вернулся в Нью-Йорк. Мне нужно было выяснить, что же все-таки случилось, и потому я решил вернуться к себе. Там я в случае чего смогу действовать быстро.

На следующий день пришли известия о землетрясении в Сан-Франциско. Там было настоящее бедствие. Но при открытии рынка акции понизились только на несколько пунктов. Бычьи силы продолжали работать, а публика сама по себе неспособна реагировать на новости. Такое можно наблюдать сплошь и рядом. Если, к примеру, для общего роста котировок есть солидное основание, то независимо от того, манипулируют быки рынком, как утверждают газетчики, или нет, но определенного сорта новости не могут оказать на рынок такое же влияние, какое они имели бы в атмосфере рынка медведей. Все зависит от направленности внимания. В этом случае биржа не оценила масштаб катастрофы просто потому, что не хотела. В тот же день, еще до закрытия торгов, котировки вернулись к прежнему уровню.

У меня были выставлены на продажу пять тысяч акций. Гром уже грянул, но мои акции устояли. Моя интуиция оказалась просто первоклассной, но мой банковский счет не возматерился - даже на бумаге. Мой приятель, который в Атлантик-Сити присутствовал при том, как на меня снизошло наитие продать акции Тихоокеанской дороги, был одновременно рад и огорчен.

Он говорил мне:

- Старичок, это было первоклассное прозрение. Но видишь, когда таланты и деньги одновременно играют за быков, нет резона сопротивляться. Они все равно выиграют.

- Дай только время, - возразил я.

Я имел в виду цены. Я не собирался закрывать операцию, потому что знал: ущерб от землетрясения ужасающ и моя железная дорога должна была пострадать чуть ли не сильнее всех. Сказать правду, полная глухота биржи к этому несчастью приводила меня в бешенство.

- А вот что ты намерен делать? - спросил я - Вложить в железнодорожные акции те миллионы долларов, которые компании потеряли от землетрясения? А после того, как они устранят ущерб, откуда возьмется прибыль для выплаты дивидендов? Самое большое, что ты укажешь сказать, это что разрушения не столь велики, как говорят. Но разве это причина, чтобы покупать акции пострадавших дорог? Ответь-ка мне!

На все это он смог ответить только следующее:

- Да, звучит серьезно. Но я тебе говорю, рынок с тобой не согласен. Лента-то не лжет, правда ведь?

- Ее правда иногда запаздывает, - возразил я.

- А знаешь историю? Кто-то говорил с Джимом Фиском за несколько дней до «черной пятницы» и привел десять причин того, почему золото должно упасть в цене, причем

навсегда При этом он так разошелся, что в конце заявил Фиску, что намерен продать несколько миллионов. А Джим Фиск глянул на него и говорит: «Полный вперед! Продавай без покрытия и пригласи меня на свои похороны».

- Что ж, - сказал я, - если бы этот тип действительно выставил их без покрытия, он бы получил бешеную прибыль! Тебе бы самому лучше все-таки продать свои железнодорожные.

- Только не я! Я из тех, которые предпочитают не плевать против ветра и не плыть против течения.

На следующий день, когда в прессе появились подробности катастрофы, рынок начал сдавать, но все еще медленнее, чем следовало. Хорошо понимая, что ничто на свете не может устоять против сильного землетрясения, я удвоил ставку и продал еще пять тысяч акций. К этому моменту многие уже поняли, что произошло, и мои брокеры были на моей стороне. Ни в их, ни в моих действиях не было ни тени безрассудства. На следующий день рынок, наконец, начал реагировать должным образом. Начался настоящий обвал. И натурально, я не упустил своего шанса. Я еще раз удвоил и продал еще десять тысяч акций. Таков был единственно возможный способ игры.

Я не думал ни о чем, кроме того, что я прав - прав на сто процентов, и что удача свалилась на меня с неба. Теперь мне оставалось только воспользоваться ею. Я продал еще. Думал ли я в то время, что, выставив на продажу без покрытия такую громадную линию, я рискую и что подскок курса может сожрать не только бумажную прибыль, но и вложенные деньги? Я даже не могу сказать, задумывался ли об этом, но если и задумывался, то практически не принимал в расчет этой возможности. Это не было безрассудством. Я на самом деле играл осторожно, консервативно. Нет в мире сил, которые могли бы устранить последствия землетрясения, не так ли? Ведь компания не в состоянии за ночь восстановить разрушенные постройки, да еще бесплатно, задаром, не тратя денег, ведь не могла? Даже все деньги мира не помогли бы мгновенно устранить последствия катастрофы, так ведь?

Я не ставил деньги вслепую. Я не был безумным медведем. Я не был опьянен успехом или мыслью, что вся страна может рухнуть вслед за почти стертым с карты Фриско. Нет, конечно! Я не ожидал всеобщей паники. Уже на следующий день я закрыл сделку. Я сделал двести пятьдесят тысяч долларов. Тогда это был мой самый большой выигрыш с самого начала участия в спекуляциях. Все было сделано в несколько дней. Биржа не обращала внимания на землетрясение первые один или два дня. Они будут рассказывать, что причина в том, что первые сообщения были не столь уж тревожными, но я думаю, что дело в ином. Публике потребовалось время, чтобы изменить свое понимание Рынка акций. Даже профессиональные биржевики отреагировали большей частью с задержкой и без понимания.

У меня нет для этого никакого объяснения, ни житейского, ни научного. Я всего лишь рассказываю о том, что и почему я делал и что из этого вышло. Меня гораздо меньше занимала загадка моего наития, чем то, что оно принесло мне четверть миллиона долларов. Это означало, что, когда придет время, я смогу оперировать куда более мощными линиями акций.

В то лето я уехал на воды в Саратогу. Предполагалось, что это будет отдых, но я все-таки приглядывался к рынку. Прежде всего, я не так уж устал, и это меня не утомляло. А потом, все мои знакомые были так или иначе связаны с рынком. О нем мы, естественно, и говорили. Я заметил, что есть важная разница между разговорами о торговле и участием в торговле. Попадались собеседники, напоминавшие фельетонных клерков, которые

хвалятся, что вчера круто поговорили со своим хозяином, как с подлой и ничтожной личностью.

В Саратове у братьев Хардинг было отделение - здесь отдыхали многие из их клиентов.

Но главной идеей, я думаю, была реклама. Отделение на курорте - это первоклассная реклама. Я к ним регулярно заезжал и проводил время среди таких же, как я.

Управляющим был отличный малый из нью-йоркской конторы, который был занят поддержанием и налаживанием контактов с отдыхающими биржевиками, а при возможности был рад поучаствовать в бизнесе. Место было просто создано для распространения слухов о вероятных чемпионах - на бегах, на бирже и тому подобном. В конторе у Хардингов знали, что я не принимаю ничьих советов, поэтому управлявший никогда не подходил ко мне, чтобы доверительно шепнуть на ухо о новостях, полученных из нью-йоркского офиса. Он просто передавал мне телеграммы со словами: «Вот что они мне присылают» - или что-либо в этом роде.

Я, конечно, наблюдал за рынком. Для меня смотреть на котировочную доску и расшифровывать ее сигналы - это одно и то же. Я заметил, что моя приятельница.

Тихоокеанская железная дорога, похоже, приготовилась расти в цене. Цены на ее акции были высоки, но их движение выглядело так, как будто их кто-то окупает. Я наблюдал за ними несколько дней и все больше убеждался, что их скупает кто-то очень не робкий, располагающий не только большими деньгами, но и знающий, что к чему. Он накапливал акции очень по-умному.

Как только я окончательно уверился в этом, я, естественно, тоже начал их покупать, примерно по 160. Он продолжал свое дело, и я покупал и покупал - порциями по пятьсот акций. Чем больше я покупал, тем больше рос курс без всяких рывков, так что я чувствовал себя очень уверенно. Я не видел препятствий к их дальнейшему росту; лента об этом ничего не говорила.

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

Я сказал, что, разумеется, задержусь, и купил еще пятьсот акций Тихоокеанской железной дороги. Я совершенно не представлял, о чем хочет со мной говорить Хардинг. Вряд ли о делах. Моей маржи с избытком хватало на покупку того, что я сейчас скупал. Очень скоро меня разыскал управляющий и попросил пройти к междугороднему телефону.

- Привет, Эд, - сказал я.

Но тут на меня обрушилось:

- Что за чертовщина с тобой происходит? Ты свихнулся?

- А ты? - огрызнулся я.

- Что ты там выделяешь? - слышалось из трубки.

- Да в чем дело-то?

- В том, что ты скупаешь эти акции.

- Но ведь с моим залогом все в порядке?

- Дело не в марже, а в том, чтобы не быть полным лопухом.

- Я что-то не улавливаю.

- Ты зачем скупаешь эти железнодорожные акции?

- Они собираются расти, - объяснил я.

- Расте, черт их дерит! Ты разве не видишь, что инсайдеры просто скармливают их тебе?

Ты для них просто легкая добыча. Лучше бы ты спустил эти деньги на скачках - все развлечение. Не позволяй им себя одурачить.

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

Но он продолжал насаждать:

- Ты думаешь, что всякий раз, как ты влезаешь в эти акции, тебя будет спасать какое-нибудь чудо? Выбирайся отсюда, пока еще есть шанс. Просто преступление ставить на рост при такой цене, когда эти бандюги выбрасывают их прямо тоннами.

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

- Ларри, когда начали поступать твои приказы, у меня чуть сердце не лопнуло. Бога ради, не будь лопухом. Избавься от них! Прямо сейчас. Они могут рухнуть в любую минуту. Я свой долг исполнил. Будь здоров! - И он повесил трубку.

Эд Хардинг был большая умница, необычайно хорошо информирован и к тому же настоящий друг, бескорыстный и преданный. Еще важнее было то, что, как я знал, он занимал положение, позволявшее знать о многом. Я-то при покупке железнодорожных акций опирался только на свой многолетний опыт изучения ленты: я увидел в движении котировок определенные симптомы, которые обычно предшествуют существенному росту курса. Не знаю, что со мной случилось, но думаю, я решил, что вычитал на ленте признаки того, что кто-то скупает акции, просто потому, что умные манипуляции инсайдеров заставили ленту рассказывать эту лживую историю. Может быть, на меня произвели впечатления хлопоты Эда Хардинга, который пытался предотвратить то, что считал моей колоссальной ошибкой. Не могло быть никаких сомнений ни в его уме, ни в добросовестности мотивов. В общем, я не могу сказать, что подтолкнуло меня последовать его совету, но я последовал, да, я так и поступил.

Я продал все свои акции Тихоокеанской дороги. Ну, конечно, если было глупостью играть на их рост, то было бы столь же глупо не сыграть на их понижение. Так что, продав купленные без покрытия, я продал без покрытия четыре тысячи акций. Большую их часть я выставил по цене 162.

На следующий день директоры Тихоокеанской компании объявили о выплате десятипроцентных дивидендов. Сначала никто на бирже не мог этому поверить. Это было слишком похоже на отчаянные финты загнанных в угол игроков. Все газетчики набросились на директоров компании. Но пока мудрецы с Уолл-стрит пассивно размышляли, рынок вскипел. Акции пошли нарасхват, и в результате цена на них еще подскочила. Некоторые сделали на этом состояние, и позднее я слышал про довольно тупого специалиста, который по ошибке заработал триста пятьдесят тысяч долларов. На следующей неделе он уже продал свое место на бирже и стал сельским джентльменом. Понятно, что в тот самый миг, когда я услышал о беспрецедентных десятипроцентных дивидендах, я осознал, что получил по заслугам, послушавшись не собственного опыта, а совета со стороны. Я пренебрег собственной убежденностью а послушал приятеля только потому, что тот был бескорыстен и обычно знал, что делает.

Как только эти акции пошли вверх, я понял, что сейчас играть на их понижение просто глупость. Все мои деньги лежали в виде маржи на счету в конторе Хардинга, и это было нормально. Удручало меня то, что ленту я прочел верно, но потом как дурак позволил совету Эда Хардинга сбить себя с толку. Но на сожаления не было времени, да и смысла в этом занятии никакого; что сделано, то сделано. Поэтому я распорядился избавиться от акций, выставленных на продажу без покрытия. Когда я послал приказ о закрытии этой операции, акции на рынке шли по 165, и при этой цене я уже терял три пункта. Но брокеры сумели закрыть сделку только по 172 и 174. Когда я получил брокерский отчет, выяснилось, что дружеское и доброжелательное вмешательство Хардинга обошлось мне в

сорок тысяч долларов. Небольшая плата за недостаток веры в собственную правоту! Это был дешевый урок.

Я ни о чем не беспокоился, потому что лента утверждала, что цены будут расти и дальше. Это был необычный скачок цен, да и решение Совета директоров было беспрецедентным, но в этот раз я делал то, что считал разумным. Как только я дал приказ на покупку четырех тысяч акций, чтобы закрыть продажу без покрытия, я решил получить выгоду от дальнейшего роста, а лента говорила именно об этом. Поэтому я купил еще четыре тысячи акций и держал их до следующего утра. Потом я вышел из игры. Я не только вернул потерянные сорок тысяч, но еще и заработал пятнадцать. Если бы Эд Хардинг не попытался спасти мои деньги, я бы получил фантастическую прибыль. Правда, он оказал мне большую услугу, поскольку именно этот урок завершил мое образование в качестве биржевого спекулянта.

И дело здесь было не в том, что нечего слушать посторонних, а надо жить своим умом. Главным было то, что я обрел веру в себя и способность совершенно отказаться от прежних методов торговли. Эта история в Саратоге была моей последней ставкой на удачу, последней азартной игрой. После этого случая я начал думать не о движении отдельных акций, а об общих условиях рынка. В трудном ремесле спекуляции я сам себя поставил на более высокую ступень мастерства. Оказаться там было нелегко, и, видит Бог, у меня на это ушло много времени.

Глава 7

Я никогда не скрывал своих намерений - играть по-бычьей или по-медвежьей. Но я никогда не даю советов - покупать или продавать определенные акции. На рынке медведей все акции идут вниз, а на рынке быков - вверх. Это не значит, конечно, что если рынок медведей стал результатом войны, то акции производителей оружия не идут вверх. Я говорю в самом широком смысле. Но средний человек не хочет знать, какой сегодня рынок - медведей или быков. Он хочет, чтобы ему сказали, какие именно акции покупать или продавать. Он хочет выигрывать, не рискуя. Он не хочет трудиться. Он не хочет даже думать. Даже считать деньги, которые он подбирает под ногами, для него обуза. Я-то был не настолько ленив, но мне было легче думать об отдельных акциях, а не о рынке в целом, и о движении цен на отдельные акции, а не об общем движении курсов. Это нужно было изменить, и я это изменил.

Людям нелегко понять основы биржевой торговли. Я частенько говаривал, что самый приятный вид торговли - это покупать акции на растущем рынке. Но дело не столько в том, чтобы купить как можно дешевле, а на пике цены приступить к продаже без покрытия, а в том, что и покупать и продавать нужно вовремя. Когда я действую по-медвежьей и продаю акции, цена каждой следующей продажи должна быть ниже, чем у предыдущей. Когда я покупаю, то верно обратное. Я должен покупать по мере роста цены. Я не покупаю, когда курс падает. Я это делаю при растущем курсе.

Представим себе, к примеру, что я покупаю какие-либо акции. Вот я купил две тысячи акций по 110. Если после этого цена вырастет до 111, значит, по крайней мере временно, я прав, потому что курс вырос на один пункт; это моя прибыль. Поскольку я прав, я иду и покупаю еще две тысячи акций. Если рынок все еще растет, я покупаю третий пакет в две тысячи акций. Цена, скажем, дошла до 114. Я думаю, что на данный момент с меня довольно. Теперь у меня есть база для работы. Я купил без покрытия шесть тысяч акций по средней цене $111 \frac{3}{4}$, и эти акции теперь стоят 114. Сейчас я не буду покупать дальше.

Я выжидаю и приглядываюсь. Я вычислил, что на каком-то этапе подъема должен случиться откат. Я хочу увидеть, как рынок на это отреагирует. Может быть, они откатятся до уровня, на каком я купил свой третий пакет. Скажем, цена еще немного поднимется, потом упадет до 112 3/4 а потом опять пойдет вверх. Что ж, когда цена опять вырастет до 113 3/4, я отдаю приказ о покупке еще четырех тысяч акций - по рыночному курсу, разумеется. Ну, если я получаю эти четыре тысячи по 113 3/4, я знаю, что что-то здесь не так, и даю проверочный приказ, то есть я продаю тысячу акций, чтобы посмотреть на реакцию рынка. Но предположим, что, дав приказ на покупку четырех тысяч акций, когда цена была 113 3/4, я получаю две тысячи по 114, пятьсот по 114 1/2, а остальное по мере роста курса, так что за последние пятьсот я выкладываю 115 1/2. Теперь я уверен в своей правоте. Именно то, как я купил эти четыре тысячи акций, и есть для меня знак того, что я правильно купил именно эти акции и именно в нужный момент, потому что я ведь работаю исходя из предположения, что общие условия я оценил совершенно точно и что имеет место рынок быков. Я никогда не стремился к тому, чтобы покупать акции слишком легко или слишком дешево.

Помнится, мне рассказывали историю о дьяконе С.В.Уайте, который был одним из крупнейших дельцов биржи. Это был очень элегантный пожилой господин, умный и отважный. В свое время он творил совершенно поразительные вещи, такого я ни о ком больше не слышал.

Это было довольно давно, когда сахарная компания была одним из главных источников постоянного бурления на бирже. Г. О. Хавмайер, президент компании, был в зените своего могущества. Ветераны биржи рассказывали мне, что Г. О. и его окружение располагали вполне достаточными ресурсами денег и ума, чтобы успешно повернуть любую операцию с собственными акциями. Мне говорили, что Хавмайер обчистил больше профессиональных торговцев, занимавшихся его акциями, чем любой другой инсайдер. Вообще-то участники биржевых торгов склонны скорее пресекать игры инсайдеров, чем помогать им.

Однажды в офис вломился чрезвычайно взволнованный человек, лично знавший дьякона Уайта, и заявил:

- Дьякон, ты однажды обещал мне, что если я когда-либо принесу тебе хорошую информацию и ты ее используешь, то с тебя причитается несколько сот акций. - Он сделал паузу, чтобы перевести дыхание и услышать подтверждение.

Дьякон задумчиво глянул на него и откликнулся:

- Я не уверен, что когда-нибудь обещал это именно тебе, но я готов платить за полезную информацию.

- Что ж, у меня кое-что есть.

- Нуте-с, прелестно, - отозвался дьякон с такой приветливой мягкостью, что принесший сведения чуть не подпрыгнул, и с готовностью ответил:

- Да, сэр. - Затем он подошел вплотную и тихо, чтобы никто другой не услышал, прошептал: - Г. О. Хавмайер покупает сахарные акции.

- В самом деле? - прозвучал спокойный вопрос.

Это задело информатора, который внушительно подтвердил:

- Да, сэр. Покупает все, что можно найти на рынке, сэр.

- Голубчик, вы уверены? - еще раз повторил вопрос С. В.

- Дьякон, я знаю это наверняка. Старая банда инсайдеров скупает все, до чего может дотянуться. Там какая-то история с тарифами, и поэтому они скупают обыкновенные акции. Они поставят подножку привилегированным. А это означает, что курс точно вырастет на тридцать пунктов.

- Вы действительно так думаете? - и пожилой господин взглянул на него поверх старомодной серебряной оправы очков, которые он надел, чтобы посмотреть на ленту.
- Думаю ли я так? Я вовсе ничего не думаю. Я знаю! И это абсолютно точно! Послушайте, дьякон, ведь, когда Хавмайер и его люди скупают сахарные акции, как сейчас, они никогда не удовлетворяются меньшим, чем сорок пунктов чистыми. Я не удивлюсь, если рынок в любую минуту высвободится из под них и цены взлетят раньше, чем они скупят, сколько им нужно.
- Так он скупает сахарные? - с отсутствующим видом повторил дьякон.
- Скупает? Да он просто гребет их обеими руками, и ограничивает его только страх, что цены взлетят слишком быстро.
- Вот так, да? - спросил дьякон. Только-то и всего.
- Но этого хватило, чтобы уязвить собеседника, и он взвился:
- Да, сэр! И я считаю это очень хорошей информацией. И это все совершенно надежно.
- В самом деле?
- Да, и она стоит очень недешево. Вы собираетесь ее использовать?
- О да. Я ее использую.
- Когда? - В голосе были подозрительность и недоверие.
- Немедленно. - И дьякон окликнул: - Френк! - Так звали его самого шустрого брокера, который тогда был в соседней комнате.
- Да, сэр, - возник Френк.
- Я хочу, чтобы ты отправился на биржу и продал десять тысяч сахарных.
- Продать? - вскрикнул разносчик новостей. В его голосе было такое огорчение, что Френк, бывший уже в дверях, остановился.
- Конечно, продать, - кротко откликнулся дьякон.
- Но я же сказал вам, что Хавмайер скупает их!
- Я слышал, что вы сказали, - мягко ответил дьякон и, повернувшись к брокеру, потребовал: - Поспеш, Френк!
- Брокер ринулся исполнять распоряжение, а информатор густо покраснел.
- Я пришел сюда, - сварливо начал он, - с лучшей информацией, какая только бывает. Я принес ее вам, потому что думал, что вы мой друг и что вы человек справедливый. Я рассчитывал, что вы ею воспользуетесь...
- Но я ее уже использую, - перебил его Дьякон успокаивающим голосом.
- Но я же сказал, что Хавмайер и его банда скупают акции!
- Это так. Я вас слышал.
- Но скупают же! Скупают! Я сказал, скупают! - Он прямо орал.
- Мда, скупают! Я все отлично понял, - Уверил его дьякон. Он стоял рядом с биржевым телеграфом и смотрел на ленту.
- Но вы-то продаете!
- Да, десять тысяч акций, - и дьякон утвердительно кивнул. - Конечно же, продаю.
- Он сосредоточился на ленте и замолчал, а заинтригованный информатор подошел ближе - пожилой господин славился своим хитроумием. Пока он заглядывал на ленту через плечо дьякона, клерк принес лист бумаги - отчет Френка. Дьякон только искоса взглянул на листок. Лента уже сообщила, что его приказ выполнен.
- Он сказал клерку:
- Передай ему, чтобы продавал еще десять тысяч сахарных.
- Дьякон, Богом клянусь, они действительно скупают акции!
- Вам это сказал мистер Хавмайер? - спокойно спросил дьякон.

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

- Давайте-ка не будем нервничать, голубчик, - дьякон предостерегающе поднял руку. Он смотрел на ленту.

А разносчик новостей с горечью говорил:

- Если бы я знал, что вы все сделаете прямо наоборот, я не стал бы терять ни своего времени, ни вашего. Ну с чего мне радоваться, глядя, как вы продаете эти акции с громадным убытком. Я огорчен за вас, дьякон. Честно! Если вы не возражаете, я пойду куда-нибудь и попробую сам получить пользу от этой информации. - Но я использую ее. Думаю, что я немножко знаю рынок, может быть, не так хорошо, как вы и ваш друг Хавмайер, но кое-что все-таки знаю. Опыт научил меня, что с информацией такого рода, которую вы сегодня доставили, нужно обращаться именно так, как я и делаю. Если человек пробыл на Уолл-стрит сколько лет, сколько я, он признателен каждому, кто принимает его дела близко к сердцу. Сохраняйте спокойствие, голубчик.

- Очень скоро опять появился клерк с брокерским отчетом. Дьякон просмотрел его и распорядился: - А теперь пусть купит тридцать тысяч сахарных. Тридцать тысяч! Клерк поспешил с поручением, а информатор прямо-таки хрюкнул от изумления перед винтами старого седого лиса. - Голубчик, - дьякон решил объяснить свои действия, - я ни минуты не сомневался в том, что вы мне рассказали истинную правду. Но даже если бы мне это подтвердил сам Хавмайер, я все равно действовал бы точно так же. Потому что есть только один способ убедиться в том, что кто-либо скупает акции в больших объемах, и именно это я и сделал. Первые десять тысяч акций ушли очень быстро. Но этого было мало для окончательных выводов. Но вторые десять тысяч рынок проглотил, не останавливая повышения курса. То, как кто-то сгреб двадцать тысяч акций, убедило меня, что действительно идет операция по скупке всех имеющихся на рынке акций. И пока не очень-то важно, кто бы это мог быть. Поэтому я покрыл операции по продаже, а сейчас купил десять тысяч акций, и теперь я точно вижу, что ваша информация оказалась очень важной.

- Так насколько же она хороша? - последовал вопрос информатора.

- Вам принадлежат пятьсот акций по средней цене, уплаченной за пакет в десять тысяч, - ответил дьякон. - Славный денек сегодня, голубчик. В следующий раз старайтесь не нервничать.

- У меня к вам просьба, дьякон. Когда будете продавать свои сахарные, продайте и мои. Вы знаете о рынке намного больше меня.

Такова вот теория. Вот почему я никогда не покупаю акции по дешевке. Я, естественно, всегда стараюсь покупать эффективно - в согласии с общим движением рынка. Что касается продажи, то понятно, что невозможно ничего продать, пока кто-нибудь не захочет купить акции.

Если вы работаете с широким размахом, все это приходится постоянно держать в уме. Ты изучаешь условия, планируешь операции и действуешь. Ты закручиваешь дело и получаешь большую прибыль - на бумаге. Но ты не можешь продать акции в любой момент. Не приходится ожидать, что рынок проглотит линию в пятьдесят тысяч акций с такой же легкостью, как сотню. Приходится ждать, пока не возникнет рынка именно для этих акций. Потом приходит момент, когда тебе кажется, что требуемая покупательная способность налицо. Когда появляется такая возможность, ее надо использовать. Как правило, ее приходится дожидаться. Продавать приходится не когда хочешь, а когда можешь. Чтобы поймать этот момент, нужно ждать и испытывать рынок. Вовсе не трудно

определить, когда он способен поглотить все, что ты ему даешь. Но начинать движение нужно с малых объемов, и так до тех пор, пока не будет полной уверенности, что нужные условия налицо. Нужно понять, что курс никогда не бывает слишком высоким, чтобы начать покупать, и слишком низким, чтобы начать продавать. Но после первого движения приступить ко второму можно, только убедившись, что первое принесло прибыль. Нужно ждать и наблюдать. Вот когда нужно уметь читать ленту - чтобы выбрать подходящий момент для начала операции. Многое зависит от того, чтобы начать вовремя. У меня ушли годы на то, чтобы понять, насколько это важно. Причем тратил я не только время. На это понимание я израсходовал сотни тысяч долларов.

Не стоит понимать меня так, что я настоятельно рекомендую всем заниматься строительством пирамид. Этим можно заниматься, и это приносит большие деньги, которых нельзя заработать никаким другим способом. Но я-то хотел сказать следующее. Пусть кто-нибудь покупает только пять сотен акций. Я говорю, что не нужно их покупать все сразу, если, конечно, человек занимается спекуляцией. Если же кто-то просто играет в азартную игру, то мой единственный совет ему - брось это дело!

Пусть он купил первую сотню и увидел, что он на этом теряет. Зачем продолжать и покупать дальше? Нужно сразу увидеть, что ты не прав, по крайней мере временно.

Глава 8

Случай с акциями Тихоокеанской железной дороги, произошедший летом 1906 года, помог мне стать много более независимым от слухов и советов, то есть от мнений, склонностей и подозрений других, сколь бы дружественными или способными ни были эти другие. Не тщеславие, но ход дел доказал мне, что я читаю ленту точнее большинства других. К тому же я был лучше подготовлен, чем средний клиент братьев Хардинг, потому что я был практически лишен предрассудков в смысле методов спекуляции. Рынок медведей был мне не менее интересен и полезен, чем рынок быков. Мой личный предрассудок заключается только в том, что я ненавижу собственные ошибки.

Даже будучи совсем молодым парнем, я всегда делал самостоятельные выводы из происшедшего. Для меня это единственный способ что-либо понять. Я не способен принимать чужие выводы. Ведь речь-то всегда о моих собственных фактах, не так ли? Если я во что-то верю, можете быть уверены, что это мой личный выбор. Когда я покупаю без покрытия, это значит, что я истолковал ситуацию как благоприятную для быков. Но всегда вокруг много таких, причем пользующихся репутацией людей разумных, которые ведут себя как быки только потому, что у них есть акции. Я не допускаю того, чтобы моя собственность или мои мечты, если угодно, влияли на мое понимание. Вот почему я люблю повторять, что никогда не спорю с лентой. Сердиться на рынок, потому что он неожиданно или даже вопреки всякой логике пошел не туда, куда ожидалось, - это то же, что, подцепив пневмонию, обижаться на свои легкие.

Я постепенно дозревал до полного осознания того, что спекуляция далеко не сводится к простому умению читать ленту. Старина Партридж подсказал мне идею, что на рынке быков жизненно важно вести себя по-бычьи, а это побудило меня усиленно размышлять над силами, которые определяют характер рынка. Я начал понимать, что большие деньги приходят только с большими движениями рынка. Что бы ни послужило первоначальным толчком к большому изменению курсов, можно не сомневаться, что продолжение волны зависит не от искусственных манипуляций со стороны групп финансистов и спекулянтов,

а от общих условий. Попытки противостоять таким изменениям бессмысленны. Волна изменений просто должна докатиться до уровня, которого требуют движущие силы.

После Саратоги я начал более ясно. может быть, нужно бы сказать - более зрело, понимать, что, поскольку курсы всех акций движутся в едином потоке, нет такой нужды, как мне прежде казалось, изучать поведение тех или иных отдельных акций. К тому же, если думать об игре с позиций движения курсов, отпадают многие ограничения. Можно продавать или покупать весь список котируемых акций. Для некоторых акций после того, как человек продает определенный процент всех выпущенных акций, короткая линия на руках может оказаться опасной - в зависимости от .того, кто, где и как держит остальные акции. Но тот же человек может - при хорошей цене - вполне уверенно продать хоть миллион акций, покрывающих весь котировочный список, не опасаясь сжатия рынка. В былые дни инсайдеры, используя умело взлелеянный страх перед сжатиями рынка и внезапным ростом цен, регулярно выжимали изрядные деньги из спекулянтов, играющих на понижение.

Понятно, что нужно делать: быть медведем на рынке медведей и быком - на рынке быков. Глупо звучит, правда? Но мне приходилось строго придерживаться этого общего принципа, пока я не понял, что это означает на практике: нужно предвидеть будущие возможности. Мне потребовалось много времени, чтобы научиться торговать согласно этим правилам. В свое оправдание могу только напомнить, что до того момента у меня просто не было средств, чтобы использовать этот подход к спекуляции. Большой сдвиг курсов несет большие деньги, если вы оперируете большим пакетом, а чтобы быть в состоянии сдвигать котировку этих акций, нужен большой счет у брокера.

Я всегда кормился за счет игры на фондовом рынке. И это мешало мне накопить достаточные средства, чтобы использовать более прибыльный, но более медленный, а значит, и требующий куда больше денег метод игры на изменениях тенденций.

Однако теперь не только возросла моя уверенность в самом себе, но и брокеры перестали меня воспринимать как молодого хвата, которому иногда везет. Они очень неплохо зарабатывали на моих комиссионных, а теперь я прямо на глазах превращался в их лучшего клиента, а это имеет свою самостоятельную ценность. Для всякой брокерской конторы клиент, который делает деньги, является ценным активом.

Когда я перестал ограничиваться в изучении рынка только чтением ленты и меня перестали заботить исключительно дневные колебания цен на определенные акции, я, естественно, начал анализировать игру под другим углом. От изучения котировок я перешел к изучению основ и общих условий рынка.

Понятно, что в течение очень долгого времени я регулярно читал газеты. Все спекулянты так делают. Но значительная часть этой ежедневной жвачки состоит из сплетен и личных мнений авторов. Качественные ежедневные обзоры, затрагивавшие анализ общих условий, не вполне удовлетворяли меня. Моя точка зрения, как правило, не совпадала с представлениями редакторов финансовых отделов. Для них не было жизненно важным делом выстраивание фактов и получение выводов, но для меня его было главным. К тому же нас сильно различало понимание фактора времени. Анализ событий прошедшей недели для меня не столь важен, как прогноз на будущую неделю.

Я годами страдал от того, что был молод, неопытен и не имел достаточного капитала. Но теперь я переживал радость открывателя. Новое понимание игры объяснило мне наконец, почему я прежде не мог разбогатеть в Нью-Йорке. Сейчас, когда у меня было достаточно денег, опыта и уверенности в себе, я с таким нетерпением спешил опробовать новый ключ к успеху, что даже не заметил еще одного запора на двери - фактора времени! Это

невнимание было совершенно естественным. Я должен был уплатить обычную мзду, которую приходится выкладывать за каждый шаг вперед. Я анализировал ситуацию, сложившуюся в 1906 году, и решил, что наиболее тревожны перспективы рынка денег. Значительная часть богатств в окружающем мире была разрушена. Рано или поздно, но каждый очутится в стесненном положении, и помощи ждать будет неоткуда. Я ожидал трудностей не того рода, которые возникают, когда дом за десять тысяч долларов меняют на вагон со скаковыми лошадьми ценой в восемь тысяч. Налицо была ситуация, когда дом полностью выгорел, а лошади погибли в железнодорожной аварии. В ходе англо-бурской войны с дымом пушек растаяли большие деньги, и эти миллионы, потраченные на снабжение ничего не производящих солдат в Южной Африке, означали, что помощи от британских инвесторов ждать больше не приходится. К тому же землетрясение и пожар в Сан-Франциско и другие катастрофы затронули каждого - промышленников, фермеров, коммерсантов, рабочих и миллионеров. Железные дороги ожидал серьезный удар. По моим расчетам, ничто на свете не могло предотвратить тяжелого удара. Но в такой ситуации разумно только одно - продавать акции!

Я уже говорил, что, по моим наблюдениям, после того, как я выбираю направление игры, мои первые сделки бывают прибыльными. Ну и теперь, когда я решил продавать, я взялся за дело как следует. Поскольку не было сомнений, что мы входим в эпоху рынка медведей, я был уверен, что добуду совершенно грандиозные деньги.

Сначала рынок ушел. Потом вернулся. Затем на время затих и начал постепенно расти. Мои бумажные прибыли растаяли, а бумажные убытки росли. В какой-то момент все выглядело так, что не останется ни одного медведя, чтобы поведать миру о настоящем рынке медведей. Я понял, что мне не выстоять. Я закрыл свои позиции, и вовремя. Если бы я этого не сделал, то мне не на что было бы купить почтовую открытку. Я потерял почти все, кроме надежды отыграться.

Я сделал ошибку. Но в чем? Был рынок медведей, и я играл по-медвежьи. Это было разумно. Я продавал без покрытия. Так и следовало делать. Но я продал их слишком рано. И за это пришлось платить. Моя позиция была разумна, но моя игра - нет. Зато каждый день подводил рынок все ближе к неизбежному обвалу. Я выжидал, и, когда подъем начал захлебываться и наконец замер, я велел продать столько акций, сколько позволяла моя резко похудевшая маржа. На этот раз я был прав в течение целого дня. Но уже на следующий день рост курсов возобновился. Я получил еще один мощный удар! Поэтому я изучил ленту, закрыл позиции и принялся ждать. В должный момент я опять продал, и опять курс начал многообещающе падать, но потом опять взмыл свечой.

Было похоже, что рынок просто выпихивает меня в оставленные мною игорные дома. Тогда я впервые работал, имея определенный план операций на будущее, охватывавший не один или два выпуска акций, а рынок в целом. По моим расчетам, если бы я смог устоять, то был обречен на выигрыш. Правда, в то время я еще не разработал свою систему делать ставки, иначе я бы начал продавать на уже падающем рынке, как я объяснил выше. Тогда я бы не потерял столь значительную часть своей маржи. Я все равно был бы не прав, но пострадал бы не так сильно. Видите ли, я тогда просто не сумел правильно соотнести мои наблюдения. И эти неполные наблюдения мало того что не помогли, но чуть не погубили меня.

Я всегда старался анализировать собственные ошибки. Так я пришел к убеждению, что, естественно, не следует терять медвежью позицию, если ты играешь на рынке медведей, но при этом нужно внимательно и непрерывно изучать ленту, чтобы действовать только в благоприятные моменты. Если начало было правильным, прибыльная позиция не может

серьезно пострадать, и тогда будет нетрудным сохранять стойкость.

Сегодня я, конечно, намного больше доверяю собственным наблюдениям, которые не бывают искажены ни надеждами, ни пристрастиями, к тому же у меня сегодня гораздо больше средств для проверки фактов, а также для оценки верности моих представлений. Но в 1906 году случилось так, что ряд повторяющихся взлетов курса опаснейшим образом опустошил мой счет у брокера.

Мне было почти двадцать семь. Я участвовал в игре уже двенадцать лет. Впервые я начал игру в предвидении предстоящего кризиса и тут обнаружил, что рассматривал мир через подзорную трубу. Между моментом, когда впервые заметил грозовые облака, и временем, когда пора было собирать добычу, принесенную штормом, оказалось времени намного больше, чем я предполагал, так что я начинал сомневаться - действительно ли я видел превестников бури. Штормовые предупреждения были в изобилии, а ставки по ссудам до востребования поднялись до сенсационного уровня. Но при этом ряд крупных финансистов говорили о будущем - по крайней мере с репортерами - достаточно оптимистично, а отражением этого оптимизма были повторяющиеся взлеты цен на акции, и все это вводило в заблуждение тех, кто предупреждал о надвигающемся ненастье. Ошибался ли я, когда занял медвежью позицию? Или я просто слегка поторопился с началом операций по продаже без покрытия?

Тогда я пришел к выводу, что начал слишком рано, но что сделать здесь уже ничего нельзя. А затем рынок начал проседать. Я увидел в этом свой шанс и выставил на продажу все, что смог. А затем курс опять взмыл вверх, и поднялся довольно высоко.

Это выжало меня досуха.

В таком вот положении я опять очутился: совершенно прав - и полностью разорен! Уверяю вас, это было просто потрясюще. Случилось следующее: я заглянул вперед и увидел громадную кучу долларов. Из кучи торчал столб, а на нем дощечка с надписью громадными буквами: «Не упusti свой шанс». Рядом стоял мебельный фургон, и на его боку значилось: «Лоуренс Ливингстон. Грузовые перевозки». У меня в руке была новенькая лопата. Вокруг не было ни души, так что никто не мог бы оспорить мое право загрести лопатой все это золото, а стать богаче всех - это ведь замечательно! Если бы кто-то мог оказаться там рядом со мной, он увидел бы вместо всего этого нечто совсем иное - игру в бейсбол, или автогонки, или покупку жилых домов, за которые платить следовало теми самыми деньгами, которые грудились перед моими глазами. Тогда я впервые увидел перед собой большие деньги и, естественно, ринулся за ними. Но прежде, чем я добрался до кучи денег, ветер переменялся и я оказался сброшенным на землю. Гора долларов была по-прежнему здесь, но лопаты у меня уже не было, да и фургон исчез. Вот так вознаграждается преждевременный старт! Я слишком пылко убеждал себя, что передо мной не мираж, а настоящие доллары. Я их видел и знал, что они впереди. Мысль о награде за отличное зрение помешала мне оценить достояние до этой кучи денег. Мне бы следовало не бежать сломя голову, а не спеша добрести до нее.

Вот что случилось тогда. Я не стал проверять, действительно ли пришло время, чтобы взяться за дело изо всех медвежьих сил. Был момент, когда я мог воспользоваться подсказками ленты биржевого телеграфа, но я не сделал этого. Вот так я осознал, что, даже если ты настроен по-медвежьи в самом начале рынка медведей, приступать к продаже изо всех сил следует только тогда, когда есть уверенность, что рынок не отыграет назад.

Через контору братьев Хардинг я все эти годы вел операции на тысячи акций, и они к тому же относились ко мне с доверием, и у нас были просто отличные отношения. Думаю,

они чувствовали, что вскоре я опять начну выигрывать, и знали, что при моей манере играть напористо мне нужно только начать, и тогда я быстро и с избытком верну все утраченное.

Мои операции принесли им немало денег, а в будущем принесут еще больше. Так что, пока мне верили, я всегда мог рассчитывать на помощь в начале игры.

Полученная мною трепка сбила с меня петушиную самоуверенность; точнее, я стал менее беззаботным, потому что, естественно, осознавал, что я на грани полного провала. Теперь я мог только внимательно наблюдать за событиями, и лучше бы я занялся этим немного раньше. Это было не то же самое, что в поговорке - запереть стойло, когда лошадь уже украли. Просто при следующей попытке мне нужно было играть наверняка. Если бы человек не делал ошибок, он бы за месяц мог выиграть весь мир. Но если он не извлекает пользу из своих ошибок, он просто не достоин выигрыша.

Что ж, в одно прекрасное утро я пришел к своим брокерам, и я опять чувствовал задор и самоуверенность. На этот раз не могло быть никаких сомнений. На финансовых страницах всех ежедневных газет я увидел объявление, которое уверило меня в том, что ждать больше нечего и нужно ставить по-крупному. Это было объявление о новом выпуске акций Северной Тихоокеанской и Великой Северной железных дорог. Для удобства покупателей предлагалось оплачивать акции в рассрочку. Это было что-то новенькое для Уолл-стрит. Это был зловещий знак.

Годами несменяемым бычьим знаком привилегированных акций Великой Северной было объявление, что предстоит дележка еще одной дыни и что при этом счастливые акционеры получают права на выкуп по номиналу новых акций этой замечательной дороги. Эти права были ценной вещью, поскольку рыночная цена акций всегда была существенно выше номинала. Но теперь состояние рынка денег в стране было таким, что самые мощные банки не имели уверенности, что акционеры найдут деньги на выкуп акций. А привилегированные акции Великой Северной шли на рынке примерно по 330!

Как только я добрался до конторы, я заявил Эду Хардингу:

- Пришло время продавать. Вот когда мне следовало бы начинать. Ты только взгляни на эту рекламу, видишь?

Он уже видел ее. Я объяснил ему, что это означает с моей точки зрения, но он не был вполне уверен, что большой обвал вот-вот начнется. Он считал, что лучше немного подождать с очень большой игрой на понижение, потому что у рынка возникла привычка к неожиданным взлетам котировок. Если я выжду, цены успеют упасть, но вся операция станет более гарантированной.

- Эд, - начал я ему втолковывать, - чем дольше длилась задержка, тем мощнее будет обвал, когда все начнется. Это объявление - все равно что признание банкиров под присягой.

Они боятся как раз того, на что я надеюсь. Для нас это знак посадки в медвежий экспресс. Нам больше ничего не нужно. Если бы у меня было десять миллионов долларов, я вложил бы их немедленно, и все до единого цента.

Мне пришлось еще доказывать и уговаривать. Ему было мало того единственного признака для выводов, которые всякий психически здоровый человек мог сделать из этого объявления. Этого было достаточно для меня, но не для большинства тех, кто был в конторе. Я все-таки немного продал, но слишком мало.

Через несколько дней железная дорога «Святого Павла» очень скромно заявила о выпуске собственных ценных бумаг; сейчас уже не помню - акций или векселей. Но это и не важно. Важным было то, что был указан день платежа более ранний, чем объявили Великая Северная и Северная Тихоокеанская дороги, хотя их объявления были опубликованы раньше. Все было настолько ясным, как если бы они прокричали в

мегафон, что великая старая железная дорога «Святого Павла» пытается перехватить у двух других дорог те небольшие деньги, которые они пытаются собрать на Уолл-стрит. Банкиры, финансировавшие дорогу «Святого Павла», явно боялись, что долларов на все три дороги не хватит, а сказать кому-нибудь: «Только после вас, мой дорогой!» - они не могли. Если уже сейчас денег настолько не хватает, а банкиры-то знают точно, об этом можно и не гадать, что же будет позднее? Железные дороги отчаянно нуждались в деньгах. И денег на рынке не было. Каков ответ? Продавать их! Не медля ни секунды! В эту неделю публика, наблюдавшая за биржей, мало что видела. Но в этот год умудренные операторы фондового рынка видели много чего. В этом и была разница.

Для меня это означало конец сомнениям и колебаниям. Я настроился на немедленные решительные действия. В то же утро я начал свою первую кампанию в том стиле, которому с тех пор следую всегда. Я рассказал Хардингу о моей оценке ситуации и о том, что я намерен делать, и он не стал возражать против того, чтобы я начал продавать не только привилегированные акции Великой Северной примерно по 330, но и другие акции. Мои дорогостоящие ошибки пошли мне на пользу, и на этот раз я вел кампанию более интеллигентно.

Моя репутация и мой кредит были восстановлены в одно мгновение. В этом вся прелесть того, чтобы в брокерской конторе попасть в точку, и неважно - случайно или нет. В этот раз я был гарантированно и бесспорно прав, и не потому, что у меня было предчувствие или я верно прочитал ленту. Нет, я был прав в силу анализа условий, воздействующих на фондовый рынок в целом. Мне не нужно было гадать. Я предвидел неизбежное. Для этой операции мне не потребовалось никакого мужества. Впереди я видел только еще более низкие цены, и я должен был действовать соответственно. А что еще я мог бы делать? Все акции стали чрезвычайно вялыми и дрейфовали вниз. Потом возник некий всплеск котировок, и меня со всех сторон предупреждали, что нижняя точка спада пройдена. Большие парни, знавшие о силе медвежьих настроений, решили выдавить деньжата из медведей. Они рассчитывали снять с нас, пессимистов, несколько миллионов долларов. Принято говорить, что большие парни безжалостны. Я до сих пор признателен им за совет. Я даже не стал спорить, чтобы они не подумали, что я не оценил предупреждения. Мой приятель, который был со мной в Атлантик-Сити, был потрясен до онемения. Он еще мог понять предчувствие, за которым последовало землетрясение. Он не мог в это не верить потому, что, повинаясь слепому импульсу продавать акции Тихоокеанской, я сделал четверть миллиона долларов. Он даже утверждал, что это Провидение загадочным образом надоумило меня продавать акции, когда он сам играл на их рост. И он мог понять мою вторую историю с этими акциями в Саратогге, потому что он мог понять любые операции с одним выпуском акций, по которым могли подсказать, куда они наверняка двинутся - вверх или вниз. Но прогноз, что все акции неминуемо двинутся вниз, был выше его понимания. Какая, к черту, может быть польза от такого совета?

Как джентльмен может на основании такого совета понять, что делать?

Я напомнил ему любимую поговорку старика Партриджа: «Ну, ты же понимаешь, это рынок быков», который явно считал, что умному такой подсказки достаточно. Да, в сущности, он он совершенно прав. Было очень занятно наблюдать, как люди, которые понесли колоссальные убытки от падения курса на пятнадцать-двадцать пунктов и которые все еще избегали продавать, были рады подъему котировок на три-четыре пункта и были уверены, что нижняя граница спада уже пройдена и впереди подъем.

Как-то в те дни этот мой приятель пришел и спросил:

- Ты вышел из продажи?

- Зачем? - спросил я.

- Лучшей причины на свете не бывает.

- И что за причина?

- Делать деньги. Котировки коснулись дна, и все, что упало, теперь ползет вверх. Разве не так?

- Конечно, так, - согласился я. - Сперва они лягут на дно, а потом уже пойдут вверх, но это произойдет не сегодня. Они еще несколько дней побудут среди мертвецов. Этим трупам еще не время выходить наружу. Они еще не вполне мертвые.

Наш разговор услышал один из старожилов биржи. Он принадлежал к тому типу людей, у которых всегда наготове похожая история. И он рассказал, как однажды Уильям Р.Треверс, который был настроен тогда по-медвежьи, встретил приятеля, настроенного прямо противоположно - по-бычьей. Они обменялись новостями и прогнозами, и приятель сказал: «Мистер Треверс, как вы можете играть на стороне медведей, когда рынок совершенно негибок?» - и Треверс отпарировал: «Да! Эт-то т-т-руп-п-ная окоченелость!» Это именно про Треверса рассказывали следующий анекдот. Он однажды явился в офис компании и попросил разрешения взглянуть на учетные книги. Клерк спросил: «У вас есть доля в собственности компании?» - и Треверс ответил: «Я б-бы с-с-к-кааз-зал да! Я п-п-родал б-без н-п-окрытия д-двадцать тысяч ваших акций!»

Взлеты котировок делались все более слабыми и ничтожными. Я трудился как дьявол. Каждый раз, как я продавал еще несколько тысяч привилегированных акций Великой Северной, цена падала еще на несколько пунктов. Я чувствовал слабость и в других местах и толкал рынок вниз, где только мог. Все акции приносили урожай, за одним поразительным исключением, и этим исключением была компания «Ридинг».

Весь рынок катился вниз, как на салазках, и только «Ридинг» стояла, как скала Гибралтар. Говорили, что ее акции контролируются слаженной группой инсайдеров. И поведение акций свидетельствовало, что так оно и есть. Стоило поглядеть на их котировки, и мне делалось ясно, что выставить их на продажу было бы чистым самоубийством. Многие вокруг были теперь настроены так же решительно играть на понижение всего подряд, как и я. Но стоило заикнуться об игре против «Ридинг», и вам отвечали издевательским смехом. Сам я выставил на продажу небольшой пакет этих акций и не менял позиции. При этом, впрочем, я не делал попыток особенно нажимать, а выискивал уязвимые точки и бил туда. Лента помогала мне делать легкие деньги на других акциях.

Я много слышал о группе инвесторов, владеющих акциями компании «Ридинг». Во-первых, как мне рассказывали, они владели множеством дешевых акций, так что в среднем уровень их цен был ниже рыночного. К тому же главные фигуры этой группы были связаны дружественными отношениями с банками, у которых брали деньги для поддержки компании. Пока цена стояла твердо, банкиры были надежными и верными друзьями. Бумажная прибыль одного из членов группы составляла около трех миллионов. Так что небольшое падение котировок не могло принести никаких неприятностей.

Неудивительно, что все усилия медведей не могли даже пошатнуть эти акции. Каждый раз, когда спекулянты видели котировку этих акций, они начинали облизываться и для проверки ставили одну-две тысячи акций на продажу. Ни одной акции продать не удавалось, приходилось покрывать сделку и искать легких денег в другом месте. Я же всякий раз, как видел их котировку, продавал еще немного - просто чтобы доказать себе, что я верен новым принципам торговли и не ставлю только на фаворитов.

В прежние времена устойчивость акций «Ридинг» могла бы меня одурачить. Лента продолжала утверждать: «Оставь их в покое!» Но мой разум твердил иное. Я предвидел

общий обвал котировок, и не могло быть никаких исключений, какая бы группа за этим ни стояла.

Я всегда играл в одиночку. Так я начал еще в игорных домах, так и продолжал потом. Так работает мой ум. Я должен следовать собственному пониманию, только и всего. Но должен сказать, что, когда рынок двинулся так, как я предвидел, я впервые в жизни почувствовал» что у меня есть союзники, причем самые сильные и надежные, какие только бывают, - базовые условия рынка. И они помогали мне изо всей мочи. Порой они, пожалуй, слегка медлила с подачей резервов, но, пока я не терял терпения, они были совершенно надежны. Мою силу составляли не умение понимать ленту и не интуиция. На меня работала неопровержимая логика событий.

Главное было правильно видеть ситуацию, отдавать себе в этом отчет и действовать соответственно. Общие условия, мои истинные союзники, говорили: «Все вниз!» - а «Ридинг» пренебрегала командой. Это было оскорбительно! Меня начала раздражать неколебимость этих акций, которые стояли как при полном штиле. При движении вниз они должны были принести самую большую прибыль, потому что они еще и не начинали падать, а группа поддержки владела множеством акций, и они не смогут их удержать, когда нехватка денег еще усилится. В один прекрасный день дружественно расположенные банкиры поведут себя не лучше, чем совершенно бездушная и враждебная публика. Акции должны рухнуть вместе со всеми. Если этого не случится, значит, моя теория неверна, значит, факты были неверны, значит, логика была неверна!

Я решил, что цена держится из-за того, что публика с Уолл-стрит боится их продавать. Однажды я дал двум разным брокерам приказ одновременно продать по четыре тысячи этих акций.

Стоило бы посмотреть на эти защищенные групповой поддержкой акции, которые и тронуть считалось чистым самоубийством; когда по ним ударили два конкурирующих приказа на продажу, они просто рухнули вниз головой. Я продал еще несколько тысяч. Я начал продавать при цене 111. За несколько минут она упала до 92.

После этого началось дивное время, и в феврале 1907 года я вышел из игры.

Привилегированные акции Великой Северной упали на шестьдесят или семьдесят пунктов, да и все другие акции упали пропорционально. Я хорошо заработал, а вышел из игры потому, что посчитал - крах завершен. Я ожидал, что начнется умеренный подъем, но у меня не было энергии, чтобы начать игру на повышение. Я не собирался целиком отказываться от моей позиции. Рынок еще какое-то время будет непригоден для моей игры. Первые десять тысяч долларов, которые я сделал в игорных домах, я потерял потому, что торговал каждый день, не обращая внимания на условия рынка. Таких ошибок я дважды не повторяю. К тому же не стоит забывать, что буквально накануне я потерпел крушение, потому что слишком рано разглядел признаки падения рынка и начал продавать слишком рано. Теперь я изымал прибыль из игры, чтобы не рисковать собственной правотой. Я не хотел, чтобы очередной взлет котировок опять все у меня отобрал. Я решил, что хватит проявлять стойкость, и поехал во Флориду. Я люблю ловить рыбу, и я нуждался в отдыхе. Флорида была прекрасным местом для того и другого. К тому же Палм-Бич имел прямую телеграфную связь с Уолл-стрит.

Глава 9

Я курсировал вдоль берега Флориды. Рыбалка была превосходной. Акции у меня не было. На душе было легко. Я наслаждался жизнью. Однажды, когда я был далеко от Палм-Бич,

меня разыскивали приятели, передвигавшиеся в моторной лодке. У одного из них была с собой газета. Я уже несколько дней не видал никаких газет и охотно обходился бы без них и дальше меня не интересовали газетные новости. Но я бросил взгляд на ту, которую приятель передал мне на яхту, и увидел, что на рынке сильный подъем - на десять пунктов и выше.

Я сказал друзьям, что отправлюсь с ними на берег. Небольшие оживления были естественным делом. Но рынок медведей еще не исчерпал себя, а здесь Уолл-стрит, или глупая публика, или уцелевшие и отчаявшиеся быки пытаются пренебречь условиями рынка денег и загоняют цены на неразумную высоту. Для меня это было слишком. Мне просто нужно было взглянуть на рынок. Я не представлял себе, что могу сделать. Но я ощущал жгучую потребность бросить взгляд на котировочную доску.

У моих брокеров, братьев Хардинг, было отделение на Палм-Бич. Придя туда, я обнаружил массу знакомых. Большей частью они были настроены по-бычьей - на повышение. Это были люди того склада, которые реагируют только на ленту и любят действовать быстро. Такие даже не пытаются заглядывать далеко вперед, потому что при их стиле игры это ни к чему. Я уже рассказывал, как прослыл среди нью-йоркских брокеров Юным Хватом. Люди, естественно, склонны преувеличивать выигрыши и масштабы торговли других. Здесь все были наслышаны, что я в Нью-Йорке играл на понижение и сделал грандиозную прибыль, и теперь они ожидали, что я опять влезу в игру на понижение. Сами-то они полагали, что подъем котировок пойдет еще намного дальше, но при этом считали, что мой долг его остановить.

Я приехал во Флориду удить рыбу. Я пережил очень напряженный период и теперь нуждался в отдыхе. Но когда я увидел, насколько далеко зашел рост котировок, желание отдохнуть с меня как ветром сдуло. Возвращаясь на берег, я даже не знал, что буду там делать. Но тут я понял, что должен продавать акции. Я правильно понимал ситуацию и должен был доказать свою правоту единственно возможным для меня способом - деньгами. Сбивать все котировки, продавать - вот был уместный, ответственный, прибыльный и даже патриотический способ поведения.

Первое, что я увидел на котировочной доске - акции «Анаконды» готовились пересечь уровень 300. Они двигались вверх рывками, и за этим явно стояла агрессивная группа быков. У меня есть давняя теория, что, когда курс впервые пересекает границу в 100, 200 или 300, цена на этом не останавливается, а продолжает расти, так что, если купить акции в этот момент, можно почти наверняка выиграть. Робкие игроки не рискуют покупать акций, добравшиеся до рекордных высот. Но мой опыт подсказывал иное.

Акции «Анаконды» были четвертными, то есть с номиналом только 25 долларов. Четыре сотни ее акций были равны по цене сотне любых других, которые эмитировались с номиналом 100 долларов. Я прикинул, что, пробив потолок в 300 долларов, они будут расти и дальше и, может быть, даже коснутся уровня 340.

Настроение у меня было медвежье, но при этом я умел читать ленту. Я знал, что, если акции «Анаконды» будут вести себя в соответствии с моими выкладками, они будут двигаться очень быстро. Мне нравится все, что движется быстро. Я научился терпению и выдержке, но по душе мне быстрота, а акции «Анаконды» явно не были вялыми. Когда они перешли границу 300, я купил их прежде всего потому, что, как всегда, хотел удостовериться в собственной правоте.

Немедленно вслед за этим лента сообщила, что покупка идет активнее, чем продажа, а значит, и общий рост котировок может еще продолжиться. Значит, есть смысл выждать, прежде чем переходить к игре на понижение. Я вполне мог назначить себе жалование на время ожидания. Дополнением к нему были бы легкие тридцать пунктов на росте

«Анаконды». Подумать только - медвежье настроение по отношению к рынку в целом и бычье - в отношении к «Анаконде»! Я купил тридцать две тысячи акций «Анаконды», то есть восемь тысяч полных акций. Это была дивная маленькая авантюра, но я был уверен в расчетах, а прибыль увеличит маржу для последующих операций в медвежьем духе.

На следующий день где-то на севере разразилась буря или что-то в этом роде, и телеграф не работал. Я околачивался в конторе Хардин-гов в ожидании новостей. Публика сплетничала и обсуждала все подряд, как это всегда делает толпа биржевиков, не занятых торговлей. Затем пришло сообщение о котировке - единственное за весь день:

«Анаконда», 292.

Со мной был один брокер из Нью-Йорка. он знал, что я купил восемь тысяч акций, и подозреваю, что он играл в том же направлении, потому что эта котировка явно оказалась для него ударом. Он опасался, что в этот самый момент «Анаконда» провалилась вниз еще на десять пунктов. При том стиле, в каком эти акции шли вверх, не было бы ничего необычного в их откате пунктов на двадцать. Но я утешил его: «Не отчаивайся, Джон. Завтра утром все будет в полном порядке». Я и сам в это верил. Но в ответ он только покачал головой. Он был уверен в проигрыше. Такой это был человек. Мне оставалось только посмеяться над ним. Я проторчал в конторе до вечера, на случай если телеграф опять заработает. Но нет. Эта котировка оказалась единственной за весь день:

«Анаконда», 292. Для меня это была потеря почти ста тысяч долларов. Я ведь хотел быстрых действий. Ну, я их и получил.

На следующий день телеграф заработал, и котировки пошли как обычно. При открытии «Анаконда» стояла на 298, потом поднялась до 302 3/4, но быстро начала оседать. Да и остальной рынок не показывал признаков дальнейшего роста. Я принял решение, что, если «Анаконда» вернется к уровню 301, значит, вся затея была зряшной. При нормальном ходе дел цена дошла бы до 310 без единой задержки. А если случился откат, значит, прошлый опыт меня подвел и я ошибся; а если человек ошибся, то единственный способ опять оказаться правым - отказаться от ошибочного поведения. Я купил восемь тысяч акций в расчете на то, что они вырастут на тридцать или сорок пунктов. Что ж, это для меня не первая ошибка, да и не последняя.

«Анаконда», натурально, вернулась на уровень 301. Когда она коснулась этого уровня, я велел телеграфисту:

- Продай мою «Анаконду», восемь тысяч полных акций. - Я сказал это очень тихо, чтобы никто не знал, что я делаю.

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

- Продай все до единой акции!

- Но, мистер Ливингстон, вы, конечно, не имеете в виду по текущей цене? - Он говорил так, как будто опасался, что из-за нерасторопного брокера может потерять несколько миллионов личных денег.

Но я подтвердил свое решение:

- Продай их! И лучше не спорь!

В конторе были братья Джим и Олли Блеку, но они не могли слышать мой разговор с телеграфистом. Это были крупные торговцы, которые появились в наших краях из Чикаго, где прославились своими спекуляциями с пшеницей, а сейчас они активно торговали на Нью-Йоркской фондовой бирже. Они были очень богаты и слыли отчаянными бабниками. Когда я шел от телеграфиста к моему месту перед котировочной доской, Оливер Блек с улыбкой кивнул мне:

- Ларри, ты прогадаешь.

Я остановился и спросил:

- Ты о чем?

- Завтра утром ты купишь их назад.

- Что я куплю назад? - Я был в недоумении, потому что ни одна живая душа, кроме телеграфиста, не знала о моем решении.

- «Анаконду», - весело откликнулся он. - завтра утром ты выложишь за нее триста двадцать. Это был не лучший твой ход, Ларри, - он сочувственно улыбнулся.

- Какой ход? - Я был в полном недоумении.

- Я о продаже восьми тысяч акций «Анаконды» по текущей цене. Ты ведь настоял на этом, - ответил он.

У него была репутация очень умного человека, который всегда имеет инсайдерскую информацию. Но я не мог понять, как он узнал об этой моей сделке. Я был уверен, что телеграфист не мог ему ничего сказать.

- Олли, а как ты узнал об этом? - в изумлении спросил я.

Он засмеялся:

- От Чарли Кратцера. - Так звали телеграфиста.

- Но он даже не вылезал из-за своего аппарата, - возразил я.

- Я не слышал, как вы шептались, - он довольно ухмылялся. - Но я разобрал каждое слово в тексте, который он передал в Нью-Йорк по твоему распоряжению. Мне как-то пришлось выучиться телеграфному делу, после больших неприятностей из-за ошибки в тексте. С тех пор всякий раз, как я даю телеграфисту устный приказ - вот как ты сейчас, - я всегда проверяю, верно ли он его передал. Так мне жить спокойнее. Но ты будешь жалеть, что продал «Анаконду». Они дойдут до пятисот.

- Только не в этот заезд, Олли, - возразил я.

В ответ он мне бросил со вздохом:

- Ну и гонор у тебя. Ларри.

- Дело не во мне, это лента, - ответил я. Там не было телеграфного аппарата и не было никакой ленты, но он меня понял.

- А, о таких птичках я слыхал, - с усмешкой отозвался он. - Они смотрят на ленту и видят не цены, а железнодорожное расписание акций - куда и когда кто прибудет. Но всех таких держат в обитых войлоком клетках, чтобы они не могли повредить себе.

Отвечать здесь было нечего, к тому же мне принесли отчет брокера. Он продал пять тысяч акций по 299 3/4. Я знал, что наши котировки отстают от рынка. Когда я передавал телеграфисту приказ, на нашей доске стояла цена 301. Я был настолько уверен, что в этот момент на бирже в Нью-Йорке цена уже упала, что, если бы мне кто предложил за акции 296, я бы с радостью от них избавился. Хорошо, что я никогда не лимитировал цены в своих приказах.

Что было бы, вздумай я установить на цену пордажи лимит в 300? Я бы до сих пор не избавился от этих акций. Нет уж. Если решил избавляться, надо избавляться.

Так, мои акции обошлись мне примерно по 300 за штуку. Следующие пятьсот - полных акций, разумеется, - они сбыли по 299 3/4. Потом продали тысячу по 299 5/8. Затем сотню по 1/2, две сотни по 3/8 и две сотни по 1/4. Остаток акций ушел по 298 3/4. Лучшему биржевому брокеру Хардингов потребовалось пятнадцать минут, чтобы продать последнюю сотню акций.

В тот самый миг, когда я получил отчет о продаже остатка акций, я приступил к тому, ради чего, собственно, и бросил рыбалку, - к продаже акций. Я просто обязан был заняться этим. Передо мной был рынок, выдохшийся после бессмысленного взлета, и он просто просил, чтобы его продали. Черт, люди опять начали говорить по-бычьему. Но рынок

мне показывал, что подъем окончен. Можно было без

риска приступить к продаже. Размышлять тут было не о чем.

На следующий день начальная цена «Анаконда» была 296. Оливер Блек, который рассчитывал на дальнейший подъем, пришел в контору пораньше, чтобы увидеть, как курс вырастет до 320. Я не знаю, сколько акций он купил и покупал ли вообще. Но ему было явно не до смеха, когда он увидел начальную цену, и, когда курс продолжил падение в течение всего дня, стало ясно, что рынка для этих акций просто не существует.

Какие еще нужны подтверждения, чтобы действовать решительно? Час за часом моя бумажная прибыль росла, подтверждая мою правоту. Естественно, я продал и другие акции. Я продавал всё! Это был рынок медведей. Все котировки дружно скользили вниз. Следующий день был пятница, день рождения Вашингтона. Больше оставаться во Флориде и продолжать рыбалку я не мог, потому что выставил на продажу очень приличный, для меня разумеется, пакет. Я был нужен в Нью-Йорке. Кому? Самому себе! Палм-Бич был слишком далеко от рынка, чрезмерно удален. Обмен телеграммами занимал слишком много времени.

В понедельник я три часа прождал на вокзале поезда на Нью-Йорк. Здесь была брокерская контора, и я, конечно, не мог не взглянуть, как дышит рынок, пока я здесь прохлаждаюсь. «Анаконда» упала еще на несколько пунктов. В общем, она как начала падать, когда захлебнулся рост, так и продолжала.

В Нью-Йорке я встал в ряды медведей и не прерывал торговли в течение четырех месяцев. Рынок часто давал выбросы вверх, и тогда я поскрывал сделки, а потом опять начинал давить вниз. Строго говоря, я был не слишком последователен. Но я ведь перед этим потерял до последнего цента триста тысяч долларов, которые сделал на землетрясении в Сан-Франциско. Я правильно понял рынок, но при этом проиграл. Теперь я играл осторожно, ведь после провала опять оказаться на коне - это большое удовольствие, даже если ты вернул еще не все потерянное. Чтобы иметь деньги, нужно их делать. Чтобы делать большие деньги, нужно вовремя делать правильные вещи. В моем деле нельзя забывать ни о теории, ни о практике. Спекулянт не может быть просто исследователем; он должен быть одновременно исследователем и спекулянтом.

Теперь-то я вижу тогдашние тактические ошибки, но в целом все шло замечательно. С приходом лета рынок скукожился. Было ясно, что до осени на рынке ничего серьезного не начнется. Все, кого я знал, уехали в Европу или собирались туда. Я решил, что неплохо бы и мне прогуляться. Поэтому я все свернул и отправился через океан. В тот момент у меня было чуть больше семисот тысяч долларов, и я чувствовал себя в большом порядке. Я отдыхал на курорте Экс-ле-Бен. Я заслужил свой отдых. Славно пожить в таком месте, имея кучу денег и массу знакомых, и все думают только об удовольствиях. А с этим в Эксе было без проблем. Уолл-стрит была настолько далеко, как будто ее и вовсе не было, а ни на одном курорте в Соединенных Штатах такого не почувствуешь. Никто вокруг не говорил об акциях. Мне не нужно было торговать. Моих денег могло бы хватить надолго, а к тому же я знал, что, вернувшись, смогу заработать намного больше, чем мне удастся истратить в Европе за лето.

Однажды я увидел в парижском выпуске «Геральд» сообщение из Нью-Йорка: компания «Смелтерс» объявила о выплате внеочередных дивидендов. Этим они сразу подняли цены на свои акции, а за ними сильно пошел вверх и весь рынок. Я сразу утратил спокойствие. Эта новость означала, что клика быков продолжает отчаянную борьбу с условиями рынка, что они не желают знать ни здравого смысла, ни простой честности; ведь им было известно, что надвигается, и с помощью таких ходов они пытались поднять рынок, чтобы успеть разгрузить акции до того, как ударит буря. Впрочем, возможно, что они, в отличие

от меня, действительно не считали опасность настолько серьезной и близкой. Большие шишки с Уолл-стрит склонны уповать на авось не меньше, чем политиканы или неопытные биржевые игроки. Я так работать не могу. Для спекулянта такое отношение к делу - это конец. Опьянять себя надеждой! Такое, может быть, могут себе позволить только те, кто выпускает ценные бумаги или организует новые предприятия.

В любом случае я был твердо уверен, что на этом рынке медведей все попытки поднять курс обречены на провал. Только прочитав телеграмму, я понял: для душевного спокойствия мне придется выставить «Смелтерс» на продажу. Когда эти чертовы инсайдеры накануне паники на рынке денег задрали уровень дивидендов, они как бы на коленях попросили меня об этом. Это привело меня в такую же ярость, как бывало в детстве, когда кто-нибудь брал меня на «слабо». А мне было вовсе не слабо продать эти акции.

Я отправил по телеграфу несколько приказов о продаже акций «Смелтерс» и посоветовал моим нью-йоркским друзьям сделать так же. Когда получил брокерский отчет, то увидел, что они продали акции по цене на шесть пунктов ниже котировки, указанной в парижском выпуске «Геральд». В общем, ситуация была понятна.

Я собирался вернуться в Париж в конце месяца, а потом через три недели плыть в Нью-Йорк, но, когда телеграф принес мне брокерский отчет, я отправился в Париж тут же. Едва попав туда, я позвонил в пароходную контору и обнаружил, что назавтра в Нью-Йорк уходит быстроходный корабль. На нем я и поплыл.

Итак, я вернулся в Нью-Йорк на месяц раньше, чем предполагал сначала, потому что в мире не было лучше места, чтобы вести игру. Я располагал для внесения в качестве маржи более чем полумиллионом долларов. Я вернулся не потому, что был в медвежьем настроении, а потому, что был логичен.

Я продал еще этих акций. Чем меньше денег было на рынке, тем выше поднимались ставки по кредитам до востребования и тем ниже падали цены на акции. Я это предвидел. Сначала моя проницательность оказала мне дурную услугу, и я был разбит. Но теперь я был по-прежнему прав и одерживал верх. А настоящей радостью для меня было сознание, что как биржевик я, наконец, на верном пути. Мне еще многому предстояло научиться, но я знал, что делать. Никогда больше не заниматься мелочевкой, никогда не играть вслепую. Умение читать ленту было важной частью игры, и то же самое с умением начать вовремя и держаться стойко. Но главным открытием было то, что нужно изучать общие условия, оценивать их и предвидеть будущие возможности. Короче говоря, я понял, что деньги без труда не даются. Я больше не ставил вслепую и не занимался оттачиванием техники игры; теперь мне приносили успех тщательное изучение рынка и ясность мышления. Я также обнаружил, что никто не защищен от опасности дурацких ошибок. А за дурацкие ошибки положена и дурацкая плата, потому что податель денег всегда на посту и никогда не теряет конверта, предназначенного для тебя.

Наша контора заработала кучу денег. Мои собственные операции были настолько успешными, что о них начали говорить и, естественно, сильно преувеличивали. Мне приписывали заслугу быть первым, кто обрушил самые разные акции. Люди, которых я не знал в лицо, приходили и поздравляли меня. И всех восхищали деньги, которые я сделал на этом обвале рынка. Никто и не вспомнил о времени, когда я впервые заговорил о грядущем рыночном крахе, а все вокруг думали, что это проигрыши и желание отомстить свели меня с ума, так сказать, навели на меня медвежье бешенство. Никто не отметил, что это именно я сумел предвидеть затруднения на рынке денег. Всех приводила в восторг только сумма моего счета в книгах нашей брокерской конторы.

Приятели говорили мне, что в разных брокерских конторах говорили о Юном Хвате из конторы Хардингов как о главной угрозе клики быков, которые пытались задрать цены разных акций выше уровня, приемлемого для рынка. О моих набегах говорят и по сей день.

Во второй половине сентября рынок денег уже орал на весь мир о близкой беде. Но вера в чудеса удерживала людей от продажи того, что еще оставалось у них от времени бума. В первую неделю сентября один брокер рассказал мне историю, после которой я чуть не устыдился собственной умеренности.

Многие знают, что обычно деньги берут в долг в зале биржи, вокруг денежной стойки. Брокеры, от которых банки потребовали вернуть взятые до востребования ссуды, обычно представляют себе, сколько им придется опять взять займы. И банки, конечно же, знают, сколько у них свободных денег, и те, кто может давать ссуды, отсылают их на биржу. Этими банковскими деньгами управляли несколько брокеров, главным занятием которых было предоставление срочных ссуд. Каждый полдень вывешивались ставки процента, по которым можно было обновить ссуды. Обычно это был довольно умеренный средний процент на текущий период. Как правило, процент определялся по соотношению спроса и предложения, так что каждый мог знать, что происходит. Между двенадцатью и двумя часами дня сделок на деньги обычно почти не проводили, но после момента поставки - обычно в два пятнадцать - брокеры уже точно знали свою ситуацию с деньгами на сегодня и могли отправиться к денежной стойке и либо дать свободные деньги займа, либо занять необходимые суммы. Все это также делалось в открытую.

Итак, в начале октября брокер, о котором я рассказываю, приходит ко мне и жалуется, что теперь у брокеров есть свободные деньги для ссуд, но они не идут к денежной стойке. Причина в том, что члены нескольких известных комиссионных домов прямо дежурят здесь и готовы сцапать любые приносимые деньги. Понятно, что ни один человек, публично заявивший о готовности дать займа, не может отказать этим фирмам в ссуде. Они платежеспособны, и у них хорошее обеспечение. Но беда в том, что, как только эти фирмы получали займы до востребования, кредиторы уже не могли вернуть свои деньги назад. Им просто говорили, что сейчас вернуть долг не могут, и кредитору приходилось волей-неволей продлять кредит. Так что все биржевые фирмы, у которых были свободные деньги, теперь посылали своих людей не к денежному посту, а в обход по залу, и те шепотом опрашивали приятелей: «Хочешь сотню?», что означало: «Хочешь займа сто тысяч долларов?». Денежные брокеры, которые оперировали с деньгами банков, стали действовать точно так же, и денежная стойка стала очень унылым зрелищем. Попробуйте себе представить!

Еще он рассказал мне, что в эти октябрьские дни на бирже установился новый этикет - заемщики сами устанавливали ставку процента. Тогда ставка колебалась от ста до ста пятидесяти процентов годовых. Думаю, что, давая заемщику самому выбрать величину процента, кредитор каким-то странным образом в меньшей степени чувствовал себя ростовщиком. Но при этом, будьте уверены, он получал не меньше других. Заемщику, естественно, и в голову не приходило не заплатить этот высокий процент. Он играл честно и платил столько же, сколько и другие. Ему были нужны деньги, и он был счастлив их получить.

Дела шли все хуже и хуже. Наконец настал ужасный судный день для быков, для оптимистов и рассчитывающих на авось и для этих бесчисленных орд, которые пережили ужас малых потерь в начале кризиса, а теперь им предстояла полная ампутация - и без анестезии. Этот день я не забуду никогда - 24 октября 1907 года.

Уже в начале дня стало ясно, что заемщикам придется платить за ссуды столько, сколько пожелают получить кредиторы. Денег на всех не хватит. В этот день на бирже толпа желающих взять ссуду была намного больше обычного. Когда в начале третьего пришел час поставки, вокруг денежной стойки собрались сотни брокеров, и каждый надеялся занять деньги, крайне нужные его фирме. Если денег не будет, им придется распродавать те акции, которые они внесли в качестве маржи, причем продавать по любой цене, которую им предложит рынок, на котором покупатели стали такой же редкостью, как и деньги, а долларов просто не было. Партнер моего приятеля, так же как и я, играл на понижение, поэтому у фирмы не было нужды в заемных средствах, но мой приятель, о котором я уже упоминал выше, насмотревшись на жуткое зрелище озверевших брокеров в зале биржи, зашел ко мне. Он знал, что я продаю буквально весь рынок и на большие суммы.

Он сказал:

- Боже мой, Ларри! Я не знаю, что со всеми будет. Никогда не видел ничего похожего. Так длиться не может. Что-то должно произойти. Все выглядит так, как будто все уже разорены. Акции продать невозможно, потому что денег ни у кого нет.

- Что ты имеешь в виду? - спросил я.

И он ответил мне:

- Ты когда-нибудь слышал о школьных опытах, когда мышь сажают в стеклянный колокол и ей начинает не хватать воздуха? Сквозь стекло видно, как несчастная мышь дышит все быстрее и быстрее, а бока у нее ходят ходуном, и кислорода в этом проклятом стакане все меньше и меньше. А ты наблюдаешь, как у нее глаза почти вылезают из орбит, как она задыхается и умирает. Вот это самое я и видел в толпе брокеров вокруг денежной стойки! Денег нет нигде, и продать акции нельзя, потому что их некому купить. Если ты меня спросишь, что происходит, я скажу - весь Уолл-стрит рухнул!

Это заставило меня задуматься. Я видел, что надвигается крах, но не знал, что это будет самая тяжелая катастрофа в нашей истории. Если все и дальше так пойдет, не выиграет никто.

Наконец стало ясно, что нет смысла ждать денег вокруг денежной стойки. Взяться им было неоткуда. Ад вырвался на свободу!

К концу дня я узнал, что президент фондовой биржи, мистер Р.Г.Томас, зная, что все биржевые фирмы обречены, начал искать помощь. Он позвонил Джеймсу Стиллмену, президенту «Нэйшнл сити бэнк», самого богатого банка в США. Банк гордился тем, что никогда не брал по ссудам больше шести процентов.

Стиллмен выслушал то, что ему сказал президент Нью-Йоркской фондовой биржи. Потом он ответил:

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

И вот, в надежде предотвратить самую разрушительную панику в нашей финансовой истории, эти двое явились в приемную Дж.П.Моргана и встретились с ним. Мистер Томас изложил ему ситуацию. Когда он кончил говорить, мистер Морган сказал:

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

- Где?

- В банках!

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

Еще до половины второго дня Дж. П. Морган послал Джона Т. Аттербэри, из «Ван Ембург и Аттербэри», которые были известны тесными связями с компанией «Дж. П. Морган и

К^о», в зал биржи. Как рассказывал мой приятель, старый брокер быстро прошел к денежной стойке. Он поднял руку, как пророк, готовый заняться воскрешением умерших. К тому времени толпа, которую немного успокоило заявление президента Томаса, опять начинала впадать в ужасный страх, что планы спасения могут оказаться неисполнимыми и что худшие опасения осуществятся. Так что, когда они увидели лицо мистера Аттербэри и его воздетую руку, они просто окаменели.

Наступила мертвая тишина, и мистер Аттербэри сказал:

- Я уполномочен раздать кредиты на десять миллионов долларов. Не надо нервничать. Этого хватит для каждого!

Потом он приступил к раздаче. Вместо того чтобы сказать каждому заемщику имя кредитора, он просто записывал имя заемщика, требующуюся ему сумму и сообщал:

- Вам скажут, где получать деньги. - Он имел в виду название банка, который позднее должен был предоставить кредит.

Через пару дней после этого я слышал, что мистер Морган просто сказал напуганным нью-йоркским банкирам, что они должны дать деньги для спасения биржи.

- Но у нас ничего нет. Мы нараздавали кредитов дальше некуда, - запротестовали банкиры.

- У вас есть резервы, - резко возразив Дж. П.

- Но эти резервы уже ниже, чем требуется по закону, - взвыли банкиры.

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

И банкиры послушали его и взяли из резервов двадцать миллионов долларов. Это спасло фондовый рынок. Банковская паника началась только через неделю. Это был настоящий мужчина, Дж. П. Морган. Такие встречаются редко.

Это был самый, яркий день в моей карьере биржевого дельца. В этот день я выиграл больше миллиона долларов. В этот день увенчалась полным успехом моя первая сознательно спланированная кампания. Предвиденное мною сбылось. Но главным было то, что сбылась моя безумная мечта. Я был королем этого дня!

Нужно, разумеется, объяснить. Проведя в Нью-Йорке несколько лет, я заиклился на вопросе, почему на Нью-Йоркской бирже я не могу выиграть в игре, в которой я побеждал в игорных домах в Бостоне, когда мне было всего пятнадцать. Я был уверен, что однажды я обнаружу причину промахов и устраню ее. И тогда у меня будет не только воля к победе, но и знание того, как ее добиться. А это означает власть.

Только не нужно понимать меня неверно. Это не было сознательным стремлением к величию или тщеславным стремлением к победе. Это была, скорее, мечта о том, что та самая биржа, которая прежде ставила меня в тупик, однажды будет есть из моих рук. Я предчувствовал, что такой день настанет, И он настал - 24 октября 1907 года.

Я это говорю вот почему. В то утро один брокер, который выполнял многие заказы моих брокеров и знал, что я очень крупно играю на стороне медведей, ехал по городу в компании с одним из партнеров одного из крупнейших уолл-стритовских банков. Мой приятель рассказал банкиру о размахе моих операций, а я действительно дошел в этом смысле до известного предела. Да и что за польза в правоте, если ты не можешь извлечь из нее все хорошее, что она может дать?

Может быть, брокер преувеличивал, чтобы рассказ звучал еще внушительней. А может быть, у моей игры было куда больше последователей, чем я представлял себе. А может быть, банкир знал лучше меня, насколько критична ситуация. В любом случае приятель потом мне рассказывал так:

- Он с большим интересом отнесся к моему рассказу о твоём прогнозе того, что случится с рынком после того, как в результате еще одного или двух ударов начнется действительно

массовая продажа всех акций. Когда я окончил, он сказал, что, пожалуй, позже он попросит меня кое-что сделать.

Когда комиссионные дома обнаружили, что при любой цене кредита на рынке не найти ни цента, я понял, что время пришло. Я послал брокеров на биржу. Не было ни единого предложения о покупке акций Тихоокеанской железной дороги. Ни по какой цене! Только представьте это себе! И с другими акциями та же история. Нет денег, чтобы держать акции, никто их не покупает.

У меня была грандиозная бумажная прибыль, и для того, чтобы сбить цены окончательно, мне было достаточно послать приказы о продаже десяти тысяч акций Тихоокеанской дороги и полудюжины других акций, приносящих хорошие дивиденды; а за этим начнется нечто невообразимое - настоящий ад. Сегодня я думаю, что в результате наступила бы такая жуткая паника, что Совету управляющих биржи пришлось бы пойти на ее закрытие, как им позднее пришлось сделать в августе 1914 года, когда началась мировая война. С одной стороны, в результате мои бумажные прибыли очень сильно бы выросли. Но была возможность и того, что эту прибыль не удастся обратить в реальные деньги. Нужно было учесть и многое другое, в том числе соображение, что это затруднит переход к подъему котировок, который я уже начинал предвидеть, к компенсирующему оживлению бир-деевой торговли после этого грандиозного кровопускания. Паника такого масштаба принесла бы много несчастий и всей стране.

Я принял решение, что, раз уж неразумно и опасно продолжать активную игру на понижение, нет никакого смысла продавать и дальше. Так что я развернулся и начал покупать.

Очень скоро после того, как мои брокеры начали скупать для меня акции - и, кстати, по самой нижней цене, - банкир послал за моим приятелем.

- Я послал за вами, - сказал он, - потому что хочу, чтобы вы немедленно отправились к своему другу Ливингстону и передали ему, что все мы надеемся, что сегодня он больше не продаст ни одной акции. Этого давления рынок просто не выдержит. Уже сейчас будет крайне нелегко предотвратить разрушительную панику. Обратитесь к его патриотизму. Это тот случай, когда мужчина должен потрудиться на благо всех и каждого. И потом сразу же сообщите мне о его реакции.

Мой приятель явился ко мне и все это пересказал. Он действовал очень тактично.

Полагаю, он думал, что, спланировав разгром рывка, я восприму его призыв как предложениц отказаться от шанса сделать примерно десять миллионов долларов. Он знал, что я зол на некоторых больших парней за то, как они пытались сгрузить акции на биржу, когда уже не хуже меня знали, что на всех надвигается.

Фактически именно эти большие шишки больше всего и пострадали, и множество акций, которые я купил по самой низкой цене, принадлежали знаменитым финансовым корпорациям. В то время я еще не знал этого, но это и неважно. Я уже покрыв практически все операции по продаже и решил, что появился шанс скупать очень дешевые акции и одновременно способствовать оживлению цен, если, разумеется, никто другой не добьет рынок.

Поэтому я ответил моему приятелю так:

- Возвращайся назад и передай мистеру Бланку, что я согласен с ними и что я полностью осознал всю тяжесть ситуации еще прежде, чем он послал за тобой. Я не только отказываюсь на сегодня от продажи акций, но я уже решил покупать, и куплю столько, сколько смогу.

И я сдержал слово. В тот день я купил сто тысяч акций на длинный счет. К продаже акций я вернулся только девять месяцев спустя.

Вот почему я позднее заявил друзьям, что моя мечта сбылась и что один долгий день я был королем. В тот день биржа была отдана на милость любому, кто захотел бы ее добить. Я не страдаю манией величия. Кто меня знает, подтвердит, что меня не трогают ни обвинения в наездах на рынок, ни крайне преувеличенные слухи о моих биржевых операциях.

Из всего этого дела я вышел в отличной форме. Газеты кричали, что Ларри Ливингстон, Юный Хват, сделал несколько миллионов долларов. Что ж, в тот день после закрытия торгов я весил побольше миллиона. Но главной добычей были не доллары, а нечто нематериальное: я был прав, я смотрел вперед и действовал по четкому плану. Я научился тому, как делать большие деньги. Я навсегда покинул ряды азартных и слепых игроков. Я, наконец, овладел искусством вести торговлю интеллигентно и с размахом. Для меня это был величайший день в жизни.

Глава 10

Вообще-то говоря, нет причин, чтобы опыт ошибок был полезнее, чем уроки успехов. Но человеку от природы свойственно избегать наказаний. Сделав ошибку, вы не захотите повторить опыт еще раз, а ошибки на бирже затрагивают два самых чувствительных места мужчины: они ранят ваш кошелек и вашу гордость. Но здесь я должен отметить нечто занятное: порой биржевой спекулянт делает ошибки и знает про это. Потом он спрашивает себя: да зачем же я все это сделал? А когда пройдет время и горечь поражения забудется, он сможет хладнокровно обо всем подумать и поймет, как он Дошел до этой ошибки, когда и в какой именно момент торговой операции он что-то сделал не так. Но он никогда не поймет, почему он так поступил. Ему остается только обругать себя и жить дальше.

Конечно, если человек и умен и удачлив он не повторит одну ошибку дважды. Но зато он подберет какую-нибудь из десяти тысяч сестер первоначальной ошибки. Семья ошибок настолько велика, что какая-нибудь из них всегда крутится рядом в ожидании, когда вы захотите узнать, что бывает в результате дурацкой игры.

Чтобы рассказать о первой из моих ошибок на миллион долларов, придется вернуться в то время, когда я первый раз стал миллионером, как раз после биржевого краха 1907 года. Пока я продолжаю торговать, миллион долларов - это просто прирост моих резервов. Деньги не очень много значат для спекулянта, потому что будь он богат или беден, но он способен ошибаться, а это само по себе ранит. Когда миллионер делает верный ход, деньги - это просто его слуги. Меньше всего я боюсь потерять деньги. А уж потеряв, я никогда потом не переживаю. Я забываю о них к следующему утру. Не потеря денег, а ошибка - вот что вредит и кошельку и душе. Диксон Г. Уатт рассказывал анекдот о мужчине, который так нервничал, что его приятель это заметил и спросил, в чем дело. «Я потерял сон», - ответил бедолага. «А что случилось?» - спросил приятель. «Я закупил столько хлопка, что теперь думаю только о нем, спать не могу. Он просто выматывает мне душу. Ну что тут поделать?» - «Продай лишнее. Оставь столько, чтобы смог заснуть», - последовал ответ.

Как правило, человек настолько быстро приспосабливается к новым условиям, что теряет чувство перспективы. Он быстро утрачивает чувство новизны, то есть он, к примеру, не может живо вспомнить, каково это было, когда он еще не был миллионером. Он помнит только, что какие-то вещи были недоступны, а теперь он может это себе позволить. Еще нестарому нормальному человеку не нужно много времени, чтобы забыть о бедности. Вот

чтобы забыть о прошлом богатстве, нужно времени побольше. Я думаю, дело в том, что деньги создают новые потребности или делают их более многочисленными. Я имею в виду, что, когда мужчина заработал большие деньги на бирже, он очень быстро забывает о том, как их экономно расходовать. Но вот когда он теряет деньги, ему долго приходится отвыкать от привычки их тратить.

Когда в октябре 1907 года я сбросил короткие продажи и накопил акций, я решил, что пора расслабиться. Я купил яхту и собрался поплавать в южных водах. Я обожаю рыбалку и просто обязан был устроить себе праздник. Этой поездки я ждал с нетерпением и собирался отправиться со дня на день. Но рынок рассудил иначе.

Я всегда играл не только на фондовой, но и на товарной бирже. Это у меня тоже с юности, с поры игорных домов. Я годами изучал эти рынки, хотя, пожалуй, и менее усердно, чем рынки акций. На самом-то деле я бы предпочел торговать не на фондовой бирже, а на товарной. Дело не в том, что это издавна было более законным делом. Спекуляции на товарной бирже больше похожи на торговлю, чем игра с акциями. Там можно подходить к делу как к любой коммерческой проблеме. Можно придумывать разные аргументы в пользу тех или иных тенденций на товарных рынках, на успех здесь может быть только временным, и конце факты обязательно восторжествуют, так что доход спекулянта здесь зависит от его наблюдательности и изучения рынка, как и любом нормальном деле. Он может здесь наблюдать и сопоставлять, и знает он столько же, сколько другие. Здесь не нужно опасаться махинаций внутренних клик. На рынке хлопка или кукурузы не может случиться так, чтобы за ночь дивиденды были увеличены или отложены на будущее. В длительной перспективе цены на товарных биржах определяются только одним законом - законом спроса и предложения. На товарных биржах дело торговца очень простое: он должен знать все о спросе и предложении, о текущей ситуации и о перспективах. Ему не нужно догадываться о десятках вещей, как в торговле акциями. Мне всегда нравились товарные биржи.

В принципе, конечно, все рынки одинаковы. Везде лента говорит одно и то же. Стоит хоть на миг задуматься, и это станет понятным каждому. Стоит задать себе несколько вопросов и оценить ситуацию, и тут же все станет понятно. Но люди ленятся задавать вопросы, не говоря уже про поиски ответов. Средний американец - это ведь всегда осторожный провинциал; единственное исключение - это когда он попадает в брокерскую торговлю и начинает смотреть на ленту. Все равно, какие там цены - акций или зерна. Единственная игра на свете, которая действительно требует предварительного изучения, - это и есть та самая игра, к которой он подходит без обычной для него очень разумной и опасливой осторожности. Он рискнет вложить половину своего состояния в акции с меньшими предосторожностями, чем обычно проявляет при покупке недорогого автомобиля. Умение читать ленту не так сложно, как кажется. Конечно, нужен опыт. Но еще важнее усвоить некие общие принципы. Лента не предсказывает судьбу. Она не скажет, сколько у тебя будет денег в следующий вторник в час тридцать пять. Читать ленту нужно, чтобы убедиться, во-первых, как и во-вторых, когда вести торговлю, то есть в чем больше смысла - продавать или покупать. И здесь не важно, о чем идет речь - о пшенице, об овсе, о хлопке или о кукурузе.

Ты наблюдаешь за рынком, то есть за движением цен, печатаемых на телеграфной ленте, с одной целью: определить направление, иными словами, тенденции движения цен. Цены, как известно, движутся или вверх, или вниз, в зависимости от сопротивления. Для простоты объяснения скажем, что цены, как и все в этом мире, движутся по линии наименьшего сопротивления. Они делают то, что легче, а значить растут, когда меньше сопротивления росту, чем снижению, - и наоборот.

Стоит рынку заработать, и любой поймет что перед ним - рынок быков или медведей. Тенденция очевидна для каждого, способного видеть и понимать, а спекулянту невыгодно подгонять факты под теории. Такой человек всегда знает, или должен бы знать, видит он рынок быков или медведей, а если он это знает, то ему понятно и что делать - покупать или продавать.

Скажем, к примеру, что рынок, как это обычно бывает в спокойные времена, колеблется в пределах десяти пунктов - вверх до 130 и вниз до 120. Он может казаться очень вялым внизу, а при подъеме, когда вырастет на восемь или десять пунктов, он будет казаться очень энергичным. Но в торговле человеку не следует ориентироваться на условные вещи. Нужно дожидаться, когда лента скажет тебе, что время пришло. На деле миллионы и миллионы долларов были потеряны людьми, которые покупали акции, казавшиеся им дешевыми, и продавали те, что казались дорогими. Спекулянт - не инвестор. Его цель не в том, чтобы вложить деньги под хороший процент и получать стабильный доход. Он получает выгоду от роста или падения цен на что угодно, чем он сейчас спекулирует. Значит, дело в том, чтобы определить умозрительную (спекулятивную) линию наименьшего сопротивления в момент торговли. А значит, нужно ждать того момента, когда эта линия выявится сама, и это-то и будет сигналом приступить к делу.

Чтение ленты просто позволяет видеть, что при 130 продажи были активнее, чем покупки, а за этим логично следует откат цен. До того момента, пока продажи не станут активнее, чем покупки, поверхностные исследователи ленты могут сделать вывод, что цена не остановится, пока не дойдет до 150, и они покупают. А когда начинается откат, они сохраняют купленное, или продают с небольшими убытками, или начинают продавать и смотрят на мир по-медвежьи. Но при 120 сопротивление падению цен становится более сильным. Покупают больше, чем продают, начинается рост курсов, и продажи без покрытия приходится покрывать. С публики настолько часто состригают шерсть, что можно только поражаться упорству, с каким эти люди не усваивают уроков.

Наконец происходит что-то такое, что увеличивает мощь сил,двигающих рынок вверх или вниз, и точка наибольшего сопротивления сдвигается вверх или вниз, так что, скажем впервые при 130 покупки будут идти энергичнее, чем продажи, или, наоборот, при 120 продажи будут идти энергичнее, чем покупки. Цена пробьет стенку старого коридора и пойдет себе дальше. Всегда, как правило, в наличии есть толпа торговцев, которые продают при 120 потому что рынок кажется таким вялым, или покупают при 130, потому что рынок кажется очень активным, и, когда рынок идет против них, они бывают вынуждены, слегка поколебавшись, либо изменить настроение и развернуться в другом направлении, либо выходит из игры. В любом случае они помогают еще яснее определить для цен линию наименьшего сопротивления. Так что разумный торговец, который терпеливо дождался выявления этой линии, опирается на базовые условия торговли, также на поддержку той части торгующих, которым случилось ошибиться и теперь приходится ошибку исправлять. Такие корректировки усиливают давление на цены вдоль линии наименьшего сопротивления.

И здесь я должен сказать, что из моего опыта следует - хотя, конечно, это не математически строгий вывод или закон спекуляции, - что случайности, то есть события неожиданные или непредвиденные, всегда играли на мою рыночную позицию, если я выбирал ее в соответствии с линией наименьшего сопротивления. Помните мой рассказ об эпизоде с акциями Тихоокеанской дороги, случившемся в Саратогге? Тогда я покупал, потому что обнаружил, что линия наименьшего сопротивления направлена вверх. Мне следовало бы покупать и дальше и не слушать моего брокера о том, что это инсайдеры сбрасывают акции. Не имело ровно никакого значения, что там было на уме у директоров

компании. Этого я вполне мог и не знать. Но я мог знать и знал, что лента говорила: «Курс растет!»

А затем были неожиданно увеличены выплаты по дивидендам, и курс скакнул на тридцать пунктов. При 164 курс выглядел достаточно высоким, но, как я уже говорил, курс никогда не бывает настолько высоким, чтобы не имело смысла покупать, или настолько низким, чтобы отказываться от продаж. Сами по себе цены не имеют никакого отношения к тому, как я определяю линию наименьшего сопротивления.

Всякий, кто торгует, легко узнает на практике, что, как я уже отметил, любая важная новость, поступающая в промежутке между закрытием одного рынка и открытием другого, обычно соответствует линии наименьшего сопротивления. Тенденция установилась еще до того, как новость была опубликована. На рынке быков все медвежьи сюжеты обычно игнорируют, а бычьи - преувеличивают, и наоборот. Перед началом войны рынок был очень вялым. И тут приходит известие, что немецкие подводные лодки будут топить торговые суда, снабжающие союзников. Я в тот момент продавал сто пятьдесят тысяч акций, и это не имел никакого отношения к новости, а просто я двигался по линии наименьшего сопротивления. Новость эта была для меня как гром среди ясного неба. Натурально, я использовал ситуацию и в тот же день закрыл линию продаж.

Очень просто сказать: все, что надо делать, - это наблюдать за лентой, определить уровни сопротивления *[Уровень или точка, где повышение цены на определенные ценные бумаги неоднократно приостанавливается из-за того, что активность продаж делается выше, чем активность покупок, и, соответственно, наоборот.]*, а определив линию наименьшего сопротивления, вести торговлю вдоль нее. Но на практике человеку приходится опасаться очень многого, и прежде всего самого себя, то есть своей человеческой природы. Вот почему я говорю: на того, кто прав, всегда работают две силы - базовые условия и тот, кто ошибается. На рынке быков все факторы понижение цен игнорируют. Такова природа человека, но людей это, как ни забавно, приводит в изумление. Вам будут рассказывать, что урожай пшеницы недостаточен, потому что в одном или двух районах была плохая погода и некоторые фермеры разорились. Но когда урожай собран и фермеры начинают свозить пшеницу на элеваторы, быков поражает ничтожность ущерба. Они вдруг обнаруживают, что их позиция помогала медведям. Когда человек играет на товарном рынке, он не должен позволять себе иметь устойчивые мнения. Ему нужны открытый ум и гибкость. Глупо пренебрегать тем, что говорит лента, независимо от того, что ты сам думаешь о возможной величине будущего урожая или спроса. Сейчас я расскажу, как упустил большую игру, потому что пытался предвосхитить стартовый сигнал. Я был настолько уверен в своем понимании условий рынка, что решил, нет нужды ждать, когда сформируется линия наименьшего сопротивления. Я даже думал, что могу ускорить ее выявление, потому что все выглядело так, будто нужен только небольшой толчок.

Я был уверен, что цена хлопка пойдет вверх. Она болталась чуть вверх, чуть вниз вокруг двенадцати центов. Положение было неустойчивым, и я видел это. Я знал, что на самом деле мне следует выждать. Но мне понравилась идея, что если я слегка толкну цену, то она полезет вверх и проскочит верхнюю точку сопротивления.

Я купил пятьдесят тысяч кип хлопка. Цена, естественно, пошла вверх. И также естественно, что, как только я перестал покупать, она перестала расти. Затем она начала проседать вниз, к уровню, на котором я начал покупать. Я вышел, и она перестала падать. Я считал, что теперь я ближе к стартовому сигналу, и сегодня я думаю, что мне следовало бы стартовать самому. Я так и сделал. Все повторилось. Я покупал - цена росла, я останавливался - и она возвращалась к прежнему уровню. Я повторил это четыре или пять

раз и только потом с отвращением бросил все это. Мне это обошлось примерно в двести тысяч долларов и я был очень расстроен. Прошло не так много времени, и хлопок полез вверх и добрался до цены, которая бы меня озолотила - если бы не так спешил стартовать.

Через подобный опыт проходит так мной торговцев и так часто, что я сформулировал следующее правило: когда на узком рынке цены никуда особенно не идут, а слегка колеблются вверх и вниз, невозможно предвидеть, когда и куда они ринутся - вверх или вниз. Здесь остается только следить за рынком, читать ленту, чтобы выявить пределы этих малых колебаний цены, и настроиться на то, что браться за дело нужно только после того, как цена пробьет уровень сопротивления - в любом направлении. Спекулянта должна интересовать прибыль, а не уверенность, что лента должна ему поддакивать. Нельзя спорить с лентой! Нельзя спрашивать ее о причинах или объяснениях. Обсуждение проигранной игры не приносит дивидендов.

Не так давно я был в компании друзей. Начали говорить о пшенице. Одни были настроены по-бычьей, другие - по-медвежьей. Наконец спросили, а что я об этом думаю. Я уже какое-то время изучал этот рынок. Но я знал, что им не интересны ни статистика, ни анализ условий. Поэтому я сказал:

- Если вы хотите делать на пшенице деньги, я могу сказать, как это делать.

Все ответили, что хотят, и тогда я заявил:

- Если вы действительно уверены, что хотите заработать на пшенице, просто наблюдайте за ней. Ждите. А когда цена пересечет границу 1,20 доллара, покупайте, и вы быстро и неплохо заработаете!

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

- А я еще не уверен, что она вообще будет расти.

- Тогда зачем покупать по 1,20 доллара? Это довольно дорого.

- А вы хотите сыграть вслепую в надежде на очень большую прибыль или предпочтете спекулировать разумно и получить меньше, но с меньшим риском?

Все высказались в пользу меньшей прибыли при меньшем риске, так что я заключил:

- Тогда делайте, как я говорю. Если она выскочит за 1,20 доллара, тогда покупайте.

Я уже сказал, что долго следил за пшеницей. Месяцами она шла по цене от 1,10 до 1,20 доллара, никуда особо не сдвигаясь. Ну, и в один прекрасный день она встала чуть выше 1,19 доллара. Я напрягся. На другой день, конечно, цена открытия была 1,20 доллара, и я купил. Затем пшеничка пошла по 1,21, 1,22, 1,23 и 1,25 доллара, и я пошел вместе с ней.

Я не в силах описать, что же именно там происходило. Я не знаю никаких объяснений о поведении в период, когда цены чуть двигались в узком коридоре. Я не знал, в каком направлении цена пробьет границы коридора - вверх или вниз, хотя предполагал, что вверх, потому что в то время в мире было не настолько много пшеницы, чтобы вызвать обвал цен.

Похоже, что дело было вот в чем. Европа покупала понемногу и равномерно, и многие торговцы выставили зерно на продажу по 1,19 доллара. Из-за европейских закупок и других причин много пшеницы ушло с рынка, так что наконец возникли условия для большого движения, и оно началось. Цена вышла за отметку 1,20 доллара. В сущности, я знал только это, да другого мне и не было нужно. Я знал что, когда она пересечет границу 1,20 доллара, это случится потому, что повышательное движение наконец набрало силу, чтобы вытолкнуть цену за этот уровень, и теперь что-то должно случиться. Иными словами, миновав уровень 1,20 доллара, линия наименьшего сопротивления для цен на пшеницу, наконец, сформировалась. И тогда уж началась совсем другая история.

Помню, что как-то был праздничный день и все наши рынки были закрыты. На рынке в Виннипеге начальная цена на пшеницу была шесть центов за бушель. Когда на следующий день открылся наш рынок, цена была уже выше шести центов. Цена просто пошла по линии наименьшего сопротивления.

В том, что я сейчас рассказал, содержится существо моей системы торговли, основанной на изучении ленты. Я просто изучаю самый вероятный путь движения цен. Я использую дополнительные проверки, чтобы определить психологический момент. Для этого я наблюдаю, как изменяются цены после того, как я вступаю в дело.

Просто поразительно, как много опытных торговцев смотрят на меня с недоверием, когда я рассказываю, что, покупая акции в расчете на рост, я предпочитаю не самые нижние цены, а продавать предпочитаю либо по низким ценам, либо вообще этого не делать. Было бы не так трудно делать деньги, если бы торговец всегда придерживался разумной тактики спекуляции, то есть выжидал бы, пока линия наименьшего сопротивления не заявит о себе и, начинал покупать или продавать, только когда лента скажет - вверх или вниз. Покупая, акции нужно набирать постепенно, по мере роста цен. Сначала стоит купить пятую часть от запланированного пакета. Если это не приносит прибыли, нужно остановиться, потому что начало оказалось явно неверным; ты оказался временно не прав, а это никогда не дает прибыли. Та лента, которая скомандовала ВВЕРХ, вовсе не обязательно солгала; она просто не добавила НО ПОКА РАНО.

Я долгое время успешно торговал хлопком. У меня на этот счет была своя теория, и очень точно ей следовал. Предположим, я решал, что хочу поставить на кон от сорока до пятидесяти тысяч кип. Тогда я начинал изучать ленту в поисках возможности продавать либо покупать. Предположим, что линия наименьшего сопротивления указывает на рост цен. Тогда я покупал десять тысяч кип. Если после того, как я это купил, рынок поднимется на десять пунктов, тогда я возьму еще десять тысяч кип. Если потом окажется, что я могу получить прибыль в двадцать пунктов или по доллару на кипу, я прикуплю еще двадцать тысяч кип. Так сформируется моя линия, моя база для торговли. Но если после покупки первых десяти или двадцати тысяч кип обнаружу убыток, я сразу выйду из игры. Я был не прав. Может быть, я был не прав только временно. Но ведь понятно, неверное начало никогда не имеет смысла и оправдания.

Благодаря тому что я придерживался собственной системы, каким бы ни было движение рынка, у меня всегда была линия товара. В ходе накопления полной линии эти проверочные игры могли стоить мне пятьдесят-шестьдесят тысяч долларов. Может показаться, что это слишком дорогостоящий метод проверки, но это не так. Когда рынок действительно начинал куда-нибудь двигаться, сколько нужно было времени, чтобы перекрыть те пятьдесят тысяч долларов, которыми я заплатил за уверенность, что вхожу в игру как раз вовремя? На это время вовсе не тратилось! Верный выбор в нужное время - такое всегда окупается.

Такова моя система делать ставки. Можно с помощью простых вычислений доказать, что разумно делать крупные ставки, только когда ты выигрываешь, а при проигрыше терять только небольшие, контрольные ставки. Тот, кто торгует по этой моей методе, всегда будет в выгодной позиции и сможет зарабатывать на больших ставках.

У каждого профессионального торговца есть та или иная собственная система, базирующаяся на опыте, или на отношении к спекуляции, или на его стремлениях. Не могу вспомнить имя пожилого джентльмена, которого я встретил на Палм-Бич. Я знал, что он годы и годы провел на Уолл-стрит, а потом во время Гражданской войны вернулся домой. Кто-то мне охарактеризовал его как чрезвычайно мудрого старикана, который прошел за

жизнь через такое количество бумов и паник, что потом всегда говаривал, что нет ничего нового под солнцем, и меньше всего - на бирже. Этот старикан задавал мне множество вопросов. Когда я как-то объяснял ему свой метод вести торговлю, он кивнул и сказал:

- Да! Да! Вы правы. Созданный вами подход, стиль работы вашего ума таковы, что эта система очень хороша для вас. Вам легко действовать по своей системе, потому что деньги, которые вы ставите, для вас значат меньше всего. Я вспоминаю Пэта Херна. Не слышали о таком? Он был очень известным игроком и держал свой счет у нас. Умный и отчаянный мужик. Он зарабатывал на акциях, и многие спрашивали у него совета. Он никогда не давал советов. Если его просто спрашивали, что он думает о разумности их действий, он всегда отвечал популярной на ипподроме поговоркой: «Ничего не известно, пока не сделаешь ставку». Он торговал через нашу контору. Он всегда покупал сотню каких-либо активных акций, и, если те поднимались на один пункт, он прикупал еще сотню. Еще продвижение на пункт, еще сотню акций, и так далее. Он говаривал, что играет не для того, чтобы другие зарабатывали, и поэтому всегда выставял стоп-приказ - продавать все, как только цена опустится на пункт ниже последней покупки. Пока цена продолжала расти, он наращивал свою линию и передвигал вверх стоп-приказ. При откате на один процент он просто выходил из игры. Он заявлял, что не видит никакого смысла в том, чтобы терять больше одного пункта. И неважно, что теряется - исходная маржа или бумажная прибыль.

Вы же понимаете, профессиональному игроку нужны не долгосрочные вложения, а верные деньги. Когда есть возможность вложить, это, разумеется, прекрасно. На бирже Пэт не охотился за советами и не гнался за ростом на двадцать пунктов в неделю. Его интересовали только верные деньги в таком количестве, чтобы жить со вкусом. Из тысяч аутсайдеров, которых я встречал на Уолл-стрит, Пэт был единственным, кто видел в биржевых спекуляциях просто разновидность азартной игры, типа рулетки или фаро [*Фаро - распространенная карточная игра; то же самое, что «фараон».*], но при этом ему хватало ума держаться довольно здорового метода делать ставки.

После смерти Херна один из наших клиентов, который всегда торговал с ним заодно и использовал тот же метод, сделал более ста тысяч долларов на акциях «Лакавонны». Потом он переключился на какие-то другие акции, а поскольку у него завелись хорошие деньги, он решил, что старая система Пэта больше для него не обязательна. Когда случился откат, он, вместо того чтобы закрыть позицию и покончить с убытками, позволил им нарастать, как будто речь шла о прибыли. Ушло, разумеется, все до последнего цента. Когда он наконец вышел из игры, он остался нам должен несколько тысяч долларов.

Он ошивался там еще два или три года. Денег уже не было, а игрецкая горячка оставалась. Но пока он сам о себе заботился, мы не возражали. Помню, что он охотно признавал себя невероятным ослом за то, что не держался за метод игры Пэта Херна. Как-то он пришел, ко мне очень возбужденный и попросил позволить ему продать какие-то акции без покрытия через нашу контору. Он был довольно приятным человеком, который в свое время был для нас хорошим клиентом, и я решил, что лично прокредитую его счет на сотню акций.

Он продал без покрытия сотню акций «Озера Шор». Это был 1875 год, как раз когда Билл Треверс сокрушил рынок. Мой приятель Робертс начал продавать акции «Озера Шор» как раз вовремя, и, пока они падали, он продолжал их продавать точно так, как он делал прежде, во времена удачи, когда он еще не отбросил систему Пэта Херна и предался пустым мечтам.

Что ж, через четыре дня успешного наращивания пирамиды счет Робертса уже показывал прибыль в пятнадцать тысяч долларов. Заметив, что он не выставляет стоп-приказ, я поговорил с ним и услышал в ответ, что настоящий откат еще не сейчас и что он не хочет терять игру из-за отката на один пункт. Это было в августе. Еще не наступила середина сентября, а он уже занимал у меня десять долларов - в четвертый раз. Он не придерживался собственной проверенной системы. С большинством из них всегда одна и та же проблема.

Вот такую историю он мне рассказал.

И он был прав. Иногда я думаю, что в спекулятивной игре есть что-то противоестественное, потому что у среднего спекулянта на его личный успех ополчается его собственная природа. Свойственные всем слабости становятся фатальными для успеха в спекулятивной торговле. Причем обычно это те самые слабости, которые делают человека желанным в дружеском общении, или же те, от которых человек старается особенно тщательно защититься во всех других своих делах и которые и близко не так опасны, как торговля на фондовой или на товарной бирже.

Главные враги спекулянта орудуют изнутри. Человек по природе склонен к чувствам надежды и страха. Когда в ходе спекулятивной игры рынок вдруг идет против тебя, ты каждый день надеешься, что этот день - последний, и теряешь при этом больше, чем если бы не прислушивался к голосу надежды, к этому верному союзнику всех первопроходцев и строителей империй - и больших и малых. А когда рынок идет так, как нужно тебе, ты начинаешь страшиться, что уже следующий день унесет с собой все твои прибыли, и ты выходишь из игры, - слишком рано выходишь. Страх мешает тебе зарабатывать столько, сколько следовало бы. Удачливый торговец должен сражаться с этими врожденными и неистребимыми инстинктами. Он должен добиться того, чтобы эти естественные импульсы работали вполне противоестественным образом. Где обычные люди надеются, он должен страшиться, где они страшатся, он должен надеяться. Он должен страшиться того, что небольшие потери могут многократно возрасти, и надеяться на то, что прибыль обернется гигантской прибылью. Играть на бирже так, как это делает средний человек, абсолютно неверно.

Я участвую в спекулятивной игре с четырнадцати лет. Больше я ничем в жизни не занимался. Думаю, я знаю, что говорю. После тридцати лет непрерывной торговли, и мелкой, и на миллионы, я пришел к следующему выводу: в какой-то момент можно подмять под себя и выпотрошить какие-то акции или группу акций, но никто на свете не способен подмять под себя весь рынок акций! Можно делать деньги на отдельных сделках с хлопком или зерном, но никто не может подмять под себя рынок зерна или хлопка. Это как на бегах. Можно выиграть заезд, но нельзя выиграть скачки в целом.

Если бы я мог сделать эти выводы более убедительными или сильными, я бы сделал.

Любые опровержения моих выводов заведомо несостоятельны. Я знаю, что это неопровержимые истины.

Глава 11

А теперь вернемся в октябрь 1907 года. Я купил яхту и все приготовил для плавания в южных водах. Я безумно люблю рыбалку и сейчас впервые собирался в море на собственной яхте, которая будет плыть и останавливаться, где я пожелаю, и сердце мое ликовало от предвкушения. Все было готово. Мне небывало повезло с акциями, но в последний момент меня задержала кукуруза.

Следует иметь в виду, что перед финансовой паникой, которая принесла мне мой первый миллион, я торговал зерном в Чикаго. Я продал по десять миллионов бушелей пшеницы и кукурузы. Я длительное время изучал рынок зерна и был настроен относительно пшеницы и кукурузы так же по-медвежьи, как и относительно акций.

Сначала все шло хорошо и все зерно пошло вниз, но если пшеница так и продолжала скользить вниз, то с кукурузой вышло иначе. Крупнейший из чикагских спекулянтов, назовем его Страттон, задался целью вздуть цены на кукурузу. Я уже закрыл позиции по акциям и был готов к отплытию на юг и тут обнаружил, что пшеница обещает мне приличную прибыль, а цены на кукурузу Страттон загнал вверх и я в немалом убытке. Я знал, что в стране очень много кукурузы и что цены явно завышены. Закон спроса и предложения работал как обычно. Только источником спроса был главным образом Страттон, а предложения не было вовсе никакого, потому что из-за дождей дороги оказались непроезжими и поставки кукурузы замерли. Помню, что я буквально молился о том, чтобы ударили морозы, высушили разбитые дороги и фермеры смогли бы наконец довести свою кукурузу до рынка. Но молитвы не помогали.

Так вот и получилось, что я уже был готов отправиться на крайне привлекательную и любовно задуманную рыбалку, а тут эти убытки по кукурузе. Я, естественно, никуда не мог уезжать, пока рынок был в таком состоянии. Страттон, разумеется, тщательно отслеживал все попытки играть на понижение. Он знал, что уже поимел меня, и я знал это точно так же. У меня, правда, была надежда как-нибудь умолить погоду, чтобы та прекратила распутицу и помогла мне. Впрочем, я понимал, что ни погода, ни какой другой чудотворец вмешиваться в мои дела и помогать мне не станут, а потому изучал ситуацию в поисках способа самостоятельно выпутаться из этих трудностей.

Я закрыл мои сделки с пшеницей с хорошей прибылью. Но положение с кукурузой было намного более проблематичным. Если бы я мог купить десять миллионов бушелей по прежней цене и закрыть сделки, я бы немедленно и с радостью пошел на это, каких бы убытков такой выход из игры ни сулил. Но понятно, что, как только я начал бы закупать свою кукурузу, Страттон прежде всех других взялся бы меня выдаивать, а перспектива терпеть подъем цен из-за собственных закупок радовала меня не больше, чем возможность зарезаться собственным ножом.

Уйти от кукурузы я никуда не мог, но и страстное желание отправиться на рыбалку меня тоже не отпускало, так что мне нужно было разом решить обе задачи. Мне нужно было найти способ стратегического отступления. Мне нужно было закупить десять миллионов бушелей кукурузы, которые я был должен по контрактам на продажу без покрытия, и при этом свести к минимуму собственные потери.

А получилось так, что в это же время Страттон проводил операцию с овсом, и цены на этом рынке были под довольно плотным контролем. Я следил тогда за всеми зерновыми рынками, то есть собирал сведения об урожае и всякие слухи, и я слышал, что Страттону противостоит недружественный в рыночном смысле интерес Армора. Я прекрасно отдавал себе отчет, что Страттон не даст мне купить кукурузу, разве что по собственной цене, но, когда до меня дошли слухи, что Армор точит на него зубы, мне пришло в голову, что меня могла бы спасти помощь чикагских торговцев. А помощь их могла бы состоять в том, что они продали бы мне зерно, которое не хотел продавать Страттон. Остальное было просто.

Прежде всего, я приказал купить для меня пятьсот тысяч бушелей кукурузы по цене в одну восьмую дешевле рыночной. Покончив с этим, я послал в каждую из четырех брокерских фирм распоряжение об одновременной продаже пятидесяти тысяч бушелей

овса по рыночной цене. По моим расчетам, это должно было вызвать мгновенное падение цен на овес. Зная, как работают мозги у торговцев, можно было быть уверенным, что они сразу же решат, что это Армор вышел против Страттона. А раз по овсу атака уже началась, они придут к логичному выводу, что следующей целью будет кукуруза, и они начнут ее продавать. А если эту кукурузную блокаду взорвать, пожива будет просто сказочной.

Мой расчет на психологию чикагских торговцев оказался безупречно верным. Когда они увидели, что из-за разрозненных продаж цены на овес посыпались, то живо сообразили про кукурузу и продали ее с превеликим энтузиазмом. В следующие десять минут я умудрился купить шесть миллионов бушелей кукурузы. Когда выяснилось, что их готовность продавать кукурузу иссякла, оставшиеся четыре миллиона я уже просто купил по рыночной цене. Цена на нее в результате опять полезла вверх, но чистый итог моего маневра был тот, что я закрыл всю линию в десять миллионов бушелей по цене только на полцента за бушель выше той, по которой я начал скупать кукурузу, чтобы покрыть мои обязательства по продаже. Обязательства по двумстам тысячам бушелей овса, которые я предложил рынку, чтобы подтолкнуть торговцев к продаже кукурузы, я закрыл с убытком всего в три тысячи долларов. Эта медвежья наживка обошлась мне чертовски дешево. Прибыль от пшеницы почти полностью перекрывала убытки от кукурузы и овса, так что все мои потери на зерне свелись всего только к двадцати пяти тысячам долларов. Цена на кукурузу потом выросла на двадцать пять центов за бушель. Я был полностью в лапах у Страттона. И если бы не моя уловка с ценами, одному Богу известно, сколько бы мне пришлось заплатить за мои десять миллионов бушелей кукурузы.

Невозможно годами заниматься каким-то делом и не выработать к нему определенное отношение, очень непохожее на то, какое бывает у среднего новичка. В этом и состоит различие между профессионалом и любителем. От того как человек смотрит на вещи, зависит его выигрыш или проигрыш на спекулятивных рынках. Публика имеет дилетантские представления о том, чем занимаются участники этих рынков. Личные предрассудки бывают зачастую чрезмерно навязчивыми, а в результате понимание страдает отсутствием глубины. Для профессионала важнее принимать верные решения, чем делать деньги. Он знает, что, если все устроит как надо, прибыль сама о себе позаботится. Торговец относится к игре, как профессиональный игрок в бильярд, иными словами, он смотрит и рассчитывает далеко вперед, а не думает исключительно о ближайшем ударе. Развивается, знаете ли, инстинктивное стремление к созданию стратегических позиций.

Мне вспоминается одна история про Эдиссона Каммака, которая отлично иллюстрирует эту мою мысль. По всему, что я о нем слышал, склонен думать, что Каммак был одним из самых одаренных биржевиков, которых когда-либо видела Уолл-стрит. Он не был, вопреки мнению многих, хроническим медведем, хотя действительно ему больше нравилось торговать на понижение, чтобы использовать к своей выгоде два величайших фактора человеческого поведения - страх и надежду. Его считают автором поговорки: «Не продавай акции, соки идут вверх по дереву!» - а старожилы говорили мне, что крупнейшие куски он выигрывал, играя на стороне быков, так что ясно, что он был человеком обстоятельств, а не предрассудков. В любом случае он был превосходным мастером в спекулятивной игре. Как-то раз - был уже самый конец рынка быков и начинался откат - Каммак был настроен по-медвежьи, и Дж. Артур Джозеф, финансовый журналист и превосходный рассказчик, знал об этом. При этом рынок был еще не только активен, но и, в ответ на подстегивание со стороны партии быков и оптимистические отчеты журналистов, продолжал расти. Зная, как может использовать такой человек, как

Каммак, медвежью информацию, Джозеф однажды вломился в его контору с радостной новостью:

- Мистер Каммак, мой очень хороший приятель служит трансфертным клерком [*Трансфертный клерк ведет реестр акционеров.*] в управлении компании «Святого Павла», и он только что рассказал мне нечто такое, о чем вы непременно должны знать.

- Что же это такое? - безучастно спросил Каммак.

- Вы ведь уже изменили направление, так? Вы теперь играете по-медвежьи? - уточнил Джозеф, чтобы не промахнуться с адресатом. Если бы Каммака это не интересовало, он просто не стал бы впустую расходовать информацию.

- Да. Так что же это за сказочная новость?

- Сегодня я заскочил в управление железной дороги «Святого Павла», а я к ним захожу два-три раза в неделю, когда прочесываю местность для сбора информации, и тут мой приятель сообщает: «Наш старик продает акции». Он имел в виду Уильяма Рокфеллера. «В самом деле, Джимми?» - переспросил я, и он ответил «Да! Он продает пакетами по полторы тысячи акций, и каждый следующий пакет поднимает в цене на три восьмых пункта. Я уже два или три дня занимался рассылкой акций». Ну, тут я, не теряя времени, отправился прямо к вам.

Удивить Каммака было нелегко, и к тому же он настолько привык, что всевозможные люди постоянно вваливаются в его контору чтобы поделиться всевозможными новостями сплетнями, слухами, советами и чистой ложью, что привык не доверять всем подряд. Вот и сейчас он только спросил:

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

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

- А вы уверены в своем человеке?

- Абсолютно! - заверил Джозеф. - Я его уже не один год, и он ни разу меня не обманул. Да ему и смысла нет! Его сведения всегда абсолютно надежны, и я готов ручаться собственной головой за точность каждого его слова. Я знаю его лучше, чем кого-либо другого, и, кстати уж, намного лучше, чем вы знаете меня после стольких лет нашего знакомства.

- Так верите ему, а? - и Каммак опять уставился на Джозефа. Затем он вздохнул: - Что ж, вам виднее, - и вызвал своего брокера, У. Б. Уилера.

Джозеф ожидал услышать приказ о продаже по меньшей мере пятидесяти тысяч акций «Святого Павла». Уильям Рокфеллер использовал преимущества активного рынка и избавлялся от своего участия в этой компании. И не имело ровно никакого значения, что это было за участие - инвестиционное или спекулятивное. Важным было лишь то, что лучший биржевик из всей группы «Стандард ойл» избавляется от этих акций. Как бы поступил средний человек, получив такого рода известие? Можно и не спрашивать. Но Каммак, самый талантливый специалист своего времени по игре на понижение, который был настроен по-медвежьи относительно всего рынка, распорядился так:

- Билли, иди-ка ты на биржу и скупай пакеты акций «Святого Павла» по полторы тысячи каждый, когда они будут приходить с повышением на три восьмых. - А тогда их цена была за девяносто.

- Вы, наверное, хотели сказать - продавай? - опрометчиво встрял Джозеф.

Он не был новичком на Уолл-стрит, но представлял себе рынок как обычный газетчик, да и, пожалуй, публика в целом. Если один из владельцев компании начинает распродавать акции, цена на них должна покатиться вниз. А если еще от акций избавляется мистер Уильям Рокфеллер! «Стандард ойл» бросает компанию, а Каммак покупает! Это же абсурд!

- Нет, - возразил Каммак. - Я имел ввиду именно - покупать!

- Вы мне не верите?

- Верю!

- Вы не поверили моей информации?

- Поверил!

- Рынок ведь будет падать?

- Да!

- Тогда как?

- Я потому-то и покупаю. Послушайте меня, поддерживайте контакт с этим вашим надежным другом и, когда акции прекратят сбрасывать, дайте мне знать. Немедленно! Вы поняли меня?

- Да, - ответил Джозеф и удалился, плохо понимая, зачем Каммак скупает акции Уильяма Рокфеллера. И понять этот маневр ему мешало как раз знание того, что Каммак был настроен по-медвежьи на весь рынок.

Тем не менее Джозеф повидался со своим приятелем, трансфертным клерком, и попросил его дать знать, когда их хозяин кончит сбрасывать акции. И Джозеф по два раза в день звонил своему приятелю, чтобы узнать, как обстоят дела.

Наконец он услышал от своего трансфертного клерка: «Старик больше не продает акции». Джозеф поблагодарил и помчался с этим известием к Каммаку.

Тот внимательно выслушал, повернулся к Уилеру и спросил: «Билли, сколько мы купили акций „Святого Павла“?» Уилер заглянул в записи и сообщил, что они накопили примерно шестьдесят тысяч акций.

Заняв медвежьи позиции, Каммак, еще до того, как начал скупать акции «Святого Павла», приступил к продаже самых разных акций. И его позиции были уже очень велики. Он немедленно велел Уилеру продать только что купленные шестьдесят тысяч акций «Святого Павла», а затем продавать еще. Он использовал эти купленные им акции как рычаг, с помощью которого он придавил весь рынок и сильно помог своим операциям по сбиванию цен.

Акции «Святого Павла» продолжали падать, пока не дошли до уровня сорок четыре доллара за штуку, и Каммак сорвал грандиозный куш на них. Он разыграл свои карты с редкостным мастерством и получил соответствующую прибыль. Я бы отметил характерный для него стиль торговли. Ему не пришлось тратить время на размышления. Он мгновенно увидел, что для него есть вещи поважнее, чем прибыль от одного вида акций. Он увидел перед собой сказочную возможность не только начать большую спекулятивную игру в должное время, но и заполучить инструмент для хорошего начального удара. Получив сведения об акциях «Святого Павла», он решил не продавать, а покупать, потому что таким образом он приобретал наилучшее снаряжение для всей кампании по сбиванию котировок.

Но вернемся к моим делам. Закрыв операции с зерном, я отправился на юг на собственной яхте. Я курсировал вдоль побережья Флориды и наслаждался покоем и рыбалкой. Рыбалка была великолепна. Да и все было очаровательно. Я ни о чем не заботился, да и не хотел никаких забот.

Но как-то я высадился на Палм-Бич и встретил там множество приятелей из Нью-Йорка. Все судачили о самом колоритном хлопковом спекулянте того времени. Из Нью-Йорка сообщили, что Перси Томас потерял все до последнего цента. Речь не шла о формальном банкротстве. Это были просто слухи о втором Ватерлоо, постигшем самого знаменитого спекулянта хлопкового рынка.

Я всегда с большим уважением относился этому человеку.

Впервые я узнал о нем из газет, когда один из партнеров биржевого дома «Шелдон и Томас», Томас, неудачно попытался подмять под себя рынок хлопка и дом рухнул.

Шелдон, который не обладал отважным азартом своего партнера, струхнул прямо на пороге успеха. По крайней мере так об этом говорили на Уолл-стрит в то время. Во всяком случае, вместо того чтобы сорвать большой куш, они потерпели сенсационный крах. Я уж не помню, сколько там было миллионов. Фирма развалилась, и Томас начал работать в одиночку. Он посвятил себя исключительно хлопку и довольно скоро уже опять стоял на ногах. Он выплатил все долги, включая проценты, хотя по закону мог этого и не делать, и после этого у него остался еще миллион долларов. Его возвращение на рынок хлопка было на свой манер не менее замечательно, чем знаменитый биржевой подвиг дьякона С. В. Уайта, который за год заплатил по долгам миллион долларов.

Мужество и находчивость Томаса заслужили мое немедленное восхищение.

На Палм-Бич все только и говорили что о провале Томаса в сделке с мартовским хлопком.

Каждый знает, как расходятся сплетни: путаница, преувеличения и красочные подробности разрастаются как снежный ком. Мне случилось наблюдать, как слухи обо мне самом разрослись и исказились настолько, что их автор уже через сутки не смог признать свое детище, обросшее колоритными и пикантными деталями.

Толки о последней неудаче Перси Томаса развернули мой ум от рыбалки к хлопку. Я добыл подборки отраслевых обзоров и начал их изучать. Вернувшись в Нью-Йорк, я целиком отдался изучению этого рынка. Все были настроены по-медвежьи, и каждый продавал июльский хлопок. Вы знаете, каковы люди. Думаю, все дело в заразительности примера, и каждый начинает подражать тем, кто вокруг, и все делают одно и то же.

Наверное, это разновидность стадного инстинкта. Как бы то ни было, сотни торговцев считали, что продавать июльский хлопок - дело разумное и полезное, а к тому же и надежное. Когда все сразу продают, это даже нельзя назвать безрассудством - слишком осторожное определение. Торговцы просто видели только одну сторону рынка и очень привлекательную прибыль. Они явно не ожидали крушения цен.

А я все это, естественно, видел, и меня поразило, что все мужики продавали без покрытия, а времени на то, чтобы закрыть свои сделки, у них почти не было. Чем глубже я влезал в ситуацию, тем яснее видел все это, и наконец я решил, что стоит заняться скупкой июльского хлопка. Я принялся за дело и быстренько скупил сто тысяч кип. Это было нетрудно, потому что продавцов было очень много. Временами мне казалось, что я могу без всякого риска назначить премию тому, кто мне покажет хотя бы одного торговца, живого или мертвого, который бы не продавал этот чертов июльский хлопок. И я был уверен, что никто за этим миллионом не явится.

Нужно сказать, что все это происходило в последних числах мая. Я продолжал покупать, а они мне продавали, и так до тех пор, пока я не подобрал все ходившие на рынке предложения о продаже и не стал владельцем ста двадцати тысяч кип хлопка. Через несколько дней после того, как я купил последний контракт, хлопок начал расти в цене. И должен особо отметить, рынок был невероятно мил со мной - хлопок шел вверх со скоростью сорок-пятьдесят пунктов в день.

В субботу, дней через десять после начала операции, рост цен начал замедляться. Я не уверен, что на рынке осталась для продажи хоть одна кипа июльского хлопка. Моей целью было выяснить, так ли это, так что я выжидал до последней минуты. В итоге я твердо знал, что все продажи идут без покрытия и к понедельнику всех этих парней можно будет вздернуть безо всяких опасений. Поэтому я одновременно разослал четыре приказа о покупке пяти тысяч кип хлопка каждый, по рыночной цене. Это взвинтило цену

еще на тридцать пунктов, и все продавцы без покрытия из всех сил пытались унести ноги. Рынок закрылся на высшей цене. И заметьте, что все это я сделал, чтобы купить последние двадцать тысяч кип.

Следующим днем было воскресенье. Но в понедельник Ливерпуль должен был при открытии показать цену на двадцать пунктов выше, чтобы остаться на равных с рынком Нью-Йорка. Вместо этого Ливерпуль выкинул рост на пятьдесят пунктов. Это означало, что Ливерпуль превзошел нас на сто процентов. Этот рост показал, что я сделал все, что можно было сделать. Мои умозаключения оказались разумны и моя торговля шла по линии наименьшего сопротивления. При этом я не забывал и о том, что мне предстояло избавиться от чудовищного количества хлопка. Рынок может продвигаться вверх рывками или постепенно, но при этом будет не способен поглотить больше определенного объема продаж.

После ливерпульской телеграммы наш рынок просто взбесился. Но я заметил, что чем выше лезла цена, тем все реже попадался июльский хлопок. Своего я не продавал. Этот понедельник был для медведей днем треволнений, хотя и не очень радостных, но при этом я не смог заметить признаков надвигающейся паники; стадное стремление немедленно покрыть обязательства по продажам еще не возникло. А у меня на руках собралось сто сорок тысяч кип хлопка, для которого мне еще предстояло найти рынок.

Во вторник утром я встретил приятеля у подъезда, в котором располагался мой офис.

- Занятную историю рассказывает сегодняшняя «Уолд», - сказал он, улыбаясь.

- Что за история? - спросил я.

- Как? Ты хочешь сказать, что не читал ее?

- Я никогда не читаю «Уолд», - сказал я. - О чем статья?

- Все только о тебе. Пишут, что ты скупил июльский хлопок.

- Я не видел ее, - сказал я и отправился к себе. Не знаю, поверил ли он мне. Возможно, он решил, что я поступил очень невежливо с ним, не сказав, правда это или нет.

Добравшись до офиса, я послал за газетой. Ну, и в самом деле, на первой полосе я увидел громадный заголовок:

ЛАРРИ ЛИВИНГСТОН СКУПИЛ ИЮЛЬСКИЙ ХЛОПОК

Я сразу понял, конечно, что от этой статьи у рынка поедет крыша. Невозможно было бы найти лучший способ с выгодой избавиться от моего чертова хлопка, чем эта статья. Ее одновременно читали по всей стране, в «Уолд» или в пересказах других газет. Ее передали телеграфом в Европу. Это стало понятно по ливерпульским ценам. Она просто свела рынок с ума. Да и неудивительно, при таких-то новостях.

Я, естественно, знал, что будет делать Нью-Йорк и что следует делать мне. Рынок открывается ровно в десять. В десять минут одиннадцатого я уже был чист - ни одной пушинки хлопка. Они раскупили все сто сорок тысяч кип. При этом большая его часть ушла по высшей цене дня. Торговцы сами сделали рынок для меня. Я всего лишь использовал эту сказочную удачу, чтобы избавиться от хлопка. А что еще мне оставалось делать?

Я был готов к тому, что распродажа моего хлопка окажется весьма трудной задачей, но счастливый случай помог мне ее решить. Если бы не эта статья в «Уолд», мне при ликвидации этой партии хлопка пришлось бы пожертвовать большей частью бумажной прибыли. У меня не было ни малейшей возможности распродать сто сорок тысяч кип без существенного падения цены. Но газетная статья дивным образом справилась с этой задачей.

Не имею ни малейшего понятия, почему газета опубликовала эту статью. Никогда этого не мог понять. Думаю, что у журналиста были знакомые на хлопковом рынке, которые его посвятили в ситуацию, и он решил, что это будет сенсационный материал. Я не встречался с этим журналистом и ни с кем другим из этой редакции. Я узнал о публикации этой статьи только в девять утра, да и то - спасибо приятелю. Я-то этой газеты вообще никогда не читал.

Без этой статьи я не имел бы достаточно большого рынка, чтобы распродать весь хлопок. Эта проблема возникает при любой масштабной операции. Из такой операции невозможно выбраться втихаря. Такую операцию нельзя закрыть, когда тебе захочется или когда ты решишь, что самое время выбираться. Приходится закрывать ее, когда возникают условия, когда появляется рынок, способный поглотить твой товар. Если такая возможность не возникнет, это может стоить миллионы. И здесь колебаться нельзя. Нерешительность может все погубить. И здесь нельзя использовать такие, например, финты, как конкурентные покупки, нацеленные на вздувание цен на рынке медведей. В результате можно получить резкое сужение рынка. И нужно отдавать себе отчет, что увидеть удачный случай намного труднее, чем может показаться. Нужно быть очень бдительным и все время начеку, чтобы не упустить удачу.

Не все, понятно, знали о моей случайной удаче. На Уолл-стрит, да, вообще говоря, и везде, любой случай, который ведет к большим деньгам, воспринимают с подозрением. Если случайность оказывается неприбыльной, никто и не вспомнит о случайностях. Все будут говорить только о том, что это вполне логично, что нельзя быть таким свински жадным или что при таком самомнении иначе и быть не может. Но если тебе удалось получить хорошую прибыль, то ты сразу грабитель и вообще в этом мире хорошо только наглым и бессовестным хапугам, а сдержанные и достойные люди не получают ничего. Меня обвиняли в изощренном коварстве не только обчищенные мною торговцы, которые не хотели признать, что все дело в их собственной безрассудности и опрометчивости. Другие думали так же.

Через день или два после всего этого меня встретил один из самых крупных деятелей в мире хлопка и сказал:

- Ливингстон, это была самая ловкая сделка в твоей жизни. Я-то прикидывал, сколько ты потеряешь, когда начнешь выгружать весь этот хлопок на рынок. Ты ведь знаешь, этот рынок не мог взять больше пятидесяти или шестидесяти тысяч кип, чтобы при этом цена не просела, и мне было очень интересно, как ты сумеешь избавиться от остального, чтобы при этом не остаться без штанов. Но то, что ты удумал, мне просто в голову не пришло. Это было ловко проделано.

- Мне не пришлось совершенно ничего делать, - заверил я его с самым честным видом. Но он только повторил:

- Поразительно ловко, голубчик. Не будь слишком скромным! Просто изумительно ловко. После этой операции меня в некоторых газетах стали называть «хлопковым королем». На деле-то я вовсе не заслуживал этого титул. Каждому понятно, что во всех Соединенных Штатах не хватит денег, чтобы купить полосу в нью-йоркской «Уолд» и устроить такую публикацию. В общем, я получил тогда совершенно не заслуженную мной репутацию. Но я все это рассказал не для того, чтобы посокрушаться над тем, что по милости газетчиков совершенно не заслуживающие этого спекулянты оказываются увенчанными лаврами, и не затем, чтобы подчеркнуть роль удачи и везения. Я просто хотел рассказать, как в результате спекуляции июльским хлопком газетчики сделали меня знаменитым человеком. Если бы не они, я бы не пересекся с этим замечательным человеком. Перси Томасом.

Глава 12

Вскоре после того, как я с неожиданным для себя успехом закончил операцию с июльским хлопком, мне по почте пришла просьба о встрече. Письмо подписал Перси Томас. Естественно, я тут же ответил, что буду счастлив видеть его у себя в любое удобное ему время. На следующий день он появился.

Я издавна относился к нему с восхищением. Его имя знал каждый, кого интересовали выращивание или торговля хлопком. Ссылки на его суждения мне приходилось слышать не только у нас по всей стране, но и в Европе. Помню, как-то на швейцарском курорте я разговаривал с каирским банкиром, увлекшимся идеей выращивать хлопок в Египте, которую пропагандировал покойный сэр Эрнест Кассел. Узнав, что я из Нью-Йорка, он немедленно спросил меня о Перси Томасе, рыночные обзоры которого он выписывал и регулярно читал.

Я всегда считал, что Томас подходил к своему делу научно. Он был истинный спекулянт, обладавший воображением поэта и отвагой настоящего бойца, поразительно осведомленный как в теории, так и в практике торговли хлопком. Он любил поговорить об отвлеченных идеях и о научной стороне торговли хлопком, но при этом он почти досконально знал все о механизме хлопкового рынка и о психологии тех, кто на нем работает, ведь он занимался этим делом годами и умудрялся выигрывать и проигрывать на этом целые состояния.

После того как рухнула его старая биржевая фирма «Шелдон и Томас», он начал работать в одиночестве. За два года он сумел вернуть прежнее положение, и сделал это очень картинно. Помнится, я читал в «Сан», что когда он встал в финансовом отношении на ноги, то первым делом полностью расплатился со всеми кредиторами, а потом нанял эксперта, чтобы ему помогли наилучшим образом вложить миллион долларов. Этот эксперт проработал отчеты о собственности и прибыли нескольких компаний и рекомендовал купить акции компании «Делавэр и Гудзон».

А после того, как он потерял миллионы, он потом нажил еще больше миллионов, Томас сильно проигрался на операциях с мартовским хлопком. Явившись ко мне, он немедленно взял быка за рога. Он предложил мне рабочий альянс. Прежде чем публиковать любую интересную информацию, он будет передавать ее мне. А моим делом будет использовать эти сведения в торговле, потому что, по его словам, я в этом деле гений, а он нет.

Мне эта идея не понравилась. Я открыто ему сказал, что вряд ли смогу работать в упряжке и не очень-то хочу этому учиться. Он продолжал настаивать, что это была бы идеальная комбинация, пока я твердо не заявил, что не хочу участвовать в такого рода манипулировании рынком.

- Если я свалю дурака, - объяснил я, - я один пострадаю и сам сразу расплачусь. Здесь не возникает длительных обязательств или неожиданных осложнений. Я предпочитаю играть в одиночку, в том числе и потому, что это разумнее и дешевле. Мне нравится помериться мозгами с другими торговцами, которых я никогда не видел и не увижу и которым я не давал советы, что и когда покупать или продавать. Я делаю деньги на своем понимании рынка. Я его не продаю и не сдаю в рост. Если я начну зарабатывать как-то иначе, мне покажется, что мои деньги не заработаны. Ваше предложение меня не интересует, поскольку игра мне интересна только до тех пор, пока я играю за себя и по своим правилам.

Он был очень огорчен тем, как я все это воспринял, и попытался меня убедить, что я ошибаюсь, отвергая этот план. Но я стоял на своем. Потом мы просто приятно поболтали. Я заверил его, что он обязательно «вернется» и что он окажет мне честь, если примет от меня финансовую помощь. Но он ответил, что не может брать у меня в долг. Потом он расспросив о деталях моей операции с июльским хлопком, и я рассказал ему все подробности: как я в это дело втянулся, и сколько хлопка закупил, и про цены и все остальное. Мы еще немножко поболтали, а потом он ушел.

Я уже говорил, имея в виду собственные ошибки, что самые опасные из многочисленных врагов спекулянта действуют изнутри. Я столкнулся с тем, что даже человек оригинального ума, привыкший всю жизнь мыслить независимо, может при этом стать жертвой убедительности и обаяния. Я довольно хорошо защищен от таких видов обычной среди спекулянтов заразы, как жадность, страх и надежда. Но я обычный человек, и мне свойственно ошибаться.

Как раз в тот период мне бы следовало быть настороже, потому что незадолго перед тем я пережил опыт, показавший, насколько легко уговорить человека сделать что-то, с чем он не согласен и чему даже противится. Это случилось в конторе Хардинга. Там у меня был своего рода частный офис: мне выделили отдельную комнату, в которую без моего согласия или приглашения никто не заходил в рабочее время, то есть пока были открыты рынки. Я не хотел, чтобы меня тревожили, а поскольку я вел торговлю с большим размахом и мой счет был очень прибыльным, охраняли мой покой на совесть.

Как-то, когда рынок уже закрылся, я услышал чей-то голос:

- Добрый вечер, мистер Ливингстон.

Я обернулся и увидел незнакомца в возрасте тридцати или тридцати пяти лет. Было непонятно, как он здесь очутился, но он был здесь. Я решил, что его привело ко мне какое-то дело. Я молча смотрел на него, и после недолгого молчания он произнес:

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

Он был книжным агентом. Нельзя сказать, чтобы он был уж очень внешне привлекательным или как-нибудь особо красноречивым. Да и манеры его были не лучшего образца. Но это была личность! Он говорил и говорил, и мне казалось, что я его слушаю. Но я не помню, что же он мне наговорил. Думаю, что, даже слушая его, я этого тогда не понял. Когда он закончил свой монолог, он протянул мне авторучку и договор, который я и подписал. Это была подписка на собрание сочинений Вальтера Скотта ценой в пятьсот долларов.

Стоило мне подписать, как я пришел в себя. Но он уже спрятал договор в карман. Мне не были нужны книги. У меня не было для них места. Мне нечего было с ними делать. Мне даже некому было их отдать. Но я согласился купить их за пятьсот долларов.

Я настолько привык к денежным потерям, что об этой стороне ошибки всегда думаю в последнюю очередь. Главное всегда сама игра, причина. Прежде всего меня интересуют мои собственные недостатки и стереотипы мышления. Причина этого в том, что я не хочу повторять свои ошибки дважды. Мужчина может прощать себе собственные ошибки, только если они ведут к последующей выгоде.

Что ж, допустив ошибку на пятьсот долларов но так пока и не поняв, как это я вляпался, я просто смотрел на него, чтобы для начала составить себе о нем какое-то представление.

Пусть меня повесят, если он не улыбнулся мне в ответ - понимающей слабой полуулыбкой. Казалось, что он читает мои мысли. Каким-то образом я понимал, что мне не нужно ему ничего объяснять; он все понимал и сам. Поэтому безо всяких объяснений и вступительных фраз я спросил:

- Сколько комиссионных вы получите за эту подписку на пятьсот долларов?

Он покачал головой и ответил:

- Простите! Я не могу так поступить.

- Сколько вы получите? - настаивал я.

- Треть. Но я на это не пойду! - ответил он.

- Треть от пятисот - это сто шестьдесят шесть долларов и шестьдесят шесть центов. Я дам вам двести долларов наличными, если вы вернете мне эту подписку. - И в доказательство я вытащил бумажник и показал деньги.

- Я ведь сказал уже, что не могу так поступить, - не уступал он.

- Все клиенты предлагают вам то же, что и я? - заинтересовался я.

- Нет, не все.

- Тогда почему вы сразу поняли, что я хочу предложить вам именно это?,p>- Это у вас профессиональное качество. Вы блестяще умеете проигрывать, и именно поэтому вы первоклассный делец. Я очень обязан вам, но на это я не пойду.

- Но объясните мне, почему вы не хотите получить больше, чем принесут вам комиссионные?

- Дело не совсем в этом, - был ответ. - Я работаю не только за комиссионные.

- А за что же тогда?

- Ради комиссионных и ради достижений, - услышал я малопонятный ответ.

- Каких достижений?

- Моих личных.

- А к чему вы стремитесь?

- Вы работаете только ради денег? - спросил он меня.

- Конечно.

- Нет, - он помотал головой. - Это не так. Для вас это было бы слишком скучно. Не может быть, чтобы вы работали только ради того, чтобы добавить еще денег на свой банковский счет, и я не поверю, что вас привела на Уолл-стрит любовь к легким деньгам. Для вас в этом должен быть еще какой-то интерес. Все ведь везде одинаково.

Я не стал с ним спорить, но заинтересовался:

- А что движет вами?

- Ну, - он пожал плечами, - у каждого свое слабое место.

- А в чем ваша слабость?

- Тщеславие, - не задумываясь ни на миг ответил он.

- Что ж, - сказал я. - Вам удалось заполучить мою подпись. Теперь я хотел бы снять ее, и я плачу вам двести долларов за десятиминутную работу. Разве этого мало для вашей гордости?

- Да нет, дело не в этом, - услышал я. - Видите ли, все остальные у нас месяцами обрабатывали Уолл-стрит и не могли покрыть собственные расходы. Они говорят, что неверно выбраны товар и территория. Поэтому контора послала меня, чтобы доказать им, что дело в том, какие они продавцы, а не в книгах и не в районе. Все остальные получали двадцать пять процентов комиссионных. Я перед этим был в Кливленде и за две недели продал восемьдесят два комплекта. Здесь я хочу продавать книги не только тем, кто не покупает у других агентов, но и людям, до которых даже нельзя добраться, чтобы предложить им книги. Вот почему они отдают мне 33 1/3 процента.

- Я так и не понял, как вы умудрились продать мне эти книги.

- А почему бы нет? - рассудительно возразил он. - Я ведь продал комплект даже Дж. П. Моргану.

- Этого не было, - возмутился я.

Его моя реакция не обидела. Он просто повторил:

- Честно, он у меня купил!

- Комплект сочинений Вальтера Скотта Дж. П. Моргану, у которого наверняка есть не только лучшие издания, но, очень возможно, и рукописи некоторых романов?

- А вот посмотрите-ка на его подпись, - и он тут же показал мне договор о подписке, украшенный личной подписью Моргана. Может быть, подпись была и поддельной, но в тот момент мне даже в голову не пришло это заподозрить. Да к тому же, разве у него не было в кармане моей подписи?

Меня одолевало любопытство, так что я спросил:

- Как вам удалось обойти его библиотекаря?

- Я не говорил ни с какими библиотекарями. Я говорил лично со стариканом. В его собственном кабинете.

- Это уж слишком! - возмутился я. Все знали, что проникнуть в частный кабинет мистера Моргана было труднее, чем пронести громко тикающую адскую машину в Белый дом. Но он настаивал: «Говорил лично!»

- Да как же вы проникли в его кабинет?!

- А как я проник в ваш? - парировал он.

- Вот этого я не знаю. Расскажите-ка, - заинтересовался я.

- Что к Моргану, что к вам - это все одно и то же. Я просто поговорил с человеком на входе, которого там поставили, чтобы как раз меня и не пропускать. И я уговорил мистера Моргана подписать точно так же, как уговорил и вас. Вы ведь не подписывали договор на покупку книг. Вы просто взяли из моей руки авторучку и сделали с ней то, о чем вас попросил. Никакой разницы. Точно как и с вами.

- А это действительно подпись Моргана? - Мой скептицизм проснулся с задержкой на три минуты.

- Конечно! Он научился писать свое имя еще в детстве.

- И все вот так просто?

- Никаких других хитростей, - он опять улыбался. - Я точно знаю, что именно я делаю. Других секретов здесь нет. Я очень благодарен вам. Всего доброго, мистер Ливингстон, - и он повернулся, чтобы уйти.

- Погодите-ка, - задержал я его. - Я обещал вам двести долларов, и вот разница, - и я протянул ему тридцать пять долларов.

Он покачал головой:

- Нет, этого я не могу. Но я могу сделать вот что! - Он достал из кармана договор, разорвал его пополам и протянул мне.

Я отсчитал двести долларов и протянул ему, но он опять отрицательно покачал головой.

- Разве вы не это имели в виду? - изумился я.

- Нет.

- Тогда зачем же порвали договор?

- Потому что вы не стали скулить, а приняли все так, как принял бы и я, будь я на вашем месте.

- Но я добровольно предлагаю вам двести долларов!

- Я знаю, но деньги - это еще не все.

Что-то в его голосе заставило меня сказать:

- Вы правы, это не все. А теперь скажите-ка, что вы хотите, чтобы я для вас сделал?

- Вы всегда быстро реагируете, верно? - ответил он. - Вы на самом деле хотите что-нибудь сделать для меня?

- Да, - подтвердил я. - Хочу. Но я сделаю это в зависимости от того, что у вас на уме.

- Проведите меня в контору мистера Эда Хардинга и попросите его уделить мне ровно три минуты. А потом оставьте нас наедине. Я отрицательно покачал головой:

- Он мой хороший друг.

- Ему пятьдесят лет, и он биржевой брокер, - возразил продавец книг.

Это было совершенно справедливое возражение, так что пришлось взять его с собой в контору Эда. Больше я никогда ни от кого об этом продавце книг не слышал. Но как-то вечером через несколько недель, когда я садился в метро на Шестой авеню, линия L, он оказался в том же вагоне. Приветствуя меня, он вежливо приподнял шляпу, и я кивнул в ответ. Он пересел ко мне и заговорил:

- Как ваши дела, мистер Ливингстон? Как дела у мистера Хардинга?

- С ним все в порядке. Почему вы спрашиваете? - Я чувствовал, что ему хочется мне что-то рассказать.

- В тот день, когда вы взяли меня в его контору, я продал ему книг на две тысячи долларов.

- Он мне ни словом об этом не обмолвился, - искренне изумился я.

- Нет, конечно. Такого рода люди не говорят об этом.

- Какого рода люди и о чем не говорят?

- Ну, те, кто никогда не ошибается, потому что это портит репутацию. Такие всегда знают, чего они хотят, и никто не может их разубедить. Именно они платят за образование моих детей и поддерживают мою жену в хорошем настроении. Вы мне сделали хороший подарок, мистер Ливингстон. Я рассчитывал на это, когда отказался от двухсот долларов, которые вы так настойчиво пытались мне вручить.

- А если бы мистер Хардинг не подписал с вами договор?

- Но я знал, что он подпишет. Я выяснил, что он за человек. Это был верняк.

- Понятно. Ну а если бы он не купил ни одной книги? - настаивал я.

- Тогда я вернулся бы к вам и что-нибудь вам продал. Всего доброго, мистер Ливингстон. Я хочу сейчас повидаться с мэром. - Мы подъезжали к станции «Парк-плейс», и он собрался выходить.

- Надеюсь, вы продадите ему десять комплектов. - Тогда нашим мэром был демократ.

- Я тоже республиканец, - откликнулся он и вышел, очень неторопливо, расслабленно, уверенный, что поезд подождет. И ведь подождал.

Я так подробно рассказал эту историю, потому что это был замечательный человек, продавший мне то, чего я не хотел покупать. Он был первым, кто сумел это сделать со мной. Я постараюсь, чтобы второго не оказалось, но этот был. Нельзя быть уверенным, что такой замечательный продавец один на весь белый свет или что вы полностью защищены от влияния сильной личности.

Когда Перси Томас ушел от меня после моего вежливого, но категоричного отказа войти с ним в деловой альянс, я мог бы поклясться, что наши пути больше никогда не пересекутся. Тогда мне казалось, что мы, скорее всего больше никогда не увидимся. Но уже на следующий день я получил от него письмо с благодарностью за предложение помочь и с приглашением посетить его. Я ответил согласием. Он прислал еще одно письмо. Я позвонил.

Потом мы виделись очень часто. Я всегда любил слушать его; он так много знал, и разговор его был захватывающе интересен. Думаю, что в своей жизни не встречал более привлекательного человека.

Мы говорили о многом. Он человек очень начитанный, с замечательным пониманием многих вещей и удивительным даром парадоксальных обобщений. Его разговор

производит сильное впечатление, а по убедительности ему просто нет равных. Многие обвиняли Перси Томаса в разных вещах, в том числе в неискренности, и я склонен думать, что его поразительный дар быть убедительным имеет причиной то, что сначала он полностью убеждал в чем-либо самого себя, и уже это давало ему силу завораживать других.

Естественно, что мы подробнейшим образом говорили и о рыночных делах. Я не был настроен на хлопок по-бычьей, а он был. Я вообще не видел потенциала для роста цен, а он видел. Он собрал в подтверждение своей уверенности столько фактов и цифр, что они должны были просто раздавить меня, но меня они не убедили. Я не мог их опровергнуть, потому что это были действительные факты, но они не могли пошатнуть моего собственного понимания. Но он продолжал насаждать, пока я не утратил уверенность в собственном видении ситуации, составленном по данным из отраслевых обзоров и ежедневных публикаций. Иными словами, я перестал видеть рынок собственными глазами. Если ты в чем-то уверен, тебя нельзя разубедить, но можно заговорить до состояния полной неопределенности и неуверенности, а это еще хуже, потому что пропадает способность вести торговлю в состоянии уверенности и спокойствия.

Не могу сказать, что я вообще запутался, но я утратил состояние уравновешенности, или, точнее будет сказать, у меня исчезло собственное понимание ситуации. Не могу детально описать, как я, шаг за шагом, дошел до такого состояния разума, обошедшегося мне впоследствии весьма недешево. Я думаю, что все дело было в его уверенности в том, что его данные точны, и это были исключительно его собственные данные, а мои не были столь надежными, они не были собраны мной лично, а явились, так сказать, общественной собственностью. Он все нудил о полной достоверности, о проверенности временем всех его тысяч корреспондентов по всему Югу. В конце концов я начал видеть условия его глазами, потому что мы читали страницы одной и той же книги, которую он держал передо мной. Он был очень логичен. Стоило мне принять его факты, и я сразу же приходил к тем же выводам, что и он.

Когда мы только начали с ним говорить о ситуации с хлопком, я не только был по-медвежьей настроен, но и вел продажи без покрытия. Постепенно, по мере того как я принимал его факты и числовые оценки, меня стал охватывать страх, что моя игра базируется на неверной информации. Естественно, что, как только это чувство окрепло, я немедленно закрыл свои короткие позиции. А раз уж я поверил Томасу, что ошибался и закрыл короткие позиции, я просто обязан был открыть длинные. Так уж я устроен. В своей жизни я занимался только одним - торговал акциями и всякого рода сырьем. Для меня была естественной идея, что, если медвежья позиция ошибочна, значит бычья правильна. А если правильно быть быком, то твоим долгом становится покупать. Как говаривал Пэт Херн: «Ничего не известно, пока не сделаешь ставки!» Я должен проверить - прав я относительно рынка или нет; а доказательства придут только в конце месяца в брокерском отчете о результате моих операций.

Я начал покупать хлопок и в один миг собрал свою обычную линию, около шестидесяти тысяч кип. Это была самая глупая игра за всю мою жизнь. Вместо того чтобы руководствоваться собственными наблюдениями и выводами, я просто играл за другого. Эта игра и не могла закончиться как-то иначе. Мало того, что я покупал, не имея внутренних оснований для этого, но я и покупал не так, как требовали мои проверенные опытом правила. Я торговал неверно. Начав слушать другого, я пропал.

Рынок шел не по-моему. Когда я уверен в своей позиции, это не вызывает у меня страха или нетерпения. Но рынок вел себя не так, как должен бы, если бы Томас был прав. Сделав первый неверный шаг, я затем сделал и второй, и третий, и, разумеется, все

окончательно запуталось. Подчиняясь чужой воле, я не только игнорировал убытки, но и принял на себя поддержку рынка. Такой стиль игры чужд моей природе и противоречит моим правилам и теориям торговли. Даже подростком я вел себя умнее. Но здесь был не я. Я стал другим человеком.

Я закупал не только хлопок, но и пшеницу, причем в больших объемах. Вот с ней я работал умно и ловко, и она показывала мне очень пристойную прибыль. Моя глупая затея - держать высокие цены на хлопок - привела к тому что я собрал почти сто пятьдесят тысяч кип. Должен признаться, что в тот период я чувствовал себя не очень хорошо. Я упоминаю об этом не для того, чтобы найти извинения своим грубым просчетам, а просто отмечаю факт. Помнится, я поехал отдохнуть на берегу в Бэйшор.

Там я поразмыслил о ситуации. У меня было чувство, что мои спекулятивные обязательства сильно завышены. Я человек не робкий, но из-за охватившей меня тревоги я решил, что следует разгрузить мою повозку. Для этого нужно было закрыть операции либо с хлопком, либо с пшеницей.

Кажется невероятным, что, имея такое знание игры, проведя на бирже больше двенадцати лет, я сделал совершенно ошибочный выбор. Мой хлопок показывал убытки, и я сохранил его. Пшеница показывала прибыль, и я ее продал. Это была совершенная глупость, единственное, что могу сказать в свое оправдание, что это был не я, это играл Томас. Среди всех возможных в спекуляции просчетов мало что сравнимо с попыткой наращивать позицию, когда убытки также растут. Чуть позже эта моя операция с хлопком отлично это доказала. Всегда нужно продавать то, что несет убытки, и держать то, что дает прибыли. Разумность этого правила настолько очевидна и бесспорна, что даже сегодня я дивлюсь, как я мог сделать прямо наоборот.

Итак, я продал мою пшеницу, собственными руками урезал прибыль, которую она могла дать. После того как я вышел из игры, цена выросла на двадцать центов за бушель. Если бы я сохранил пшеницу, моя прибыль могла бы составить почти восемь миллионов долларов. Но я решил удерживать убыточную позицию, а потому купил еще хлопка! Очень отчетливо помню, как я ежедневно покупал хлопок, все больше и больше хлопка. А почему я его покупал? Чтобы не дать цене понизиться! И если такая игра не является сверхдилетантством, то что же она такое? Я просто вкладывал сюда все больше и больше денег, чтобы потом их все потерять. Мои брокеры и мои личные друзья не могли этого понять, да и до сих пор не понимают. Если бы все обернулось иначе, это было бы чудом. Меня не раз предупреждали, что не стоит уж слишком доверять блистательным аналитическим работам Перси Томаса. Но я, не обращая внимания на эти предупреждения, продолжал покупать хлопок, чтобы он не подешевел. Я его покупал даже в Ливерпуле. Я набрал четыреста сорок тысяч кип и только тогда осознал, как я вляпался. Но было уже поздно. Хлопок свой я продал.

Я потерял почти все, заработанное мной на сделках с акциями и сырьем. Я проигрался не совсем вчистую, но у меня осталось меньше сотен тысяч, чем я имел миллионов до встречи с моим блистательным другом Перси Томасом. То, что из всех живущих на земле именно я умудрился нарушить все ведущие к успеху правила игры, было чем-то большим, чем просто идиотизм.

Я узнал на собственном опыте, что человек может безо всякой причины совершать глупости в своем деле, и это был ценный урок. Я заплатил миллионы за знакомство с еще одним опасным врагом каждого спекулянта - обаянием сильной личности, умением убедительно и с блеском преподносить свои идеи. Мне, правда, всегда казалось, что я хорошо усвоил бы этот урок и в том случае, если бы заплатил за него всего один миллион. Но судьба не всегда позволяет экономить на плате за обучение. Она воспитывает вас

изрядными оплеухами, а потом предъявляет собственный счет, по которому приходится платить любую сумму. Выяснив на практике, на какую чудовищную глупость я способен, я закрыл этот случай. Перси Томас ушел из моей жизни.

Такие вот были дела. Больше чем девять десятых моего состояния ушли туда, как любил говорить Джим Фиск, где вьется плющ, - в дымовую трубу. Я побыл в миллионерах меньше года. Миллионы я нажил, пользуясь мозгами и удачей. Потом я все развернул на сто восемьдесят и потерял их. Я продал обе мои яхты и стал вести куда менее экстравагантный образ жизни.

Но одного этого удара оказалось недостаточно. Удача отвернулась от меня. Для начала на меня напала хворь, а потом возникла срочная нужда в двухстах тысячах долларов наличными. Еще несколько месяцев назад эти деньги для меня были мелочью, но теперь это было почти все, что осталось. Нужно было вернуть деньги, а где их взять? Я не хотел снимать их со счета у брокеров, потому что тогда мне не на что было бы торговать, а чтобы быстро вернуть утраченные миллионы, мне необходимы были деньги на маржу. Оставалась единственная возможность. Нужно было забрать деньги у фондовой биржи. Вы только подумайте об этом! Каждый, кто хорошо знаком со средним клиентом среднего комиссионного дома, согласится со мной, что надежда на то, что фондовый рынок оплатит личные счета, является самой частой причиной потерь. Если вы твердо держитесь цели, то оберете себя дотла.

В конторе Хардинга как-то зимой небольшая компания заносчивых франтов истратила на пальто тридцать или сорок тысяч долларов - и ни одному не довелось его поносить.

Случилось так, что видный брокер, работавший в торговом зале биржи, прославившийся позднее как один из самых богатых людей года, пришел на биржу в пальто, подбитом мехом морской выдры.

В те дни цены на меха еще не стали запредельными, и такое пальто стоило всего тысяч десять. Так вот, один из этих парней из конторы Хардинга, Боб Кеун, решил построить пальто на меху русского соболя. Он приценился. Цена была примерно такой же - десять тысяч долларов.

- Это чертовски дорого, - возразил один из приятелей.

- Вполне умеренно! Вполне! - Боб Кеун чувствовал себя щедрым и дружелюбным.

Примерно недельный доход, разве что вы, парни, решитесь мне его преподнести как скромный, но искренний знак вашего преклонения перед лучшим человеком конторы.

Почему не слышу приветственной речи? Нет, не будет награды? Отлично. Тогда пусть его мне купит биржа.

- Зачем тебе соболе пальто? - поинтересовался Эд Хардинг.

- Оно будет исключительно выглядеть в моем росте, - ответил Боб, горделиво выпрямляясь во весь рост.

- А что ты там говорил, как ты намерен его оплатить? - спросил Джим Мэрфи, самый преданный в конторе охотник до советов и наводок.

- Посредством разумного инвестирования на короткий срок, Джеймс. И только так! - высокомерно отвечал Боб, который знал что Мэрфи, как всегда, ищет подсказку.

И Джим Мэрфи, естественно, стал уточнять:

- А какие акции ты хочешь купить?

- Как всегда, ошибаешься, приятель. Сейчас не время покупать что бы то ни было. Я намерен продать пять тысяч стальных. Они должны опуститься по крайней мере на десять пунктов. А я возьму всего два с половиной пункта. Достаточно консервативно, не так ли?

- А что ты слышал о них? - с жадным любопытством спросил Мэрфи. Это был высокий, тощий и черноволосый человек, казавшийся постоянно голодным, потому что он никогда не выходил на обед из страха пропустить важное сообщение телеграфа.

- Я слышал, что такое пальто - самое чудесное из того, что я когда-либо хотел получить. - Он обернулся к Хардингу и попросил: - Эд, продай пять тысяч обычных акций «ЮС стил» по рыночной цене. Прямо сейчас, Дружище!

Он был азартным человеком, этот Боб, и в его словах всегда была насмешка. Так он давал миру понять, что у него железные нервы. Он продал пять тысяч стальных, и акции немедленно пошли вверх. Поскольку он не был и наполовину таким ослом, как могло показаться по его словам, он потерял на этом только полтора пункта и заявил в офисе, что в Нью-Йорке слишком мягкий климат, чтобы ходить в меховом пальто. Это нездорово и нескромно.

Все остальные заржали. Но очень скоро один из них, чтобы заплатить за пальто, купил акции Тихоокеанской железной дороги. Он потерял тысячу восемьсот долларов и заявил, что соболя хороши для дамской пелерины, но не годятся как подстежка пальто, предназначенного для скромного и интеллигентного мужчины.

А потом эти ребята один за другим пытались уговорить рынок оплатить это пальто. Однажды я заявил, что куплю это пальто, только чтобы контора на нем не разорилась. Но все дружно заявили, что это неспортивно и, если мне нужно это пальто, я должен добиться, чтобы рынок его оплатил. Но Эд Хардинг полностью одобрил мое намерение, и в тот же вечер я отправился к меховщику за пальто. Оказалось, что неделю назад его купил кто-то из Чикаго.

Это только один пример. На Уолл-стрит нет человека, которому бы не случилось потерять деньги в попытке заставить рынок заплатить за автомобиль, за моторную лодку или за картину. На подарки ко дню рождения, которые отказался мне оплатить прижимистый рынок акций, я мог бы построить прекрасный госпиталь. Мне кажется, что среди пагубных пристрастий Уолл-стрит самым зловещим является стремление добиться от рынка, чтобы он вел себя как добрая мать.

Как и в случае всех других пагубных пристрастий, здесь есть вполне резонное объяснение. Что делает мужчина, когда он ставит своей целью, что рынок акций должен заплатить за его экстренные потребности? Он надеется. Он азартно играет. Он принимает на себя куда больший риск, чем если бы спекулировал интеллигентно, руководствуясь мнениями или представлениями, к которым он пришел логическим путем после беспристрастного изучения условий. И прежде всего, прибыль ему нужна немедленно. Он не может ждать. Рынок обязан расстелиться перед ним, и без задержек. Он ободряет себя тем, что ведь он не просит ничего особенного: нужна только удачная ставка. Поскольку он намерен действовать быстро, скажем, остановить убытки на двух пунктах, да и все его упования - сделать два пункта, он убаюкивает себя ложью, что его шансы на проигрыш всего пятьдесят на пятьдесят. Я знавал многих, потерявших тысячи долларов на таких сделках, особенно на покупках, делаемых на взлете рынка быков, как раз накануне небольшого отката. Так торговать не годится.

Это был последний удар, увенчавший гору глупостей, которые я совершил за время работы на бирже. Я был просто убит. Я потерял те крохи, которые еще оставались от удачной операции с хлопком. И было еще хуже, потому что я продолжал торговать - и проигрывать. Я уперся лбом в идею, что в конце концов рынку просто придется отсыпать мне денег. Но ви ден был только один конец - конец моих ресурсов. Я задолжал не только моим главным брокерам, но и другим домам, которые обслуживали мои сделки, не

заручившись соответствующим обеспечением. Я не только влез в долги, но так и остался в долгу.

Глава 13

Итак, я опять был разбит, что и само по себе скверно, но к тому же я делал чудовищные ошибки в торговле, что было еще хуже. Я был болен, нервозен, раздражен и был не в состоянии спокойно думать. Иными словами, я был в том состоянии ума, в котором ни одному человеку не рекомендуется и подходить к торговле. Все у меня шло не так. Я даже начал опасаться, что так и не смогу приспособиться к моему новому положению. Ведь я привык крутить большими объемами - по сто тысяч акций, скажем, и теперь я боялся, что не смогу как следует распорядиться тем малым, что осталось мне доступно. Трудно было найти смысл в игре, если вся твоя ставка составляла мизерную сотню акций. Привыкнув к большим суммам прибыли от операций с большим числом акций, я не был уверен, что смогу получать хоть какую-то прибыль от горстки акций. Нет слов, чтобы описать, насколько беспомощным я себя чувствовал.

Разбит и не способен сильно действовать. В долгах, и постоянные ошибки! После многих лет успеха, когда даже ошибки шли на пользу и прокладывали путь к еще большим победам, я был теперь в куда худшем положении, чем когда начинал в игорных домах. Я многое узнал о спекулятивной игре на бирже, но при этом остался уязвимым для собственных слабостей. Человек не машина, и он не может неизменно действовать с одинаковой эффективностью. Мне пришлось признать, что люди и невезение могут сделать мою игру полностью неэффективной.

К потере денег я всегда относился легко. Но с другого сорта неприятностями было иначе. Я анализировал свою личную катастрофу и, конечно же, без труда выявлял собственные глупости. Я точно фиксировал время и место, где я сделал неверный ход. Тому, кто хочет добиться успеха на спекулятивных рынках, нужно хорошенько изучить себя. Я сделал большой шаг в своем образовании, я узнал, до каких пределов может доходить моя глупость. Порой я думаю, что за урок, избавляющий спекулянта от самомнения, он должен бы платить любую цену. Никакая плата не будет чрезмерной. Блестящие игроки терпели крах из-за раздутого самомнения - из-за болезни, которая дорого обходится всем и каждому, но особенно она свирепствует на Уолл-стрит среди биржевиков.

Со всеми этими переживаниями мне стало тяжело оставаться в Нью-Йорке. Торговать я не хотел, потому что был в плохой форме для этого. Я решил уехать и попытать удачи где-нибудь в другом месте. Я надеялся, что смена обстановки поможет мне прийти в себя.

Итак, я опять покидал Нью-Йорк, потерпев очередное поражение в игре. Хуже всего было то, что я остался должен нескольким брокерам более ста тысяч долларов.

Я отправился в Чикаго и здесь нашел немного денег для игры. На крупные ставки мне бы не хватило, но это означало всего лишь, что придется потратить больше времени, чтобы вернуть состояние. Комиссионный дом, с которым я когда-то имел дело, сохранил веру в мою способность вести торговлю и доверие это доказал делом: они позволили мне вести посильные мне скромные операции через их контору.

Я действовал с чрезвычайной осторожностью. Не знаю, чем бы все кончилось, останься я в Чикаго. Но тут случилась совершенно невероятная вещь, которая оборвала мою чикагскую попытку в самом начале. История эта почти невероятна.

Вдруг я получаю телеграмму от Луция Такера. Я знал его, когда он был управляющим конторой в фирме, являвшейся членом фондовой биржи, с которой мне случалось вести

дела, но я уже давно потерял его из виду. Телеграмма была такая: «Немедленно возвращайся в Нью-Йорк. Л.Такер».

Я понимал, что он не мог не знать от общих знакомых, в каком я положении, а значит, что-то за этим должно было стоять. Но при этом я не хотел напрасно выкидывать деньги на поездку в Нью-Йорк, так что я решил для начала позвонить ему.

- Я получил твою телеграмму, - сказал я. - Что она означает?
- Она означает, что тебя хочет видеть крупный нью-йоркский банкир, - был ответ.
- Кто такой? - спросил я. Не мог вообразить, кому и зачем я мог понадобиться.
- Скажу, когда приедешь в Нью-Йорк. Иначе это бессмысленно.
- Говоришь, он хочет видеть меня?
- Хочет.
- А зачем?
- Скажет тебе лично, если дашь ему возможность, - съязвил Лу.
- Ты не можешь написать подробнее?
- Нет.
- Тогда объясни толковее, - настаивал я.
- Не хочу.
- Скажи хотя бы вот что, Лу, я не проезжу впустую?
- Конечно, нет! Тебе очень выгодно приехать.
- Ну, дай мне хоть намек, в чем там дело!
- Нет, - отрезал он. - Это будет нечестно по отношению к нему. К тому же я и не знаю, что он хочет тебе предложить. Но послушай моего совета: приезжай-ка побыстрее.
- А ты уверен, что ему нужен именно я?
- Ты, и никто другой. Лучше приезжай, поверь мне. Телеграфируй мне, на каком поезде ты приедешь, и я тебя встречу на вокзале.
- Отлично, привет! - И я повесил трубку.

Мне не нравилась такая чрезмерная таинственность, но я знал, что Лу всегда хорошо ко мне относился и у него должны были быть серьезные причины для такой скрытности. Мои дела в Чикаго шли не настолько блестяще, чтобы я не мог его покинуть с легким сердцем. Масштаб моих операций был таков, что потребовалось бы полжизни, чтобы вернуться на прежнюю высоту.

Я вернулся в Нью-Йорк, не имея ни малейшего представления о том, что меня ожидает. Во время поездки меня мучил страх, что ничего меня здесь не ожидает и что я напрасно потратил время и деньги на эту поездку. Я не мог и вообразить, что я на пороге самого занятого периода в моей жизни.

Лу встретил меня на вокзале и, не теряя времени, тут же сообщил, что вытащил меня из Чикаго по настоятельному требованию мистера Даниеля Уильямсона из известной биржевой фирмы «Уильямсон и Браун». Мистер Уильямсон объяснил Луцию, что у него есть для меня деловое предложение, которое я не смогу отклонить, потому что оно для меня очень выгодно, и попросил меня разыскать и доставить. При этом сам Лу божился, что не имеет понятия, что за предложение меня ждет. Репутация фирмы гарантировала, что речь идет о чем-то солидном и достойном.

Дан Уильямсон был старшим партнером фирмы, основанной в 1870-х годах его отцом Эгбертом Уильямсоном. Браун вошел в дело уже через много лет после основания фирмы. Отец вел дело твердо и успешно, и Дан унаследовал немалое состояние и занимался почти исключительно делами фирмы. У фирмы был клиент, стоивший сотню других, и это был Элвин Маркуанд, шурин Дана, который мало того что директорствовал в полудюжине банков и трастовых компаний, но еще был президентом великой железнодорожной сети

Чесапик-Атлантик. В мире железнодорожных баронов не было более колоритной фигуры, если не считать Джеймса Д.Хилла. Чтобы закончить портрет, добавлю, что Элвин Маркуанд был официальным представителем и персонажем могущественной банковской группы, известной как «банда из Форт-Даусона». Его состояние оценивали, в зависимости от силы воображения и завистливости рассказчика, величиной от пятидесяти до пятисот миллионов долларов. Когда он умер, выяснилось, что истина была почти посередине - двести пятьдесят миллионов долларов, и каждый цент был сделан на Уолл-стрит. Так что это был тот еще клиент.

Лу объяснил мне, что с недавнего времени он работает на фирму «Уильямсон и Браун», которые создали под него новую должность. Он должен был стать чем-то вроде разъездного управляющего. Фирма занималась предоставлением общих посреднических услуг, и Лу убедил мистера Уильямсона открыть несколько отделений, одно в большой гостинице рядом с университетом, а другое - в Чикаго. Тут я сообразил, что, наверное, мне предложат стать чем-то вроде управляющего чикагским отделением, и огорчился, потому что мне такая работа не нравилась. Но я сдержался и не набросился на Лу, решив, что лучше подождать, пока мне действительно не предложат это место, чтобы тогда уж и отказаться.

Лу привез меня в личный кабинет мистера Уильямсона, представил шефу и ретировался с такой поспешностью, как если бы не хотел стать свидетелем чего-то неприятного. Я приготовился выслушать и отказаться.

Мистер Уильямсон оказался очень приятным и обходительным человеком. Это был лощеный джентльмен с весьма отточенными манерами и обаятельной улыбкой. Сразу было видно, что он с легкостью заводит и сохраняет друзей. И это было понятно. Он был богат, а потому и добродушен. У него была уйма денег, и его нельзя было заподозрить в корыстных мотивах. А если прибавить еще образование и светский лоск, то, понятное дело, ему легко было быть не только вежливым, но и дружелюбным и даже доброжелательным.

Он говорил, а я помалкивал. Говорить мне было нечего, да я и предпочитаю дать высказаться другому, а уж потом сам открывать рот. Кто-то мне рассказывал, что покойный Джеймс Стиллмен, президент Национального городского банка, который, кстати говоря, был близким другом Дана Уильямсона, имел обычай молча, с непроницаемым выражением лица, выслушивать любого, кто приходил к нему с деловыми предложениями. Посетитель уже все рассказал, но мистер Стиллмен продолжал молча смотреть на него, как будто ожидая продолжения. Так что тому приходилось говорить еще и еще. Вот так, молча поглядывая на собеседников, Стиллмену нередко удавалось добиться того, что банк получал намного более выгодные предложения, чем первоначально планировал посетитель.

Я-то обычно молчу не для того, чтобы выжать из собеседника более выгодное предложение, но просто чтобы лучше понять обстоятельства дела. Дав человеку полностью выговориться, получаешь возможность сразу принять решение. Это очень экономит время. Можно обойтись без дебатов и длительных обсуждений, которые не дают никакого толка. Предлагаемые мне деловые проекты обычно бывают такого рода, что мне нужно ответить «да» или «нет»: приму я участие в этом или отказываюсь. Но чтобы ответить «да» или «нет», нужно полностью понять обстоятельства дела.

Итак, Дан говорил себе, а я молча слушал. Мне было сказано, что он много наслышан о моих операциях на фондовом рынке и что он сожалеет о том, что я покинул свою стезю и в результате потерпел крах на хлопке. Мне еще не повезло с тем, что он явно наслаждался этими своими рассуждениями. Он, видите ли, считает, что я просто рожден для рынка

акций, что здесь я силен как никто и что мне не следует изменять своему призванию.

- Вот именно по этой причине, мистер Ливингстон, - обаятельно улыбаясь, заключил он наконец, - мы хотели бы с вами сотрудничать.

- Сотрудничать в чем? - спросил я.

- Быть вашими брокерами, - ответил он. - Моя фирма хотела бы посредничать в ваших операциях на рынке акций.

- Был бы рад работать через вас, - мне стало скучно от бесполезности моей поездки в Нью-Йорк, - но не могу.

- Почему же? - изумился он.

- У меня нет денег.

- Ну, с этим все в порядке, - он облегченно и дружелюбно улыбнулся. - Это я сейчас устрою. - Он достал из кармана чековую книжку, выписал на мое имя чек на двадцать пять тысяч долларов и протянул мне.

- Зачем это? - спросил я в недоумении.

- Чтобы вы положили на счет в своем банке. Вы будете выписывать чеки от своего имени. А я буду очень вам признателен, если вы будете использовать для своих операций наших брокеров. Меня не интересует, выиграете вы или проиграете. Если эти деньги уйдут, я выпишу вам еще один чек. Так что не стоит уж так осторожничать с этими деньгами. Договорились?

Я знал, что фирма настолько богата и успешна в своем деле, что вряд ли нуждается в привлечении клиентов, не говоря уж о том, чтобы еще и давать им деньги на маржу. И к тому же он был так предупредителен! Вместо того чтобы просто открыть мне кредит у себя, он дает мне настоящие деньги, так что только мы вдвоем знаем, откуда они, и я буду связан только тем, что вести торговлю я должен через его фирму. Да плюс еще обещание в случае чего дать еще денег! За этим должно что-то крыться.

- Что у вас за идея? - спросил я.

- Вся идея только в том, что мы хотим, чтобы в этой конторе появился клиент, известный как крупный и активный торговец. Все знают, как вы умеете крутить большие линии акций при игре на понижение. Мне, кстати, это в вас больше всего нравится. У вас репутация смелого и сильного игрока.

- Я все-таки так и не схватил суть, - сказал я.

- Буду с вами откровенен, мистер Ливингстон. У нас есть два или три очень богатых клиента, которые с большим размахом ведут покупку и продажу акций. Я не хочу, чтобы каждый раз, как мы продаем десять или двадцать тысяч каких-либо акций, их подозревали в том, что они сбрасывают долгосрочные вложения. Если будет известно, что вы торгуете через нас, никто не сможет определить, вы ведете продажу без покрытия или другие наши клиенты продают принадлежащие им акции.

Наконец я понял. Он хотел моей репутацией игрока замаскировать операции своего шурина! Года за полтора до этого разговора мне случилось несколько раз крупно выиграть при игре на понижение, и, конечно же, сплетникам и болтунам на Уолл-стрит понравилось всякое падение цен приписывать моим налетам. По сей день, стоит только рынку сильно опуститься, появляются слухи, что это я совершил очередной наезд. Размышлять здесь было не о чем. Я мгновенно понял, что Дан Уильямсон дает мне шанс вернуться в дело, причем вернуться быстро. Я взял чек, открыл счет в банке, открыл счет у брокеров и приступил к делу. Был хороший активный рынок, и достаточно широкий, так что можно было не ограничиваться акциями одной или двух компаний. Я уже говорил: порой меня охватывали дурные предчувствия, что я утратил сноровку в торговле. Но

страхи оказались напрасными. В три недели из двадцати пяти тысяч долларов, которые ссудил мне Дан Уильямсон, я сделал сто двадцать тысяч. Я пошел к Дану и заявил:

- Я хочу вернуть вам эти двадцать пять тысяч долларов.

- Нет, нет! - и он замахал на меня руками, как будто я предлагал ему стакан касторки. - Нет, нет, голубчик. Подождем, пока ваш счет немного подрастет. И не заботьтесь вы об этом. Пока вы еще только начали разворачиваться.

Вот тут я и сделал ошибку, о которой позднее сожалел больше, чем о всех других, которые мне случалось делать на Уолл-стрит. Результатом этой ошибки стало то, что потом мне годами пришлось сносить чувства горечи и унижения. Мне следовало настоять, чтобы он взял эти деньги. Я восстанавливал утраченное состояние, и шел к этому очень быстро. В первые три недели моя прибыль составляла сто пятьдесят процентов в неделю. Теперь мои операции будут неуклонно расширяться. Но вместо того, чтобы освободиться от всяких обязательств, я позволил ему настоять на своем и не заставил взять деньги назад. Ну а поскольку он не забрал свои двадцать пять тысяч, я чувствовал себя не вполне свободным в распоряжении собственной прибылью. Я был очень благодарен ему, но я устроен так, что не люблю быть в долгу, особенно если речь не о деньгах. Денежный долг я могу вернуть деньгами, но на любезность я должен ответить тем же, а всякий знает, что временами моральные обязательства обходятся чертовски дорого. К тому же здесь нет никаких разумных границ.

Я оставил деньги при себе и продолжил торговлю. Все шло изумительно. Я восстанавливал свои позиции и был уверен, что вскоре достигну высот, на которых был в 1907 году. При этом я мечтал только о том, чтобы рынок еще немного удержался и я смог бы с лихвой возместить свои потери. При этом меня не особенно радовали деньги сами по себе. Меня окрыляло чувство, что я не обречен на постоянные ошибки, что я могу выигрывать, что я опять становлюсь самим собой. Надо мной месяцами довлело ощущение собственной непригодности, но теперь я преодолевал его.

Примерно в то время я занял медвежью позицию и начал продавать без покрытия акции нескольких железных дорог. Были среди них и акции «Чесапик и Атлантика». Помнится, я продал восемь тысяч акций этой дороги.

Как-то утром Дан Уильямсон позвонил мне еще до открытия рынка и попросил навестить его. Когда я явился, он заявил:

- Ларри, не трогайте сейчас компанию «Чесапик и Атлантик». Ваша продажа восьми тысяч акций этой дороги была скверным шагом. Я сегодня утром покрыл эту вашу сделку через Лондон и сделал обратный ход, купив эти акции.

Я был уверен, что курс акций «Чесапик и Атлантик» будет падать. Биржевой телеграф говорил об этом с полной несомненностью. Кроме того, я был настроен по-медвежьи относительно всего рынка. Это не было медвежьим бешенством, но настроение было достаточно сильное и требовало продавать хоть помалу. Я остервенился на Уильямсона и спросил:

- Зачем вы это сделали? Весь рынок будет падать, и они вместе с ним.

Но он только покачал головой:

- Я сделал это потому, что знаю про эту дорогу то, чего вы знать не можете. Я вам советую, без моего сигнала не продавайте акции этой дороги без покрытия.

Что я мог сделать? Это вам не какой-то дурацкий совет. Это сказал шурин председателя Совета директоров. И Дан, его шурин, не только был ближайшим другом Элвина Маркуанда. Он мне помог, и я был ему обязан. Он показал, что верит в меня и в мое честное слово. Я просто был обязан отблагодарить его. И опять мои чувства взяли верх

над собственным разумом, и я уступил. Его желания взяли верх над моим пониманием рынка, и это было для меня гибелью. Порядочный человек знает, что такое долг благодарности, но даже это не должно связывать человека по рукам и ногам. Прежде всего, я не только потерял всю прибыль, но еще и стал должен фирме сто пятьдесят тысяч долларов. Все это мне крайне не нравилось, но Дан попросил меня не беспокоиться.

- Я вытащу тебя из этой дыры, - посулил он. - В этом я уверен. Но для этого ты должен мне не мешать. И тебе придется немного слушаться меня. Не могу же я хлопотать в твою пользу, а ты потом будешь полностью разрушать мои результаты. Ты просто оставь рынок в покое и дай мне возможность добыть для тебя немного денег. Договорились, Ларри? Я опять спрашиваю вас: что мне оставалось делать? Я думал о том, как он был добр ко мне, и просто не мог позволить себе ничего такого, что можно было бы истолковать как неблагодарность. Он мне начал нравиться. Он был очень любезен и дружелюбен со мной. Я напоминал себе, что не видел от него ничего, кроме поддержки. Он продолжал уверять меня, что стоит потерпеть, и все будет отлично. Месяцев через шесть после этого он как-то заглянул ко мне и с довольной ухмылкой выдал мне кредитные карточки.

- Держи! Я ведь говорил, что вытащу тебя из этой дыры, и вот, пожалуйста, - он был очень доволен собой. Оказалось, что он не только покрыл весь мой долг, но и создал для меня небольшой плюсовой баланс.

Я считал, что дальше могу вполне уверенно действовать самостоятельно, потому что рынок был хороший, но он остудил меня:

- Я купил для тебя десять тысяч акций Южно-Атлантической дороги.

Это была одна из железных дорог, которые были под контролем его шурина, Элвина Маркуанда. Он управлял также и рыночной судьбой акций этих дорог. Когда для тебя делают то, что сделал для меня Дан Уильямсон, тебе остается только сказать «спасибо» - вне зависимости от того, как ты сам понимаешь рыночный расклад. Можешь сколько угодно быть уверенным в своей правоте, но, как говаривал в таких случаях Пэт Херн: «Нельзя ни о чем судить, пока не сделаны ставки!» - а за меня, и на свои собственные деньги, ставки делал Дан Уильямсон.

Что ж, акции Южно-Атлантической поехали вниз и там и остались, так что на своих десяти тысячах акций я потерял уж не помню сколько, а кончилось тем, что Дан и закрыл сделку. Теперь я был должен ему больше, чем когда-либо прежде. Впрочем, невозможно представить себе более любезного и менее докучливого кредитора. Никогда никаких упреков. Только ободряющие слова и призывы не тревожиться. Кончилось и здесь тем, что мой проигрыш был весьма великодушно, хотя и каким-то загадочным способом оплачен.

Он никогда не вдавался в детали. Все счета были номерными. Дан Уильямсон просто сообщал: «Твои потери по Южно-Атлантической мы перекрыли прибылью по этой вот операции», - и я узнавал, как он продал семьдесят пять тысяч каких-то других акций и все сложилось просто замечательно. Честно говоря, об этих моих операциях я узнавал только тогда, когда мне сообщали, что мои долги ликвидированы.

Когда это повторилось в очередной раз, я задумался и вдруг увидел свою ситуацию с другой точки зрения. И тут до меня, наконец, дошло. Ведь Дан Уильямсон просто использует меня. Эта мысль выводила меня из себя, но еще хуже было то, что я не дошел до этого раньше. Хорошенько все обдумав, я зашел к Дану и заявил, что порываю с его фирмой, и на этом ушел. Я не стал объясняться ни с ним, ни с его партнерами. Да и что бы мне это дало? Я был зол на всех, и на себя не меньше, чем на фирму «Уильямсон и Браун».

Дело было не в потерянных деньгах. Потерянные на рынке деньги я всегда воспринимал как плату за науку: деньги в обмен на опыт, только и всего. В жизни приходится набираться опыта, и мужчина должен за это платить. Но в этом опыте с Даном Уильямсоном самым обидным было то, что я упустил отличные возможности. Деньги - это мусор; приходят и уходят. Но возможности открываются не каждый день.

Ситуация на рынке в то время была просто чудесная. Я был прав, то есть я все понимал верно. Там можно было нажать миллионы. И только моя вина, что своим чувством признательности я позволил связать себе руки. Мне пришлось забыть о себе и делать то, что велит добрый дядя Уильямсон. Это оказалось еще хуже, чем делать бизнес с родственниками. Скверные дела!

Но и это было еще не самым худшим. Вдруг оказалось, что у меня практически нет возможностей делать большие деньги. На рынке был полный штиль. И я дрейфовал от плохого к полной гадости. Я не только потерял все, что имел, но был еще по уши в долгах. Это были долгие тощие годы - 1911-й, 1912, 1913 и 1914-й. Денег просто неоткуда было взять. На рынке все было глухо и безнадежно. Никогда мои дела не были так плохи и безрадостны.

Не очень-то приятно терять, если при этом у тебя нет альтернативных вариантов. Мои мозги просто заиклились на этой безнадежности, а в таком настроении работать нельзя. Я вдруг осознал, что спекулянта окружают просто бесчисленные ловушки, создаваемые его человеческой природой. Для меня лично в том, как я себя вел в отношениях с Даном Уильямсоном, не было ничего недостойного. Но для меня как спекулянта было недостойно и глупо то, что я позволил на себя влиять и действовал по чужой указке. Положение, конечно, обязывает, но не на рынке акций, поскольку в телеграфном аппарате нет ничего рыцарского и рынок не вознаграждает за веру и верность. Я понимаю, что тогда я не мог действовать иначе. Все случилось именно так потому, что я хотел работать на рынке акций. Но рынок есть рынок, и я как спекулянт должен опираться только на собственные суждения.

В общем, это оказался очень занятный эпизод. Там случилось примерно вот что. Дан Уильямсон был совершенно искренен со мной при нашем первом разговоре. Всякий раз, как его фирма покупала или продавала несколько тысяч любых акций, биржа приходила к выводу, что за этим стоит Элвин Маркуанд. Для своей фирмы он был действительно большим дельцом, и он вел через нее все свои операции. К тому же он был еще одним из самых лучших и сильных игроков, каких когда-либо знала биржа. Вот они и взяли меня в качестве дымовой завесы, особенно в тех случаях, когда Маркуанд продавал.

Вскоре после того, как я появился на сцене, Маркуанд заболел. Доктора очень быстро установили, что болезнь его неизлечима, и Дан Уильямсон, естественно, узнал об этом намного раньше своего умиравшего шурина. Вот почему Дан тогда закрыл мою сделку по продаже акций «Чесапик и Атлантик». Он приступил к ликвидации некоторых спекулятивных вложений своего шурина.

Когда Маркуанд умер, наследники начали ликвидировать все спекулятивные и даже частично спекулятивные вложения, а к тому времени на рынке хозяйничали медведи. Крепко-накрепко повязав меня. Дан очень помог наследникам. Я не хвастаю и не преувеличиваю, когда говорю, что я был очень серьезным торговцем и умел безошибочно понимать движения рынка акций. Дан Уильямсон помнил о моих успешных операциях в 1907 году, и ему просто необходимо было меня обезвредить. Если бы он мне не помешал, я бы намолотил столько денег, что к моменту, когда он принялся за ликвидацию спекулятивных вложений Элвина Маркуанда, я бы уже ворочал сотнями тысяч акций. В

качестве активного медведя я бы крепко пообгрыз миллионы наследников Маркуанда, а он им и оставил-то чуть больше двухсот миллионов. Было намного дешевле загнать меня в долги и потом их погашать, чем позволить активно играть на стороне медведей в какой-нибудь другой фирме. Этим бы я, конечно, и занимался, если бы не чувство, что я не могу уступить Дану Уильямсону в благородстве. Я считаю эту историю самой любопытной и самой незадачливой из всех, через которые мне пришлось пройти за годы игры на бирже. За этот урок мне пришлось заплатить неоправданно дорого. И это отдалило мое возвращение к активному большому бизнесу на долгие годы. Я был достаточно молод и мог терпеливо ждать, когда мои заблудшие миллионы вернутся назад. Но прожить в бедности пять лет - это слишком много. Это плохо и в молодости, и в старости. Мне было намного легче обходиться без яхт, чем без активной роли на рынке. У меня прямо перед глазами были чудные возможности вернуть утраченные деньги. Но я не мог двинуть и рукой, чтобы взять их. Мудрым мужиком был этот Дан Уильямсон: быстрый, хитрый, дальновидный, изобретательный. Это настоящий мыслитель, с прекрасным воображением, мгновенно в каждом отыскивает уязвимое место и хладнокровно планирует удар. Он тогда очень хорошо оценил ситуацию и быстро придумал, как меня полностью нейтрализовать. И он вовсе не отнимал у меня никаких денег. Наоборот, он был очень любезен и мил со мной. Он любил свою сестру, миссис Маркуанд, и он исполнил свой долг перед ней, как он его понимал.

Глава 14

Меня постоянно грызла досада, что к тому времени, когда я разорвал связи с Даном Уильямсоном, с рынка были уже сняты все сливки. Мы с ходу вляпались в длительный период безденежья - четыре бесконечно длинных и тощих года. Из рынка нельзя было выжать ни цента. Как выразился по этому поводу Билли Хенрик, «это был такой мертвый рынок, что на нем даже вонючка не смог бы навонять».

У меня было ощущение, что судьба загнала меня в болото. Может быть, таким образом Провидение решило наказать меня, правда, во мне не было уж такой гордыни, чтобы карать ее таким падением. Я не был повинен ни в одном спекулянтском грехе, который бы заслуживал искупления. Я не играл как зеленый новичок. То, что я сделал, вернее, от чего я воздержался, снискало бы мне похвалы - но только к северу от Сорок второй улицы. На Уолл-стрит такое поведение расценивалось как разорительно абсурдное. В этом отношении биржевой квартал довольно своеобразен, он ослабляет в человеке решимость проявлять человеческие чувства.

Я ушел из фирмы Уильямсона и стал пробовать счастья в других брокерских конторах. И в каждой я терял деньги. В общем, так и должно было быть, поскольку я пытался изнасиловать рынок, получить от него то, чего он мне не был должен, - возможности делать деньги. Кредит я находил без труда, потому что знавшие меня верили мне. Чтобы понять, насколько сильным было доверие ко мне, нужно оценить следующий факт: когда я наконец перестал торговать в кредит, я был должен более миллиона долларов.

И проблема была не в том, что я утратил былую хватку, нет, но в эти четыре жалких года просто не было возможностей делать деньги. Но я пытался изо всех сил и в результате только хуже влезал в долги. После того как я засовестился брать новые кредиты у друзей, я начал зарабатывать на жизнь тем, что управлял игрой людей, которые верили в мое знание рынка и способность выигрывать даже на полумертвом рынке. За свои услуги я

получал процент прибыли, если она была. Вот так я жил тогда. Лучше сказать, не жил, а существовал.

Я, разумеется, проигрывал далеко не всегда, но выигрыши были такими, что никак не позволяли мне сократить долги. По мере того как дела шли все хуже и хуже, я начал чувствовать, что впервые в жизни меня покидает мужество.

Мне стало казаться, что именно во мне источник всех неприятностей. Мне пришлось от миллионов и яхт перейти к скромной жизни в долг. Это было достаточно неприятно, но я не предавался жалости к себе. Мне несвойственно терпеливое ожидание момента, когда время и Провидение облегчат мои страдания. Поэтому я занимался анализом проблемы. Было совершенно понятно, что единственный выход - это заработать деньги. Для этого мне был нужен просто успех в торговле. Я знал успех до того и был полон уверенности, что добьюсь успеха еще раз. В прошлом мне неоднократно случалось раскручиваться почти с нуля до сотен тысяч. Рано или поздно рынок опять даст мне такую возможность. Я убедил себя, что все неправильное было во мне, а не в рынке. Но что же во мне было не в порядке? Я ставил перед собой этот вопрос точно так же, как и всегда при необходимости проанализировать различные стороны проблем, возникающих в ходе торговли. Спокойно размышляя об этом, я пришел к выводу, что хуже всего то, что меня тревожат мои долги. Это создавало напряжение и беспокойство, от которых я не мог освободиться. Нужно понять, что дело было не просто в осознании факта задолженности. Любой деловой человек в ходе обычных деловых операций берет кредиты. Большая часть моих долгов была именно такого рода. Они возникли в результате того, что условия оказались для меня неблагоприятными. Это было так же нормально и естественно, как для торгового парусника необычно долгое отсутствие попутного ветра.

Понятно, что чем дольше все это длилось, а я все никак не мог вернуть свои долги, тем мое отношение к ним делалось все менее философским. Что и понятно - на мне висело более миллиона долларов, и все в результате неудачных операций с акциями.

Большинство моих кредиторов вели себя очень прилично и не доставали меня, но были двое, которые просто терзали меня. Всякий раз, как мне случалось выиграть, они возникали как чертик из бутылки, и всегда с одним и тем: сколько всего и где их деньги. Одному из них я был должен восемьсот долларов. Так вот он угрожал судебным преследованием, арестом домашней обстановки и т. п. Невозможно понять, с чего он решил, что я просто припрятал деньги. Может, все дело было в том, что я не был внешне похож на театрального побирюшку, погибающего от истощения.

Чем больше я углублялся в анализ проблемы, тем яснее видел, что дело не в умении понимать ленту, а в умении понимать самого себя. В результате трезвого и хладнокровного анализа я пришел к выводу, что, пока я пребываю в состоянии тревоги и напряженности, я никогда ничего не достигну, и столь же несомненным было то, что, пока я не расплачусь с долгами, я не выйду из состояния напряженности. Мне мешало, что кредиторы могут доставать меня или требовать своей доли, когда я еще не набрал денег для игры с приличным размахом. В какой-то момент все сделалось настолько ясным, что я сказал себе: «Нужно пройти через банкротство». А как еще я мог разгрузить голову?

Все звучит просто и разумно, не так ли? Но в действительности это было нечто ужасное. Меня просто тошнило от всего этого. Меня выкручивало наизнанку при мысли, что меня не так поймут. Ведь меня лично сами по себе деньги никогда особенно не интересовали. Никогда никакая сумма не казалась мне достойной того, чтобы лечь за нее костями. Но при этом я знал, что не все так к этому относятся. Знал я, разумеется, и то, что, если я опять встану на ноги, я расплачусь со всеми, потому что обязательства деться никуда не

могут. Но знал я и то, что, если не смогу обращаться с

деньгами достаточно свободно, я никогда не смогу вернуть этот миллион.

Собравшись с духом, я отправился договариваться с кредиторами. Для меня это все было очень мучительно, поскольку большинство кредиторов были моими личными друзьями или старыми знакомыми.

Ситуацию я объяснил с предельной откровенностью. Я сказал: «Господа, я делаю это не потому, что не желаю расплатиться с вами. Наоборот. Но ради вашего же блага и ради моего собственного я должен развязать себе руки, чтобы заработать денег. Я обдумываю это решение уже больше двух лет, но до сих пор мне просто не хватало духу, чтобы вот так открыто и честно обо всем рассказать. Для всех нас было бы много лучше, если бы я решился на это раньше. Я решительно не могу торговать с прибылью, пока надо мной висят и меня мучают эти долги. Сейчас я, наконец, решился на то, что следовало сделать год назад. И это единственная причина того, что я сейчас делаю».

Реакция оказалась поразительно единодушной. Я услышал следующее, причем говоривший представлял не себя лично, а свою фирму. «Ливингстон, - было сказано мне, - мы понимаем. Ваша позиция совершенно прозрачна. И я скажу, что мы намерены сделать: мы прощаем вам долги. Пусть ваш адвокат подготовит нужную бумагу, а мы ее подпишем».

Именно это я услышал от всех главных кредиторов. Вот еще одна из характерных особенностей Уолл-стрит. Это не было проявлением безответственного добродушия или солидарности коллег по бизнесу. Это было по-настоящему интеллигентное решение, это было трезвое и деловое понимание ситуации. Я был очень признателен всем за проявление одновременно доброжелательства и здравого смысла.

Эти кредиторы простили мне долги более чем на миллион долларов. Но два мелких кредитора не подписали соглашения. Об одном из них я уже упоминал, я был должен ему восемьсот долларов. Кроме того, я был должен шестьдесят тысяч долларов одной обанкротившейся брокерской фирме, с преемниками которой у меня связей не было, и они день и ночь теребили меня. Впрочем, мне кажется, что, если бы они даже захотели последовать примеру главных кредиторов, суд не позволил бы им подписать соглашение. Как бы то ни было, мои официальные долги составили не более ста тысяч долларов, хотя на самом деле я был должен более миллиона.

Крайне неприятным оказалось читать о собственном банкротстве в газетах. Я всегда платил по долгам, и эта новая ситуация меня просто убивала. Я был уверен, что если останусь жив, то когда-нибудь выплачу все сполна, но читатели газет ведь этого не могли знать. После этих публикаций мне было стыдно выходить из дому. Но сейчас все это давно сгладилось, и по-настоящему памятным осталось чувство освобождения - мне в затылок больше не будут дышать люди, не понимающие, что для успеха на бирже нужны спокойствие и чувство независимости.

Теперь, когда я обрел внутреннюю свободу, необходимую для возможности успеха на бирже, надо мной не висел груз долгов, первой задачей стало найти деньги для маржи. Фондовая биржа была закрыта с 31 июля до середины декабря 1914 года, и Уолл-стрит пребывала в запустении. Не было денег, не было никаких сделок. Я уже был должен всем своим друзьям, и поэтому мне было неловко опять просить их о помощи, тем более что в тогдашней ситуации никто не располагал достаточными возможностями для этого.

Поскольку фондовая биржа была закрыта, ни один брокер был не в силах чем-либо мне помочь, так что добыча денег превращалась в почти неразрешимую задачу. Я делал попытки в разных направлениях, но все было бесполезно.

Наконец я дошел до того, что обратился к Дану

Уильямсону. Это было в феврале 1915 года. Я объяснил ему, что избавился от кошмара висящих надо мною долгов и чувствую себя в состоянии вести торговлю, как встарь. При этом разговоре в голове у меня все время вертелось, что, когда я был нужен ему, он предложил мне двадцать пять тысяч долларов безо всяких просьб с моей стороны.

Ну а теперь, когда я просил его о помощи, он ответил: «Когда найдете для себя что-либо привлекательное и захотите купить пятьсот акций, полный вперед, я вас поддержу».

Я поблагодарил, и мы расстались. Когда-то он помешал мне сделать кучу денег, а его контора неплохо заработала на моих комиссионных, так что, признаюсь, меня обидело, что в этот раз «Уильямсон и Браун» отказали мне в приличных деньгах для раскрутки. Я намеревался начинать с большой осторожностью. И если бы я мог крутить ставкой покрупнее, чем пятьсот акций, я бы пошел в гору легче и быстрее. Но уже и это был шанс опять встать на ноги, и я отлично отдавал себе в этом отчет.

После разговора с Уильямсоном я внимательно проанализировал ситуацию вообще и мое положение в особенности. Котировки в целом росли. И это понимал не только я, но и тысячи других торговцев. Но все мои возможности были ограничены предложением оплатить маржу за пятьсот выбранных мною акций. Так что запас прочности у меня был просто нулевой. Я не мог допустить ни малейшей ошибки на первых шагах. Первая же ставка должна принести мне прибыль. Мне были необходимы реальные деньги. Я понимал, что, пока я не буду распоряжаться достаточными средствами, не смогу действовать расчетливо и наверняка. Без достаточно большой маржи просто невозможно осуществлять хладнокровную и бесстрастную тактику игры, которая держится на возможности небольших потерь на проверку рынка, открывающих возможность делать большие ставки почти наверняка.

Сегодня мне кажется, что это был самый критический период моей карьеры в качестве спекулянта. В случае неудачи я, скорее всего, уже нигде и никогда не смог бы добыть денег на еще одну попытку. Было понятно, что нужно поймать психологически точный момент.

Я и близко не подходил к конторе «Уильямсон и Браун». Я сознательно держался подальше от них в те долгие шесть недель, что отдал изучению ленты. Я опасался, что если зайду в их контору, зная, что имею право на покупку пятисот акций, то могу соблазниться и сделать неверный ход - в смысле времени или выбора акций. Биржевику мало изучать базовые условия, помнить о том, что случалось на рынке в прошлом, помнить о психологии публики и особенностях собственного брокера. Он должен еще знать самого себя и уметь противостоять собственным слабостям. К слабостям, в том числе своим собственным, стоит относиться снисходительно. Я в конце концов пришел к мысли, что нужно просто научиться читать себя самого столь же грамотно, что и ленту биржевого телеграфа. Я изучал и учитывал свои собственные реакции на определенные импульсы или возможности, создаваемые активным рынком, точно так же, как я рассматривал перспективы грядущего сбора зерна или анализировал отчеты о прибыли. Так что день за днем, изнывая от жажды приступить к торговле, я просиживал перед котировочной доской в брокерской конторе, где я мог бы купить не более одной акции, и, не пропуская ни одной сделки, изучал рынок, выжидая верный момент, чтобы врубить полный вперед.

В силу понятных исторических условий в эти критические дни 1915 года я ожидал наибольшего роста от акций «Бетлехем стил». Я всей душой верил, что они вот-вот двинутся в гору, но, чтобы в первой же игре выиграть наверняка (а это было необходимое условие!), я решил выждать, пока их цена не округлится.

Мне кажется, я уже упоминал, что, по моему опыту, когда котировки впервые пересекают границу в 100, 200 или 300 пунктов, они после этого почти обязательно подскакивают вверх еще на тридцать или пятьдесят пунктов, и после 300 это происходит быстрее, чем после 100 или 200. Один из первых больших выигрышей я сорвал на акциях «Анаконды», которые я купил, когда они пробили границу 200 пунктов, а через день продал за 260. Эту примету, что нужно покупать акции, как только их цена округлится, я использовал чуть не с первых дней торговли в игорных домах. Да это, в общем-то, старое правило биржи.

Невозможно вообразить, как мне не терпелось вернуться к возможности торговать с прежним размахом. Это желание так сильно жгло меня, что ни о чем другом я просто думать не мог, но все-таки я сдерживал себя. Я наблюдал за тем, как акции «Бетлехем стил» день за днем карабкаются все выше и выше, а я был уверен, что все именно так и должно было быть, но при этом удерживался от того, чтобы бежать в контору «Уильямсон и Браун», чтобы купить свои пятьсот акций. Я отдавал себе отчет, что моя первая ставка должна быть гарантированным выигрышем - насколько вообще в делах человеческих что-либо бывает гарантированным.

Каждый пункт движения акций вверх означал для меня упущенные пятьсот долларов. Подъем на первые десять пунктов означал, что если бы я сразу начал строить пирамиду, вкладывая всю бумажную прибыль в покупку акций, то имел бы уже тысячу акций и при каждом движении курса вверх на пункт я бы прибавлял по тысяче долларов. Но я держал себя в руках и, не поддаваясь ни надежде, ни вере в собственную удачу и расчет, прислушивался только к собственному опыту и здравому смыслу. А он говорил, что я смогу рисковать, когда опять буду располагать приличными средствами. Но в том моем положении даже небольшой риск был для меня непозволительной роскошью. Шесть недель выдержки! Но в конце здравый смысл одержал верх над надеждой и алчностью! По-настоящему меня начало трясти от волнения, когда курс дошел до 90. При мысли об упущенных возможностях у меня просто разрывалось сердце. Когда курс добрался до 98, я сказал себе: «Скоро цена дойдет до ста, а потом все и рванет!» Лента говорила о том же самом с еще большей ясностью. На самом-то деле она просто орала об этом в мегафон. И я был уверен, что это не обманчивый голос надежды, а опыт и понимание. Тут я решил: «Нельзя ждать, пока она дойдет до ста. Нужно прыгать. Все уже ясно и надежно».

Я ринулся в контору «Уильямсон и Браун» и приказал купить пятьсот акций «Бетлехем стил». Их рыночная цена в тот момент была 98. Мне они достались по цене от 98 до 99. Сразу после этого курс рванул вверх, и торги в тот день закрылись на отметке 114 или 115. Я прикупил еще пятьсот акций.

На следующий день цена выросла до 145, и я снял куш. Я честно заработал деньги для игры. Эти шесть недель выжидания нужного момента были самым напряженным и изматывающим периодом в моей жизни. Но все окупилось сполна, и теперь у меня были деньги для операций со среднего объема пакетами акций. Мне больше никогда не придется иметь верхним пределом ставки пятьсот акций.

В любом деле очень важно правильно начать, и после этой операции с акциями «Бетлехем стил» все пошло настолько хорошо, что никто бы не поверил, что торговлю ведет тот же самый человек. Но, конечно же, я был уже другим человеком. До этого я был охвачен тревогой и все время ошибался, а теперь мне было легко и я был прав. Меня не доставали никакие кредиторы, и мои оценки не были искажены ни недостатком средств, ни нашептываниями со стороны; я опять был один, и я выигрывал.

Я уже был на верном пути к богатству, когда пронеслась весть о гибели «Лузитании». Случается получать удары, после которых чувствуешь, как будто тебе попали прямо в

солнечное сплетение; может быть, так и надо во избежание иллюзий, будто предвидение рынка может быть совершенно безупречным, исключая любые разорительные промахи. Потом некоторые говорили, что ни один по-настоящему профессиональный спекулянт не дал сбить себя с ног известием о том, как немецкая подлодка торпедировала «Лузитанию», а потом шли истории о том, как они сами в этом деле сумели опередить всю Уолл-стрит. Лично я оказался не настолько умен, чтобы ускользнуть от волны панического падения курсов, вызванной этой катастрофой. Было еще один или два случая, когда произошел внезапный и очень разорительный откат рынка, от которых я тоже не смог защититься. Но, несмотря на это, в конце 1915 года на моем счету у брокера лежали сто сорок тысяч долларов. И хотя большую часть этого года я практически безупречно предвидел движения рынка, это было все, что я смог заработать.

В следующем году мои дела пошли намного лучше. Мне очень везло. На этом рынке быков я был среди самых неистовых. Решительно все шло по-моему, и оставалось только огребать деньги. Это была та самая ситуация, о какой покойный Г.Г.Роджерс из «Стандард ойл компани» говорил: случается, что не зарабатывать деньги так же невозможно, как нельзя остаться сухим, оказавшись без зонта под проливным дождем. Такого выраженного рынка быков я никогда не видел. Все понимали, что проводимые союзниками гигантские закупки всех видов припасов и амуниции сделают Соединенные Штаты самой богатой нацией мира. У нас было все то, чего не было у других и в чем они нуждались, и все деньги мира рекой текли к нам. Стремительный поток золота наводнял страну. Инфляция при этом была неизбежна, а это означало рост цен буквально на все. С самого начала было совершенно ясно, что курс акций будет расти сам по себе и что никаких манипуляций для этого будет не нужно. Именно поэтому здесь был нужен намного меньший объем предварительной работы, чем в других случаях. К тому же военный бум оказался не только более естественным по своим истокам, но и небывало выгодным для публики в целом. Иными словами, в 1915 году выигрыши от роста котировок были распределены среди участников намного равномерней, чем при любом другом буме за всю историю биржи. То, что публика не сумела обратить все свои бумажные прибыли в звонкое золото и что она не сумела надолго удержать эти деньги в своих руках, это уж совсем другое и, надо сказать, очень обычное дело. Нигде и никогда история не повторяется столь часто и столь однообразно, как на Уолл-стрит. Когда читаешь хроники многочисленных бумов и паник, больше всего поражает сходство между тогдашними и сегодняшними спекулянтами и спекулятивными операциями. Игра остается столь же неизменной, как и сама природа человека.

В 1916 году я продолжал расти вместе с рынком. Я играл по-бычьей, как и все остальные, но, разумеется, я был настороже. Я знал, как и любой другой, что все это должно когда-нибудь кончиться, и я искал предупредительные сигналы. Поскольку для меня все акции и компании равны, я вел почти что круговое наблюдение. Я никогда не был, да и не считал ни полезным, ни разумным быть приверженцем какой-либо из рыночных партий. Пусть рынок быков помог мне нарастить свой банковский счет либо рынок медведей оказался чрезвычайно щедр ко мне, но, как только я вижу сигнал отхода, я отхожу, не медля ни секунды. Это война всех против каждого, и здесь нет ни устойчивых союзов, ни достойной верности. От мужчины здесь требуется только одно - всегда быть правым. Нужно помнить еще и о том, что никакие блистательные триумфы не завершают вечное бурление рынка. Да и любые смены направлений никогда не бывают окончательными. Нередко бывает, да и должно быть так, что рынок перестает быть рынком быков задолго до того, как начинается общее падение цен. Долгожданные сигналы опасности предстали

предо мной следующим образом: я заметил, что курсы акций, долгое время являвшихся лидерами рынка, начали один за другим откатываться на несколько пунктов и - впервые за много месяцев - после этого они не возвращались к прежним значениям. Было очевидно, что их взлет закончен, а значит, я должен был изменить тактику торговли.

Это было достаточно просто. На рынке быков цены, понятное дело, решительно и определенно растут. И если динамика курса какого-либо выпуска акций не подчиняется общей тенденции, следует предположить, что с этими акциями что-то не в порядке. Этого достаточно, чтобы опытный биржевик почувствовал: что-то не так. Он не должен ждать, что телеграфная лента все ему растолкует - что, как и почему. Его дело слушать ее приказ: «Сматывай удочки!», а не ждать нотариально заверенного предписания.

Итак, я заметил, что акции, длительное время бывшие лидерами небывалого подъема, перестали расти. Откатившись на шесть или семь пунктов, они замерли. Но пока что произошла только смена знаменосцев и весь остальной рынок продолжал движение вперед и вверх. Поскольку при этом ничего плохого с самими компаниями не случилось, причины остановки нужно было искать в чем-то другом. До этого момента остановившиеся акции месяцами шли вместе с волной прилива. Когда они выпали из этого движения, притом что прилив бычьей энергии все еще продолжался, следовало заключить, что для этих конкретных акций подъем окончен. Но остальные продолжали расти.

При этом не было никакого смысла в том, чтобы выходить из игры, поскольку обратные течения пока что отсутствовали. У меня не было медвежьего настроения по отношению к рынку в целом, потому что лента ничего такого мне не говорила. Рынок быков еще не был окончен, хотя конец его уже чувствовался. В ожидании этого еще можно было делать бычьи деньги. Поэтому я просто занял медвежью позицию по акциям, которые перестали расти, а поскольку большая часть рынка еще поднималась, я одновременно покупал и продавал.

Тех лидеров, которые выпали из общего подъема, я продал. По каждому из этих выпусков я выставил на продажу короткие линии по пять тысяч акций и одновременно продолжал ставить на рост новых лидеров. Акции, которые я продавал, были почти без движения, но остальные продолжали расти. Когда и они остановились, я их также продал - по пять тысяч акций каждого выпуска. К этому времени я был уже настроен скорее по-медвежьи, чем по-бычьи, поскольку стало очевидным, что в ближайшем будущем большие деньги будет приносить падение котировок. Для меня рынок медведей фактически начался еще тогда, когда рынок быков еще не завершил свой забег, но я знал, что время для медвежьего буйства еще не настало. Нет резона быть большим роялистом, чем сам король, особенно когда время еще не пришло. Лента просто сообщала, что передовые дозоры армии медведей крутятся поблизости. Нужно быть наготове.

Я продолжал покупать и продавать, и примерно через месяц у меня были выставлены на продажу без покрытия шестьдесят тысяч акций - по пять тысяч акций двенадцати компаний, которые до этого были фаворитами рынка и возглавляли грандиозный взлет котировок. Это было не очень много, но ведь и рынок медведей пока что отсутствовал. Наконец, пришел день, когда рынок жутко ослабел, и цены всех акций начали падать. Когда каждый из двенадцати выпусков, которые я продавал, показал мне прибыль в четыре пункта, я убедился, что я опять был прав и в полном порядке. Лента утверждала, что теперь можно без опаски играть по-медвежьи, и я немедленно удвоил объем продаж. У меня была позиция. Я продавал акции на рынке, который еще не был по-настоящему рынком медведей. У меня не было нужды торопить события. Я знал, что все будет по-

моему, и мог позволить себе выжидать. После того как я удвоил выставленные на продажу линии акций, я долгое время оставался пассивным. Примерно через семь недель после этого случилась знаменитая «утечка» информации, и акции начали падать. Говорили, что из Вашингтона просочилось известие о том, что президент Вильсон готовит послание, которое принесет Европе долгожданный мир. Все было очень логично. Мировая война начала и поддерживала бум, а новость о мире была сигналом для армии медведей. Когда одного из самых умных биржевиков обвинили в том, что он нажился на утечке информации, он возразил, что новости здесь ни при чем, а просто он понял, что рынок быков перезрел. Лично я удвоил линию на понижение еще за семь недель до этого.

Когда все котировки начали падать, я, естественно, покрыл продажи. Это было единственно возможное решение. Когда происходит нечто, чего ты не ожидал и на что не рассчитывал, следует использовать возможности, любезно предлагаемые судьбой. Когда случается такой обвал и у тебя большой рынок, который можно перевернуть, самое время обратить бумажную прибыль в живые деньги. Даже на рынке медведей невозможно бывает покрыть сто двадцать тысяч акций без того, чтобы не вздуть цены для самого себя. Следует дожидаться такого рынка, на котором можно купить акции для покрытия, не жертвуя накопленной бумажной прибылью.

Хотел бы отметить, что я не рассчитывал на то, что рынок обрушится именно в это время и именно по этой причине. Но тридцатилетний опыт торговли научил меня тому, что такого рода события обычно происходят по линии наименьшего сопротивления, в соответствии с которой я и строю свою позицию на рынке. Кроме того, нужно помнить и следующее: никогда не следует продавать по высшей цене. Это неразумно. Продавать нужно после отката, если за ним не следует очередное оживление.

В 1916 году я был до конца с рынком быков, а когда его сменил рынок медведей, я опять был с ним, и я сделал чистых три миллиона долларов. Рыночные движения не требуют верности и постоянства. Нужно просто всегда быть на верной стороне.

В ту зиму я, как обычно, уехал отдыхать на юг, на Палм-Бич, потому что безумно люблю рыбачить в море. У меня были на продаже линии акций и пшеницы, и обе показывали недурную прибыль. Меня ничто не заботило, и я отлично проводил время. Ну, разумеется, это была не Европа, которая одна давала мне полный отрыв от рынков. В Адирондаксе, к примеру, я имел прямую телеграфную связь с моими брокерами.

Бывая на Палм-Бич, я обычно регулярно навещаю отделение моей брокерской конторы. Я заметил, что хлопок, которым я тогда не занимался, сильно растет. Примерно в то время, в 1917 году, много говорили об усилиях президента Вильсона достичь мира. Мои знакомые на Палм-Бич постоянно получали официальные и частные известия из Вашингтона. И я однажды понял, что изменения рынка отражают веру в успех политики мистера Вильсона. Но если мир уже близок, то цены акций и пшеницы должны пойти вниз, а хлопка - вверх. В смысле акций и пшеницы у меня уже все было в порядке, но с хлопком я пока что ничего не делал.

В тот день в два двадцать у меня еще не было ни пушинки хлопка, а в два двадцать пять моя внезапная вера в близкий мир заставила меня купить для начала пятнадцать тысяч кип хлопка. Я намеревался следовать старой тактике торговли, о которой я уже говорил, и постепенно набирать полную линию.

В тот же самый день уже после закрытия рынка мы получили известие о том, что США вступают в войну на стороне союзников. Что же было делать? Только ждать до утра, когда откроется рынок. Помнится, в тот вечер в баре у Гридли один из крупнейших промышленников страны предлагал продать любое количество акций «Юнайтед стейтс

стил» по цене на пять пунктов меньше цены закрытия.

Там в пределах слышимости было несколько миллионеров из Питтсбурга. И никто не откликнулся! Все знали, что наутро предстоит чудовищный перелом в динамике цен. И на следующее утро, просто как делать нечего, все рынки пришли в полнейший хаос. Некоторые акции при открытии оказались на восемь пунктов ниже, чем при закрытии предыдущим вечером. Для меня это была Богом посланная возможность с прибылью покрыть все мои продажи без покрытия. Я уже говорил, что на рынке медведей всегда есть смысл в том, чтобы покрывать продажи без покрытия при внезапной и полной деморализации рынка. Если ты ворочаешь внушительной линией акций, это единственная возможность быстро и без заметных потерь обратить бумажную прибыль в живые деньги. У меня, к примеру, шли без покрытия только одной «Юнайтед стейтс стил» пятьдесят тысяч акций. Были, разумеется, и другие акции в той же позиции. И когда я увидел подходящий рынок, я тут же покрыл все, что можно было. Прибыль составила полтора миллиона долларов. Такими возможностями не бросаются!

В предыдущий вечер за полчаса до закрытия рынка я купил пятнадцать тысяч кип хлопка, и теперь этот хлопок уже при открытии потерял пять пунктов. Ну и обвал! За ночь я потерял триста семьдесят пять тысяч долларов. С акциями и пшеницей единственно разумным поведением было покрыть сделки, но с хлопком у меня такой уверенности не было. Нужно было учесть много всяких вещей, и, хотя обычно я принимаю на себя потери в тот же миг, когда понимаю, что попал не туда, в то утро мне очень не хотелось так поступать с хлопком. Потом я сообразил, что приехал на юг удить рыбу, а не морочить себе голову курсом хлопка и при этом я получил такую дивную прибыль на акциях и пшенице, поэтому я решил смириться и закрыть операцию с хлопком. Я прикинул, что моя прибыль составит не полтора миллиона, а всего лишь чуть более миллиона долларов. Что ж, это всего лишь бухгалтерия, как обычно отвечают учредители компаний, когда им задают слишком много вопросов.

Если бы я не купил этот хлопок прямо перед закрытием рынка, я бы сэкономил четыреста тысяч долларов. Легко представить, сколько можно потерять на довольно умеренной сделке. Моя основная позиция была безупречно верна, и я крепко выиграл в результате того, что события пошли совсем не в том направлении, на какое я рассчитывал, занимая такую позицию по акциям и пшенице. И пожалуйста, заметьте себе, как выгодно двигаться по линии наименьшего сопротивления. Цены пошли, как я и ожидал, хотя случилось нечто противоположное тому, на что я рассчитывал: вместо заключения мира в Европе моя страна вступила в войну. Если бы все случилось, как я рассчитывал, я был бы на сто процентов прав по всем трем направлениям. Ведь при заключении мира акции и пшеница все равно пошли бы вниз, а хлопок пошел бы вверх. И тогда я имел бы прибыль по всем трем направлениям. Мир или война, неважно, но я занял верную позицию по акциям и по пшенице, и только поэтому даже неожиданное событие помогло. В отношении хлопка моя игра базировалась на возможных внерыночных факторах. Я понадеялся, что переговоры Вильсона о мире окажутся успешными. Но из-за позиции руководства германской армии эта моя ставка оказалась проигрышной.

Когда в начале 1917 года я вернулся в Нью-Йорк, я расплатился со всеми долгами - более миллиона долларов. Это было удивительно приятным переживанием - погасить все долги. Я мог бы это сделать и за несколько месяцев до того, но не сделал по очень простой причине. Я чувствовал, что у меня есть долг не только перед кредиторами, но и перед самим собой, и этот долг заключался в том, чтобы использовать до конца все сказочные возможности, которые открывал рынок в 1915 и 1916 годах. Я знал, что так смогу заработать намного больше, и поэтому меня не угнетало сознание того, что они еще

несколько месяцев не получают назад своих денег, на которые большинство из них давно перестало рассчитывать. Я не хотел выплачивать долг по частям или расплачиваться со всеми по очереди. И пока рынок делал для меня все, что можно, я предпочел вести игру с максимальным размахом.

Я намеревался вернуть долг с процентами, но все те кредиторы, которые подписали со мной соглашение об отказе от претензий, отказались от получения процентов. Последним я расплатился с мужланом, которому я был должен восемьсот долларов и который когда-то сделал мою жизнь невыносимой и почти убил мою способность торговать. Я заставил его ждать до тех пор, пока до него не дошли слухи, что я расплатился со всеми. Вот тогда и он получил свои деньги. Я хотел преподать ему урок, что в другой раз, когда кто-нибудь задолжает ему несколько сотен, нужно держаться разумнее и скромнее.

Вот так я вернулся на биржу.

Полностью расплатившись с долгами, я довольно большие деньги обратил в ренту. Я пришел к выводу, что больше не хочу попадать в ситуацию, когда буквально не на что жить и не на что торговать. А женившись, я купил ренту и для жены. И когда у нас родился сын, я купил ренту и на его имя.

Я сделал так не только из страха, что рынок может опять все у меня отнять. Я понимал еще и то, что мужчина способен растратить все, до чего сможет дотянуться. А так я обезопасил свою жену и сына от собственных слабостей.

Я знал многих мужчин, которые принимали те же предосторожности, но потом, попав в неприятности, умели уговорить своих жен доверить им свои деньги. Но я все устроил так, что, независимо от того, чего бы захотел я сам или моя жена, эти деньги оставались вне досягаемости. Ни один из нас не может до них добраться. Что бы ни происходило на рынке и со мной и как бы жена меня ни любила, но здесь все перекрыто. Я решил, что уж здесь я не допущу никаких случайностей!

Глава 15

Для спекулянтов очень важен риск непредвиденных, я бы даже сказал - непредвидимых событий. Даже самый предусмотрительный человек вынужден иногда рисковать - если, конечно, он не хочет на всю жизнь остаться мелким спекулянтом. Обычные деловые риски не более опасны, чем те, которые ожидают человека, вышедшего из дома на улицу или отправившегося в поездку по железной дороге. Когда я теряю деньги из-за событий, которых никто не мог предвидеть, во мне это порождает не большую жажду возмездия, чем когда я нехотая попадаю под сильный дождь. Наша жизнь от колыбели до могилы есть игра, и меня не оскорбляют события, для предвидения которых нужно обладать тайновидением. Но мне приходилось сталкиваться и с такими ситуациями, когда я был прав и играл ответственно, но оставался без прибыли из-за жульничества или нечестности других.

Быстро соображающий или предусмотрительный деловой человек может защитить себя от разнообразных мошеннических приемов, используемых жуликами, трусами и шайками негодяев. Но мне приходилось сталкиваться с явной нечестностью только один или два раза в игорных домах моей юности, потому что даже для таких заведений честность - это лучшая политика; даже там настоящие деньги идут к тому, кто играет по правилам, а не к тем, кто готов сбежать, не расплатившись. Я всегда избегал играть там, где необходимо держать ухо востро, чтобы тебя не обвели вокруг пальца. Но приличный человек оказывается беззащитным, когда проигравший начинает скулить и жалобно просит

простить ему проигрыш. Я мог бы вспомнить десяток случаев, когда я пострадал из-за веры в святость обещания или джентльменского соглашения. Но к чему это?

Сочинители романов, проповедники и женщины обожают указывать на биржу как на заповедник азартной и безумной игры всех против каждого. Образ крайне драматичный, но совершенно неверный. Я никогда не считал, что участвую в борьбе или состязании. Мне никогда не приходилось сталкиваться в противоборстве с отдельными людьми или спекулятивными кликами. Просто у каждого свое мнение, то есть свое понимание базовых условий рынка. То, что сочинители театральных пьес называют деловыми схватками, не является борьбой между людьми. Это просто сопоставление разных оценок деловой ситуации. Я пытаюсь исходить из фактов, и только из фактов, и я направляю свои действия в соответствии с пониманием ситуации. Именно это советовал Бернард М. Барух всем стремящимся разбогатеть. Иногда мне не удается увидеть все факты достаточно ясно или своевременно, а порой меня подводит логика, и я делаю неверные выводы. В любом случае я в результате проигрываю. Я оказываюсь неправым. А за отсутствие правоты всегда приходится платить.

Ни один разумный человек не откажется платить за собственные ошибки. В случае ошибок не бывает снисходительных кредиторов, не бывает никаких исключений из правил. Но я не согласен проигрывать, когда я прав. При этом я не имею в виду те операции, в которых я проиграл из-за неожиданного изменения определенных правил. Я говорю о тех видах спекулятивных рисков, которые время от времени напоминают тебе, что прибыль гарантирована, только когда деньги уже положены в банк на твой счет.

После того как в Европе разразилась большая война, начался объяснимый рост цен на сырье. Это было таким же неизбежным следствием войны, как и инфляция. Чем дольше длилась война, тем дальше продвигались эти процессы. В 1915 году я усиленно трудился ради возвращения в большую биржевую торговлю. Цены на акции росли, и я был обязан воспользоваться этой ситуацией. На рынке акций я провел самую легкую, быструю и безопасную большую операцию, и мне сопутствовала удача.

К июлю 1917 года я не только расплатился по всем долгам, но и мог располагать довольно приличными средствами. Это значило, что теперь у меня были время, деньги и настроение играть не только на рынке акций, но и на товарных биржах. Многие годы я прилежно изучал все рынки. Рост цен на сырье относительно довоенного уровня составлял от ста до четырехсот процентов. Единственным исключением был рынок кофе, что довольно легко объяснить. Начало войны означало закрытие европейских рынков, и громадные партии кофе были направлены к нам, на самый большой рынок мира. Результатом стали избыточные запасы кофейных зерен, и это не позволяло ценам расти. Когда я в первый раз прикинул спекулятивный потенциал кофе, он шел по ценам ниже довоенных. Не менее понятным, чем причины такого аномального положения, было и то, что активные и все более эффективные операции немецких и австрийских подводных лодок должны привести к заметному сокращению судов, которые можно использовать для коммерческих перевозок. А это должно привести к сокращению импорта кофе. Если подвоз сократится, а потребление останется неизменным, запасы со временем рассосутся, а когда это произойдет, то цена на кофе поступит так же, как и все остальные цены, то есть начнет расти.

Чтобы понять эту ситуацию, не нужно было быть Шерлоком Холмсом. Не могу объяснить, почему все остальные не занимались скупкой кофе. Когда я решил, что есть смысл этим заняться, я даже не рассматривал это как спекуляцию. Скорее это было вложение средств, инвестирование. Я знал, что деньги оно принесет не скоро, но я также

был уверен, что оно принесет хорошую прибыль. Именно поэтому вся эта операция представляла собой консервативное вложение денег, то есть скорее что-то вроде банковской операции, чем ход в азартной игре.

Я начал закупать кофе зимой 1917 года. И купил я его довольно много. Но рынок на это никак не отреагировал. Он как был, так и остался совершенно пассивным, а цена, вопреки моим ожиданиям, оставалась неизменной. В результате я в течение девяти месяцев оказался нагруженным всем этим кофе, и, когда срок контрактов истек, я избавился от всех опционов. Эта операция принесла мне очень большие убытки, но все-таки я был уверен, что верно понимаю суть рыночной ситуации. Я явно ошибся в выборе времени, но сохранил уверенность, что цена кофе должна будет вырасти, как и цены на все остальное, так что, как только я избавился от опционов на кофе, я опять приступил к закупкам. В этот раз я купил кофе втрое больше, чем в первый раз. И разумеется, на этот раз я покупал отсроченные опционы, с как можно более отдаленным сроком исполнения.

На этот раз я попал точнее. Как только я начал собирать свою утроенную линию, рынок пошел вверх. Все как будто внезапно поняли, что должно случиться на рынке кофе.

Складывалось впечатление, что на сей раз мои вложения принесут чертовски привлекательный процент.

Контракты я покупал у производителей жареного кофе, преимущественно с немецкими именами и того же происхождения, а они закупали кофе в Бразилии и рассчитывали, что им удастся ввезти его в нашу страну. Но судов для перевозки этого кофе не было, и они попали в очень затруднительное положение: у них были завалы кофе там, а здесь им нечем было со мной рассчитываться.

И не нужно забывать, что в первый раз я стал скупать кофе, когда его цена была еще практически на довоенном уровне, а затем я почти год держал опционы и понес значительные убытки. Ошибки стоят денег. Правда приносит деньги. В этот раз я попал в самую точку: у меня было много кофе и я мог законно рассчитывать на громадный куш. Достаточно было цене немного вырасти, и я уже был бы с приличной прибылью, но на мне было несколько сот тысяч мешков. Я не очень люблю называть цифры, когда рассказываю о своих операциях, чтобы не подумали, что я хвастаю. В общем-то, я торговал, сообразуясь с собственными средствами, и всегда оставлял запас на всякий случай. В этом случае я также был достаточно осторожен. На покупку этих кофейных опционов я пошел так легко только потому, что вообще не мог себе представить, как на этой сделке можно проиграть. Условия были в мою пользу. Мне пришлось целый год выжидать, но сейчас я ожидал вознаграждения и за выдержку, и за догадливость. Прибыль была уже просто на подходе. Никакой хитрости тут не требовалось. Достаточно было не хлопать ушами.

Миллионы быстрой и надежной прибыли! Но я их так и не получил. И дело оказалось не в том, что я споткнулся на внезапном изменении условий. И рынок не развернулся в другую сторону. И потоки импортного кофе не хлынули в наши порты. Что же случилось?

Невообразимое! О таком я никогда и не слышал, а значит, мне и в голову не могло прийти защищаться с этой стороны. К длинному списку спекулятивных рисков, о которых следует постоянно помнить, я добавил еще один пункт. Оказалось, что мужики, которые продавали мне кофе, зная, что запасов у них нет, и пытаясь вывернуться из ситуации, в которую продали сами себя, изобрели новый способ уйти от выполнения обязательств. Они бросились за помощью в Вашингтон - и получили ее!

Некоторые еще помнят, что правительство постоянно разрабатывало планы борьбы со спекуляцией предметами первой необходимости. Как все эти планы работали, тоже известно. Так вот, эти кофейные филантропы объявились в Комитете по контролю цен

при Совете по оборонной промышленности и произнесли патриотическую речь в защиту американцев, пьющих кофе за завтраком. Кажется, это было на официальном заседании Комитета. Они заявили, что профессиональный и убежденный спекулянт, некто Ларри Ливингстон, подмял под себя, или почти подмял, запасы кофе в стране. Если не сорвать его спекулянтские планы, он воспользуется к своей выгоде условиями военного времени, и американскому народу придется платить бешеные цены за свой утренний кофе. Эти патриоты, продававшие мне целые транспорты кофе, не могли смириться с мыслью, что из-за нехватки грузовых судов более чем ста миллионам американцев придется платить дань бессовестным спекулянтам. Они представляют торговлю кофе, а не азартную игру на поставках, и они горят желанием помочь правительству в его борьбе против алчных спекулянтов.

Теперь я испытываю просто ужас перед теми, кто скулит и плачется, проиграв. Я не хочу сказать, что Комитет по ценам был занят бесполезной и глупой работой и что не нужно было бороться со спекуляциями и расточительностью. Но при этом считаю долгом заметить, что Комитет не вник по-настоящему в проблемы рынка кофе. Они установили границу повышения цен на кофе и установили срок для закрытия всех заключенных контрактов по кофе. Это решение означало, что кофейная биржа прекращает деятельность. Мне оставалось только продать свои контракты, что я и сделал.

Миллионная прибыль, которую я уже считал своей, растаяла в воздухе. Я, как и все честные граждане, не одобряю тех, кто спекулирует предметами первой необходимости, но, когда Комитет по ценам принимал свое решение относительно кофе, цены всех остальных товаров составляли от двухсот пятидесяти до четырехсот процентов от довоенных цен, а цена на сырые кофейные зерна была фактически ниже, чем в предвоенные годы. Рост цены был неизбежен, и не из-за бессовестных спекулянтов, а из-за тающих запасов, причиной чего было сокращение импорта, а это было вызвано исключительно сокращением мирового тоннажа торгового флота, который страдал от нападений германских подлодок. Комитет во всем этом не стал разбираться.

Закрытие кофейной биржи было неразумным решением. Если бы Комитет по ценам не вмешался, цены, по уже отмеченным выше причинам, конечно, выросли бы, но это не имело бы никакого отношения к монополизации рынка кофе. Но возросшие цены, а им вовсе не обязательно было делаться чрезмерными, служили бы стимулом для увеличения импортных поставок. Мистер Бернард М. Барух говорил, что при установлении предельных цен Совет по оборонной промышленности должен учитывать этот фактор - стимулирование поставок и производства, и по этой причине некоторые жалобы на чрезмерную величину предельных цен были несправедливыми и необоснованными. Когда позднее кофейная биржа возобновила свою деятельность, кофе шел по двадцать три цента. Американскому народу пришлось платить эту цену из-за недостаточности импорта, а импорт был недостаточен потому, что предыдущая цена по совету филантропических кофейщиков была чрезмерно занижена и не позволяла платить высокие ставки за океанские перевозки, а в результате не стимулировала импорт.

Я всегда считал эту свою операцию с кофе наиболее законной из всех моих сделок на товарных биржах. Я, в общем-то, даже видел в ней скорее не спекуляцию, а помещение средств. Я занимался этой операцией более года. Если здесь и возник элемент игры, то только из-за происков патриотических кофейщиков, имевших немецкие имена и немецкие корни. У них был кофе в Бразилии, и они продали мне кофе в Нью-Йорке. Комитет по ценам установил предельную цену для единственного товара, который не подорожал в ходе войны. Они защитили публику от еще не начавшейся спекуляции, но не могли ее защитить от неизбежного роста цен на кофе. Даже когда цена зеленых зерен была

примерно девять центов за фунт, жареный кофе начал дорожать, как и все остальное. Выиграли только кофейщики, которые его жарили. Если бы цена на зеленый кофе выросла всего на два или три цента за фунт, я нажил бы миллионы. Но публике это обошлось бы дешевле, чем последовавший за закрытием кофейной биржи рост цен.

В спекуляции говорить о прошлом - гиблое дело. Такие разговоры никуда не ведут. Но эта операция с кофе имеет определенную образовательную ценность. Вначале все выглядело очень привлекательно. Рост был настолько надежным, настолько логичным, что, по моим расчетам, мне было просто не отвертеться от нескольких миллионов долларов. Увы, я отвертелся.

Я помню еще два случая, когда я пострадал от действий биржевого комитета, который без предупреждения изменил правила ведения торгов. Но в тех двух случаях моя позиция, хотя и была технически грамотна, не обладала такой коммерческой несомненностью, как операция с кофе. Осуществляя спекулятивные операции, никогда и ни в чем нельзя быть уверенным до конца. Именно этот опыт подвиг меня в списке спекулятивных рисков добавить к непредвиденному непредвидимое.

После этого эпизода с кофе мне настолько везло с другими видами сырья и с акциями, что обо мне начали распространять дурацкие слухи. Профессионалы с Уолл-стрит и газетчики приобрели привычку ставить в вину мне и приписываемым мне наездам все неизбежные падения цен. Временами мою игру на понижение объявляли непатриотичной - даже если я в этой игре вовсе не участвовал. Мне кажется, что размах и эффективность моих операций раздули только потому, что публика жаждет получить разумное объяснение каждого движения цен, и вот газеты сделали меня демоном рынка.

Я уже тысячу раз отмечал, что никакими манипуляциями нельзя обрушить цены акций и удержать их там. И в этом нет ничего загадочного. Причину легко поймет каждый, кто даст себе труд полминуты об этом поразмышлять. Вообразите себе, что крупный спекулянт совершил наезд на акции, то есть опустил их цену ниже их действительной стоимости. Что непременно должно за этим последовать? Против этого спекулянта немедленно начнут работать ин-сайдеры, скупающие собственные акции. Те, кто знает, чего на деле стоят акции, обязательно станут их скупать по выгодной цене. Если же инсайдеры не способны скупать собственные акции, значит, общие условия таковы, что они не могут свободно распоряжаться собственными ресурсами, но ведь такие условия невозможны на рынке быков. Когда люди говорят о наездах на рынок, они неявно предполагают, что такие наезды есть нечто неоправданное, почти преступное. Но ведь продажа акций в расчете на понижение, по цене ниже их действительной стоимости, - это очень опасное дело. Хорошо бы не забывать, что, если после наезда курс акций не начинает расти, значит, компания не осуществляет скупку собственных акций, а значит, наезд не приходится считать неоправданным. Если же наезд на акции был действительно неоправданным, тогда цены не остаются на нижнем уровне. Я должен определенно заявить, что в девяносто девяти случаях из ста так называемые наезды представляют собой совершенно оправданное падение цен, иногда ускоренное действиями опытного биржевика. Но сколь бы большими средствами он ни располагал, он не может произвольно вызвать такое падение цен.

Теорию, что большая часть неожиданных или особенно резких падений цен является результатом игры на понижение, изобрели, скорее всего, для облегчения жизни тем спекулянтам, которые на самом деле в рынке ничего не понимают и играют как слепые, а потому предпочитают не думать самостоятельно, а верить всякому вздору. Ссылка на наезд, которой неудачливых спекулянтов так часто утешают их брокеры и финансовые

советчики, представляет собой просто перевернутый совет. Разница вот в чем: медвежья наводка - это отчетливый и ясный совет продавать без покрытия. А перевернутый совет, то есть объяснение, которое ничего не объясняет, служит одной цели - удержать человека от разумной продажи без покрытия. Если курс начинает резко падать, то совершенно естественное дело продавать эти акции. Для этого есть надежная причина, - ты ее не знаешь, но можешь на нее положиться, а потому такие акции следует продавать. Но если акции падают в результате наезда крупного биржевика, лучше такие акции не продавать, потому что, когда он завершит свою операцию, цена обязательно полезет вверх. Перевернутый совет!

Глава 16

Советы! До чего же людям нужны советы! Причем не только получать, но и давать. Здесь переплетены алчность и тщеславие. Порой бывает очень занятно наблюдать за тем, как вполне интеллигентные люди охотятся за советами. А тому, кто дает ценные советы, можно не беспокоиться об их качестве, потому что жаждущим нужны любые советы, не обязательно надежные и разумные. Если он принесет удачу, прекрасно! Если нет, может быть, следующий совет окажется более удачным. Я думаю о среднем клиенте среднего комиссионного дома, на которого и направлена лавина слухов, сплетен, «внутренней» информации и советов. Есть особого рода манипуляторы, продвигающие компании на рынках, которые верят только в советы, и ни во что иное. Для них поток советов является лучшей в мире смазкой самого увлекательного и жизненно важного общественного механизма. И те, кто раздает советы, и те, кто их получает, включены в цепь распространения информации и постоянного ширококвещательного рекламирования. Усердный труд такого энтузиаста-манипулятора подогревается иллюзией, что всем в мире можно управлять с помощью советов, если, разумеется, их правильно преподносить. К своему делу он относится как настоящий художник.

Ежедневно я выслушиваю сотни советов от всевозможных людей. Я расскажу историю с компанией «Олово Борнео». Акции компании были выброшены на рынок в самый разгар бума. Группа учредителей послушалась совета очень умного банкира и решила не обращаться к услугам синдиката, профессионально осуществляющего размещение новых акций, а сама выпустить акции новой компании на рынок. Это был хороший совет. Но учредители в силу отсутствия опыта сделали всего одну ошибку. У них не было точного представления о том, на что способен рынок акций в период сумасшедшего бума, но при этом им не хватало разумного и либерального доверия к самому рынку. Все они были согласны в том, что для размещения акций на рынке нужно установить разумную цену, но они выбрали такую цену, что она отпугнула участников торгов.

В соответствии с правилами учредители должны были придерживаться назначенной ими же цены, но на диком рынке быков их свинская жадность обернулась своего рода умеренностью. Публика покупала все, на что удавалось обратить ее внимание. Солидное вложение средств никого не интересовало. Всем нужны были легкие деньги, гарантированный выигрыш. Благодаря массовому экспорту военного снаряжения деньги лились в страну рекой. Мне рассказывали, что прежде, чем была зарегистрирована первая сделка с акциями «Олова Борнео», учредители умудрились трижды поменять начальную цену акций.

Меня пригласили принять участие в сбыте этих акций, но, присмотревшись к ситуации, я отказался от предложения, потому что, если уж приходится осуществлять какие-либо

маневры на рынке, я предпочитаю действовать самостоятельно и в одиночку. Я всегда использую собственную информацию и собственную тактику торговли. Когда акции «Олова Борнео» появились-таки на рынке, я, зная о ресурсах и планах учредителей, а также о возможностях рынка, купил десять тысяч этих акций в первый же час. Их дебют на рынке был весьма успешен. Учредители даже решили, что спрос настолько силен, что было бы глупостью сразу расстаться со всеми акциями. Они примерно в одно время выяснили, что я купил десять тысяч их акций и что они, скорее всего, смогут сбывать все акции далее при цене на двадцать пять или тридцать пунктов выше начальной. Поэтому они решили, что моя прибыль на этих десяти тысячах акций будет слишком жирным вычетом из тех миллионов, которые они считали уже как бы полученными. И тогда они затормозили работу по росту курса, чтобы вытряхнуть меня из игры. Я на это никак не среагировал. Тут они решили плюнуть на меня с моими акциями, потому что боялись упустить рынок, и начали взвинчивать цену, стараясь при этом выпускать из рук как можно меньше акций.

Видя бешеный рост других акций, они к этому моменту начали считать свою прибыль уже в миллиардах. Когда курс акций «Олова Борнео» поднялся до 120, я продал свои десять тысяч. Это приостановило рост курса. При следующем большом подъеме рынка они опять попытались создать активный рынок для своих акций и часть акций сбросили, но такая торговля показалась им слишком накладной. Наконец они догнали цену до 150. Но на этом цветение рынка быков окончилось навсегда, так что учредителям пришлось сбрасывать акции по мере падения котировок. Покупали их чудаки, которым нравится думать, что если акции когда-то шли по 150, то 130 - это уже дешево, а 120 - крайне выгодно. К тому же они скачивали информацию, во-первых, брокерам торгового зала биржи, которые могут помочь во временном разогреве рынка, а во-вторых, комиссионным домам. Любая мелочь может помочь, и учредители жали на все доступные рычаги. Одна только была проблема - время рынка быков прошло. Публика бросилась теперь на другую наживку. Но учредители «Олова Борнео» не могли или не хотели этого видеть.

В то время я отдыхал с женой на Палм-Бич. Однажды я выиграл немного у Гридди и, вернувшись домой, подарил миссис Ливингстон пятисотдолларовую банкноту. По забавному совпадению она тем же вечером на обеде встретила с мистером Визенштейном, президентом компании «Олово Борнео», который и управлял размещением акций. Уже какое-то время спустя мы узнали, что этот Визенштейн постарался устроить так, чтобы за обедом сидеть рядом с миссис Ливингстон. Во время обеда он был с ней исключительно любезен и старался развлекать ее изо всех сил. Под конец вечера он очень доверительно сообщил ей:

- Миссис Ливингстон, я собираюсь сделать нечто такое, чего никогда прежде не делал. И мне это доставляет большое удовольствие, потому что вы, как никто другой, способны понять значение моего поступка.

Тут он умолк и озабоченно поглядел в лицо миссис Ливингстон, чтобы убедиться в том, что ей можно доверить важное известие. Она мгновенно поняла свою роль и с готовностью кивнула в ответ.

- Да, миссис Ливингстон, большим удовольствием для меня было знакомство с вами и с вашим супругом, а поскольку я хотел бы и дальше сохранить ваше расположение, я готов продемонстрировать, что моя симпатия выражается не только словами. Я уверен, что нет нужды предупреждать вас, - то, что я скажу, не подлежит разглашению. Это строго конфиденциальная информация! - И тут он перешел на шепот: - Если сейчас купить акции «Олова Борнео», можно заработать громадные деньги.

- Вы в самом деле так думаете? - спросила она.

- Прямо перед выходом из гостиницы, - шепотом

продолжал он, - я получил несколько телеграмм, содержание которых станет известно публике не раньше чем через несколько дней. Лично я намерен вложить в эти акции все свои свободные деньги. Если вы купите их завтра при открытии биржи, они вам достанутся по той же цене, что и мне. Верьте моему слову, эти акции далеко пойдут. Я вам одной только об этом рассказываю. Остальные ничего не знают!

Она поблагодарила его и прибавила, что ничего не смыслит в спекуляции акциями. Тут он заверил ее, что ей и знать ничего не нужно, кроме того, что он сейчас доверил. А чтобы убедиться, что она все поняла правильно, он повторил:

- Вам нужно только купить акции «Олова Борнео», сколько пожелаете. Вот вам мое слово, что если вы так и сделаете, то не потеряете ни цента. Я ни разу в жизни не давал советов женщине, да и мужчине, кстати говоря, о покупке чего бы то ни было. Но сегодня я настолько уверен, что эти акции пройдут отметку двести и пойдут дальше, что мне захотелось, чтобы вы на этом заработали. Вы понимаете, мне просто не хватает денег, чтобы скупить все акции самому, так уж лучше вы выиграете на их росте, чем какой-то чужак! Я вам все это сказал, потому что знаю, что вы ни с кем об этом говорить не будете. Поверьте моему слову, миссис Ливингстон, и купите «Олово Борнео»!

Проговорил он все это с выражением полнейшей искренности и произвел на мою жену столь сильное впечатление, что она сразу решила, что это будет отличным вложением тех пятисот долларов, которые она получила от меня в тот день. Эти деньги свалились на меня как с неба, и я их просто подарил ей. Иными словами, если бы не повезло и деньги пропали, ей было бы их не жаль. Но он ведь заверил, что она непременно выиграет. Как было бы чудесно самой сделать деньги на бирже, а уж потом показать мне, как она ловко умеет и такие дела устраивать.

Ну, и на следующее утро она еще до открытия биржи зашла в контору Хардинга и попросила управляющего:

- Мистер Хейли, я хочу купить акции, но не на мой обычный счет, чтобы муж ничего не знал, пока я не получу выигрыш. Вы могли бы это для меня устроить?

Хейли, разумеется, разулыбался и ответил:

- Разумеется, мэм. Мы откроем для вас особый счет. А какие акции вы хотите купить и сколько?

Она передала ему пятьсот долларов и сказала:

- Понимаете, я бы хотела рискнуть только этой суммой. Если дело провалится, я бы не хотела платить еще сверх этого, и, пожалуйста, мистер Ливингстон не должен об этом даже догадываться. Купите для меня сразу после открытия на все эти деньги акции «Олова Борнео».

Хейли взял деньги и заверил ее, что не проговорится ни одной живой душе, и сразу после открытия купил для нее сотню акций «Олова Борнео». Помнится, они достались ей по 108. В тот день эти акции были очень активны, и к закрытию они поднялись на три пункта.

Миссис Ливингстон была в таком восторге от своего подвига, что с трудом удерживалась от того, чтобы тут же все мне не рассказать.

И так совпало, что в то время у меня крепло медвежье отношение ко всему рынку в целом. Необычно большое число сделок с акциями «Олова Борнео» привлекло к ним мое внимание. Я был убежден, что сейчас совсем не время для роста курса любых акций, а этих - меньше всего. В тот же день я решил начать игру на понижение и для начала продал десять тысяч акций «Олова Борнео». Если бы не я, их курс, думаю, поднялся бы не на три, а на все пять или шесть пунктов.

На следующий день я продал две тысячи при открытии и еще две тысячи при закрытии биржи, и курс упал до 102.

Хейли, управляющий конторой Хардинга на Палм-Бич, на третье утро ожидал визита миссис Ливингстон. Когда я бывал там занят, она меня навещала часов в одиннадцать. Хейли отвел ее в сторону и сказал:

- Миссис Ливингстон, если вы хотите, чтобы я держал для вас эти акции, вам придется доплатить маржу.

- Но у меня нет больше денег, - ответила она.

- Я могу снять с вашего основного счета, - предложил управляющий.

- Нет, - возразила она, - так Л. Л. узнает о моей затее.

- Но у вас по этому счету уже образовался убыток... - начал он.

- Но я же вам ясно сказала, что не хочу терять ничего, кроме этих пятисот долларов. Их бы я тоже предпочла не терять.

- Я знаю, миссис Ливингстон, но я не решался их продавать, не посоветовавшись с вами, и, если вы не прикажете оставить их, я от них избавлюсь.

- Но они так дивно себя вели в тот день, когда я их купила, - сказала она. - Я просто не могла себе представить, что все так быстро переменится. А вы догадывались?

- Нет, что вы! Мне даже в голову не приходило! - В брокерских конторах приходится быть дипломатом.

- А что с ними произошло, мистер Хейли?

Хейли, разумеется, знал, но не мог сказать, не выдав меня, а деловая тайна клиента - вещь священная. Поэтому он отделался указанием на превратности рынка:

- До меня ничего определенного не доходило. Но вы только взгляните! Почти не дышат! - и он ткнул пальцем в котировочную доску.

Миссис Ливингстон воззрилась на падающие акции и вскричала:

- Но мистер Хейли! Я не хочу терять мои пятьсот долларов! Что же мне делать?

- Не знаю, миссис Ливингстон, но, будь я на вашем месте, я бы обратился к мистеру Ливингстону.

- О, нет! Он не хочет, чтобы я самостоятельно торговала акциями. Он меня об этом просил. Он готов их покупать и продавать для меня, но я никогда ничего не покупала без его согласия. Я боюсь, он рассердится.

- Все будет хорошо, - успокаивающе сказал Хейли. - Он великолепный биржевик и сразу сообразит, что делать. - Видя, что она отрицательно качает головой, он добавил со скрытой издевкой: - Либо вам придется доплатить пару тысяч, чтобы сохранить свои акции.

Такая альтернатива мгновенно привела ее в чувство. Она обошла всю контору и нашла меня перед котировочной доской, где я наблюдал за тем, как слабеет рынок, и рассказала мне обо всем. Я был великодушен, но строг: «Ты глупая девчонка! Никогда не лезь в эти дела!»

Она, разумеется, с готовностью пообещала, и я вернул ей ее пятьсот долларов, после чего она и ушла вполне счастливая. К этому моменту курс застыл окончательно.

Было нетрудно понять, что случилось. Визенштейн был хитрым человеком. Он рассчитал, что миссис Ливингстон перескажет мне свой разговор с ним и я начну изучать акции. Он знал, что меня привлекает любая активность и что если я вхожу в дело, то ставлю по-крупному. Думаю, он рассчитывал, что я куплю десять или двадцать тысяч акций.

В жизни не слышал о более хитроумной и артистической подставке. Но он ошибся. Да иначе и быть не могло. Во-первых, юная дама как раз в тот день получила в подарок пятьсот долларов, а потому была в более авантюрном настроении, чем обычно. Она хотела

выиграть совершенно самостоятельно и очень по-женски представила себе, как это все будет замечательно, так что искушение оказалось неотразимым. Она знала, как я отношусь к дилетантам на бирже, и поэтому не рискнула ни о чем мне рассказать. Визенштейн с ней ошибся.

Но он ошибался и в отношении меня. Я никогда не принимаю советов и наводок, а настроение у меня на тот момент было вполне медвежьим. Он думал привлечь меня к покупке акций «Олова Борнео», демонстрируя их активность и рост на три пункта. Но именно это подтолкнуло меня начать продажу всего рынка как раз с этих акций. После разговора с миссис Ливингстон моя жажда опустить это «Олово» еще окрепла. Каждый день сразу после открытия и незадолго до закрытия биржи я помаленьку продавал эти акции и наконец увидел возможность извлечь немалую прибыль из этих продаж на понижение.

Я всегда считал, что торговать по наводке - это верх дурачества. Сам я, видимо, не создан природой, чтобы следовать чужим советам. Иногда я думаю, что любители конфиденциальной информации чем-то подобны пьяницам. Всегда есть такие, кто не может устоять и всегда ищет дозу, без которой счастье кажется им невозможным. Ведь так легко настроить слух и впитывать советы. Чтобы тебе сказали, что именно нужно делать - и притом нечто простое и легкое, - чтобы стать счастливым, - это же великолепно, почти именины сердца. Это не столько ослепленность собственными желаниями, сколько надежда, спеленутая нежеланием хоть как-то мыслить.

И ведь такую болезненную зависимость от чужих мнений и слухов встречаешь не только среди любителей и новичков. Профессиональные торговцы, работающие в зале биржи, в этом смысле столь же хороши. Я абсолютно уверен, что многие из них недолюбливают меня, потому что я никогда никому не давал советов. Ведь если я скажу кому-нибудь: «Продай пять тысяч стальных!» - он послушается и продаст. Но если я скажу ему, что у меня медвежье отношение ко всему рынку, и детально ему растолкую, почему я сейчас так воспринимаю рынок, ему не захочется вникать и он будет злиться на меня за то, что я отнял у него время, рассказывая об общих тенденциях рынка, вместо того чтобы дать точный и определенный совет, как сделал бы настоящий филантроп, которых много на Уолл-стрит и которые всегда рады подарить миллиончик друзьям, приятелям и вовсе незнакомым.

Свойственная людям вера в чудеса рождается из неумеренного желания надеяться. Есть люди, для которых надежда как пьяный загул, и это постоянное опьянение надеждой создает образцовых оптимистов. Вот такие вот и обожают получать советы.

У меня есть знакомый, член Нью-йоркской фондовой биржи, один из тех, кто считал меня эгоистичной и бездушной свиньей только потому, что я никогда не давал советов и не вводил друзей в курс дела. Как-то раз, это было несколько лет назад, ему случилось разговаривать с газетчиком, который случайно бросил, что, по слухам из хорошего источника, акции Дж. О. Г. должны пойти вверх. Мой приятель, брокер, купил тысячу акций, и тут цена пошла вниз с такой прытью, что он потерял три с половиной тысячи долларов прежде, чем успел выскочить из игры. Через день или два он, все еще очень злой, встречает этого газетчика.

- Ты дал мне совершенно гнусную наводку, - обвинил он.
- Какую наводку? - ничего не понял газетчик, который успел уже забыть их разговор.
- По поводу Дж.О.Г. Ты сказал, что сведения из хорошего источника.
- Ну, сказал. Мне сказал директор компании, входящий в финансовый комитет.
- Кто из них? - кровожадно спросил брокер.

- Если уж так хочется знать, - отвечал ему газетчик, - это был твой собственный тесть, мистер Уестлейк.

- Какого черта ты мне не сказал, что сведения от него! - взревел брокер. - Ты меня подставил на три с половиной тысячи. - Он не верил в советы своих родственников. Чем менее родствен источник, тем чище и надежнее совет.

Старина Уестлейк был богатым и удачливым банкиром и организатором. Как-то он встретился с Джоном В. Гейтсом. Гейтс поинтересовался, что ему известно.

- Я дам вам совет, если вы намерены ему следовать. А если нет, я лучше помолчу, - сварливо ответил Уестлейк.

- Конечно, последую, - льстиво пообещал Гейтс.

- Продавайте «Ридинг»! Здесь можно наверняка выиграть двадцать пять пунктов. Может быть, и больше, но двадцать пять я гарантирую, - с внушительной напористостью произнес Уестлейк.

- Весьма признателен вам, - и Гейтс, которого называли «ставлю миллион», тепло попрощался и направился к своему брокеру.

Уестлейк был специалистом по «Ридинг». Он все знал о компании и был в хороших отношениях с ее руководителями, так что все знали, что эти акции для него как открытая книга. И вот он посоветовал крупному спекулянту с Запада продавать эти акции.

Что ж, акции «Ридинг» так и не замедлили подъем ни на мгновение. За несколько недель они выросли примерно на сто пунктов. И как-то старина Уестлейк на Уолл-стрит чуть не столкнулся с Джоном Гейтсом, но сделал вид, что не заметил его, и проследовал дальше. Но улыбающийся до ушей Гейтс догнал его и протянул руку. Тот с изумлением ее пожал.

- Я хочу поблагодарить вас за замечательный совет по поводу акций «Ридинг», - сиял улыбкой Гейтс.

- Я не давал вам никаких советов, - довольно-таки холодно отвечал Уестлейк.

- Ну как же! Это была прямо королевская подсказка! Я сделал шестьдесят тысяч долларов.

- Шестьдесят тысяч?

- Ну да! А вы разве не помните? Вы мне сказали продавать «Ридинг», ну, я их и купил! Мне всегда везло, когда я использовал ваши подсказки наоборот, всегда! - Гейтс говорил очень почтительно.

Уестлейк взглянул на этого блефующего грубияна с Запада и воскликнул:

- Гейтс, мне бы ваши мозги! Я был бы очень богатым человеком!

На другой день я встретил У. А. Роджерса, знаменитого карикатуриста, очень любимого биржевиками. Его ежедневные карикатуры в «Нью-Йорк тайме» годами развлекали тысячи читателей. Он рассказал мне вот какую историю. Это было как раз перед нашей войной с Испанией. Его приятель брокер устроил вечеринку. Уходя оттуда, он захватил на вешалке свой котелок, по крайней мере он думал, что это его, потому что внешне был похож и размер совершенно тот же.

В то время на Уолл-стрит все разговоры были только о войне с Испанией. Будет, не будет?

Если будет, рынок просядет, и не столько потому, что свои будут продавать, сколько потому, что возникнет давление со стороны европейских владельцев наших ценных бумаг.

Если не будет - нужно акции покупать, потому что перед этим котировки уже упали из-за сенсационных публикаций в желтой прессе. Дальнейшее мистер Роджерс рассказывал так:

- Мой приятель, брокер, на вечеринке у которого я был накануне вечером, стоял днем в биржевом зале и напряженно прикидывал - какую позицию занять? Он рассматривал все за и против, но трудно было понять, что здесь пустые слухи, а что - реальные факты.

Никаких достоверных ориентиров не было. В какой-то момент он приходил к выводу, что война неизбежна, а уже в следующий он был почти уверен, что она крайне маловероятна.

Видимо, от этих размышлений он перегрелся, потому что ему захотелось снять котелок, чтобы остудить голову. Он никак не мог решить - покупать или продавать.

Тут он случайно заглянул внутрь своей шляпы, и там золотыми буквами было слово WAR [*По-английски - «война», одновременно инициалы настоящего владельца котелка У. А. Роджерса.*]. Других доказательств ему не потребовалось. Какой совет дал ему Господь Бог с помощью моей шляпы, а? В результате он продал уйму акций, война была в свой срок объявлена, он покрыл продажи при начале подъема и потрясающе заработал. - Конец истории был таков: - Но шляпу свою я назад так и не получил!

Но лучшая в моей коллекции история о подсказках связана с одним из самых популярных членов Нью-йоркской фондовой биржи Д. Т. Худом. Как-то другой биржевик, Берт Уолкер, рассказал ему, что он оказал важную услугу одному из видных директоров железнодорожной компании «Атлантик и Южные». В знак благодарности тот дал ему совет скупить столько акций этой дороги, сколько он сможет. Руководство собиралось сделать что-то такое, что должно было поднять цену акций не меньше чем на двадцать пять пунктов. В курсе дела были не все директора, но согласие большинства было гарантировано.

Берт Уолкер сделал вывод, что они собираются резко увеличить уровень дивидендов. Он по-дружески рассказал обо всем этом Худу, и каждый из них закупил по несколько тысяч акций этой дороги. И до и после того, как они купили эти акции, спрос на них был очень слабый, но Худ заявил, что это явно сделано для того, чтобы клика инсайдеров, возглавляемая благодарным приятелем Берта, могла по дешевке закупить акции.

На следующий четверг уже после закрытия рынка состоялось заседание Совета директоров «Атлантик и Южные», где был решен вопрос о дивидендах. В пятницу уже через шесть минут после открытия биржи курс упал на шесть пунктов.

Берт Уолкер чувствовал себя как обиженный ребенок. Он явился к своему благодарному директору, который очень из-за всего этого сокрушался и чувствовал себя виноватым. Он сказал, что совсем позабыл, что дал Берту совет покупать. И только поэтому он не позвонил ему, чтобы сообщить об изменениях планов большинства совета.

Раскаивающемуся директору так хотелось загладить свою вину, что он дал Берту еще один совет. Он любезно объяснил, что несколько его коллег стремились купить акции по дешевке и потому, вопреки его намерениям и желаниям, прибегли к такому грубому трюку. Ему пришлось уступить, чтобы сохранить их голоса на будущее. Но теперь, когда они уже запаслись акциями вволю, уже не осталось причин, мешающих росту курса. Это уже была наводка с двойной гарантией, надежная, как скала, - нужно покупать акции этой чертовой дороги.

Берт не только его простил, но при прощании с искренней благодарностью тряс руку этого выдающегося финансиста. Потом он, натурально, поспешил разыскать своего приятеля по несчастью. Худа, чтобы обрадовать его светлыми перспективами. Они горели желанием сорвать приличный куш. Раньше их заверили, что акции пойдут в гору, и они купили. Курс после этого упал на пятнадцать пунктов. Теперь все было иначе, и наверняка. И они совместно купили еще пять тысяч акций.

Эта их сделка сработала как сигнал к отправке, и акции опять упали в результате, совершенно понятно, их сброса инсайдерами. Эти подозрения определенно подтвердили два специалиста. Худ продал их совместно купленные пять тысяч акций. После этого Берт Уолкер решительно заявил ему:

- Если бы этот, так его и так, позавчера не ушел во Флориду, я бы из него душу вынул. Так и сделаю. Но ты пойдешь со мной.

- Куда? - спросил Худ.

- На телеграф. Я хочу послать этому мерзавцу такую телеграмму, что ему до гроба икаться будет. Пойдем.

Они отправились на телеграф. Здесь Берт составил изумительно матерное послание - все-таки их нагрели на пять тысяч акций. Он прочитал телеграмму Худу и заключил:

- Теперь он точно будет знать, что я о нем думаю!

Он уже готов был сунуть ее в окошко телеграфисту, когда Худ тронул его за плечо:

- Погоди-ка, Берт!

- В чем дело?

- Я бы не стал ее посылать, - задумчиво посоветовал Худ.

- Почему это? - изумился Берт.

- Он обозлится как собака.

- Но мы же этого и хотим! - удивленно возразил Берт.

Но Худ неодобрительно покачал головой и произнес со всей серьезностью:

- Если ты пошлешь ему эту телеграмму, он никогда больше не даст нам ни одной наводки.

И это на самом деле сказал профессиональный биржевик. Как после этого осуждать за то же самое зеленых любителей? Люди пользуются подсказками не потому, что те так уж чертовски ценны, а потому что без этого коктейля мечты и надежды им жизнь не в радость. К спекуляции полностью применим старый рецепт барона Ротшильда. Кто-то спросил его, не слишком ли утомительное дело зарабатывать на бирже, а он ответил, что, напротив, считает это очень легким делом.

- Наверное, это для вас, потому что вы очень богаты, - возразил спрашивающий.

- Не совсем так. Я просто нашел легкий подход и всегда им пользуюсь, так что деньги делаются сами собой. И если хотите, я вам открою секрет. Он вот в чем: я никогда не покупаю по нижней цене и потом очень быстро продаю.

Инвесторы сделаны совсем из другого теста. В большинстве своем они налегают на статистику производства и прибыли и на всякого рода математические расчеты, как если бы это было нечто определенное и достоверное. На людей они, как правило, и внимания не обращают. Очень мало таких, кто готов вложить деньги в дело, управляемое одним человеком. Мудрейшим инвестором, какого я когда-либо встречал, был потомок швейцарцев из Пенсильвании, который сделал блестящую карьеру на Уолл-стрит и приобрел репутацию мудреца.

Этот безжалостный скептик был неутомим в своих расследованиях. Он предпочитал сам задавать собственные вопросы и все видеть своими глазами. Он не доверял отзывам других. Эта история случилась годы назад. У него было немного акций железнодорожной компании «Атчисон». И как-то пошли тревожные слухи о компании и ее руководстве. Ему сказали, что мистер Рейнхарт, президент компании, вовсе не блестящий организатор, как все думали, и что его расточительность и опрометчивость быстро доведут компанию до полного краха. И когда придет пора платить по счетам, а этот день настанет непременно, в кассе ни шиша не останется.

На потомка швейцарцев это подействовало как скипидар. Он немедленно отправился в Бостон, чтобы допросить мистера Рейнхарта, и задал ему несколько вопросов. Вопросы заключались в том, что он пересказывал все слухи и обвинения, а затем спрашивал президента железной дороги «Атчисон, Топека и Санта-Фе», правда ли это.

Мистер Рейнхарт не только все возмущенно отрицал, но сделал даже нечто большее - начал на цифрах доказывать, что все это мерзкая ложь и клевета. Достойный сын своих швейцарских предков потребовал точные факты, и президент их предоставил, показав, что делает компания, и с точностью до цента обрисовав ее финансовое положение.

Пенсильванец поблагодарил президента Рейнхарта, вернулся в Нью-Йорк и немедленно продал все акции этой дороги. Примерно через неделю он вложил все свободные средства в акции другой дороги - «Делавэр, Лакавонна и Вестерн».

Уже через годы после этого мы как-то толковали об удачных обменах, и он, сославшись на этот свой опыт, объяснил, что заставило его так поступить.

- Видите ли, - рассказывал он, - я заметил, что президент Рейнхарт для того, чтобы выписывать финансовые показатели, достал из своего стола красного дерева стопку бумаги. Это была прекрасная плотная тисненная бумага, украшенная сверху двуцветной монограммой. Бумага была не только очень дорогой, но еще хуже - она была бессмысленно дорогой. Он выписывал на листе несколько чисел, чтобы показать прибыль разных отделений компании или доказать, что они сокращают расходы и экономят, а затем комкал этот лист превосходной бумаги и отправлял его в корзину для мусора. Потом ему приходила в голову идея доказать, что они сокращают производственные расходы, и он брал следующий листок этой роскошной тисненной бумаги. Колонка чисел - ив расход, в корзину для мусора! Ему даже в голову не приходило, что он транжирит деньги. Я тут же подумал, что если у них в президентах такой человек, то вряд ли остальные ведут себя иначе. И я решил поверить тем, кто обвинял его в расточительстве, и продал все свои акции этой железной дороги.

А несколько дней спустя случилось так, что я оказался в управлении дороги «Делавэр, Лакавонна и Вестерн». Президентом там был старина Сэм Слоан. Его кабинет был прямо у входа в управление, и дверь была широко открыта. Она всегда была открыта. В те дни всякий, кто заходил к ним в контору, непременно видел сидящего за своим столом президента компании. Если у кого было дело к нему, любой мог войти и немедленно переговорить. Репортеры финансовых изданий рассказывали, что им никогда не приходилось блуждать и гадать, если дело касалось Сэма Слоана. Они задавали ему вопросы и получали исчерпывающие и прямые ответы.

Когда я к нему попал, то увидел, что старик занят. Сначала я решил, что он распечатывает свою почту, но, подойдя ближе к столу, просто остолбенел. А потом я выяснил, что он этим занимается ежедневно. Когда все письма были рассортированы и вскрыты, пустые конверты не выбрасывали, а собирали и приносили ему в кабинет. Когда выпадали минуты бездействия, он их обрезаł со всех сторон. В итоге он получал с каждого конверта по два листика бумаги с одной чистой стороной. Затем эту бумагу раздавали клеркам, чтобы использовать для черновиков и вычислений, для чего Рейнхарт брал самую лучшую и дорогую бумагу в мире. Не пропадают ни пустые конверты, ни пустое время президента. Все идет в дело!

Мне пришло в голову, что если в этой компании такой президент, то, наверное, и все остальные работают столь же экономно. Такой за этим присмотрит! Я, естественно, знал, что эта компания дивиденды выплачивает регулярно и что она владеет очень привлекательной недвижимостью. Я вложил в ее акции все деньги, какие мог собрать. И за эти годы их капитал удвоился и учетверился. Сегодня я за год получаю от них дивидендов столько же, сколько тогда вложил в их акции. И я не собираюсь их продавать. А «Атчисон» была продана в другие руки всего через несколько месяцев после того, как их президент выбрасывал в мусорную корзину за другим листы роскошной тисненной бумаги, украшенной двуцветной монограммой, пытаясь опровергнуть обвинения в расточительстве.

Прелесть этой истории в том, что она совершенно правдива и на рынке в те годы не было лучших акций для помещения капитала, чем акции железной дороги «Делавэр, Лакавонна и Вестерн».

Глава 17

Один из моих ближайших друзей обожает рассказывать истории о том, что он называет моей интуицией. При этом он приписывает мне совершенно несурзные способности. Он утверждает, что в биржевых спекуляциях мной руководит слепое наитие и поэтому я-де всегда вовремя выхожу из рынка. Больше всего он любит байку о том, как за завтраком его черный кот подсказал мне сбросить акции и после этого кисиного совета я сделался сразу угрюм и раздражителен и пришел в нормальное состояние духа только после того, как избавился от всех акций. Я получил за них высшую цену той волны повышения, и сразу за этим последовал откат рынка, что укрепило моего упрямого приятеля в убеждении, что мной руководит наитие.

Тогда я приехал в Вашингтон с целью убедить нескольких конгрессменов, что нет никакого смысла вбивать нас налогами в гроб, и почти не обращал внимания на рынок акций. Решение продать акции, на рост которых я рассчитывал, пришло внезапно, что и вдохновило моего приятеля на этот анекдот.

Должен признать, что было несколько случаев, когда у меня возникал слепой импульс сделать что-то так, а не иначе. Такое бывало при игре и на повышение, и на понижение. Вдруг ощущение - нужно уходить с рынка. И страшное беспокойство до тех пор, пока это не сделано. Скорее всего, дело в накоплении очень слабых сигналов тревоги. Видимо, ни один из них сам по себе не имеет ни силы, ни определенности, чтобы положительным и разумным образом оправдать то или иное решение, но иррациональное чувство опасности начинает расти и порождает решение. Видимо, это и есть та самая интуиция, которая была в высочайшей степени свойственна некоторым старым биржевикам, таким, как Джеймс Р. Кин, и многим до него. Нужно признать, что такие интуитивные решения обычно оказываются не только полезными, но и своевременными. Но в том случае, о котором я сейчас рассказываю, интуиция была ни при чем, и черный кот в этой истории никак не участвовал. Мое дурное настроение в то утро, если я действительно был столь сварлив и раздражителен, как утверждает мой приятель, объяснялось исключительно чувством разочарования. Я никак не мог убедить конгрессменов в губительности их планов обложить Уолл-стрит налогами. Я вовсе не стремился к тому, чтобы совсем ликвидировать налог на операции с ценными бумагами. Я просто считал, что предлагаемая мною схема налогообложения будет более справедливой и интеллигентной. Я считал, что дяде Сэму не стоит резать гусыню, которая при хорошем обращении способна его завалить золотыми яйцами. Видимо, из-за этой неудачи я не только стал раздражителен, но и начал пессимистически смотреть на будущее рынка, обложенного несправедливыми налогами. Но лучше рассказать все по порядку.

В начале той волны повышения я хорошо оценивал перспективы рынков стали и меди, а потому играл на повышение акций обеих групп. Поэтому я и начал их накапливать. Для начала я купил пять тысяч акций «Меди Уты», но на этом остановился, потому что их цены повели себя не так, как следовало. То есть они повели себя не так, чтобы были оправданы дальнейшие покупки. Цена была примерно 114. Я также начал примерно по такой же цене покупать акции «Юнайтед стейтс стил» и в первый же день купил двадцать

тысяч акций, потому что они вели себя как надо. Я

следовал при этом методу, о котором уже рассказывал выше.

Курс акций ЮСС двигался в верном направлении, и я продолжал их накапливать, пока не набрал семьдесят две тысячи акций. При этом я больше не покупал акций «Меди Уты».

Их движение никак не располагало к этому, и у меня так и остались пять тысяч акций, с которых я начал.

Все знают, что случилось потом. Начался общий рост котировок. Я знал, что рынок идет вверх. Общие условия были благоприятны. Даже после того, как цены акций уже значительно выросли и моя бумажная прибыль стала далеко не плевой суммой, телеграф продолжал трубить: Еще не пора! Еще не пора! И когда я уже прибыл в Вашингтон, телеграф продолжал твердить все то же. У меня, конечно, не было ни малейшего намерения покупать еще на этой поздней стадии рынка быков, хотя бычье настроение у меня еще сохранялось. При этом рынок продолжал двигаться по-моему, и не было никаких оснований для того, чтобы днями высиживать напротив котировочной доски в ежечасном ожидании сигнала выходить из игры. Прежде чем рожок подаст сигнал к отходу, рынок начнет колебаться или как-то иначе оповестит меня о перемене погоды. Вот, собственно, почему я пустился в эти пустопорожние разговоры с конгрессменами. При этом цены продолжали лезть вверх, а это значило, что конец рынка быков приближается. Я не думал о каком-то определенном дне. Такого определить никто не может. Нечего и говорить, я был настороже. Я всегда настороже. Это у меня превратилось в привычку.

Не берусь точно утверждать, но примерно за день до того, как я продал свои акции, я, глядя на высокие цены, задумался о величине своей бумажной прибыли, о величине своего пакета акций и о бесплодности попыток убедить конгрессменов, что с Уолл-стрит лучше поступать честно и разумно. Видимо, тогда и начало зреть будущее решение о выходе из рынка. Подсознательный разум работал всю ночь. Утром я размышлял о том, как поведет себя рынок сегодня. Когда я заявился в контору, то увидел не столько то, что цены и моя прибыль еще выросли, сколько то, что налицо громадный рынок, который может поглотить что угодно. На этом рынке я мог продать любое количество акций! Ведь когда у тебя на руках большой пакет, приходится все время искать возможности обратить бумажную прибыль в живые деньги. И при этом обмене нужно потерять как можно меньшую часть прибыли. Опыт научил меня тому, что нужно постоянно искать возможность обращения прибыли в деньги и что такие возможности обычно возникают в конце волны. Здесь ни при чем ни наитие, ни голос биржевого телеграфа.

Выяснив в то утро, что есть рынок, на котором я могу без хлопот избавиться от всех своих акций, я, естественно, так и поступил. Когда продаешь длинные, то есть купленные тобой, акции, почти все равно, сколько их - пятьдесят или пятьдесят тысяч. Единственная разница только в том, что даже на самом вялом рынке продажа пятидесяти акций никак не скажется на их цене, но пятьдесят тысяч одного выпуска - это совсем иное дело. У меня было семьдесят две тысячи акций «Юнайтед стейтс стил». Может показаться, что это не так уж и много, но далеко не всегда такое количество удастся продать без того, чтобы не потерять часть уже рассчитанной прибыли, и эта потеря бывает столь же обидной, как если бы речь шла о деньгах на банковском счете.

Моя прибыль составляла примерно полтора миллиона долларов. Но не это было главной причиной того, что я решил продавать. Время для этого мне подсказал сам рынок, что и давало мне чувство удовлетворения. В итоге я умудрился продать все семьдесят две тысячи акций по цене, которая в среднем только на пункт была ниже высшей цены того дня и всей повышательной волны. Я все сделал вовремя с точностью до минуты. И когда

на другой день в тот же самый час я пришел, чтобы продать мои пять тысяч акций «Меди Уты», цена уже упала на пять пунктов. Хочу напомнить, что оба выпуска я начал покупать одновременно и оказался прав, когда нарастил линию ЮСС от двадцати тысяч до семидесяти двух и когда не стал покупать медные акции сверх первоначального пакета в пять тысяч акций. Я их тогда не продал сразу только потому, что ожидал роста на рынке меди, да и вообще был рынок быков, и я никак не мог предположить, что они принесут мне убыток. Но никакое наитие тут ни при чем.

В подготовке биржевика есть что-то похожее на медицинское образование. Врачу приходится долгие годы изучать анатомию, физиологию, десятки медицинских и смежных предметов. Он изучает теорию, а потом всю жизнь отдает практике. Он изучает и классифицирует всякого рода патологические явления. Он научается ставить диагноз. Если его диагнозы верны, а это зависит от точности его наблюдений, он может достаточно точно прогнозировать течение болезни, никогда, впрочем, не забывая, что человеку свойственно ошибаться и что жизнь полна неожиданностей, так что стопроцентной гарантии успеха быть просто не может. Накапливая опыт, он приобретает способность не только принимать верные решения, но еще и делать это мгновенно, так что многие начинают видеть в этом инстинктивные способности. Но никакого автоматизма тут нет. Просто опыт делает его внимание более точным, а суждения - верными и быстрыми. Другому человеку можно передать свои знания, но не опыт. Можно иметь верное понимание того, что и как следует делать, но при этом нести убытки, если все это не будет делаться с достаточной быстротой.

Для успеха на бирже нужны наблюдательность, опыт, память и умение считать. Мало быть точным и верным наблюдателем, нужна прекрасная память, чтобы ничего и никогда не забывать. Нельзя строить расчеты на неразумности других или на том, что может произойти нечто неожиданное, хотя неожиданности случаются часто, а люди зачастую ведут себя не очень разумно. Биржевик имеет дело только с вероятными событиями, и он должен пытаться их предвидеть. Годы участия в игре, годы изучения рынков, цепкая память позволяют настоящему биржевику мгновенно и адекватно действовать, когда происходит то, чего он ожидал, или нечто вовсе для него неожиданное.

Можно обладать прекрасными математическими способностями и быть точным и внимательным наблюдателем, но, если при этом у человека нет достаточного опыта и непогрешимой памяти, он будет проигрывать на бирже. Подобно врачу, который постоянно следит за прогрессом медицинской науки, разумный биржевик никогда не оставляет изучения общих условий. Он должен следить за развитием во всех областях, которые могут сказаться на работе и поведении рынков. С годами информированность обращается сразу и в потребность, и в привычку. Он начинает действовать почти автоматически. Он приобретает холодное профессиональное отношение к игре, и это дает ему возможность - иногда! - переигрывать рынок. Невозможно переоценить значение различий между профессиональным и любительским отношением к делу. Я, к примеру, обнаружил, что мне очень помогают хорошая память и умение считать. Умение считать - это основа работы на Уолл-стрит. Чтобы делать там деньги, нужно соотносить факты с фактами и цифрами.

Когда я сказал, что биржевик должен быть в курсе подробностей и что его должно отличать чисто профессиональное отношение к рынкам и к любым изменениям, я хотел еще раз подчеркнуть, что загадочные прозрения имеют небольшое отношение к успеху. Конечно, сплошь и рядом случается, что опытный биржевик действует настолько быстро, что просто не успевает дать отчет в своих действиях, но при этом его действия разумны и

обоснованны, поскольку покоятся на осознании фактов, накопленных за годы работы и размышлений, на умении видеть вещи с позиций профессионала, который все может приспособить к делу. Попробую объяснить, что такое профессиональное отношение к делу.

Я всегда слежу за тем, что происходит на товарных биржах. Это очень давнишняя привычка. В прошлом году правительственные отчеты сообщили, что урожай озимой пшеницы будет примерно таким же, как за год до этого, а урожай яровой будет больше, чем в 1921 году. Погодные условия были прекрасными, и ожидалось, что урожай будет собран раньше обычного. Когда я изучил показатели и прикинул возможную величину урожая - великое дело расчет! - я сразу же вспомнил о забастовке угольщиков и железнодорожников. Я не мог о них не вспомнить, потому что всегда держу в уме все, что может повлиять на рынки. Я мгновенно сообразил, что эти забастовки, которые тормозят все товарные перевозки, должны неблагоприятно сказаться на ценах на пшеницу. Я подумал вот о чем: из-за забастовок продвижение озимой пшеницы на рынок будет очень медленным, а когда с забастовщиками удастся договориться, поспеет и яровая пшеница. Значит, когда железные дороги заработают в полную силу, на рынок одновременно поступят оба урожая - задержанный урожай озимых и ранний - яровых хлебов, и рынки будут переполнены. Таковы были факты - и очень вероятные. Любой биржевик, который знал то же, что и я, пришел бы к тем же выводам, и, значит, на рост цен здесь можно не рассчитывать. Но и покупать это зерно нет смысла, пока цены не снизятся в достаточной степени. При таком настроении на рынке цены обязательно должны упасть. Оставалось только проверить, верно я понимаю ситуацию или нет. Как говаривал старина Пэт Херн, «ничего нельзя утверждать, пока не сделаны ставки». Если ожидаешь падения цен, приступать к продажам следует немедленно.

Опыт научил меня, что в ходе спекуляций нужно руководствоваться только поведением рынка. Это то же самое, что измерить у пациента температуру и пульс, оценить прозрачность глазных белков и налет на языке.

В наши дни цены на пшеницу настолько устойчивы, что обычно можно продать или купить миллион бушелей зерна при изменении цен не более чем на четверть цента за бушель. В первый же день, когда я для проверки готовности рынка продал двести пятьдесят тысяч бушелей, цена снизилась на четверть цента. Поскольку у меня оставались еще сомнения, я продал еще четверть миллиона бушелей. Я заметил, что эта партия ушла не как обычно - за две-три сделки, а дробными частями, по десять - пятнадцать тысяч бушелей. Эти гомеопатические закупки сопровождалось падением цены еще на один с четвертью цента. По тому, как рынок принял мою пшеницу и как несообразно быстро упала цена, мне все стало ясно: спрос был минимальным и дальше терять время не стоило. Что оставалось делать в таких условиях? Только продавать, причем помногу. Время от времени опыт подводит, и ты оказываешься в дураках. Но если не следуешь опыту, ты законченный осел. В общем, я продал два миллиона бушелей, и цена еще немножко упала. Через несколько дней поведение рынка подтолкнуло меня продать еще два миллиона бушелей, и цена еще упала. А примерно через неделю цена поехала вниз, и бушель подешевел на шесть центов. Но и здесь еще был не конец. Падение продолжалось, прерываемое краткосрочными повышениями цен.

В этой истории у меня не было никаких интуиции. Никто не давал мне подсказок. Прибыль мне принесло обычное для меня профессиональное отношение к товарным рынкам, развившееся за годы работы на рынках. Я исследую рынки, потому что мое дело - торговля. Когда биржевой телеграф сообщил мне, что я на верном пути, я начал

наращивать масштаб операций. Этого требовал рынок, и этого требовал мой бизнес. Вот, собственно, и все.

В этой игре опыт - это бесценная вещь и наилучший подсказчик. Временами достаточно знать, как ведут себя отдельные акции. Ты наблюдаешь за ними. Опыт подсказывает тебе, как получить выгоду от того, что их поведение отклоняется от обычного, то есть от самого вероятного. Мы, к примеру, знаем, что не все акции двигаются вместе и в одном направлении, но есть группы акций, которые растут на рынке быков и падают на рынке медведей. Это азы спекуляции. Это самое банальное из всех правил рынка акций, известное всем комиссионным домам, и они всегда рады поделиться этой новостью с каждым, кто еще сам до этого не додумался. Я имею в виду совет работать с теми акциями, курс которых движется с отставанием от группы в целом. Если, к примеру, акции «Юнайтед стейтс стил» идут вверх, логично ожидать, что вскоре за ними последуют акции других производителей стали - «Бетлехем», «Репаблик» или «Крусибл». Условия рынков и перспективы одинаково воздействуют на все акции группы, и процветание делится на всех. В соответствии с теорией, подтверждаемой бесконечным числом фактов, карта - не лошадь, к утру, но придет, публика покупает акции «АБ стил» только потому, что они еще не начали расти, тогда как акции «СД стил» и «ХУ стил» уже начали расти.

Даже на рынке быков я никогда не покупаю акции, если они движутся не так, как должны бы на таком рынке. Мне случалось на несомненном рынке быков покупать акции, и потом я обнаруживал, что другие акции из этой группы даже и не думают расти, так что я продавал купленное. Почему? Опыт учит, что нет смысла переть против явного группового движения. Не приходится рассчитывать, что всегда можно ставить с полной определенностью. Мы имеем дело с вероятностями и пытаемся их предвидеть. Как сказал мне однажды старый брокер: «Если я иду по железнодорожным путям и вижу, что навстречу идет паровоз со скоростью шестьдесят миль в час, разве мне нужны подсказки? Я просто отоюду в сторонку и дам ему пройти. Для этого, знаешь, университет кончать не нужно».

В прошлом году, когда рост котировок шел полным ходом, я заметил, что один выпуск акций из некоей группы не шел вместе со всеми, тогда как вся остальная группа уверенно росла вместе с рынком. Я купил не такой уж большой пакет акций «Блеквуд моторе» и рассчитывал на их повышение. Все знали, что дела у компании идут превосходно и она расширяется. Курс повышался на один-три пункта в день, и ажиотажный спрос на них все усиливался. Это, естественно, привлекло внимание ко всей группе, и акции почти всех производителей двигателей начали расти. Сзади всех держалась только одна компания - «Честер». Она настолько отстала от других производителей двигателей, что скоро о ней начали говорить. Низкие котировки и вялый спрос на эти акции резко контрастировали с положением у других производителей двигателей, и публика, достаточно логично, начала верить всяким домыслам, слухам и теориям и, соответственно, скупать акции «Честер», уповая на то, что у отраслевой группы должна быть одна судьба.

Но это умеренное увеличение спроса дало парадоксальный результат: курс «Честер» упал. Стало совершенно ясно, что общая рыночная ситуация здесь не работает и что никакой рост спроса на автомобили и рост производства всего, что к ним относится, не затрагивает ситуации в этой единственной компании.

Стало совершенно ясно, что владельцы и руководители компании не делают ни одной из вещей, которые всегда делаются ими в ходе рынка быков. Это можно было объяснить одним из двух. Инсайдеры специально держатся в стороне, чтобы накопить дешевые акции и только потом принять участие в повышении цен. Но с учетом характера и объема

сделок с акциями «Честер» это объяснение пришлось отвергнуть как неадекватное. Другой причиной могло быть то, что они просто боялись увеличивать свои запасы собственных акций.

Если люди, которым следовало бы стремиться к владению акциями, избегают этого, почему я должен вести себя иначе? Я решил, что, как бы сильно ни шли в гору все остальные автомобильные компании, следует незамедлительно приступить к продаже акций «Честер». Опыт научил меня тому, что следует избегать покупки акций, которые не движутся вслед за отраслевым лидером.

Я легко выяснил, что владельцы и руководители компании не только не покупали собственные акции, но даже продавали их. Были и другие характерные симптомы, остерегавшие от покупки акций «Честер», хотя лично для меня было довольно непоследовательного движения их рыночного курса. Об этом достаточно ясно говорил биржевой телеграф, и поэтому я продал эти акции. Довольно скоро после этого курс этих акций буквально рухнул. А еще позже стало известно - из данных официального расследования, что инсайдеры отдавали себе отчет в слабости позиций компании, а потому занимались распродажей ее акций. О причинах падения курса все узнали, как и всегда, уже после падения. Но предупреждающие сигналы были отчетливо заметны до этого. Меня не интересуют причины падения котировок. Я изучаю только предупреждающие сигналы. Я не знал, в чем конкретно заключались проблемы компании «Честер», и никаких наитий у меня по этому поводу не было. Я просто знал, что что-то там сильно не в порядке.

Только на другой день случилось то, что газеты назвали сенсационным падением акций «Золота Гайаны». На Уличной бирже они шли примерно по 50, и после этого их допустили к котировке на фондовой бирже. Тут они стартовали примерно по 35, потом начали падать и рухнули до 20.

Лично я не мог и не могу сейчас назвать это падение сенсационным, потому что этого следовало ожидать. Вкратце история компании была такова, и когда-то эту историю знал каждый. Пять очень известных капиталистов и банковских домов сформировали синдикат. Одним из членов был руководитель компании, разрабатывавшей ресурсы острова Белл («Белл айл эксплорейшн компани»), который вложил в дело десять миллионов долларов и получил взамен облигации и четвертую часть из более миллиона акций Гайанской золотодобывающей компании. По акциям обещали выплачивать дивиденды, и реклама их была очень настойчивой и яркой. Люди из «Белл айл» решили вложиться в это дело, и они дали право на сбыт своих двухсот пятидесяти тысяч акций банкирам, которые собирались вместе с ними всучить рынку и часть своих собственных акций. Сначала предполагалось, что размещение на рынке будет осуществлять профессионал, гонорар которого должен был составить третью часть от превышения цены размещения двухсот пятидесяти тысяч акций над 36-ю долларами. Насколько я понял, соглашение было разработано и оставалось только его подписать, но в последний момент банкиры решили сэкономить на гонораре и разместить акции на рынке самостоятельно. Поэтому они организовали внутренний пул. У банкиров было право приобрести двести пятьдесят тысяч акций, принадлежавших «Белл айл», по 36. В пул эти акции они внесли по 41. Иными словами, инсайдеры для начала выплатили своим коллегам-банкирам прибыль в пять пунктов. Не уверен, что они понимали, что делают.

Совершенно понятно, что банкиры были полностью уверены в успехе своей затеи. Стоял рынок быков, и акции группы, в которую входило «Золото Гайаны», принадлежали к числу лидеров рынка. Компания получала хорошие прибыли и регулярно выплачивала дивиденды. А если еще учесть репутацию основателей компании, то понятно, что публика

относилась к «Золоту Гайаны» почти как к инвестиционным акциям. Мне говорили, что примерно четыреста тысяч акций было продано публике по сорок семь долларов.

Сначала все шло замечательно. Но потом компания начала проседать. Акции упали на десять пунктов. И это было бы нормально, если бы пул продолжал успешное размещение акций. Но очень скоро по Уолл-стрит поползли слухи, что дела в компании вовсе не хороши и золотодобыча никак не оправдывает былых расчетов учредителей. Тут, естественно, всем стала понятна причина, по которой эти акции пошли вниз. Но еще до того, как причины стали явными, я уловил сигналы тревоги и принял меры для проверки устойчивости этих акций. Они вели себя совершенно так же, как акции «Честер моторс». И я их продал.

Цена пошла вниз. Я продал еще. Цена еще снизилась. Это была классическая динамика акций гибнущих компаний, с которыми я неоднократно имел дело. Лента ясным языком говорила мне, что что-то здесь не так и что инсайдеры не желают покупать собственные акции. Только вообразите - инсайдеры, которым понятны причины, делающие нежелательной покупку собственных акций на рынке быков. Между тем посторонние, не знающие деталей и ничего не понимающие, продолжали покупать, потому что раз эти акции продавались по 45 и выше, то 35 и ниже - это низкая цена. К тому же и дивиденды еще продолжали выплачивать.

И наконец, правда вышла наружу. Я узнал о новостях раньше, чем публика в целом, как, собственно, обычно и бывает с важной рыночной информацией. Известие о том, что проходчики уперлись не в богатую золотую жилу, а в пустую породу, было объяснением поведения инсайдеров, давно начавших сброс собственных акций. Меня эта новость не подвигла к дальнейшим продажам. Я продал все, что хотел, намного раньше, ориентируясь только на поведение акций. Для меня это не предмет досужего любопытства. Я биржевик, и для меня имеет значение одно: инсайдеры должны покупать при падении курса. Они этого не делали. И мне не было дела до того, почему они настолько не заботились о котировке своих акций, что воздерживались от скупки при падении курса. Было достаточно понять, что они больше не рассчитывают на рост курса. Этого знания довольно, чтобы приступить к продаже без покрытия. Публика закупила почти полмиллиона акций, и единственное, что могло измениться в руководстве компанией, - это замена группы невежественных инсайдеров, которые продавали акции, чтобы прекратить убытки, на группу невежественных аутсайдеров, которые, может быть, стали бы их покупать, чтобы заработать.

Я не собираюсь морализировать по поводу убытков публики, накупившей акций «Золота Гайаны», или по поводу прибыли, которую я получил на их продаже. Я всего лишь хотел подчеркнуть, как важно изучать групповое поведение и к чему ведет пренебрежение и невежество в этой области, проявляемое крупными и мелкими торговцами. И ведь телеграфная лента всегда готова предупредить не только тех, кто работает на рынке акций. Она столь же громко оповещает и тех, кто работает на товарных биржах.

У меня был интересный случай с хлопком. Я был настроен по-медвежьи и выставил на продажу без покрытия не очень крупный пакет акций. Одновременно я продал без покрытия хлопок - пятьдесят тысяч кип. Операция с акциями оказалась прибыльной, и я не обращал внимания на свой хлопок. С самого начала я потерял на пятидесяти тысячах кип двести пятьдесят тысяч долларов. Но поскольку операция с акциями пошла очень хорошо и прибыльно, я просто не хотел от нее отрываться. Я решил, что нужно дождаться отката и покрыть обязательства. Потом цена действительно откатывалась, но прежде, чем я решился принять на себя убытки и покрыть сделку, опять начинался подъем, и с каждым

разом этот подъем цен на хлопок был все более внушительным. Так что я каждый раз принимал решение еще немного выждать и пока что занимался своими акциями. Наконец я закрыл сделку с акциями, получив очень недурную прибыль, и отправился немного отдохнуть на Хот-Спрингс.

Это был буквально первый случай, когда я сумел освободить голову, чтобы поразмыслить о разорявшем меня хлопке. Рынок обернулся против меня. Порой складывалась ситуация, когда казалось, что я могу отыгаться. Я заметил, что, когда кто-нибудь продавал большую партию хлопка, цены реагировали на это как следует - снижением цены. Но затем почти немедленно случалась свечка, и цена достигала нового рекордного уровня. Я пробыл на курорте несколько дней и обнаружил, что продул уже миллион, а рост цен продолжается и конца этому не видно. Я обдумал все, что сделал и чего не сделал, и сказал себе: «Должно быть, я ошибся!» Для меня признать свою ошибку и принять решение о выходе из игры - это практически одно и то же. Так что я покрыл свои продажи без покрытия и потерял на этом почти миллион долларов.

На следующее утро я играл в гольф и ни о чем другом даже не помышлял. Свои игры с хлопком я завершил. Я ошибся. Я заплатил за ошибку, и счет лежал в моем бумажнике. Ничто больше в этот момент меня с рынком не связывало. Вернувшись в гостиницу на ленч, я заглянул в брокерскую контору, чтобы взглянуть на котировки. Я увидел, что цена хлопка упала на пятьдесят пунктов. Это было не особенно много. Но я также заметил, что за этим снижением не последовала обычная свечка, как стало привычным в предыдущие недели всякий раз, что прекращалось давление на цены со стороны массивированных продаж. Тогда это говорило о том, что линия наименьшего сопротивления направлена вверх, и мое невнимание к этому обстоятельству обошлось мне в миллион долларов. Теперь, однако, причина, заставившая меня выйти из игры с убытком, больше не действовала, поскольку за падением цен не последовал быстрый и сильный подъем. Так что я продал десять тысяч кип и выждал реакции. Рынок очень резко опустился на пятьдесят пунктов. Я выждал еще немного. Обратного роста цен не последовало. Тут я почувствовал, что очень голоден, прошел в ресторан и заказал официанту ленч. Официант еще не успел принести мой заказ, когда я вскочил, зашел в брокерскую контору и увидел, что цены так и не пошли в рост. Так что я продал еще десять тысяч кип. Выждав немного, я имел удовольствие увидеть, что цены снизились еще на сорок пунктов. Было ясно, что на этот раз я играю на правильной стороне, поэтому я вернулся в ресторан, съел мой ленч и вернулся к брокерам. Цены на хлопок в этот раз так и не поднялись. Тем же вечером я покинул курорт.

Играть в гольф - занятие очень приятное, но я сделал ошибку, когда продавал хлопок, а потом еще одну, когда покрыл свои продажи. Так что мне ничего не оставалось, кроме как вернуться к себе, где я мог вести торговлю с наибольшим удобством. То, как рынок принял сначала первые мои десять тысяч кип хлопка, а потом вторые десять тысяч кип, убедило меня, что на рынке случился перелом. Поведение цен изменилось.

Что ж, я добрался до Вашингтона и пришел к моим тамошним брокерам, которые работали на моего старого друга Такера. К этому времени рынок еще немножко осел. Теперь я был больше уверен в своей правоте, чем прежде - в своей ошибке. Я продал еще сорок тысяч кип, и рынок пошел вниз на семьдесят пунктов. Было видно, что ничто цены не поддерживало. В тот вечер рынок закрылся при еще более низкой цене. Прежняя покупательная способность рынка хлопка явно исчезла. Было неизвестно, при какой цене опять возникнет спрос на хлопок, но я был совершенно уверен в разумности собственных позиций. На следующее утро я выехал из Вашингтона в Нью-Йорк на моторе - спешить было некуда.

В Филадельфии я подрулил к брокерской конторе и увидел, что самое время закрывать продажи. Цены очень сильно упали, и началась небольшая паника. Я не стал ждать приезда в Нью-Йорк, а позвонил своему брокеру по телефону и покрыл свои продажи. Получив отчет, я увидел, что практически компенсировал предыдущий проигрыш, и спокойно отправился в Нью-Йорк. Не было никакого смысла останавливаться по дороге и знакомиться с котировками. Мои друзья, наблюдавшие всю эту историю на курорте, до сих пор рассказывают о том, как я выскочил из-за обеденного стола, чтобы продать вторые десять тысяч кип хлопка. Но здесь не было никаких наитий и предчувствий. В тот момент я окончательно убедился, что пришло время продавать хлопок, и я должен был воспользоваться своим знанием того, что время пришло. Этот был мой шанс. Может быть, здесь был толчок со стороны подсознания, которое продолжало отслеживать ситуацию. В Вашингтоне я опять продал хлопок, но это уже был чистый и логичный результат наблюдений за рынком. Многолетний опыт подсказал мне, что направление линии наименьшего сопротивления стало обратным и теперь она шла вниз. У меня не было досады на рынок хлопка, когда он снял с меня миллион долларов, и мое отвращение к своей ошибке такого масштаба было ничуть не большим, чем гордость тем, что в Филадельфии я вернул все потери. Ум биржевика занимают только торговые проблемы, и полагаю, что имею право утверждать, что сумел наверстать проигрыш благодаря опыту и хорошей памяти.

Глава 18

На Уолл-стрит всё всегда повторяется. Я уже рассказывал как-то о том, как мне удалось покрыть свои продажи, когда Страттон подмял под себя рынок кукурузы. Мне случилось использовать совершенно ту же тактику и на рынке акций. Это были акции компании «Тропическая торговля». Я делал деньги на росте этих акций, а потом на их снижении. Эти акции были неизменно активны, и их очень любили игроки авантюрного склада. Газетчики время от времени обвиняли руководство компании в том, что они больше заинтересованы в постоянном изменении курса своих акций, чем в стимулировании постоянных вложений. Один из самых талантливых брокеров, каких мне случалось встречать, утверждал, что даже Даниил Дрю из компании «Озеро Эри» и Г. О. Хавмайер из компании «Сахар» не умели с таким блеском сдаивать рынок акций, как президент Маллиган и его компаньоны из «Тропической торговли». Они много раз заманивали медведей в ловушку. И когда те входили во вкус продажи акций ТТ без покрытия, они выжимал-и их досуха - тщательно и деловито. Технологическая точность и надежность этой операции напоминала работу гидравлического пресса - бесстрастно и гигиенично. Были, конечно, и такие, кто заводил разговоры об «отвратительных приемах» манипулирования акциями ТТ. Думаю, что этим критикам случилось хорошенько попасть под пресс. Но чего ради брокеры, работающие в зале биржи, которые так часто проигрывают из-за того, что инсайдеры играют краплеными картами, принимают приглашение сесть за стол? Да потому, что им нравится игра, а ТТ это удовольствие им гарантирует. Курс изменяется непрерывно. Ни о каких объективных причинах никто не спрашивает, да ему и не ответят. Время зря не теряется. Не приходится ждать, когда начнется движение. На рынке всегда достаточно акций, за исключением периодов, когда игра на понижение делается настолько напряженной, что вдруг раз - и акций на всех не хватает. Выигрыш всегда рядом!

Недавно случилось так, что я, как обычно, отдыхал зимой во Флориде. Я ловил рыбку, наслаждался жизнью и вспоминал о рынках, только когда нам доставляли газеты. Как-то утром, когда нам доставили накопившуюся за несколько дней почту, я глянул на котировки акций и увидел, что ТТ идет по 155. Предыдущие котировки, сколько я помню, были в районе 140. Я был уверен, что впереди рынок медведей, но пока выжидал. Горячки еще не было. Я знал, что, когда начнется настоящая игра, я уже буду дома, и пока ловил себе рыбку вдали от биржевого телеграфа. Что бы я ни сделал, все равно все шло своим чередом, и не было смысла пытаться ускорить рынок.

В то утро газеты утверждали, что поведение «Тропической торговли» было уникальным для рынка. Это были серьезные новости. Я считал, что очень глупо со стороны руководства ТТ задирать курс своих акций на фоне общей замороженности. Бывают ситуации, когда стоит воздерживаться от выдаивания публики. Сильно выделяться из ряда - это редко бывает на пользу биржевикам, и я решил, что вздувание курса этих акций - серьезная ошибка руководства компании. Никто не может безнаказанно делать такие ошибки, в том числе и на рынке акций.

Просмотрев газеты, я вернулся к своим удочкам, но при этом не мог отделаться от вопроса, чего пытаются добиться люди из ТТ. Была четкая уверенность, что им кранты, как и всякому, кто решится прыгнуть с двадцатого этажа без парашюта. Теперь я уже не мог думать ни о чем другом, так что пришлось мне смотать удочки и послать брокеру телеграмму о продаже двух тысяч акций ТТ по рыночной цене. Сделав что следовало, я смог вернуться к рыбалке. Все было замечательно.

В тот же вечер курьер доставил ответ на мою телеграмму. Брокеры сообщали, что две тысячи акций проданы по 153. Неплохо. Все получилось, как и должно было, когда продаешь без покрытия на падающем рынке. Но я больше не мог оставаться на яхте. Она была слишком далеко от котировочной доски. Теперь меня занимало только одно: «Тропическая торговля» должна двигаться вниз вместе с рынком, а не вверх, как того захотели инсайдеры. Пришлось оставить рыбалку и отправиться на Палм-Бич, поближе к биржевому телеграфу на Нью-Йорк.

Как только я высадился на берег и увидел, что инсайдеры по-прежнему ломают вверх, я продал им еще две тысячи акций. Получив отчет, я продал еще две тысячи. Рынок вел себя изумительно. После каждой моей продажи цена немножко падала. Все было вполне хорошо, и я вышел прогуляться. Но чем больше я размышлял о ситуации, тем больше жалел, что продал мало. Так что пришлось вернуться к брокерам и продать еще две тысячи акций.

Это меня успокоило, но ненадолго. Теперь я выставил на продажу без покрытия уже десять тысяч акций. Стало понятно, что нужно возвращаться в Нью-Йорк. Рыбка подождет до другого раза.

Я наметил себе сразу по приезде в Нью-Йорк выяснить положение компании и ее перспективы. То, что я узнал, только укрепило мою уверенность, что руководство компании действовало с полной безответственностью, вздувая цены, когда ни состояние рынка в целом, ни прибыли самой компании такого роста не оправдывали.

Но сколь бы нелогичным и несвоевременным ни был этот рост, часть публики реагировала на него положительно, а это поощряло инсайдеров на продолжение этой нелепой тактики. А мне в ответ приходилось продавать все больше и больше. Инсайдеры отставили свой разорительный вздор. А я, по своей обычной методе, продолжал испытывать рынок, пока моя линия на продажу без покрытия не дошла до тридцати тысяч акций. К этому моменту их цена была 133.

Меня предупредили, что руководство ТТ точно отслеживает движение каждой акции и знает, кто, что и сколько продает. Это были очень талантливые и матерые биржевики. Связываться с ними было довольно рискованным предприятием. Но факты есть факты, а на бирже самый сильный союзник - это общие условия рынка.

Само собой понятно, что, пока акции скользили от 153 до 133, общий настрой на их дальнейшее падение вырос, и те, кто любит играть на откате, рассуждали как обычно: эти акции считались хорошей сделкой при 152 и выше. Сейчас они идут на двадцать пунктов дешевле, и это просто замечательная сделка. Те же самые акции; тот же уровень дивидендов; то же руководство компании; тот же самый бизнес.

Потрясающие возможности!

Публика начала закупать, свободное предложение уменьшилось, и инсайдеры, зная, что многие серьезные биржевики продавали без покрытия, решили, что самое время отжать рынок. Цены аккуратненько подняли до 150. Совершенно уверен, что многие покрыли свои продажи, но я даже пальцем не шевельнул. А зачем? Инсайдеры, скорее всего, знали, что линия в тридцать тысяч акций не была покрыта, но почему мне этого бояться?

Причины, подтолкнувшие меня к тому, чтобы начать продавать при 153 и двигаться дальше до 133, никуда не исчезли, но стали только серьезнее. Инсайдеры могут сколько угодно мечтать о том, чтобы я закрыл свою линию, но они не сумели меня убедить в том, что иначе нельзя. Базовые условия были на моей стороне. Было легко сохранять терпение и ничего не бояться.

Спекулянт должен верить в себя и в свое понимание рынка. Покойный Диксон Г. Уаттс, экс-президент Нью-Йоркской хлопковой биржи и автор знаменитой книги «Спекуляция как искусство», говорит, что для спекулянта мужество равносильно готовности действовать в соответствии со своим пониманием ситуации. Что касается меня, я никогда не боюсь ошибиться. Я всегда уверен в своей правоте, пока мне не докажут обратное. Я чувствую себя неуютно, только когда не могу действовать. Никакое отдельное движение рынка не может быть доказательством того, что я не прав. Верность или ошибочность моей позиции на рынке может доказать только характер повышения или спада. Знание всегда шло мне на пользу. А если я и проигрывал, то только в результате собственных ошибок.

В характере взлета курса от 133 до 150 не было ничего такого, что могло бы подтолкнуть меня к покрытию своей линии, и теперь акции, как и следовало ожидать, опять начали скользить вниз. Инсайдеры взялись за поддержку курса, только когда он пробил границу 140. Они начали покупать, и одновременно пошли хвалебные слухи. Говорили о том, что у компании потрясающий уровень прибыли и что следует ожидать роста уровня дивидендов. Говорили и о том, что игроки на понижение, а особенно один из них, явно зарвались, и всех этих медведей выжмут так, как никого и никогда. Просто не пересказать всего, чего я наслушался, пока цена не поднялась на десять пунктов.

В этом не было ничего для меня лично опасного, но, когда цена дошла до 149, я решил, что Улица не должна больше терпеть все эти дурацкие байки о росте курса и светлых перспективах. Разумеется, ни у меня и ни у кого другого из аутсайдеров не было ни единого аргумента, чтобы убедить испуганных игроков на понижение или тех доверчивых клиентов комиссионных домов, которые верили только слухам. В таком деле эффективный ответ может дать только биржевой телеграф. Ему поверят даже те, кто не верит вообще никому, а меньше всего тому несчастному, который застрял с линией продаж в тридцать тысяч акций. Так что пришлось мне прибегнуть к той же тактике, что и

в случае со Страттоном и кукурузой, когда я продал овес, чтобы толкнуть вниз цены на кукурузу. Опыт и память, как всегда.

Пока инсайдеры с натугой поднимали курс «Тропической торговли», имея целью пугнуть игроков на понижение, я даже не пытался усилить продажи, чтобы им помешать. Я уже предлагал рынку тридцать тысяч акций и не собирался идти дальше. Второй подъем курса был явным приглашением мне лично - сунь-ка голову в петлю, но этого я делать не собирался. Но когда акции ТТ дошли до 149, я продал десять тысяч акций «Экваториальной коммерческой корпорации». А эта компания, следует знать, владела большим пакетом акций «Тропической торговли».

Акции «Экваториальной коммерческой», которые были не так активны, как акции ТТ, после моей продажи резко пошли вниз, что и ожидалось, так что моя цель оказалась достигнутой. Когда биржевики и мелкие клиенты комиссионных домов, верившие до этого слухам о силе и процветании ТТ, увидели, что акции ТТ растут, притом что одновременно акции «Экваториальной коммерческой» пошли резко вниз, они, естественно, пришли к выводу, что сила ТТ - искусственная дымовая завеса, которая должна прикрыть тихую ликвидацию «Экваториальной» изнутри. А «Экваториальная»-то - крупнейший акционер ТТ! Единственное, что можно было себе представить, - это что руководство «Экваториальной» сбрасывает собственные акции, поскольку какой аутсайдер мог бы решиться на продажу такого пакета без покрытия, когда акции ТТ шли так сильно. Так что они продали «Тропическую торговлю» и прервали рост этих акций, а инсайдеры очень разумно не захотели принимать все акции, предложенные на продажу. А как только инсайдеры устранились, акции ТТ упали. Теперь биржевики и комиссионные дома продали какую-то часть акций «Экваториальной коммерческой», и я смог покрыть свою продажу небольшой прибылью. Я ведь и продал их не ради прибыли, а чтобы остановить рост акций ТТ.

Руководство «Тропической торговли» и их помощники по связям с публикой наводняли биржу всевозможными слухами, пытаясь поднять курс акций. И всякий раз при этом я продавал без покрытия акции «Экваториальной коммерческой» и покрывал сделку после реакции ТТ, уходившей вниз вместе с ними. Это истощило энергию манипуляторов. Цена ТТ наконец дошла до 125, и ставки на понижение были столь высоки, что инсайдеры оказались не в состоянии задрать курс на двадцать или двадцать пять пунктов. На этот раз их реакция на зарвавшихся игроков на понижение была вполне законной, но, поскольку я предвидел всплеск цен, я не стал покрывать свою линию, чтобы не терять позицию. Прежде чем «Экваториальная коммерческая» смогла достаточно окрепнуть на волне роста котировок акций ТТ, я продал кучу этих акций, и с обычным результатом. И это разоблачило лживость всех разговоров о силе ТТ, которые стали уж слишком активны в результате последнего сенсационного всплеска цен.

К этому времени рынок в целом был уже очень слабым. Я уже говорил, что во Флориде я начал продавать акции ТТ только потому, что был убежден, что рынок медведей уже наступил. Я продал без покрытия еще несколько выпусков акций, но ТТ были моими любимыми. Наконец общие условия стали такими, что никакие инсайдеры не могли ничего поделать, и акции ТТ как на саночках поехали под горку. Впервые за год они упали ниже 120; потом - ниже 110; потом - ниже 100. Но я все еще не покрывал свою линию. В один прекрасный день, когда рынок был крайне слабым, акции «Тропической торговли» упали ниже 90, и, когда все пали духом, я покрыл линию. Все та же старая знакомая логика! У меня были прекрасные возможности - большой и слабый рынок и продавцов намного больше, чем покупателей. Даже рискуя показаться утомительным хвастуном, могу сказать, что я выкупил мои тридцать тысяч акций ТТ по самой низкой

цене этой волны падения котировок. При этом такой

задачи у меня не было. Я всего лишь хотел обратить свою бумажную прибыль в живые деньги, потеряв на обмене как можно меньше.

Во всей этой истории я ни разу не менял карты только потому, что был уверен в верности своих позиций. Я не шел против рынка или против базовых условий, а вовсе наоборот, и только поэтому я был так уверен, что чрезмерно самоуверенная клика инсайдеров непременно плюхнется мордой в грязь. Они пытались сделать то же, что и многие до них, и это всегда кончалось одинаково. Меня не могли отпугнуть частые всплески цен, даже когда я знал, что они оправданны. Я точно знал, что намного больше выиграю в конце, если не буду ничего менять, чем если я буду каждый раз покрывать, чтобы начать движение вниз с более высокой цены. Эта стойкость на выбранной позиции принесла мне более миллиона долларов. И здесь не было заслуги моей интуиции, или умения читать ленту, или безрассудной отваги. Этот доход мне принесла вера в правоту собственных оценок, а вовсе не мое тщеславие или хитроумие. Знание - это сила, а сила не должна бояться лжи, даже если она приходит на ленте биржевого телеграфа. Все очень быстро оказывается на своих местах.

Годом позже акции ТТ опять забрались на уровень 150 и несколько недель там пребывали. Рынок в целом уже созрел для хорошего отката, поскольку подъем был уверенным и непрерывным и оснований для дальнейшего роста не было. Я знаю, о чем говорю, потому что испытывал его. У всей группы компаний, к которым принадлежала ТТ, дела шли неважно, так что, даже если бы весь рынок рванул вверх, для чего не было никаких оснований, к ним это не могло иметь отношения. Так что я начал опять продавать «Тропическую торговлю». Я намеревался ограничиться десятью тысячами акций. В ответ цена понизилась. Чувствовалось, что акции никто не поддерживает. Затем неожиданно характер покупок изменился.

Говоря, что почувствовал момент, когда у акций появилась поддержка, я вовсе не пытаюсь представить себя каким-то колдуном. Я мгновенно сообразил, что, если инсайдеры, на которых не лежат моральные обязательства по поддержке этих акций, начинают их покупать на фоне прогибающегося рынка, тому должна быть веская причина. Они не были невежественными болванами, или филантропами, или банкирами, которым нужно поднимать цену, чтобы выгоднее сбыть акции на внебиржевом рынке. Цена росла, несмотря на то что продавал я и многие другие. При 153 я покрыл свою линию продаж в десять тысяч акций, а при 156 я начал их покупать, потому что лента утверждала, что линия наименьшего сопротивления теперь направлена вверх. Я был настроен по-медвежьему на рынок в целом, но ведь я имел дело не с теорией спекуляции, а с рынком для отдельного выпуска акций. Цена ушла за облака - выше 200. Это была сенсация года. Меня развлекали слухи, в том числе газетные, что я попался на восемь или десять миллионов долларов. Но я-то не продавал. Я всю дорогу играл на повышение. Я даже чрезмерно увлекся этим и потерял часть своей бумажной прибыли. Хотите знать почему? Я решил, что инсайдеры из «Тропической торговли», будучи людьми очень умными, сделают то же самое, что и я бы сделал на их месте. Но мое-то дело было не думать за них, а торговать, то есть исходить из голых фактов, а не из того, как я оцениваю других и их возможные действия.

Не знаю, кто и когда впервые использовал слово «манипуляции» [*Manipulation - по-русски «манипуляции» или «махинации»*]. В переводе использованы оба варианта.] для обозначения обычных приемов торговли, используемых при продаже подавляющего большинства ценных бумаг на фондовой бирже. Когда кто-то обводит рынок вокруг пальца, чтобы по дешевке собрать большой пакет нужных акций, это тоже называют манипулированием. Но это же совсем другое. Совсем не обязательно падать настолько, чтобы использовать незаконные приемы торговли, хотя трудно избежать определенных вещей, которые могут быть сочтены вполне незаконными. Но как в условиях рынка быков скупить большой пакет акций, чтобы при этом избежать всплеска цен? Это проблема. Можно ли ее решить, зависит от столь многого, что единственное общее решение может быть сформулировано примерно так: посредством очень искусных манипуляций. Хотите пример? Ну, это очень зависит от конкретных условий. Ничего более определенного здесь сказать нельзя.

Меня очень интересует все, что связано с делом моей жизни, и, естественно, я учусь не только на своем опыте, но и у других. Но из побасенок, которыми по вечерам развлекают себя мужики в брокерских конторах после закрытия торгов, трудно научиться чему-либо полезному. Большая часть трюков и финтов, использовавшихся в былые дни, устарели и совершенно бесполезны сегодня. Правила фондовой биржи и ситуация на рынках очень изменились, и даже детальное описание того, что и как вытворяли Даниил Дрю, Яков Литтл или Джей Голд пятьдесят или семьдесят лет назад, вряд ли сегодня заслуживает даже того, чтобы их выслушивали. Для сегодняшнего манипулятора знание о том, как и что они делали, не более полезно, чем для вест-пойнтского кадета изучение искусства метания пращи в ходе занятий баллистикой.

С другой стороны, всегда полезно изучать людей - насколько легко мы, твари божьи, склонны верить тому, во что нам хочется верить, и как мы позволяем себе - а на деле даже понуждаем себя - подпадать под влияние собственной алчности или легкомыслия.

Людские страхи и упования всегда одинаковы, а потому всегда есть смысл изучать психологию спекулянтов - она ведь тоже не меняется. На Нью-Йоркской бирже, как и на поле брани, меняется только оружие, но стратегия вечно одна и та же. Лучше всех, мне кажется, подытожил эти сюжеты Томас Ф. Вудлок, отчеканивший: «Правила удачливой спекуляции акциями основаны на предположении, что в будущем люди будут совершать те же ошибки, что и в прошлом».

В периоды бумов, то есть когда на рынке больше всего участников, нет нужды ни в каких тонкостях, и в таких ситуациях нет смысла терять время на обсуждение деталей манипулирования или спекуляции. Это было бы примерно то же самое, что во время ливня сравнивать дождевые капли, падающие на соседние крыши. Люди, посторонние для биржи, как их ни называй - новички, дилетанты, сосунки, лопухи, - вечно мечтают получить что-нибудь за так, и ситуация бума неизменно возбуждает в них азартные инстинкты, питаемые алчностью и обаянием всеобщего процветания. Тем, кто ищет легких денег, неизменно приходится платить за привилегию послужить окончательным доказательством того, что в нашем черством мире легких денег просто не бывает. Когда я впервые услышал рассказы о том, какие махинации проделывались в прежние времена, мне казалось, что в 1860-х и 1870-х годах люди были намного более доверчивыми, чем в 1900-х. Но уже на следующее утро я читал в газетах о вкладчиках, одураченных создателями очередной пирамиды, или об аресте очередного подпольного брокера, в результате чего миллионы долларов, принадлежавших простакам, исчезли в никуда. Когда я впервые появился в Нью-Йорке, было много разговоров о фиктивных продажах [*Фиктивные продажи - купля-продажа ценной бумаги одним и тем же физическим*

лицом, чтобы создать впечатление повышенной

активности и объема сделок. По-английски wash sales означает «промывать золотой песок».] и двойных сделках [Двойные сделки - вид манипуляций, когда одному брокеру дают приказ купить, а другому - продать такие же ценные бумаги для повышения или понижения курса.], потому что Нью-йоркская фондовая биржа запретила эту практику.

Порой фиктивные продажи осуществлялись настолько грубо, что вряд ли могли кого-либо обмануть. Когда кто-нибудь пытался таким образом намыть более высокий курс, брокеры без тени смущения говорили, что «промывка идет вовсю». Совсем не единичны были операции, которые откровенно называли «наездом на игорные дома», когда какой-либо выпуск акций буквально на мгновение опускали на два-три пункта, ровно настолько, чтобы это движение отразилось на ленте биржевого телеграфа и чтобы можно было одним этим движением отнять ставки у несметного числа мелких клиентов полулегальных брокерских контор. Что касается двойных сделок, то они всегда считались нарушением правил фондовой биржи, и к тому же их всегда использовали с крайней осторожностью, потому что очень трудно добиться полной одновременности противоположных операций двух брокеров. Несколько лет назад знаменитый биржевик передумал и отменил продажную часть двойной сделки, но не покупку, а в результате ни в чем не повинный брокер за считанные минуты задрал курс примерно на двадцать пять пунктов только для того, чтобы он с такой же быстротой вернулся назад после прекращения покупок.

Основная идея здесь - создать иллюзию активности. Но игры с таким ненадежным оружием - это плохой бизнес. Ведь дело в том, что своих лучших брокеров вы не можете привлечь к таким операциям, по крайней мере если вы хотите, чтобы они и впредь оставались членами Нью-йоркской фондовой биржи. К тому же налоги сделали проведение любых фиктивных сделок делом гораздо более накладным, чем в прежние времена.

В словарное определение термина «манипуляция» входит корнер. Но корнер может быть достигнут в результате как манипуляций, так и конкурентных закупок. Примером последнего является корнер акций Северной Тихоокеанской железной дороги, возникший 9 мая 1901 года. К нему никто не стремился, и, кстати говоря, из-за него все участники потеряли и в деньгах и в престиже. Он возник вполне самопроизвольно.

Строго говоря, среди знаменитых корнеров было очень мало таких, которые бы принесли выгоду своим создателям. Оба гарлемских корнера, организованных коммодором Вандербильтом, принесли большие деньги, но старик заслужил эти миллионы, которые он сумел выбить из вороватых и нечистоплотных членов городских советов, пытавшихся его обставить. Джей Голд, с другой стороны, остался в проигрыше со своим северо-западным корнером. Дьякон С. В. Уайт сделал миллионы на своем корнере с акциями компании «Лакавонна», а Джим Кин потерял миллион в сделке с акциями дороги «Ганнибал и Святой Джо». Нужно понимать, что финансовый успех любого корнера требует, чтобы накопленные активы были проданы по более высокой цене, а для этого нужен достаточно сильный спрос, что бывает далеко не всегда.

Меня когда-то занимал вопрос, почему полвека назад корнеры были так популярны среди крупных биржевиков. Это были очень талантливые и опытные люди, обладавшие широким кругозором и не склонные по-детски верить в человеколюбие своих коллег. При этом они с поразительной регулярностью позволяли себя нагреть. Знающий старый брокер как-то объяснил мне, что в 1860-х и 1870-х годах предметом честолюбивых мечтаний всех крупных биржевиков было организовать корнер. Во многих случаях это было просто делом чести и тщеславия, в других - мести и сведения личных счетов. В любом случае иметь репутацию мужчины, который подмял под себя рынок тех или иных

акций, было признанием его ума, крутизны и умения играть по-крупному. Такой человек получал право на уважение. Он принимал восхваления окружающих как нечто должное. Создателей корнеров привлекало нечто существенно большее, чем деньги. Таким способом хладнокровные биржевики добивались самоутверждения.

В те дни среди биржевиков сожрать ближнего считалось делом приятным и радостным. Я уже отмечал, что мне не раз удавалось избегать ловушек не благодаря мистическому умению слышать внутренний голос биржевого телеграфа, а потому, что я могу определить момент, когда характер скупки акций изменяется, и тут я сразу перестаю играть на понижение. Это знание я получаю с помощью простых испытаний рынка, которые, скорее всего, использовали и в старину. Старина Даниил Дрю достаточно регулярно выжимал деньги из зеленых игроков, заставляя их сильно переплачивать за акции Эри, которые они ему же сбывали без покрытия. Точно то же самое, и на тех же акциях Эри, с ним проделал коммодор Вандербильт, и, когда Дрю запросил пощады, коммодор глумливо процитировал ему собственное, Великого Медведя, бессмертное двустишие:

Кто продает не свое, вот те и ну,
Либо сам выкупает, либо идет в тюрьму.

Уолл-стрит очень мало помнит о биржевике, который более тридцати лет был одним из столпов биржи. Чуть ли не самым вечным итогом его жизни стало выражение «разводнение акций».

Эдисон Г. Джером весной 1863 года был признан руководителем биржевого совета. Мне говорили, что его рекомендации - что, когда и как покупать или продавать - считались столь же надежными, как счет в банке. По любому счету он был выдающимся биржевиком и заработал миллионы. Его щедрость граничила с расточительностью, и люди биржи в нем души не чаяли - до тех пор, пока Генри Кип, известный как Уильям Молчун, не выжал из него все миллионы на корнере с акциями Старой Южной железной дороги. Этот Кип, кстати, был шурином губернатора Росуэлла П. Флауера.

В старину манипулирование в ходе организации корнера сводилось преимущественно к тому, чтобы скрыть свое намерение скупить большинство акций от тех, кого заманивали в продажу без покрытия. Так что главной целью здесь были коллеги биржевики, а не посторонняя публика, которая избегает участия в продаже без покрытия. Причины, побуждавшие этих искушенных профессионалов играть на понижение, были совершенно теми же, что и в наши дни. Если не считать продаж вероломных городских политиканов, попавшихся в гарлемский корнер коммодора Вандербильта, все остальные известные мне случаи продажи акций без покрытия имели причиной завышенные цены. Причем цену они считали завышенной только потому, что никогда прежде эти акции не стоили так дорого, а если цена слишком высока, чтобы покупать акции, значит, она в самый раз, чтобы их продавать. Звучит чертовски современно. Все они думали о цене, а коммодор думал о ценности! Ветераны биржи рассказывали мне, что, когда в те времена хотели подчеркнуть крайнюю нищету кого-либо, люди говорили: «Он продает Гарлем!»

Много лет назад мне случилось разговаривать с бывшим брокером Джея Голда. Он клялся и божился, что мистер Голд был не только на редкость своеобразным человеком - это о нем Даниил Дрю с чувством потаенного ужаса заметил: «Его прикосновение несет смерть!», но он был на две головы выше всех других манипуляторов. Нужно было быть настоящим финансовым колдуном, чтобы делать то, что делал он, и здесь не может быть никаких сомнений. Даже сквозь толщу лет я, знающий о нем только понаслышке, ясно понимаю, что у него был дар приспособляться к новым условиям, а это ценное и редкое свойство. Он с легкостью менял свои методы нападения и защиты, потому что его больше

интересовала собственность, а не спекуляция акциями. Он был скорее инвестором, а не спекулянтом. Он одним из первых понял, что действительно большие деньги дает владение железными дорогами, а не прокручивание их ценных бумаг на бирже. Естественно, он использовал рынок акций. Но мне кажется, что он делал это только потому, что это был самый легкий и быстрый путь к легким и быстрым миллионам, а ему постоянно было нужно много миллионов. Это так же как с Коллисом П. Хантингтоном, который всегда был в стесненных обстоятельствах, потому что ему всегда было нужно на двадцать-тридцать миллионов больше, чем соглашались дать банкиры. Иметь великую цель и не иметь денег - это сердечная тоска, но с деньгами - это возможность великих свершений. А это уже власть. Власть приносит деньги, и могущество растет, и это открывает путь к новым свершениям. И так далее, и так далее. К манипулированию прибегали, естественно, и фигуры не столь крупные и величественные. И таких было в изобилии. Помню историю о нравах и манерах начала 1860-х годов, которую мне рассказал как-то старый брокер.

- Впервые я повидал Уолл-стрит еще в детстве. У моего отца там были дела, и он по каким-то причинам взял меня с собой. Мы спустились вниз по Бродвею и свернули на Уолл-стрит. Когда мы дошли по Уолл-стрит до угла с улицей Нассау, кажется, до того угла, где теперь стоит здание Банковской трастовой компании, я увидел толпу, следовавшую за двумя мужчинами. Первый из них, пытаясь выглядеть невозмутимым, двигался на восток. За ним двигался другой, с разгоряченным покрасневшим лицом, размахивая рукой, в которой он держал шляпу, а другой, с направленным в небо указательным пальцем, потрясал над головой. Его голос мог бы перекрыть любой оркестр: «Шейлок! [Шейлок - имя безжалостного ростовщика у Шекспира.] Шейлок! Что стоят деньги? Шейлок!» Из окон вдоль улицы свешивались головы любопытных. В те дни еще не было небоскребов, но я был уверен, что зеваки со второго и третьего этажей вот-вот свалятся на землю. Отец спросил у кого-то, в чем дело, и ему что-то, чего я не расслышал, ответили. Все мое внимание было направлено на то, чтобы не выпустить руку отца и не потеряться в толпе. Толпа все увеличивалась, как всегда бывает с уличной толпой во время скандалов, и мне было крайне неудобно. Со всех сторон спешили насладиться зрелищем люди с горящими от любопытства глазами. Когда мы наконец выбрались из толкучки, отец объяснил мне, что тот, кто выкрикивал «Шейлок!», был такой-то. Я забыл имя, но помню, что это был крупнейший биржевик того времени, который умудрялся выигрывать - и терять - больше денег, чем любой другой человек на Уолл-стрит, за исключением Якова Литтла. Я запомнил имя мистера Литтла [Литтл - по-английски «маленький, малыш»], потому что мне показалось забавным, что так зовут довольно крупного мужчину. Другой мужчина, которого называли Шейлок, тоже был знаменитым дельцом. Его имени я не помню. Но помню, что он был длинный, худой и очень бледный. В те дни был такой трюк с деньгами. Собиралась компания деляг и запирала деньги, то есть они брали их взаймы, чтобы затруднить всем остальным в торговом зале биржи доступ к кредитным деньгам. Они просто брали в долг и получали счет. Деньги они на самом деле даже не получали на руки и никуда не вкладывали. Конечно, это были не очень честные финты, все эти махинации.

Я согласился со стариком. Такого рода махинациями в наше время уже не занимаются.

Мне самому не довелось быть знакомым ни с одним из великих манипуляторов, о которых до сих пор судачат на Уолл-стрит. Я говорю не о лидерах биржи, а о манипуляторах. Все они сошли со сцены еще до меня, хотя, когда я впервые явился в Нью-Йорк, Джеймс Р. Кин, величайший из них, был еще активен. Но я тогда был еще просто юнцом, который думал только о том, как повторить в почтенной брокерской конторе свой успех, которого я добился в игорных притонах своего родного города. К тому же в то время Кин был занят акциями «Юнайтед стейтс стил» - настоящий шедевр в ряду его манипуляций, а у меня еще не было ни опыта, ни знаний, ни понимания роли и значения манипуляций, да, вообще говоря, меня тогда все это мало интересовало. Думаю, что в то время я должен был представлять себе это дело как своего рода благообразно завуалированную игру в наперсток, вульгарной формой которой были трюки, которые пытались со мной разыгрывать в игорных домах. Все, что мне приходилось слышать об этом позднее, большей частью представляло собой смесь предположений и догадок, но без малейших признаков разумного анализа.

Многие из хорошо знавших его говорили мне, что Кин был самым крутым и блестящим среди всех биржевиков, когда-либо работавших на Уолл-стрит. Такая оценка многого стоит, потому что эта улица видала великих торговцев. Сейчас их имена совершенно забыты, но когда-то они царили - халифы на час! Из тьмы неизвестности их поднимала в зенит финансовой славы лента биржевого телеграфа, но эта полоска бумаги была недостаточно прочной опорой, чтобы они могли продержаться наверху достаточно долго и запечатлеться в исторических хрониках. Как бы то ни было, Кин был лучшим манипулятором своих дней, и это были долгие и восхитительные дни.

Свое знание игры, опыт и талант он использовал, к примеру, продавая свои услуги братьям Хавмайер, по заказу которых он создал рынок сахарных акций. Видимо, он перед тем потерпел неудачу, иначе бы он смог играть на собственные деньги, а он был азартный игрок! В этот раз ему повезло. Сахарные акции стали фаворитами торгов, и продавать их было легко. После этого успеха его стали время от времени приглашать для управления пулами. Мне рассказывали, что в таких операциях он никогда не просил и не принимал гонорара; он платил за акции наравне с другими членами пула. При этом он целиком отвечал за поведение акций на рынке. Его часто обвиняли в вероломстве, причем обвинения приходили с обеих сторон. Его вражда с кликой Уитни-Райана имела причиной как раз такие обвинения. Манипулятору легко попасть в ситуацию, когда его партнеры перестают ему верить. Они не способны видеть ситуацию его глазами. Это я знаю по собственному опыту.

Приходится только сожалеть, что Кин не оставил подробного описания своей крупнейшей операции - чрезвычайно удачных манипуляций с рынком акций «ЮС стил» весной 1901 года. Насколько я понимаю, у Кина никогда не было разговоров об этом с Дж. П. Морганом. Фирма Моргана действовала через брокеров «Тэлбот Д.Тейлор и К°», в конторе которых Кин устроил себе штаб-квартиру. Тэлбот Д.Тейлор был зятем Кина. Лично я уверен, что для Кина главным результатом было удовлетворение, которое он получал от работы на бирже. Хорошо известно, что в ту весну он заработал миллионы на рынке, который возник благодаря его усилиям. Он говорил моему другу, что тогда он, действуя на открытом рынке от имени синдиката по размещению акций, продал более семисот пятидесяти тысяч акций. Очень недурно, если учесть две вещи. Это были новые для рынка акции, выпущенные корпорацией, капитал которой в то время превышал весь государственный долг Соединенных Штатов. И второе. Такие крупные дельцы, как Д. Г. Рейд, У. Б. Лидс, братья Моор, Генри Фипс, Г. Х. Фрик, и другие стальные магнаты

продали публике сотни тысяч акций в то же самое время, когда Кин трудился над созданием рынка для этих акций.

Общие условия, конечно, были благоприятны для него. Его успех стал возможен в том числе благодаря атмосфере воодушевления и неограниченной финансовой поддержке. Это был не просто большой рынок быков. Нет, это был настоящий бум и такое состояние умов, которое вряд ли мы увидим еще когда-либо. Паника, созданная жутким избытком предложения акций на рынке, пришла позднее, когда акции «ЮС стил», которые Кин в 1901 году поднял до 55, шли по 10 в 1903-м и по 8 3/4 в 1904-м.

Мы не в состоянии проанализировать блистательные манипулятивные операции Кина: он не оставил ни дневников, ни мемуаров. Было бы интересно, к примеру, узнать, как он работал с акциями «Объединенной меди». Г.Г.Роджерс и Уильям Рокфеллер пытались всучить рынку избыток своих акций этой компании и потерпели неудачу. Наконец они решили попросить Кина о помощи, и он согласился. Нужно представить себе, что в свое время Роджерс был на Уолл-стрит одним из самых талантливых дельцов, а Уильям Рокфеллер был самым крутым спекулянтом из группы «Стандард ойл». У них был солидный опыт игры на рынке акций, и они обладали достаточным престижем и практически безграничными ресурсами. И все-таки им пришлось обратиться за помощью к Кину. Я имею в виду, что бывают ситуации, когда без помощи специалиста не обойтись. Крупнейшие капиталисты Америки пытались распродать широко разрекламированные акции и не могли этого сделать без солидных потерь в деньгах и престиже. Роджерс и Рокфеллер оказались достаточно разумными людьми, чтобы понять, что помочь им может только Кин.

Кин сразу принялся за работу. Был рынок быков, и он быстро продал двести пятьдесят тысяч медных примерно по номиналу. После того как он разместил этот инсайдерский пакет, спрос не ослаб и курс поднялся еще примерно на десять пунктов. Когда инсайдеры увидели, с какой охотой публика приняла эти акции, им загорелось поднять курс дальше. Рассказывают, что Роджерс уговаривал Кина сыграть на повышение курса. Трудно поверить, что Роджерс намеревался таким образом сбыть акции Кину. Он был достаточно хитер и опытен, чтобы понимать, что Кин не какой-нибудь ягненок. Кин работал как всегда, то есть максимальные продажи на откате после большого подъема. При этом его тактические шаги зависели прежде всего от его собственных потребностей и от быстро меняющейся рыночной ситуации. На рынке акций, как на войне, важно помнить о различии между стратегией и тактикой.

Один из близких к Кину людей - великолепный, кстати, рыбак - как-то рассказал мне, что в ходе этой операции по размещению акций «Объединенной меди» Кину случалось оставаться почти без акций, тех самых, которые он должен был покупать ради поднятия курса; тогда на другой день он их скупал тысячами и через день опять продавал. После этого он на время уходил с рынка, чтобы посмотреть, как он будет действовать сам по себе, и чтобы приучить его к самостоятельности. Когда же дело дошло до действительного размещения акций, он сделал все как обычно, то есть продал их на движении вниз. Публика в целом всегда высматривает взлеты курсов, а к тому же при движении вниз рынок всегда расширяется за счет играющих на понижение.

Один из самых близких к нему в тот период людей рассказывал мне, что после того, как Кин сбыв акции Роджерса-Рокфеллера примерно за двадцать или двадцать пять миллионов живыми деньгами, Роджерс прислал ему чек на двести тысяч долларов. Это как в анекдоте про жену миллионера, которая потеряла в оперном театре «Метрополитен» сотысячное жемчужное кольцо и в награду уборщице, которая его нашла и возвратила, дает пятьдесят центов. Кин отослал чек обратно с вежливой запиской, что он не брокер и

что он будет рад при случае быть полезным. Эти мальчики чек оставили у себя и ответили письмом, что были бы счастливы еще раз когда-нибудь с ним поработать. Вскоре после этого Роджерс дал Кину дружеский совет покупать медные акции по 130!

Блистательным дельцом был Джеймс Р. Кин! Его личный секретарь рассказывал мне, что, когда у него все получалось на рынке удачно, он бывал раздражительным, и это проявлялось в саркастических высказываниях, надолго запоминавшихся слушателями. Но когда ему не везло, его не покидало хорошее настроение - очень воспитанный, обаятельный и остроумный светский человек.

Он в высшей степени обладал теми свойствами ума, которые неотделимы от хорошего спекулянта. То, что он никогда не спорил с биржевым телеграфом, это понятно само собой. Он был совершенно бесстрашен, но при этом никакой опрометчивости. Обнаружив свою ошибку, он без колебаний менял курс.

По сравнению с его временами правила фондовой биржи очень изменились, а контроль за соблюдением правил стал намного более строгим, появилось много новых налогов на операции с акциями и на прибыль, так что можно было бы сказать, что и сама игра стала совершенно иной. Приносившие ему прибыль тактические приемы и уловки больше не работают. К тому же со всех сторон твердят, что моральный уровень Уолл-стрит неизмеримо вырос с тех пор. Но можно с уверенностью утверждать, что Кин был бы великим манипулятором в любой момент нашей финансовой истории, поскольку он был великим биржевым дельцом и превосходным мастером спекуляции. Он достиг только того, что позволило ему время. Но и в 1922 году он имел бы не меньший успех, чем в 1901 или в 1876 году, когда он из Калифорнии перебрался в Нью-Йорк и за два года сделал девять миллионов долларов. Некоторые люди всегда движутся быстрее толпы, и они обречены на лидерство - как бы ни менялась толпа.

Впрочем, изменения были куда менее радикальными, чем можно было бы вообразить. Вознаграждение уже не столь велико, потому что в этом деле уже нет новизны, а за обычное много не платят. В некоторых отношениях манипулировать сейчас легче, чем прежде, в других - намного сложнее, чем во времена Кина.

Реклама - это, разумеется, искусство, а манипулирование - это искусство рекламировать посредством биржевого телеграфа. Его лента должна рассказывать читателям то, что хочет сообщить им манипулятор. Чем правдивей эта история, тем она убедительней, а значит, тем успешней реклама. Сегодня манипулятор, к примеру, должен добиться не только того, чтобы акции выглядели сильными, но и того, чтобы они действительно были сильными. Следовательно, манипуляция должна опираться на здравые принципы торговли. Это и было сильной стороной операций Кина; он был непревзойденным мастером торговли.

Слово «манипулятор» приобрело в наши дни уничижительное значение. Оно нуждается в замене. Я не вижу ничего таинственного или порочного в самом процессе, когда речь идет о необходимости разместить на рынке кучу акций, если, разумеется, при этом публику не обманывают. Первыми покупателями манипулятора являются, в силу необходимости, спекулянты. Он обращается к людям, жаждущим большой прибыли, а потому готовым принять повышенный уровень риска. Мне несимпатичны люди, которые идут на риск и тем не менее винят других в том, что не сумели быстро сделать деньги. Когда такой выигрывает, он на всех смотрит как на придурков. Но когда он проигрывает, вокруг только жулье, поганые манипуляторы! В таких ситуациях это слово звучит как обвинение в игре краплеными картами. Но это несправедливо.

Обычной целью манипулятора является повышение ликвидности акций, то есть нужно добиться того, чтобы можно было в любое время сбывать сравнительно небольшие пакеты акций по равной цене. Из-за изменения общего состояния рынка может случиться так, что будет невозможно разместить новый выпуск акций без чрезмерного снижения цены и прибыли. Тогда пул может обратиться к профессионалу, в надежде, что его опыт и мастерство помогут ему осуществить отступление с минимальными потерями.

Я здесь не говорю о манипуляциях, имеющих целью скупку акций по дешевке, для приобретения, к примеру, контроля над компанией. В наши дни такое случается не часто. Когда Джей Голд захотел упрочить свой контроль над Объединенной Западной железной дорогой и для этой цели решил купить большой пакет ее акций, Вашингтон Е. Коннор, которого годами никто не видел в торговом зале биржи, неожиданно сам появился у стойки, где торгуют этими акциями. Он начал требовать акции Объединенной Западной. Биржевики страшно веселились над его тупой уверенностью, что они так уж просты, и любезнейшим образом продали ему все акции, которые он пожелал купить. Это был слишком жалкий трюк! Думать, что можно вздуть цену, действуя так, как если бы мистер Голд и в самом деле собирался купить Объединенную Западную! Можно ли это назвать манипулированием? И да, и нет.

В большинстве случаев целью манипулирования является публичное размещение акций по наилучшей возможной цене. Это вопрос не только продажи, но и распределения. С любой точки зрения лучше, когда акции принадлежат тысячам акционеров, а не одному. Так что манипулятор должен стремиться не только к наилучшей цене, но и к самому выгодному распределению.

Нет никакого смысла в установлении чрезмерно высокой начальной цены, по которой невозможно сбыть акции публике. Только неопытные манипуляторы пытаются осуществить размещение по наивысшей цене и терпят неудачу. Ветераны смотрят на такие операции с усмешкой и приговаривают, что можно пригнать лошадь к водопою, но нельзя заставить ее пить. Тоже мне, умники! Хорошо бы не забывать правило, отлично известное Кину и его предшественникам: курс акций поднимают на максимально возможный уровень, а продают выпуск на откате.

Начнем-ка сначала. Представим себе, что есть синдикат, взявшийся разместить выпуск акций, или пул, или просто человек, владеющий пакетом акций, которые он хочет продать по наилучшей цене. Пусть это будут акции, привычно торгуемые на Нью-Йоркской фондовой бирже. Продавать их лучше всего на открытом рынке, а лучшим покупателем, следовательно, является публика. Он доверил продажу этого пакета какому-то человеку, который и попытался сбыть их через биржу, но не сумел. Вскоре он начинает понимать, что для этого дела нужен кто-то более опытный и лучше владеющий делом, чем он сам. Все вокруг указывают ему на нескольких человек, которые в прошлом успешно проводили такие операции, и он решает воспользоваться их профессиональными навыками. И он обратится к ним за помощью, как любой больной человек обращается к доктору.

Предположим, что он услышал обо мне как о достаточно грамотном спекулянте. Скорее всего, он сначала разузнает обо мне все, что можно. Затем он договорится о встрече и явится ко мне.

Очень вероятно, что я знаю, что это за акции и чего от них можно ожидать. В конце концов, именно это и есть мое дело. Так я зарабатываю на жизнь. Мой посетитель рассказывает мне о своей ситуации и просит моего участия в деле.

Теперь мой черед говорить. Я выпрошу его обо всем, что считаю нужным для ясного понимания того, чего от меня ждут. Я определяю стоимость и оценю рыночный потенциал этих акций. Именно это плюс понимание текущей рыночной ситуации поможет мне оценить шансы операции на успех.

Если полученная мной картина кажется благоприятной, я принимаю предложение и сообщаю свои условия. Если он их принимает - величину гонорара и все остальное, я сразу же принимаюсь за работу.

Обычным условием является предоставление мне колл-опциона [*Право покупки акций по определенной цене до истечения установленного срока.*] на пакет акций. Самым справедливым условием я считаю группу корректируемых колл-опционов. Начальная цена бывает чуть ниже текущей рыночной, а потом постепенно поднимается. Пусть, к примеру, речь идет о пакете в сто тысяч акций с текущей ценой 40. На несколько тысяч акций я беру колл-опцион по цене 35, на другие несколько тысяч - по 37, затем по 40, 45 и так далее до 75 или 80.

Если в результате моей профессиональной деятельности - манипулирования рынком - цена растет и при наивысшей цене сохраняется достаточный спрос на акции, я, конечно, исполняю колл-опционы. Делаю деньги я, но делают деньги и мои клиенты. Так и должно быть. Если мои услуги чего-то стоят, они должны получить свои деньги. Бывают, конечно, случаи, когда все кончается чистыми убытками, но такое бывает редко, поскольку я не берусь за работу, если не вижу возможности получить прибыль. В этом году я потерпел неудачу в паре сделок и прибыли не имел. Для этого были причины, разумеется, и я, быть может, ниже об этом расскажу.

Чтобы поднять курс акций, нужно сначала оповестить публику, что их курс растет. Довольно глупо звучит, не так ли? Но если чуть подумать, то это уже не кажется полной глупостью. Самый эффективный способ оповестить публику о своих благородных намерениях - сделать акции сильными и активными. В конце концов, лучшим в мире каналом информации является биржевой телеграф, а лучшим носителем рекламы - его лента. Мне не нужно распространять среди моих клиентов рекламные буклеты и другие издания. Мне не нужно рассказывать газетчикам о том, как хороши мои акции, и мне не нужно, чтобы в финансовых обзорах писали о блестящих перспективах компании. Я не нуждаюсь ни в чем содействии. Всех своих целей я достигаю тем, что делаю акции активными. Когда акции активны, немедленно возникает спрос на объяснения, и уж все необходимые объяснения газетчики находят сами, без малейшего моего участия.

Тем, кто работает в торговом зале биржи, активности больше чем достаточно. Они будут покупать и продавать любые акции по любой цене, если для них есть достаточный рынок. Если рынок акций активен, они будут покупать тысячи акций, и их совокупный спрос может быть очень значительным. В силу такого порядка вещей именно они являются первыми покупателями манипулятора. По мере роста курса они будут следовать за тобой; именно они являются бесценными помощниками на всех этапах операции по размещению акций. Насколько я понимаю, Джеймс Р. Кин обычно привлекал к делу самых активных из тех, кто работает в торговом зале биржи, чтобы, с одной стороны, скрыть источник манипуляций и при этом иметь возможность опереться на помощь лучших распространителей слухов и рекомендаций. Он часто предоставлял им право купить акции, так сказать, устный колл-опцион, по цене выше текущей рыночной, так чтобы они немножко поработали, прежде чем получают возможность зарабатывать. У него они отрабатывали свою прибыль. Лично я, чтобы заручиться содействием профессионалов, ограничивался одним - делал акции активными. Биржевики большего и не просят. Стоит помнить, что те, кто работает в торговом зале биржи, покупают акции только для того,

чтобы с выгодой их продать. Они не требуют большой прибыли, но прибыль должна быть быстрой.

Чтобы привлечь к акциям внимание спекулянтов, я делаю их активными. Я их покупаю и продаю, а остальные втягиваются в это. Если в ходе операции ты контролируешь достаточно большой пакет акций, не нужно особенно напирать на продажи. Доминировать должны покупки, а уж публика пойдет следом, и не столько за манипулятором, сколько за специалистами из торгового зала биржи. А они включаются в игру в качестве покупателей. Я чувствую этот крайне необходимый спрос, иными словами, я продаю больше акций, чем покупаю. Если спрос достаточен, он поглотит больше акций, чем мне пришлось накопить на первых этапах операции, и тогда я продаю без покрытия - в техническом смысле. Иными словами, я продаю больше акций, чем имею сам. Для меня эта операция совершенно безопасна, так как на самом деле мои продажи прикрыты принадлежащими мне колл-опционами. Если, конечно, спрос слабеет, акции перестают расти и приходится выжидать.

Как происходит, что акции перестают расти? Выдается вялый денек. Может быть, на рынке в целом возобладала ситуация отката, а может, какой-нибудь остроглазый специалист из торгового зала биржи почувствовал, что на мои акции нет приличного спроса, и тогда он продает их, а его коллеги следуют за ним. Независимо от причины мои акции начинают падать. Тогда я начинаю их покупать. Я оказываю им поддержку, которая должна быть у акций, если кто-то заботится об их судьбе. Более того, я могу их поддерживать, не накапливая, то есть не увеличивая своего запаса акций, которые мне придется потом продать. И я делаю это, не сокращая своих финансовых ресурсов. На самом деле я при этом покрываю сделки по продаже без покрытия, которые я заключил при более высоких ценах, когда мне это позволял спрос со стороны публики и/или специалистов. Всегда полезно дать понять биржевикам - и публике в целом, что при падении цен на эти акции есть спрос. Это предотвращает дерзкие продажи без покрытия со стороны профессионалов рынка и сброс акций испуганной публикой, а такого рода продажи приходится обычно наблюдать, когда акции делаются все слабее и слабее, а это происходит всегда, когда акции лишены поддержки. Эти мои покупки для покрытия образуют то, что я называю процессом стабилизации.

Когда рынок расширяется, я продаю акции по мере их роста, но никогда в таких объемах, которые могут прервать рост. Все это строго подчинено моим планам стабилизации.

Совершенно понятно, что чем больше акций я продам по мере разумного и упорядоченного роста, тем привлекательнее они станут для консервативных спекулянтов, которых на рынке всегда больше, чем нагловатых специалистов из торгового зала биржи, и тем большую поддержку я смогу оказать акциям в неизбежные дни слабости рынка.

Если на мне постоянно висят продажи без покрытия, я всегда в состоянии без риска для себя поддержать акции. Как правило, я начинаю продавать по цене, дающей прибыль. Но нередко я продаю и без прибыли, просто чтобы создать или увеличить то, что можно назвать гарантированным спросом. Ведь моя цель не только в том, чтобы вздуть цену или продать для клиента большой пакет акций; я должен сделать деньги и для себя. Вот почему я никогда не прошу, чтобы клиенты финансировали мои операции. Мой гонорар зависит от моего успеха.

Поскольку я не придерживаюсь никакой неизменной системы, я могу действовать иначе. Я всегда приноравливаюсь к обстоятельствам.

Цель всех манипуляций такова. Подлежащие размещению акции нужно раскрутить в максимальной степени, догнать до наибольшей возможной цены и на откате продать. Я это повторяю в очередной раз потому, что это базовый принцип, а публика предпочитает

думать, что все продажи делают при верхнем значении цены. Иногда акции оказываются «подтопленными» и вверх не идут. Тогда время продавать. При этом цена пойдет еще дальше вниз, но обычно удается ее возвращать к нужному уровню. Пока акции, которыми я манипулирую, под воздействием моих покупок идут вверх, я знаю, что я в полном порядке, я уверенно и без опасений покупаю их на собственные деньги - точно так же, как я бы поступал с любыми другими акциями в аналогичной ситуации. Это линия наименьшего сопротивления. Я уже рассказывал о том, как я все это понимаю. И когда линия наименьшего сопротивления уже проявилась, я следую ей не потому, что раскручиваю какие-то акции, а потому, что я всегда остаюсь самим собой, - я биржевик.

Если я покупаю, а цена не растет, я начинаю продавать, то есть делаю то же самое, что и с любыми другими акциями. Главный сбыт осуществляется в ходе падения цены. И просто поразительно, сколько акций можно сбыть с рук, пока они дешевеют.

В ходе любого манипулирования я ни на миг не забываю, что я торговец акциями. И в этом смысле в манипулировании нет никакого своеобразия. Всякое манипулирование бесполезно, если я не могу заставить акции делать то, что мне нужно. Если такое происходит, нужно просто выходить из игры. Не нужно спорить с биржевым телеграфом. Нельзя поддаваться соблазну вернуть прибыль. Уходи, пока это можно сделать дешево.

Глава 21

Я отлично осознаю, что все эти обобщения производят не слишком внушительное впечатление. С обобщениями почти всегда так. Видимо, лучше показать все это на примере. Я расскажу о том, как мне однажды удалось поднять цену на тридцать пунктов, накопив при этом только семь тысяч акций и раскрутив рынок, способный поглотить почти любое их количество.

Это были акции компании «Империял стил». За ними стояла группа весьма почтенных людей, и они пользовались известным доверием. Примерно тридцать процентов акций были размещены с помощью различных брокерских домов Уолл-стрит, но уже после того, как акции были допущены к биржевым торгам, они стали довольно пассивными. Время от времени кто-нибудь спрашивал у одного из инсайдеров - членов синдиката, гарантировавшего первоначальное размещение, об их перспективах, и получал ответ, что прибыль компании выше, чем рассчитывали, и перспективы очень привлекательны. Это было в достаточной степени правдой, но не особенно воодушевляло. Спекулятивный азарт отсутствовал, а с точки зрения инвесторов стабильность цен и дивидендных выплат была еще не доказанной. В поведении этих акций отсутствовал элемент сенсационности. Все было настолько чинно и благородно, что даже оптимистические и правдивые отчеты инсайдеров не вели к всплескам цен. Правда, их курс и не падал.

Чем-то эти акции были похожи на старую деву. Курс не падал, потому что никто их не продавал, а не продавали их потому, что никому не захочется продавать без покрытия акции, размещенные в незначительном объеме; с такими акциями продавец рискует оказаться заложником клики инсайдеров, владеющих основным пакетом. По тем же причинам никто не заинтересован в покупке этих акций. Для инвестора «Империял стил» оставались спекулятивными акциями. Для спекулянта это был мертвый груз и риск, что, купив их, он станет поневоле инвестором, так как они способны застыть в трансе. А если держать на руках этот труп один-два года, это обойдется дороже, чем было истрачено на

покупку, и, когда на пути встретится что-либо

действительно привлекательное, ты будешь связан по рукам и ногам.

Однажды один из виднейших членов синдиката «Империял стал» явился ко мне от имени синдиката. Они желали раскрутить рынок этих акций, семьдесят процентов которых до сих пор были у них на руках. Они хотели, чтобы я помог им избавиться от этих акций, и по лучшей цене, чем устоявшаяся на рынке. Их интересовали мои условия.

Я пообещал ответить через несколько дней. Затем я ознакомился с собственностью. Мои эксперты обошли все отделы компании - производственный, финансовый и коммерческий - и представили взвешенные отчеты. Меня не интересовали ни положительные, ни отрицательные стороны в деятельности компании. Только факты. Отчеты показали, что компания представляет собой ценную собственность. Перспективы компании делали для инвесторов ее акции выгодным и оправданным вложением даже по текущей рыночной цене. Рост курса был бы самым законным и разумным движением рынка, поскольку акции были явно недооценены относительно положения компании и ее перспектив. Словом, я не видел ни малейших причин, чтобы отказаться от предложения поднять курс «Империял стал».

Я сообщил о своем решении, и скоро представитель синдиката опять появился у меня в кабинете. Я обрисовал ему свои условия. За свои услуги я прошу не деньги, а колл-опционы на сто тысяч акций «Империял стил». Цена колл-опционов колебалась в диапазоне от 70 (начальный колл-опцион) до 100. Некоторые могут счесть это чрезмерно большим гонораром. Но им следует учесть, что они сами не считали себя способными продать не то что сто, но даже пятьдесят тысяч акций по цене 70. Для акций нет рынка. Все разговоры о потрясающей прибыли и великолепных перспективах пока не привлекли покупателей в сколь-нибудь заметном количестве. К тому же я не смогу получить ни гроша до тех пор, пока мои клиенты не положат в карман несколько миллионов. Я не прошу гигантские комиссионные за продажу акций, а предлагаю справедливую плату за результат.

Зная, что акции действительно стоят больше своей текущей цены и что на рынке идет повышательная волна, я рассчитывал на удачу. Мои клиенты были воодушевлены моей оценкой ситуации, сразу согласились на предложенные мною условия, и сделка была заключена в атмосфере общего оптимизма:

Для начала я принял меры самозащиты. Синдикат владел или контролировал примерно семьдесят процентов выпущенных акций. По моему требованию они депонировали свои семьдесят процентов по трастовому соглашению. Я не хотел, чтобы крупные держатели могли за моей спиной выбросить акции на рынок. После того как я установил контроль над возможным движением этих акций, остались еще распыленные на рынке тридцать процентов, но с этим риском приходилось мириться. Опытные спекулянты даже не мечтают о безрисковых операциях. Да и маловероятно, что оставшиеся тридцать процентов могли бы быть выброшены на рынок одновременно. Страховые компании ведь не боятся, что все застрахованные умрут в один день. Существуют непубликуемые актуарные таблицы рисков для рынка акций.

Защитив себя от некоторых предвидимых опасностей, я был готов приступить к делу.

Целью было поднять стоимость моих колл-опционов. Для этого следовало взвинтить цену и раскрутить рынок, на котором можно легко и выгодно продать сто тысяч моих акций.

Для начала я выяснил, сколько акций могут появиться на рынке при росте курса. Мои брокеры без труда установили, сколько акций предлагают к продаже по цене текущей или чуть более высокой. Номинальная цена была 70, но по этой цене было невозможно продать даже тысячу акций. Не было ни малейших признаков спроса даже при цене, на

несколько пунктов меньшей. Приходилось начинать, исходя из этой информации. Этого было довольно, чтобы понять, сколько акций предлагалось к продаже и сколь малым был спрос на них.

Для начала я спокойно скупил все акции, предлагавшиеся по 70 и чуть выше. Когда здесь говорится «я скупил», надо понимать, что это сделали мои брокеры. Источником всех предложений о продаже были мелкие держатели акций, потому что мои клиенты перед передачей своих акций в траст отменили все операции.

Мне не пришлось покупать много акций. Более того, я заведомо знал, что при росте акций мне придется покупать еще и еще. Впрочем, и продавать тоже.

Я никому не намекал на близкий взлет «Империял стил». В этом не было нужды. Мне предстояло повлиять на поведение биржи посредством лучшего в мире канала информации. Нет, я вовсе не отрицаю пользы рекламных кампаний. Реклама высоких достоинств новых акций есть дело не менее законное и важное, чем реклама одежды, обуви или автомобилей. Публику нужно снабдить точной и надежной информацией. Но для моих целей было достаточно биржевого телетайпа. Я уже отмечал, что крупнейшие газеты всегда пытаются найти объяснение тому, что происходит на рынке. Это и есть новости. Читатели хотят знать не только то, что происходит на фондовом рынке, но и почему все идет именно так. Так что манипулятору можно об этом не беспокоиться.

Газетчики сами раздобудут и опубликуют всю нужную информацию и все сплетни, слухи и домыслы, которые помогают понять причину роста акций. Если газетчик или знакомый спросит моего мнения об акциях, я не стану его скрывать - если оно есть, конечно. Я не навязываю советов и никогда никому не давал подсказок, но и секретничать здесь незачем. При этом я всегда помню, что самый убедительный подсказчик и рекламный агент - это лента биржевого телеграфа.

Когда я скупил все предложенные к продаже акции по цене 70 и чуть выше, я тем самым освободил рынок от их давления, и сама собой выявилась линия наименьшего сопротивления для «Империял стил». Она указывала прямо вверх. Как только этот факт заметили наблюдательные специалисты из торгового зала биржи, они сделали логичный вывод, что акциям предстоит взлет, хотя и неизвестно, насколько сильный. Но уже этого знания было достаточно, чтобы начать покупать. Я мгновенно насытил их спрос, созданный явной тенденцией роста курса, - лента, непогрешимый подсказчик! В этот раз я продал акции, скупленные мною у уставших владельцев в начале операции. Эти продажи я провел очень рассудительно, ограничившись только удовлетворением спроса. Я не выбрасывал акции на рынок и не хотел слишком быстрого роста. Было бы глупо продать половину моей сотни тысяч акций на этой стадии. Я должен был создать рынок, который бы с легкостью поглотил всю сотню.

Хотя мои продажи были ограничены спросом специалистов биржи, рынок остался без давления моего собственного спроса. Так что, когда специалисты кончили покупать, рост остановился. Как только это случилось, разочарованные быки начали продавать акции. К этим продажам я был готов и скупил падающие акции по цене чуть более высокой, чем я недавно продал. Мои покупки остановили падение курса, и тут же исчезли предложения об их продаже.

Тогда я начал все заново. Я купил все предложенные к продаже по растущей цене акции, их было немного, и цена второй раз начала ползти вверх, но уже с более высокой стартовой точки, чем 70. Надо еще понимать, что многие держатели очень бы хотели продать свои акции, но не хотели этого делать по цене на три-четыре пункта ниже высшей. Такие спекулянты всегда рассчитывают, что подъем возобновится и тогда можно будет продать с большей выгодой. Они выставили приказы на продажу по растущей цене,

но, когда рост действительно возобновился, они изменили свои намерения. Всегда, впрочем, находятся игроки, которые ради безопасности быстро изымают прибыль.

После этого мне оставалось только повторять процесс. Сначала покупать, потом продавать. Но каждый подъем начинался со все более высокой отметки.

Когда уже скуплены все выставленные на продажу акции, иногда стоит устроить резкий взлет цен, организовать, так сказать, небольшой сабантуй для быков. Об этом будут много говорить, и это привлечет как профессиональных биржевиков, так и ту часть спекулирующей публики, которая любит острые ощущения. Это отличная реклама акций. С «Империял стил» я такое проделывал и потом насыщал создаваемый такими свечками спрос. С помощью продаж я регулировал размах и скорость повышения курса. Покупая на откате и продавая на взлетах, я не только наращивал цену, но и повышал ликвидность акций «Империял стил».

После того как я начал операции, не было ни мгновения, когда на рынке нельзя было бы мгновенно продать или купить мои акции; я имею в виду, купить или продать довольно внушительные пакеты акций без того, чтобы цена уж очень сильно изменилась. Ушел страх того, что можно купить эти акции и застрять с ними навсегда или продать и быть выжатым досуха. Постепенно среди профессионалов и публики в целом укрепилось доверие к постоянству рынка для акций «Империял стил», а это постоянство было результатом стабильной активности и роста. Купив и продав многие тысячи акций, я поднял-таки курс. Каждый хотел купить «Империял стил» за сотню долларов, а почему бы и нет? Теперь все знали, что это хорошие акции, что с ними можно делать дело.

Доказательством был рост. Если акции от 70 выросли на тридцать пунктов, почему бы им не подняться еще на тридцать? Так рассуждали многие.

Подняв курс на тридцать пунктов, я накопил только семь тысяч акций. Они пришли ко мне в среднем по 85, так что на них я имел прибыль пятнадцать пунктов. Но в целом моя прибыль была намного выше. Она пока еще оставалась бумажной, но была достаточно гарантированной, потому что у меня был рынок для всего, что я пожелал бы продать. При разумном манипулировании цена еще вырастет, а цена моих колл-опционов располагалась в диапазоне от 70 до 100.

Обстоятельства помешали осуществить мои планы по конвертации бумажной прибыли в хорошие надежные денежки. Это был, позволю себе сказать, великолепный образец манипуляции, проведенной абсолютно законными методами и завершившейся заслуженным успехом. Компания представляла собой ценную собственность, и ее акции еще далеко не добрались до высшей возможной цены. У одного из членов первоначального синдиката - крупного банковского дома, располагавшего достаточными ресурсами, - возникло желание закрепить контроль над корпорацией. Очень может быть, что контроль над процветающим и растущим предприятием типа «Империял стил корпорейшн» более привлекателен для банковской фирмы, чем для частного инвестора. В любом случае эта фирма предложила продать им мои опционы на акции. Для меня это означало грандиозную прибыль, и я, разумеется, тут же согласился. Когда появляется возможность продать все одним махом и с приличной прибылью, я всегда иду на это. Я был вполне доволен результатами этой операции.

Прежде чем я успел передать им мои опционы на сто тысяч акций, я узнал, что эти банкиры привлекали собственных экспертов для более тщательного изучения компании. Их отчеты и стали причиной предложения о покупке моих опционов. Несколько тысяч акций я оставил себе в качестве долгосрочного вложения средств. Я верю в эту компанию.

Все мои манипуляции с акциями «Империял стил» были в высшей степени нормальными и здоровыми. Пока в ответ на мои покупки цена росла, я твердо знал, что все идет нормально. Акции ни разу не пытались застыть на месте, как это иногда бывает. Исчезновение адекватной реакции на покупки - это лучший признак того, что пора продавать. Всегда есть уверенность, что, если акции того стоят и условия рынка будут соответствовать, ты всегда сможешь вернуть их назад, даже если они откатились на двадцать пунктов. Но с «Империял стил» мне ни разу не пришлось проделывать ничего подобного.

Манипулируя акциями, я никогда не отступаю от основных принципов торговли. Хотите знать, почему я так часто и настойчиво говорю об этом и о том, что я никогда не спорю с биржевым телеграфом и что я никогда не выхожу из себя из-за поведения рынка? Многие думают, что сильные, закаленные мужчины, сделавшие миллионы в своем бизнесе и имевшие успех на Уолл-стрит, должны относиться к игре бесстрастно. Но просто поразительно, сколь часто удачливые и умные биржевики реагируют как вздорные женщины на нежелательные для них движения рынка. Они ведут себя как если бы им нанесли личную обиду, и, потеряв присутствие духа, они начинают терять деньги. В свое время много сплетничали о ссоре между Джоном Прентиссом и мной. Предполагали, что у нас провалилась какая-то биржевая операция, либо кто-то кому-то пытался подставить подножку, что стоило мне - или ему - миллионов, или что-то в этом роде. Но ничего этого не было.

Мы годами были в дружеских отношениях. Порой он передавал мне информацию, которую я мог выгодно использовать, и я дал ему совет, которым он был волен воспользоваться. Если бы воспользовался, сохранил бы деньги.

Он был очень эффективен в ходе организации и продвижения на рынок компании «Петролеум продактс». После более или менее успешного рыночного дебюта общие рыночные условия изменились к худшему, и новые акции не давали тех результатов, на которые рассчитывали Прентисс и его союзники. Когда общие условия улучшились, Прентисс сформировал пул и начал операции с акциями «Петролеум продактс».

Ничего не могу сказать о его технике. Он не рассказывал мне о своей работе, а я и не спрашивал. Но было понятно, что при всем его бесспорном уме и несмотря на опыт работы на Уолл-стрит его действия, каковы бы они ни были, не приносили успеха, и участники пула очень скоро обнаружили, что они не в силах избавиться от акций. Должно быть, он использовал все известные ему приемы, потому что обычно управляющий пулом не просит о замене, пока не почувствует, что задача ему не по плечу, а это последнее, в чем готов сознаться средний человек. Как бы то ни было, он явился ко мне и после краткого вступления заявил, что просит меня позаботиться о рынке для «Петролеум продактс» и сбить принадлежащие пулу акции - чуть больше ста тысяч акций. Тогда они шли по 102-103.

Ситуация представлялась мне довольно сомнительной, и я, поблагодарив, отказался. Он настаивал. Он сослался на личные отношения, и мне пришлось уступить. Я по конституции не люблю связываться с предприятиями, в успех которых я не верю, но при этом считаю, что у мужчины есть обязанности перед друзьями и знакомыми. Я пообещал, что сделаю, что смогу, но прибавил при этом, что у меня есть сомнения в успехе, и перечислил неблагоприятные факторы, с которыми придется иметь дело. Прентисс ответил только, что он не просит меня о гарантиях миллионной прибыли для пула. Он лично уверен, что если я возьмусь за это дело, то добьюсь результатов, которые удовлетворят любое разумное существо.

Вот так я оказался втянутым, против моей воли, в это дело. Как я и опасался, я обнаружил, что все крайне запутано, главным образом из-за ошибок Прентисса в ходе манипуляций акциями пула. Но главным неблагоприятным фактором было время. Я был убежден, что мы быстро приближаемся к концу рыночного подъема, а значит, улучшение рыночной ситуации, которое так вдохновляло Прентисса, быстро окончится пшиком. Я опасался, что прежде, чем я смогу сделать что-либо существенное для «Петролеум продактс», рынок станет окончательно медвежьим. Но я уже дал обещание и решил сделать все, что смогу.

Я приступил к вздуванию цен. Успех был умеренным. Помнится, я поднял цену до 107 или что-то вроде, и это было вполне прилично, так что я в итоге даже сумел продать какое-то число акций. Это было не много, но я был рад уже тому, что не увеличил запасы пула. Вне пула было множество таких, кто ждал минимального роста, чтобы сбросить свои акции, и я для них оказался просто божьим даром. Если бы общие условия были получше, я также смог бы добиться большего. Чудовищно, что они не позволили мне раньше. Я чувствовал: все, что я могу, - это выпутаться из дела с наименьшими потерями для пула.

Я послал за Прентиссом и рассказал ему о моем понимании ситуации. Он начал возражать, и мне пришлось объяснить, почему я занял именно такую позицию. Я сказал: - Прентисс, я очень отчетливо чувствую рыночный пульс. В ваших акциях нет материала для подъема. Нет ничего проще, чем понять, как публика реагирует на манипуляции. Послушай: когда ты сделаешь «Петролеум продактс» максимально привлекательной для биржевиков и обеспечишь этим акциям всю необходимую поддержку и после этого обнаружишь, что публика тобой не интересуется, тогда можешь быть уверенным, что проблема не в акциях, а в рынке. Абсолютно бесполезно пытаться изнасиловать рынок. Ты неизбежно проиграешь. Управляющий пулом должен покупать собственные акции, только когда кто-то идет за ним. Если он единственный покупатель на рынке, он окажется в полной заднице. Если я покупаю пять тысяч акций, публика должна купить столько же. И я не намерен все покупать в одиночку. Если бы я пошел на это, я бы по уши затарился акциями, а я этого не хочу. Здесь можно сделать только одно - продавать. А продавать значит продавать.

- Ты имеешь в виду, продавать за любую цену? - возмутился Прентисс.

- Верно! - ответил я. Было заметно, что он готов броситься в спор. - Если ты вообще хочешь, чтобы я распродал акции пула, ты должен быть готов, что цена упадет ниже номинала и...

- Нет! Никогда! - взревел он. Можно было подумать, что я предлагаю ему вступить в клуб самоубийц.

- Прентисс, - я пытался урезонить его, - основной принцип манипулирования акциями - это поднять цену, чтобы их распродать. Никто не может продать много акций на подъеме. Ты этого не можешь. Много продают только на откате с самого верха. Я не в силах поднять твои акции до ста двадцати пяти или ста тридцати. Я бы хотел, но это не получится. Так что тебе придется продавать от текущего уровня. По моему мнению, все акции сейчас покатятся вниз, и «Петролеум продактс» здесь не исключение. Лучше, если вы сейчас сами будете продавать и опустите цену, чем в следующем месяце вас опустит кто-то другой. В любом случае вам быть опущенными.

Вроде я не сказал ему ничего оскорбительного, но вы бы слышали, как он вскипел. Он просто не желал знать ничего такого. Это никогда не пройдет. Это просто испоганит репутацию акций, а есть еще и банки, где акции заложены в качестве обеспечения кредитов, и тому подобное.

Я еще раз попытался втолковать ему, что, по-моему, ничто в мире не удержит «Петролеум продактс» от падения на пятнадцать или двадцать пунктов, поскольку весь рынок вот-вот упадет. Еще я заявил: глупо рассчитывать, что его акции окажутся исключением. Но все мои уговоры пропали даром. Он требовал, чтобы я поддержал их акции.

Передо мной был тертый делец, один из самых удачливых организаторов своего времени, который сделал на Уолл-стрит миллионы долларов и знал машину спекуляции не со стороны, но при этом он требовал, чтобы я удержал его акции на надвигающемся рынке медведей. Акции, конечно, были его, но затея была бредовая. Все было настолько нелепо, что я опять принялся уговаривать его. Бесполезно. Он настаивал на поддержке уровня. Само собой понятно, что, когда рынок окончательно прогнулся и начался всеобщий откат, «Петролеум продактс» поехал вместе со всеми. И я вместо того, чтобы продавать, купил акции для пула - по приказу Прентисса.

Единственное объяснение - Прентисс не верил, что рынок медведей уже навис над нами. Лично я был совершенно уверен, что рынок быков окончился. Я проверил свои догадки не только на акциях ПП, но и на других. И понятно, что я не стал ждать, пока газетчики объявят о рынке медведей. Я начал продавать. Я не продал ни одной акции «Петролеум продактс», но другие я продавал без покрытия.

Пул «Петролеум продактс», как я и ожидал, так и остался в подвешенном состоянии и даже сильно разбух, тщетно пытаюсь удержать цену. В конце они все распродали, но с гораздо меньшей выгодой, чем получили бы, если бы Прентисс позволил мне продавать, когда я ему это предлагал. Иначе и быть не могло. Но Прентисс до сих пор думает, что он был прав, или только говорит об этом. Он, понятное дело, утверждает, что я ему давал такие советы только потому, что играл на понижение определенных акций, а рынок в целом шел вверх. Отсюда следует, разумеется, что падение акций «Петролеум продактс», неизбежное при распродаже пула по любой цене, должно было помочь мне в обрушивании рынка других акций.

Все это вздор. Я был настроен по-медвежьи не потому, что продавал без покрытия. Я был настроен по-медвежьи, потому что я так оценивал ситуацию, и я начал продавать без покрытия только после этого. Если двигаться в неверном направлении, денег не заработаешь, по крайней мере не на рынке акций. Мой план продажи акций пула был основан на том, что, согласно двадцатилетнему опыту, было единственно осуществимым и разумным. Прентиссу следовало бы в большей степени быть биржевиком, чтобы понять все так же ясно, как и я. Было слишком поздно пытаться делать что-то другое.

Думаю, что Прентисс разделяет иллюзию тысяч аутсайдеров, которые уверены, что манипулятор может все. Нет, не может. Самым большим достижением Кина было манипулирование обыкновенными и привилегированными акциями «Юнайтед стейтс стил» весной 1901 года. И он преуспел в этом не потому, что у него было так много денег и он был очень умным, и не потому, что за ним стоял синдикат самых богатых людей страны. Все это ему помогало, но преуспел он потому, что состояние рынков и настроение публики были такими, как надо.

Не приходится рассчитывать на хорошее, если действовать вопреки здравому смыслу и опыту. Но не все непрофессионалы с Уолл-стрит являются аутсайдерами. Как раз из-за этого Прентисс на меня и обиделся. Он чувствовал себя обиженным, потому что я провел манипулирование не так, как сам намеревался, а в соответствии с его пожеланиями.

В манипулировании, направленном на продажу большого числа акций, нет ничего загадочного, коварного или нечестного, если соответствующие действия не сопровождаются обманом публики. Разумное манипулирование должно опираться на

разумные принципы торговли. В разговорах о манипулировании часто ссылаются на такие старомодные приемы, как фиктивные продажи. Но я ответственно утверждаю, что жульнические трюки мало что могут решить. Разница между манипулированием на рынке акций и внебиржевой продажей акций и облигаций заключается преимущественно в природе клиентуры, а не в стимулах. «Дж. П. Морган и К°» продает выпуск облигаций публике, то есть инвесторам. Манипулятор также сбывает пакеты акций публике, а в данном случае - спекулянтам. Инвесторов интересует надежность, постоянство процента прибыли на вложенный капитал. Спекулянты ищут быстрой прибыли.

Главным рынком манипулятора по необходимости оказываются спекулянты, которые готовы принимать на себя повышенный риск при наличии разумных перспектив на получение быстрой прибыли. Сам я никогда не верил в слепую игру. Я способен сделать очень крупную ставку, а могу ограничиться покупкой сотни акций. Но в любом случае я не могу действовать безотчетно и не имея оснований.

Я отчетливо помню, как вовлекся в манипулирование, то есть в сбыт акций для других. Мне самому приятно вспомнить эту историю, потому что она с великолепной отчетливостью демонстрирует, что такое профессиональное отношение Уолл-стрит к операциям на рынке акций. Это случилось после моего «возвращения», то есть после того, как моя операция с акциями «Бетлехем стил» вновь сделала меня финансово состоятельным человеком.

Торговля шла очень стабильно, и мне невероятно везло. Я никогда не стремился попасть на страницы газет, но при этом и не прятался ни от кого. Известна профессиональная склонность Уолл-стрит ужасно преувеличивать как успехи, так и провалы любого активного дельца, и слухи, естественно, просачиваются в газеты. Эти достопочтенные источники так часто меня уже хоронили и столь же часто приписывали мне такие гигантские миллионы, что у меня осталось только удивление - где они все это выкапывают. И с какой дивной скоростью эти сплетни разрастаются! Бывало, что ко мне один за другим подходили мои приятели брокеры и рассказывали мне обо мне же, причем каждая следующая версия была еще более подробной, красочной и обстоятельной. Впрочем, пора от предисловия перейти к рассказу о том, как я начал манипулировать рынком для других. Это все газетчики, которые бравадно и красочно расписали, как я полностью выплатил миллионы долга. Моя азартность, размах и выигрыши были настолько преувеличены, что обо мне заговорили на Уолл-стрит. Давно миновали времена, когда делец, управляющий двумястами тысячами акций, мог доминировать на рынке. Но публике нужно, чтобы у прежних лидеров были преемники. Репутация мистера Кина как удачливого биржевого дельца, сумевшего нажиться на акциях миллионы, привела к нему банкиров и организаторов новых компаний. Все хотели его участия в размещении крупных пакетов акций. Иными словами, спрос на его услуги возник после того, как биржа заговорила о его прежних удачах.

Но Кин уже был на том свете. Два-три других человека, которые на несколько месяцев становились героями биржи, канули в тьму длительного бездействия. Я здесь прежде всего имею в виду некоторых из этих крупных игроков с Запада, которые в 1901 году появились на Уолл-стрит и, сделав многие миллионы на своих стальных компаниях, здесь и остались. На самом деле они не были биржевыми дельцами типа Кина. Они были гениальными учредителями новых компаний. И при этом редкостно одаренные, чрезвычайно богатые и крайне удачливые в операциях с акциями компаний, контролируемых ими и их друзьями. На деле они не были столь же выдающимися манипуляторами, как Кин и губернатор Флауер. Тем не менее Улица обожала сплетничать

о них, и у них было много последователей среди профессионалов и стильных комиссионных домов. Когда они отошли от активной торговли. Улица осталась без героев-манипуляторов, по крайней мере без таких, о которых можно было читать в утренних газетах.

Многие еще помнят рынок быков, начавшийся, когда биржа в 1915 году возобновила операции. По мере того как закупки союзников в нашей стране оборачивались притоком все новых миллиардов и рынок расширялся, мы вступали в бум. Чем более свирепо закручивались манипуляции, тем меньше было нужды в том, чтобы хоть пальцем шевельнуть для раскручивания рынка компаний, поставлявших товары для войны. Миллионные состояния делали только на обещаниях выгодных военных контрактов. Эти люди стали успешными организаторами новых компаний, в чем им помогали либо дружественные банкиры, либо уличная биржа. Публика покупала все, что только ей ни предлагали.

Когда бум выродился в спокойное процветание, некоторые из этих организаторов компаний обнаружили, что им нужна помощь специалистов по сбыту акций. Когда публика затарена всеми видами ценных бумаг, за часть которых с нее содрали сильно завышенную цену, сбыть с рук новые акции - дело вовсе не простое. Выдохшийся бум вселяет в публику убеждение, что все проходит. Не то чтобы покупатели сделались более разборчивыми, но слепые закупки остались в прошлом. Меняется состояние умов.

Пессимизм оказывается модным даже без того, чтобы цены резко пошли вниз. Достаточно того, чтобы рынки стали вялыми и оставались такими некоторое время.

В ходе каждого бума компании создают прежде всего, если не исключительно для того, чтобы извлечь выгоду из всеобщего стремления владеть акциями. Иногда компании организуют слишком поздно. Причина ошибки в том, что организаторы тоже люди, и им не хочется думать, что бум когда-нибудь кончится. Более того, неплохо попытать удачу, когда возможная прибыль еще достаточно велика. Когда правит бал безумная надежда, вершины прячутся за облаками. Средний человек видит только одно. Акции, которые никто не хотел покупать за 12-14 долларов, неожиданно прыгают до 30, а когда этот рекорд становится привычным, они выскакивают на уровень 50. Дальнейшего роста просто быть не может. Но потом цена доходит до 60, до 70 и 75. Тут уже все уверены, что эти акции, которые еще несколько недель назад никто не брал за 14, больше расти не могут. Дальше - некуда! Но они доходят до 80, а потом и до 85. И вот тогда средний человек, который никогда не думает о ценности, но всегда только о ценах, действиями которого руководит не понимание условий, но смесь страхов и надежды, становится на самый легкий путь - он отбрасывает мысль, что бесконечный подъем невозможен. Вот почему аутсайдеры, которым хватает ума, чтобы не покупать по самой верхней цене, расплачиваются за это тем, что не берут свою прибыль. Во время бумов большие деньги сначала делает публика - на бумаге. Эта прибыль и остается на бумаге.

Глава 22

Как-то ко мне зашел Джим Бернес, бывший не только одним из моих главных брокеров, но и личным другом. Он сказал, что просит меня о большом одолжении. С его стороны это было первое такое обращение, и я попросил его рассказать, в чем дело, надеясь, что смогу что-то для него сделать. Оказалось, что его фирма заинтересована в неких акциях. То есть они фактически продвигали эту компанию, «Объединенные печи», на рынок и уже разместили большую часть акций. Но обстоятельства сложились так, что им нужно было

срочно сбыть с рук большой пакет акций, и Джим хотел, чтобы я взялся за это дело.

По целому ряду причин я не хотел браться за это дело. Но у меня были определенные личные обязательства перед Бернесом, и он теперь настаивал на ответной любезности. Он был мне хорошим партнером и другом, а его фирма, как я выяснил, по уши завязла в этой истории, так что мне не оставалось ничего, кроме как согласиться.

Мне всегда представлялось, что наиболее яркой особенностью военного бума, отличавшей его от всех остальных разновидностей бумов, было появление совершенно новой для рынка акций фигуры - юного финансового гения, мальчика-банкира.

Размах финансового и промышленного подъема был грандиозен; причины и логика этого длительного роста были понятны каждому. При этом крупнейшие банки и трастовые компании страны явно делали все, что могли, чтобы за одну ночь превратить в миллионера каждого из военных поставщиков и создателей новых компаний. Дошло до того, что человеку достаточно было заявить, что у него есть друг, который дружит с членом одной из бесчисленных закупочных комиссий союзников, и ему уже был гарантирован капитал для выполнения еще не подписанных контрактов. Рассказывали невероятные истории о клерках, становившихся президентами компаний с оборотом в миллионы долларов, которые раскручивали дело на кредиты, полученные от ставших подозрительно доверчивыми трастовых компаний [*Trusting trust companies - доверчивые компании доверия.*]. Рассказывали о контрактах, которые делали богачом каждого, кто участвовал в их передаче от одного другому. Из Европы в страну вливались потоки золота, и банкам оставалось только подгрести его под себя.

Для людей немолодых тогдашний способ вести дела должен был казаться крайне диким и подозрительным, но таких как-то вдруг почти не стало. Мода на седовласых президентов банков осталась в довоенной эпохе; деятельная военная экономика подняла наверх молодых. Банки зарабатывали бешеные прибыли.

Джим Бернес с компаньонами, располагавшие дружбой и доверием молодого президента «Маршалл нейшнл бэнк», решили объединить три известные компании, производившие печи, и продали акции новой компании публике, которая тогда с энтузиазмом скупала любые акции.

Единственная беда была в том, что дела у всех трех компаний шли настолько хорошо, что они начали впервые в своей жизни зарабатывать хорошие дивиденды по обыкновенным акциям. Теперь главные акционеры уже не хотели уступать контроль. Их акции были хорошо приняты на Уличной бирже, и они продали часть акций, с которыми готовы были расстаться, и теперь их все устраивало. Капитализация каждой из этих компаний по отдельности была слишком незначительна, чтобы они стали действительно привлекательными для рынка, и вот здесь-то и появилась на сцене фирма Джима Бернеса. Идея заключалась в том, что объединенная компания будет достаточно крупной, чтобы пробиться на фондовую биржу, и новые акции можно будет сделать более привлекательными и дорогими, чем прежние. Для Уолл-стрит это привычный трюк - поменяй цвет акций и продавай их дороже. Скажем, акции никак не удастся поднять до 100. Но если разбить каждую акцию на четыре, то иногда такие новые акции удастся запускать в оборот по 30 или 35. А это то же самое, как если бы старые пошли по 120-140, на что никто и никогда не мог бы рассчитывать.

Насколько я понял, Бернес и его компаньоны сумели уговорить каких-то своих друзей, которые как раз завладели пакетами акций довольно большой компании «Грей стоув», присоединиться к консолидированной печной компании из расчета четыре акции новой компании в обмен на одну «Грей стоув». Потом к ним присоединились Мидлендская и

Западная компании из расчета акция за акцию. Их акции ходили на Уличной бирже по 25-30, а акции «Грей стоув», которая была лучше известна и выплачивала дивиденды, шли примерно по 125.

Нужно было добыть несколько миллионов долларов на выкуп акций у тех акционеров, которые не хотели меняться, а требовали только наличные, а также на увеличение оборотного капитала и на раскрутку новой компании. Бернес повидался с президентом своего банка, и тот любезно ссудил синдикату три с половиной миллиона долларов. В качестве залога он взял сто тысяч акций новой корпорации. Синдикат заверил президента, или так мне это рассказали, что цена акций не может быть меньше 50. Намечалось весьма прибыльное дельце.

Первой ошибкой синдиката был неверный выбор времени. Рынок был уже насыщен новыми выпусками акций, и они должны были понимать это. Но даже в это время они могли бы получить неплохую прибыль, если бы не задумали сорвать такой же бешеный куш, как удавалось многим в начале бума.

Отсюда не стоит делать вывод, что Джим Бернес и его компаньоны были глупцами или неопытными младенцами. Это были опытные и закаленные люди. Они не были новичками на Уолл-стрит, а некоторые даже очень преуспели на бирже. Но они просто переоценили покупательную способность публики. В конце концов, покупательную способность можно узнать только на опыте. Более дорогостоящей ошибкой был расчет на продолжение рынка быков. Мне кажется, что причина была в том, что эти люди пережили такой сильный и, главное, такой быстрый успех, что у них даже не было сомнений, что они успеют повернуть эту операцию еще до завершения рынка быков. Людей этих многие знали, и они пользовались уважением среди биржевиков.

Операция была очень пышно разрекламирована. Газеты отводили под раскрутку целые полосы. Газетчики писали о печной промышленности Америки, продукция которой известна во всем мире. Вся сделка обрела патриотическую окраску, и речь пошла чуть ли не о национальном престиже и месте в мировой конкуренции. Предполагалось, что рынки Азии, Африки и Латинской Америки уже в кармане у новой корпорации.

Имена директоров компании были хорошо известны читателям финансовых изданий. Реклама была настолько хороша, а посулы анонимных инсайдеров относительно будущих цен звучали настолько определенно и убедительно, что рынок для новых акций был уже практически готов. В результате, когда подписка была закончена, выяснилось, что при цене в 50 долларов выделенных для подписки акций не хватает на удовлетворение двадцати пяти процентов заявок.

Только представьте это себе! По идее, синдикат имел право надеяться на такой успех в сбыте новых акций только после недель напряженной работы, которая сумела бы довести цену до 75 или еще выше, чтобы получить потом среднюю продажную 50. Таким образом, цена на старые акции компаний, объединенных в новой корпорации, выросла почти на сто процентов. Это был переломный момент, и они не сумели встретить его должным образом. Откуда следует, что у каждого дела свои правила и что общая мудрость менее ценна, чем конкретные знания. Синдикат, обрадованный неожиданно большим спросом на акции, решил, что публика готова покупать их в любом количестве и по любой цене. И они оказались такими тупицами, что решили размещать не все акции. Но если уж они решили повести себя со свинской жадностью, это нужно было делать с умом. Даже в таком свинском деле нужно сохранять интеллигентность.

Им бы следовало, разумеется, продать подписчикам все заказанные ими акции. У них самих в результате оказалось бы этих акций меньше, чем они рассчитывали, но зато были бы средства для поддержки курса в нужный момент и им самим это бы ничего не стоило.

Они могли безо всяких усилий занять сильную стратегическую позицию, которую лично я всегда пытаюсь создать для себя в ходе манипулирования акциями. У них были бы ресурсы, чтобы защитить курс от падения и чтобы укрепить доверие к стабильности их курса и к поддерживающему их синдикату. Им бы не следовало забывать, что с продажей акций публике их работа не заканчивается. Акции только часть того, что подлежало продаже.

Они считали себя редкостными удачниками, но лишь до тех пор, пока не вышли на свет последствия их двух капитальных ошибок. Публика не купила больше ни одной новой акции, потому что на рынке в целом возобладала тенденция к откату. Инсайдеры повели себя как посторонние и отказались от поддержки новых акций «Объединенных печей», а если в ходе спада даже инсайдеры не покупают собственные акции, кто же их купит? Отсутствие внутренней поддержки подает всем спекулянтам понятный сигнал: время играть на понижение.

Нет смысла входить здесь в статистические подробности. Цена «Объединенных печей» ходила вверх и вниз со всем рынком, но так и не поднялась над первоначальными рыночными котировками, которые были только чуть больше 50. В конце Бернес и его друзья решили заняться скупкой акций, чтобы поднять их выше 40. Не поддержать акции в самом начале их жизни на рынке - прискорбная ошибка. Но не продать публике все акции, на которые были заявки покупателей, было неизмеримо хуже.

Как бы то ни было, акции имели хождение на Нью-йоркской фондовой бирже, и цена их потихоньку проседала, пока не остановилась на 37. На этом уровне Джим Бернес и его компаньоны ее и сдерживали, потому что банк предоставил им ссуду под залог сотни тысяч акций из расчета 35 долларов за акцию. Если бы банк приступил к продаже своего залога, цена бы неминуемо рухнула. Публика, которая стремилась к покупке этих акций по 50, сейчас не хотела их по 37, и было похоже, что и по 27 они никому не будут нужны. С течением времени люди начали подозрительно приглядываться к щедрости, с которой банки продляли кредиты. Эпоха юных финансовых гениев миновала. Банковское дело начало стремительно сдвигаться к консервативным стандартам. От личных друзей вдруг потребовали немедленного возврата долгов, как если бы они никогда прежде не играли в гольф с президентами банков.

Кредиторам не имело смысла угрожать своим заемщикам, а тем - просить об отсрочке кредитов. Для обеих сторон сложилась крайне неприятная ситуация. К примеру, банк, с которым имел дело мой друг Джим Бернес, был с ним по-прежнему мил и ласков. Но при этом в воздухе висело: «Бога ради, верни этот долг, иначе нас всех здесь зарежут!» Природа возможных в будущем неприятностей была такова, что Джим решился прийти ко мне с просьбой продать эти сто тысяч акций, чтобы хватило хотя бы на погашение трех с половиной миллионов долларов кредита. Джим больше не рассчитывал на прибыль от этих акций. Синдикат был бы счастлив, если бы они сумели выйти из этой истории с минимальными потерями.

Задача казалась совершенно безнадежной. Рынок не был ни активным, ни сильным, хотя временами имели место короткие взлеты цен, и тогда все слегка оживлялись, пытаясь поверить, что поворот к росту рынка уже начался.

Я ответил Бернесу в том духе, что познакомлюсь с делом и дам ему знать, на каких условиях возьмусь за работу. Что ж, я изучил ситуацию. Мне не нужен был последний годовой отчет компании. Меня интересовала только ситуация на рынке акций. Я не собирался заманивать покупателей на перспективу роста прибылей или дивидендов. Я намеревался сбыть акции широкой публике. И меня интересовало только то, что могло мне помочь в этом деле.

Мне удалось выяснить лишь то, что слишком много акций принадлежало нескольким владельцам, а это значило, что ситуация тревожна и ненадежна. Семьдесят тысяч акций принадлежали банковской и брокерской фирме «Клифтон П. Кейн и К°», членам Нью-йоркской фондовой биржи. Они принадлежали к кругу личных друзей Бернеса и играли роль в консолидации отрасли, поскольку много лет занимались отопительной аппаратурой. Их клиенты попали в хорошую компанию. Бывший сенатор Сэмюел Гордон, который был привилегированным партнером в фирме своего племянника «Гордон Брос.», владел вторым пакетом в семьдесят тысяч акций, а знаменитый Джошуа Вульф имел шестьдесят тысяч. В итоге двести тысяч акций «Объединенных печей» находились в руках кучки испытанных профессионалов Уолл-стрит. И они не нуждались в советах, когда и как продавать свои акции. Если бы я попытался манипулировать этими акциями, чтобы подтолкнуть публику к их покупке, иными словами, если бы мне удалось сделать эти акции сильными и активными, Кейн, Гордон и Вульф наверняка начали бы сбрасывать свои пакеты, и далеко не в гомеопатических дозах. Перспектива того, что эти двести тысяч акций обрушатся на рынок, не вселяла никакого оптимизма. При этом нужно иметь в виду, что сливки с повышения рынка были уже сняты и что, как бы искусно я ни манипулировал рынком, рассчитывать на сильный спрос не приходилось. У Джима Бернеса не было никаких иллюзий, он просто скромно уступил мне место у руля. Он передал мне зависшие акции, чтобы я продал их на выдохшемся рынке быков. В газетах, естественно, не было ни слова о конце рынка быков, но я знал об этом, Джим знал и банкиры тоже знали. Как бы то ни было, я дал Джиму слово и поэтому вызвал к себе Кейна, Гордона и Вульфа. Их двести тысяч акций нависали надо мной подобно дамоклову мечу. Я надеялся, что удастся подвесить его не на волоске, а на хорошей стальной цепочке. Мне казалось, что легче всего этого добиться с помощью соглашения о взаимных обязательствах. Если бы они согласились воздерживаться от каких-либо действий, пока я буду продавать сто тысяч акций, принадлежавших банку, я бы взялся помочь им создать рынок, чтобы на него разгрузить все остальные акции. При тогдашней ситуации они не могли распродать даже десятую часть своих акций без того, чтобы обрушить рынок, и они настолько в этом были уверены, что даже не пытались избавиться от своих «Объединенных печей». Мне от них нужна было только рассудительность при выборе времени продажи и разумная неэгоистичность, то есть отказ от неразумной эгоистичности. На Уолл-стрит, как и везде, невыгодно вести себя как собака на сене. Я намеревался убедить их, что преждевременный или неразумный сброс акций может только помешать полному избавлению от них. И время поджимало.

Я надеялся, что мое предложение им подойдет, поскольку это были опытные биржевики и у них не могло быть иллюзий относительно спроса на эти акции. Клифтон П. Кейн был главой преуспевающего комиссионного дома, имевшего сотни клиентов и отделения в одиннадцати городах. В прошлом его фирма не раз принимала участие в пулах акций. Сенатор Гордон, которому принадлежали семьдесят тысяч акций, был чрезвычайно богатым человеком. Он засел в памяти читателей газет примерно так же, как если бы его оштрафовали за неисполнение завещания, по которому он должен был бы передать норковое манто в пять тысяч долларов и связку старых писем. Он помог своему племяннику войти в брокерский бизнес и являлся привилегированным партнером его фирмы. Он был участником десятка пулов. Ему по наследству досталась большая доля собственности в «Мидлендской печной компании», которую он обменял на сто тысяч акций «Объединенной печной компании». Этого было достаточно, чтобы не обращать внимания на дикие предположения Джима Бернеса о близком росте курса, и он успел

продать тридцать тысяч акций прежде, чем рынок заклинило. Позднее он говорил своему приятелю, что мог бы продать больше, если бы другой крупный акционер, бывший его давнишним личным другом, не отговорил его от дальнейших продаж. А после этого, как я уже отметил, рынок скукожился.

Третьим акционером был Джошуа Вульф. Этот был самым известным. В течение двадцати лет у него была репутация самого азартного и масштабного игрока. Ему было мало равных в умении вздуть или опустить курс, потому что для него десять-двадцать тысяч акций были то же, что для другого одна-две сотни. Я был наслышан о его операциях еще до того, как попал в Нью-Йорк. Тогда он входил в компанию известных игроков, которым было все равно, на что ставить, - на скаковых лошадей или на акции. Хотя к нему прилипла слава азартного игрока, но на самом деле он был чрезвычайно способным и толковым спекулянтом. При этом его прославленное безразличие к высоким материям сделало его героем бесчисленных анекдотов. Одна из самых прославленных баек заключалась в том, что Джошуа был приглашен на светский банкет, где из-за извинительной невнимательности хозяйки несколько приглашенных умудрились завести разговор о литературе.

Девица, сидевшая рядом с Джо и озадаченная тем, что ее сосед был занят только едой и не произносил ни слова, решила разговорить великого финансиста и задала вопрос: «Ах, мистер Вульф, а как вы относитесь к Бальзаку?»

Джо, будучи человеком вежливым, прекратил жевать, проглотил то, что у него было во рту, и ответил: «Я никогда не работал с его акциями на Уличной бирже».

Таковы были три крупнейших акционера «Объединенных печей». Когда они явились ко мне, я им растолковал, что, если они образуют синдикат, внесут в него немного денег и дадут мне колл-опцион по цене чуть выше текущей, я попробую создать рынок для их акций. Они немедленно отреагировали вопросом - а сколько денег нужно от них?

Я ответил так:

- У вас эти акции лежат уже давно, и вы с ними ничего сделать не можете. У вас троих примерно двести тысяч акций, и вы отлично понимаете, что у вас нет ни малейших шансов от них избавиться, если для них не возникнет рынок. Вам всем нужен рынок, который сможет поглотить то, что у вас есть, и было бы умно собрать столько денег, чтобы для начала заплатить за те акции, которые висят на рынке. Нет смысла начинать, если потом не окажется денег, чтобы все довести до конца. Я предлагаю вам создать синдикат и внести в его фонд шесть миллионов долларов. Потом следует передать синдикату право на покупку ваших акций по сорок и передать эти акции в доверительное управление. Если все пойдет хорошо, то вы, мои родные, избавитесь от этого мертвого груза, а синдикат немножко заработает.

Я уже поминал, что о моих выигрышах на рынке акций ходили грандиозные слухи.

Вероятно, именно это и помогло, потому что нет ничего полезней успеха. Как бы то ни было, мне не пришлось долго уговаривать этих ребят. Они совершенно точно понимали, что в одиночку им ничего не добиться. Поэтому они решили, что мой план достаточно хорош. Словом, мы договорились о создании синдиката.

Им без труда удалось уговорить своих приятелей присоединиться к синдикату. Полагаю, что всех убеждала перспектива получения синдикатом прибыли, в чем лично я был не очень уверен. Насколько я потом сумел понять, они действительно во все это поверили, так что с их стороны эти уговоры не были бесчестными. Как бы то ни было, в несколько дней синдикат сформировался. Кейн, Гордон и Вульф предоставили мне колл-опционы на двести тысяч акций по 40 за акцию, а я проследил, чтобы акции были переданы в трастовый фонд, так чтобы никто не мог сломать мою игру на рынке. Мне приходилось

себя защищать. Далеко не редкость случаи, когда многообещающие операции проваливаются из-за того, что члены пула перестают верить друг другу. На Уолл-стрит нет дурацких запретов на поедание себе подобных. К тому времени, когда акции второй компании по производству стали и проволоки были выброшены на рынок, инсайдеры успели обвинить друг друга в недобросовестности и попытке продать свой пакет за счет других членов пула. Существовало джентльменское соглашение между Джоном У.Гейтсом, Селигменами и их банковскими партнерами. Что ж, мне пришлось слышать в брокерской конторе четырехстишие, сочиненное, по слухам, Джоном У. Гейтсом:

Здесь тарантул наскакивает на змею
И смерть включает в игру:
«Я увижу последнюю муку твою,
раньше сам не умру».
[Перевод Анны Гедымин.]

Уверяю вас, мне ни на миг даже не приходило в голову, что мои друзья с Уолл-стрит могут попытаться подставить мне ногу в операциях с акциями. Но общий принцип требует, чтобы были приняты меры против всех и всяческих случайностей. Этого требует здравый смысл.

После того как Кейн, Вульф и Гордон сообщили мне, что они создают синдикат и намерены внести в него шесть миллионов долларов, мне оставалось только ждать, пока деньги будут на месте. Я настаивал на том, что промедление смерти подобно. Но деньги притекали по капельке. Я не знаю, почему они пришли в четыре или пять приемов, но помню, что посылал всем троим участникам сигналы SOS.

Наконец в один из вечеров я получил несколько крупных чеков примерно на четыре миллиона долларов и обещание дослать остальное в ближайшие один или два дня. Дело начинало выглядеть так, что синдикат еще может что-то успеть, пока окончательно не закрылся рынок быков. Ни в чем уверенности не было, но следовало незамедлительно приниматься за дело. Публика не была особенно расположена к новым рыночным изменениям неактивных акций, но, если у тебя есть четыре миллиона наличными, можно привлечь интерес к любым акциям. Этого было довольно, чтобы скупить все акции, предлагавшиеся к продаже. Поскольку, как я уже сказал, время торопило, не было смысла ждать, пока придут последние два миллиона. Чем быстрее акции поднимутся до 50, тем лучше для синдиката. Это было очевидно.

Когда на следующее утро рынок открылся, я был поражен, обнаружив необычно серьезные сделки с акциями «Объединенных печей». До этого эти акции месяцами лежали как бревно. Цена застыла на 37. Джим Бернес следил, чтобы цена не упала ниже, потому что банк дал большой кредит под залог цены в 35. Но в перспективы повышения курса он верил меньше, чем в то, что скала Гибралтар может двинуться через пролив.

Однако в то утро возник некий спрос на эти акции, и цена поднялась до 39. В первые четыре часа работы биржи было больше сделок с ними, чем за предыдущие полгода. Это была сенсация, которая всколыхнула весь рынок. Потом мне рассказывали, что в брокерских конторах в тот день говорили только о взлете этих акций.

Я не понимал, что это означает, но меня не расстроило, что «Объединенные печи» сдвинулись с места. Как правило, мне не приходится расспрашивать о причинах необычных изменений котировок, потому что мои друзья и коллеги с биржи держат меня в курсе дела. Они предполагают, что меня это интересует, и поэтому сразу же звонят и пересказывают все новости и сплетни. В этот день я узнал только о том, что кто-то из инсайдеров скупает акции. Никаких фальшивых сделок не было. Все было по-

настоящему. Брокеры исполняли приказы о покупке всех акций по цене от 37 до 39, а когда их спрашивали, что происходит, отказывались от ответа. Это привело хитрых и наблюдательных биржевиков к выводу, что происходит что-то серьезное. Когда инсайдеры начинают скупать акции и при этом не дают миру никаких объяснений, весь биржевой мир начинает активно требовать официальных объяснений. Сам я в события не вмешивался. Я наблюдал, недоумевал и следил за сделками. На другой день скупка акций стала еще более активной и целеустремленной. Приказы о продажах по цене выше 37, которые висели в книгах специалистов месяцами, были исполнены все до единого, а новых предложений о продаже не возникло. В результате, естественно, цена начала расти. Она пересекла границу 40, коснулась 42.

Когда это случилось, я почувствовал, что пришло время продавать акции, которые банк держал в качестве обеспечения ссуды. При этом я, естественно, ожидал, что в результате моих продаж цена пойдет вниз, но был готов к этому, только чтобы средняя цена не упала ниже 37. Я знал, чего стоили эти акции, и представлял себе, какова их продаваемость после нескольких месяцев пассивности. Что ж, я аккуратно скормил акции рынку и скормил их тридцать тысяч штук. Но рост курса продолжался!

В тот вечер мне объяснили причину столь выгодного для меня, но при этом загадочного роста курса. Брокерам из торгового зала биржи шепнули вечером, а потом еще утром перед открытием торгов, что я настроен чертовски решительно относительно «Объединенных печей» и намерен по своему обыкновению - как его представляют себе люди, незнакомые с моими делами, - загнать курс вверх на пятнадцать-двадцать пунктов. Главным источником слухов был не кто иной, как лично Джошуа Вульф. И это в ответ на его покупки позавчера утром курс начал расти. Ему, естественно, начали подражать, потому что не может же такой знающий человек дать своим приятелям ложную наводку. К счастью, оказалось, что на рынок давило не так уж много акций, как я опасался. Все-таки я сумел связать триста тысяч акций, а без этого все могло бы пойти довольно скверно. Теперь оказывалось, что избавиться от акций удастся намного проще. В конце концов губернатор Флауер был прав. Когда, случалось, его обвиняли, что он манипулирует своими излюбленными акциями, такими, как «Чикаго газ», «Федеральная сталь» или БРТ, он обычно возражал так: «Курс может пойти вверх, только если я покупаю акции». У брокеров из зала биржи тоже не было другого способа, и цены поползли вверх.

На следующий день я прочитал за завтраком в утренних газетах, которые доставлялись тысячам подписчиков и рассылались в сотни провинциальных отделений и брокерских контор, что Ларри Ливингстон приступает к активным операциям по увеличению цены на акции «Объединенных печей». Детали разнились. По одной версии, я сформировал инсайдерский пул, чтобы наказать зарвавшихся игроков на понижение. По другой, в ближайшем будущем следовало ожидать сообщения о небывалых дивидендах. Третья напоминала миру, что когда я брался поднимать котировку, то мало никому не казалось. Еще одна обвиняла компанию в укрывании активов, имевшем целью облегчить инсайдерам накопление акций. Но все были согласны в том, что начало роста было нечестным.

К тому моменту, когда я добрался до своего офиса и приступил в ожидании открытия рынка к чтению почты, мне сообщили, что вся Уолл-стрит изготовилась скупать акции «Объединенных печей». Телефон звонил непрестанно, и секретарь раз за разом отвечал на сотни одинаковых вопросов: «Правда ли, что „Объединенные печи" пошли в рост?» Должен отметить, что Джошуа Вульф, Кейн, Гордон, а может быть, и Джим Бернес сумели отлично разогреть биржевиков.

Для меня это было совершенно неожиданно. В это утро со всех концов страны приходили заказы на покупку акций, которые еще пару дней назад никто не хотел покупать ни по какой цене. И не стоит забывать, что весь этот взрыв покупательского энтузиазма держался только на созданной мне газетчиками репутации удачливого игрока. Я навсегда останусь в долгу перед буйным воображением наших репортеров.

Что ж, на третий день подъема я начал продавать акции «Объединенных печей». Тем же я занимался на четвертый день и на пятый, и я продал для Джима Бернеса сто тысяч акций, которые лежали у «Маршалл нейшнл бэнк» в качестве обеспечения ссуды, на три с половиной миллиона долларов. Если об успешности манипуляции судить по тому, что поставленные цели достигаются с минимальными издержками, можно сказать, что операция с акциями «Объединенных печей» была самой яркой в моей карьере биржевого дельца. Мне не пришлось купить ни одной акции. Мне не пришлось начинать с покупок, чтобы облегчить последующие продажи. Мне не пришлось загонять цены вверх, чтобы потом продавать на откате котировок. Все главные продажи я сумел сделать в ходе роста курса. Это было как во сне. Мне не пришлось даже пальцем двинуть, чтобы создать нужную покупательную способность публики. Как-то приятель губернатора Флауера рассказывал, что в одной из крупнейших операций по взвинчиванию цен для пула акций БРТ пул продал с прибылью пятьдесят тысяч акций, но компания «Флауер и К°» получила комиссионные за операции с двумястами пятьюдесятью тысячами акций. А У. П. Гамильтон рассказывал, что для того, чтобы разместить на рынке двести двадцать тысяч акций «Объединенной меди», Джеймсу Р. Кину пришлось пропустить через свои руки почти семьсот тысяч этих акций. Вот это был счет за комиссионные! А мне пришлось выплатить комиссионные только за ту сотню тысяч акций, которые я действительно продал для Джима Бернеса. Ничего себе экономия!

Продав то, что я подрядился продать для моего друга Джима, притом что синдикат так и не сумел прислать все деньги, которые были запланированы для моих операций, я обнаружил, что у меня нет ни малейшего желания скупать уже проданные мною акции, и решил, что имею право на маленькие каникулы. Не помню точно подробностей, но хорошо помню, что стоило мне оставить эти акции без присмотра, как их курс начал проседать. В один прекрасный день, когда весь рынок был очень вялым, какой-то разочарованный бык пожелал срочно избавиться от купленных им акций «Объединенных печей», и в результате его предложения о продаже цена опустилась ниже 40. Их никто не хотел. Тут я преисполнился еще большей благодарности за чудо: мне удалось сбыть сто тысяч акций без того, чтобы перед этим загнать их курс вверх на двадцать-тридцать пунктов, как предполагали мои «компаньоны».

Лишившись поддержки, цена начала регулярно падать и однажды коснулась уровня 32. Это был рекордно низкий уровень для этих акций. До этого Джим Бернес с компаньонами не позволял курсу опускаться ниже 37, то есть ниже залоговой цены, чтобы не спровоцировать банк на сброс своих ста тысяч акций.

Как-то днем я мирно сидел у себя в кабинете, изучая телеграфные сводки, когда сообщили о приходе Джошуа Вульфа. Я согласился его принять. Он буквально вломился в комнату. Он не очень крупный мужчина, но его буквально распирало от гнева. Я стоял рядом с телеграфным аппаратом, когда он влетел в кабинет и завопил:

- Послушайте! Что, черт подери, происходит?

- Садитесь, пожалуйста, мистер Вульф, - вежливо сказал я и уселся сам, чтобы слегка сбить напряжение.

- Не хочу я никуда садиться! Я желаю знать, что все это означает! - Он орал изо всех сил.

- А что - что означает?
- Какого лешего вы все это делаете?
- Что именно я делаю?
- С этими дерьмовыми акциями!
- С какими акциями? - спросил я.

Видимо, мое спокойствие окончательно его взорвало, потому что он прямо взвыл:

- «Объединенные печи»! Что вы с ними делаете?
- Ничего! Совершенно ничего! А в чем проблемы?

Он несколько секунд пытался справиться с дыханием, а потом опять заорал:

- Посмотрите на их цену! На цену!

Пришлось мне встать и посмотреть на ленту телеграфа.

- Сейчас их цена тридцать один с четвертью.
- Да, тридцать один с четвертью, а у меня на руках куча этих акций!
- Я знаю, что у вас на руках было шестьдесят тысяч. И они были у вас очень долго, потому что, когда вы вложились в «Грей стоув»...

Но он не дал мне закончить фразу. Он сказал:

- Но я после этого купил еще уйму. И за некоторые выложил по сорок. И все это теперь висит на мне!

Он смотрел на меня с такой враждебностью, что я не нашел лучшего ответа:

- Но я не давал вам совета их покупать.
- Чего вы мне не давали?
- Я не давал вам совета загружаться этими акциями.
- Я и не говорю, что вы советовали. Но вы сказали, что намерены взвинтить цену...
- Зачем мне это было нужно? - перебил я.

Он был настолько взбешен, что лишился дара речи. Когда к нему опять вернулся голос, он продолжил:

- Вы собирались поднять их курс. У вас были деньги для этого.
- Деньги были. Но я не купил ни одной акции.

Это был последний удар.

- У вас было больше четырех миллионов на это и вы не купили ни одной акции? Ни одной?
- Ни единой! - повторил я.

К этому моменту он был уже настолько взбешен, что утратил дар членораздельной речи.

Потом он, наконец, сумел произнести:

- Ну и как бы ты назвал эту свою игру?

Он явно готов был обвинить меня во всех мыслимых и немыслимых преступлениях. Глядя ему в глаза, я мог бы тогда прочесть целый перечень их. Поэтому мне пришлось заявить следующее:

- Я знаю, в чем ты меня хочешь обвинить. В том, что я не купил у тебя по пятьдесят с хвостиком акции, которые ты сам купил ниже сорока. Так ведь?
- Нет, не так. У тебя был колл-опцион на сорок и четыре миллиона, чтобы задрать цену.
- Да, но я не тронул денег, и синдикат от моих операций не потерял ни цента.
- Слушай сюда, Ливингстон... - начал он.

Но я не дал ему сказать ни единого слова.

- Нет, слушай сюда ты, Вульф. Ты знал, что двести тысяч акций, принадлежавших тебе, Кейну и Гордону, были связаны и что на рынок не выбросят большое число акций, если я задеру цены, а это я должен был сделать по двум причинам: чтобы создать рынок для этих акций, раз, и чтобы получить прибыль от колл-опциона на сорок. Но тебе было мало

получить сорок за шестьдесят тысяч акций, которые у тебя месяцами лежали без движения, и тебе было мало твоей доли в прибыли синдиката, если бы она случилась. Поэтому ты решил закупить уйму акций по цене ниже сорока, чтобы потом, когда я на деньги синдиката подниму цену, а ты был уверен, что я так и сделаю, разгрузить их на меня. Тебе достаточно было купить акции раньше меня и сбросить их раньше меня, и, вероятнее всего, ты бы разгрузил их именно на меня. Подозреваю, что ты рассчитывал, что я подниму цену до шестидесяти. Все было так: ты, скорее всего, купил десять тысяч акций, как раз чтобы их сбросить, а чтобы все было наверняка, ты успел нашептать каждому в США, Канаде и Мексике, и тебя совсем не тревожили мои дополнительные трудности. Все твои приятели были в курсе того, что я намерен сделать. А ты собирался славировать между ними и мною и сыграть лучше всех. Твои личные друзья по твоей наводке закупили акции и поделились подсказкой со своими друзьями, а те со своими и так далее. Так что если бы я наконец приступил к продаже, то выяснил бы, что меня успели опередить тысячи хитрозадых спекулянтов. Ты, Вульф, повел себя как настоящий друг. Ты себе не представляешь, как меня поразило, когда «Объединенные печи» пошли вверх еще до того, как я успел подумать о покупке акций. Но ты уж точно не в силах представить, как я благодарю судьбу, что сумел от лица синдиката продать сто тысяч акций примерно по сорок людям, которые собирались их же разгрузить на меня по пятьдесят или шестьдесят. Я действительно повел себя как идиот, когда не использовал четыре миллиона, чтобы дать им заработать? Деньги были мне даны, чтобы покупать на них акции, да, но только если бы я счел это нужным. Мне это не понадобилось.

Джошуа был ветераном Уолл-стрит, а потому не стал путать дело с эмоциями. Выслушав меня, он мгновенно остыл и, дав мне закончить, дружелюбно спросил:

- Послушай сюда, Ларри, дружище, а что же нам делать?
- Делайте, что хотите.
- Ну, не кипятись. Что бы ты сделал, будучи на нашем месте?
- А знаешь, что бы я сделал, - задумчиво ответил я, - если бы был на вашем месте?
- Что?
- Продал бы все до последней паршивой акции, - ответил я.

Он взглянул на меня и, не говоря больше ни слова, развернулся и вышел из моего кабинета.

Больше он здесь не появлялся.

Вскоре после этого появился и сенатор Гордон. Он тоже был очень раздражен и во всем винил меня. Потом к этому хору обиженных присоединился и Кейн. Ни один из них уже не помнил, что, когда они создали синдикат, их акции просто невозможно было продать. В памяти у них осталось только то, что, когда я распоряжался миллионами синдиката, я не помог им избавиться от их акций по 44, а сейчас они шли по 30 и перспектив не было никаких. Они почему-то считали, что у меня была возможность продать все и с хорошей прибылью.

Со временем они, естественно, тоже остыли. Деньги синдиката были на месте, и главная проблема оставалась прежней - как избавиться от акций. Через пару дней они вернулись и попросили меня о помощи. Особенно настойчивым был Гордон, и в конце концов мы сошлись на том, что хорошей ценой для акций пула сейчас будет 25 1/2. Гонорар за мои услуги должен был составить ровно половину от всего, что я смогу выручить сверх этой суммы. Последние акции были проданы по 30.

Теперь мне следовало заняться ликвидацией их акций. Учитывая общие условия рынка, а также поведение акций «Объединенных печей», был единственный способ их продать - на падении цены, и к тому же без попытки эту цену поднять, потому что на пути вверх мне

пришлось бы взять на себя кучу акций. Но зато на пути вниз я смогу достать тех покупателей, которые считают любые акции дешевыми, если те продаются на пятнадцать-двадцать пунктов ниже высшей цены, особенно если рекорд недавний. По их мнению, подъем котировок неизбежен. А поскольку недавно еще «Объединенные печи» шли по 44, цена чуть ниже 30 будет выглядеть для них очень привлекательной. И это сработало, как всегда. Охотники за дешевыми акциями скупили все в таких количествах, что пул был ликвидирован. Но если кто-нибудь решит, что Гордон, Кейн или Вульф чувствовали ко мне благодарность, он ошибется. Ни на йоту. Они до сих пор, по слухам, сердиты на меня и рассказывают всем желающим послушать, как я их сделал. Они не могут простить мне того, что я обманул их ожидания и не принял цену на себя.

На самом-то деле мне бы никогда не удалось продать принадлежавших банку ста тысяч акций, если бы Вульф и остальные не распустили слухи о непременном росте курса. Если бы я действовал как всегда, то есть в соответствии с логикой процесса, мне бы пришлось принять любую цену. Ведь тогда уже рынок падал. А на таком рынке продать можно, только если ты принимаешь любую цену. Действовать иначе было невозможно, но они, кажется, так в это и не поверили. Они до сих пор злятся. Я - нет. Сердиться бесполезно. Я много раз убеждался, что спекулянт, поддавшийся чувствам, - человек пропащий. Но в нашем случае потеря духа прошла без последствий. У этой истории было забавное продолжение. Как-то миссис Ливингстон рекомендовали новую портниху. Это оказалась очень приятная, умелая и обязательная женщина. На третий или четвертый визит, когда дамы уже немного привыкли друг к другу, эта портниха вдруг говорит во время примерки: «Я надеюсь, что мистер Ливингстон скоро поднимет курс „Объединенных печей". Нам посоветовали купить эти акции в расчете на то, что он поднимет их курс, а мы слышали, что он всегда очень удачлив в таких делах».

Нет ничего приятного в сознании, что невинные люди теряют деньги из-за такого рода слухов и советов. Отчасти поэтому я никому никогда не даю рекомендаций. Из-за этой портнихи я действительно почувствовал обиду на одного человека - на Вульфа.

Глава 23

Акциями спекулировать будут всегда. Да и вряд ли желательно прекратить это дело. Людей не остановить предупреждениями о риске и потерях. Даже самые способные и опытные люди ошибаются в оценках будущего. Ломаются самые тщательно составленные планы, потому что порой происходят вещи непредвиденные и даже непредвидимые. Причиной несчастья могут стать природная катастрофа или погода, собственная алчность или тщеславие других, неуправляемые страхи и упования. Но, спекулируя на рынке акций, нужно еще опасаться не только естественных врагов, но и определенных злоупотреблений, к которым нельзя привыкнуть и от которых невозможно защититься. Оглядываясь назад и сравнивая нынешнее положение дел с тем, что я застал на Уолл-стрит двадцать пять лет назад, должен признать, что многое изменилось к лучшему. Старомодные игорные дома исчезли, но все еще полно комиссионных «брокерских» контор, процветающих за счет мужчин и женщин, жаждущих быстрого обогащения. Фондовая биржа добивается отличных результатов не только в преследовании тех или иных жуликов, но и в установлении строго соблюдаемых правил для собственных членов. Теперь осуществляются многие виды регулирования и ограничений, хотя потребности в улучшении здесь еще довольно значительны. И винить в сохранении определенных

злоупотреблений следует не столько врожденную

бессовестность спекулянтов, сколько природный консерватизм Уолл-стрит.

Получение прибыли на спекуляциях акциями всегда было нелегким делом, но с каждым днем оно становится все более трудным. Еще не так далеко ушли времена, когда каждый хороший торговец мог иметь достаточно надежные и детальные представления буквально о каждом выпуске акций, допущенных к торгам. Когда в 1901 году Дж. П. Морган выпустил на рынок акции корпорации «Юнайтед стейтс стил», которые представляли собой просто результат слияния акций менее консолидированных компаний, большинству которых еще не было и двух лет, на фондовой бирже обращались акции только двухсот семидесяти пяти компаний и еще сотня выпусков акций обращалась на внебиржевом рынке. При этом многие акции можно было не принимать в расчет, потому что это были либо малые выпуски, либо неактивные акции, либо акции меньшинства [*Акции, не дающие контроля над компанией.*], либо гарантированные [*Гарантированные акции - как правило, привилегированные акции, выплата дивидендов по которым гарантирована компанией, отличной от компании-эмитента.*], в общем, акции, не представляющие интереса для спекулянтов. Подавляющее большинство выпусков было замечательно тем, что с ними годами не совершалось никаких операций. Сегодня в торгах участвуют около девятисот выпусков, а на недавно закрывшемся активном рынке участвовали почти шестьсот выпусков. Более того, старые группы или классы акций было легче отслеживать. Их было меньше, и капитализация была меньшей, и торговцу следовало быть постоянно в курсе гораздо более узкой информации. Но сегодня на торгах представлены практически все отрасли мировой промышленности. Чтобы быть в курсе дела, нужно тратить гораздо больше времени и усилий, и для тех, кто пытается действовать разумно, спекуляции на фондовом рынке стали намного более трудным делом.

В спекулятивной покупке и продаже акций участвуют многие тысячи людей, но число тех, кто получает на этом прибыль, очень невелико.

Поскольку публика практически постоянно участвует в деятельности рынка, можно считать, что она постоянно несет потери. Смертельными врагами спекулянта являются невежество, алчность, страх и надежда. Все законы мира и все правила всех бирж на земле не в состоянии защитить человека от этих врагов. Комиссии, образуемые расчетливо мыслящими экономистами и воодушевленными любовью к добру филантропами, не могут никого защитить от катастроф, взрывающих самые тщательно составленные планы. Еще один источник потерь - это сознательная дезинформация, которую следует отличать от прямых наводок. А поскольку этот источник опасности всегда тщательно замаскирован, он оказывается самым коварным и опасным.

Средний любитель, понятное дело, полагается либо на подсказки, либо на слухи - устные или опубликованные, прямые или косвенные. В обычном случае здесь защититься невозможно. К примеру, старый друг искренне желает вам добра и потому рассказывает, что и как он делает сам, то есть какие акции и когда он покупает или продает. У него самые лучшие намерения. Но что вам делать, если его совет оказался ошибочным? Кроме того, публика до известной степени защищена от профессиональных или явно разбойничьих подсказчиков, любимыми темами которых являются слитки золота и спирт из опилок. Но против типичных для Уолл-стрит слухов у спекулирующей публики нет ни защиты, ни спасения. Оптовые торговцы ценными бумагами, манипуляторы, пулы и отдельные крупные спекулянты используют самые разные приемы, помогающие избавиться от избыточных акций по наилучшим ценам. Наиболее зловредны слухи о росте цен, распространяемые с помощью газет или биржевого телеграфа.

Возьмите распространяемые агентствами финансовых новостей сведения за любой день, и вы поразитесь, сколько полуофициальных заявлений они публикуют. В качестве авторитетных источников выступают «ведущий инсайдер», или «видный член Совета директоров», или «крупный менеджер», да просто всех сортов деятели, предположительно знающие, о чем они говорят. Я случайным образом отобрал типичные образчики сегодняшних слухов. Прислушайтесь только: «Ведущий банкир утверждает, что время для рыночного спада еще не пришло».

Действительно ли ведущий банкир сказал это? А если и сказал, то зачем? Почему он потребовал, чтобы заявление было анонимным? Может быть, он боится, что если он его подпишет, то ему поверят?

Вот еще одно сообщение о компании, акции которой были активны на прошлой неделе. На этот раз автор заявления - «влиятельный директор». Кто из дюжины директоров компании стоит за этим? Понятно, что анонимный источник не удастся привлечь к ответственности, если его заявление станет причиной ущерба.

Торговля ценными бумагами требует не только интеллигентного изучения рынков, но и учета определенных фактов, важных для игры на Уолл-стрит. Важно уметь не только зарабатывать деньги, но и не терять уже заработанные. Иными словами, важно знать не только что и как делать, но и чего не делать. Поэтому следует помнить, что определенного рода манипуляции являются причиной практически каждого повышения курса любых акций и что такие подъемы котировок конструируются инсайдерами с одной-единственной целью - продать акции с наивысшей возможной прибылью. Однако средний клиент брокера считает себя настоящим деловым человеком из верховьев Миссури, если требует, чтобы ему объяснили, почему акции пошли вверх. Манипуляторы, натурально, дают такие «объяснения», которые гарантированно помогают росту сбыта. Я абсолютно убежден, что потери публики были бы резко сокращены, если бы издали запрет на публикацию анонимных заявлений, обещающих рост курса. Я имею в виду заявления, подталкивающие публику покупать или сохранять акции.

Подавляющее большинство заявлений, в которых от имени анонимных директоров или инсайдеров публике обещают рост рынка, явным и определенным образом вводят людей в заблуждение. Публика воспринимает такие публикации как полуофициальные, а значит, заслуживающие доверия, и в силу этого ежегодно теряет многие миллионы долларов.

Вот, к примеру, отраслевая компания, которая прошла через период депрессии. Ее акции неактивны. Котировки отражают общую и в целом довольно точную оценку ее истинной стоимости. Если бы оценка ее акций была действительно заниженной, кто-нибудь уж наверное знал бы об этом. Он бы купил акции, и они бы поднялись. Если бы оценка была заниженной, кто-нибудь знающий их продал бы, и курс акций опустился бы. Если, так или иначе, ничего не происходит, никто об этих акциях и не вспоминает.

Деловая ситуация компании меняется, когда изменяется ситуация в отрасли. Кто первый узнает об этих изменениях - инсайдеры или люди со стороны? Можете держать пари, что публика узнает об этом последней. Что происходит потом? Если улучшение ситуации окажется прочным, начнут расти прибыли и компания сможет возобновить выплату дивидендов на акции, а если их выплата не прерывалась, она сможет увеличить величину дивидендов. В результате цена акций вырастет.

Скажем, что ситуация продолжает улучшаться. Станет ли руководство компании делиться этой радостной вестью с публикой? Сообщит ли президент об этом акционерам? Может быть, филантропически настроенный директор опубликует подписанное заявление на благо той части публики, которая усердно читает финансовые полосы газет и сообщения информационных агентств? А может, найдется скромный инсайдер, который в обычном

для себя стиле распространит анонимную информацию, что перспективы компании в высшей степени хороши? Только не в этот раз. Никто не скажет ни слова, и никакие сообщения не проскользнут через газеты или биржевой телеграф.

И вот пока информация, влияющая на стоимость компании, тщательно скрывается от публики, крайне молчаливые теперь «видные инсайдеры» выходят на рынок и скупают все дешевые акции, которые там можно найти. По мере скупки акции начинают расти. Финансовые репортеры, знающие, что ответ о причинах могут дать только инсайдеры, задают им вопросы. Единодушно безымянные инсайдеры в один голос отвечают, что им нечего сказать. Они даже не знают ни о чем таком, что могло бы стать причиной роста. Иногда даже удается услышать от этих господ, что их лично не очень интересуют превратности рынка акций или действия спекулянтов.

Рост продолжается, и вот, наконец, приходит счастливый день, когда знающие уже заполучили все акции, которые им нужны или которые им было по силам купить. Тут вся Уолл-стрит сразу наполняется всевозможными слухами о росте курса. Телеграфные ленты «вполне авторитетно» разносят новость, что компания явно преодолела застой и пошла в гору. Тот самый скромный директор, который пожелал скрыть свое имя, когда заявил, что нет никаких причин для роста, теперь сообщает - также анонимно, разумеется, - что у акционеров есть все основания для оптимизма и уверенности.

Под давлением этих новостей публика начинает активно покупать акции. Это помогает цене подняться еще выше. Прогнозы исключительно безымянных директоров начинают сбываться, и компания возобновляет выплату дивидендов либо увеличивает долю дивидендов в прибыли. Одновременно множатся признаки дальнейшего роста. Соответствующих прогнозов делается все более, и каждое пышет все большим энтузиазмом. «Ведущий директор», анонимно отвечая на вопрос о состоянии и перспективах, сообщает миру, что подъем будет продолжен. «Видный инсайдер» после долгих уговоров наконец соглашается признаться репортеру агентства новостей, что прибыль компании просто фантастична. «Хорошо известный банкир», которого связывают с компанией деловые интересы, анонимно сообщает, что рост объема продаж совершенно уникален для отрасли. Даже если заказы перестанут поступать вообще, компании еще бог знает сколько месяцев придется день и ночь работать, чтобы удовлетворить уже сделанные заказы. «Член финансового комитета» в анонимном заявлении с жирным заголовком выражает свое изумление тому факту, что публику удивляет рост акций. Его самого удивляет лишь то, что рост происходит сравнительно медленно. Всякий, кто не поленился проанализировать грядущий годовой отчет компании, сам легко подсчитает, насколько балансовая стоимость акций выше, чем их рыночная цена. Но все эти оптимистические новости неизменно приходят из анонимных источников. Публика теряет не только потому, что верит обещаниям роста и покупает акции, но и потому, что под влиянием таких же обещаний воздерживается от их продажи. «Заметный инсайдер», желающий избавиться от акций, может уговорить людей не только их покупать, но и воздержаться от их продажи, когда он сам уже решил, что не будет их ни поддерживать, ни накапливать. Чему должен верить человек, прочитавший заявление «видного директора»? что может решить средний аутсайдер? Что акции, разумеется, никогда не упадут, что вся причина в медведях, тянущих курс вниз, и что, как только медведи выдохнутся, инсайдеры организуют карательный подъем, и медведям придется дорого заплатить за свою наглость. И публика правильно верит этому, потому что если бы причиной спада были действительно операции медведей, то все именно так и получилось бы.

Но акции, о которых мы говорим, несмотря на все угрозы или обещания наказать зарвавшихся медведей, так и не идут вверх. Они продолжают падать. Им уже не помочь. Инсайдеры скормили рынку слишком много акций, и он их не в силах переварить.

Все эти внутренние акции, которые были проданы «видными директорами» и «ведущими инсайдерами», становятся предметом азартной игры между профессиональными биржевиками. Акции продолжают падать. И кажется, что конца этому падению не будет. Инсайдеры, знающие, что неблагоприятное изменение отраслевых условий пагубно отразится на будущих прибылях компании, не станут поддерживать курс этих акций, пока деловой климат не переменится к лучшему. Тогда опять начнутся инсайдерская скупка акций и инсайдерское молчание.

Я отдал свою дань торговле и многие годы не так уж плохо держался на фондовом рынке, и я могу сказать, что не припомню ни одного случая, когда бы наезд медведей вызвал значительное и длительное падение курса. То, что приписывали партии медведей, всегда было только результатом продаж, направлявшихся точным знанием реальных условий и перспектив. Но при этом нельзя сказать, что курс всегда падает только из-за продаж инсайдеров или оттого, что они воздерживаются от покупок. При определенном состоянии рынка все стремятся продать, а когда все продают и никто не покупает, курс катится к черту.

Публика должна ясно усвоить себе одну вещь: длительный спад никогда не бывает результатом давления медведей. Если акции устойчиво скользят вниз, можете держать пари: что-то не в порядке либо с рынком для этих акций, либо с самой компанией. Если бы падение было необоснованным, цена акций очень быстро упала бы ниже их реальной стоимости, а это стало бы стимулом для покупок, и падение было бы остановлено. В реальности у медведей бывает только одна возможность сделать большие деньги на продаже акций, - когда эти акции сильно переоценены. И вы можете поставить последний цент против чего угодно, что инсайдеры никогда не поделятся такой информацией с миром.

Классическим примером, конечно, является история с акциями железной дороги «Нью-Хейвен». Сегодня о ней знают многие, а тогда почти никто. В 1902 году ее акции шли по 255 и были первоклассным вложением для всякого, кто был склонен инвестировать в железные дороги Новой Англии. Мужчины в этой части страны измеряли свое положение в обществе и респектабельность наличием этих акций. Если бы кто-то предположил, что компания стоит на пути к банкротству, его не стали бы судить. Нет, его бы заперли в сумасшедшем доме среди других безумцев. Даже когда в кресле президента мистера Моргана сменил энергичный мистер Медлен и началось разрушение компании, не сразу стало понятно, куда ее приведут затейные им изменения. Только когда один кусок собственности за другим начали перегружать на баланс «Консолидированной дороги», несколько наиболее проницательных наблюдателей позволили себе усомниться в разумности этой политики. Система электротяги была куплена за два миллиона, а продана компании «Нью-Хейвен» за десять миллионов долларов. Тем не менее нашлись только один или два безрассудных смельчака, дерзнувших оскорбить начальство предположением, что оно действует опрометчиво. Предположить, что компании не по карману такое расточительство, было то же самое, что усомниться в надежности скалы Гибралтар.

Первыми, естественно, осознали близость катастрофы инсайдеры. Осознав реальное положение компании, они начали уменьшать свои пакеты акций. В результате того, что они продавали, а также перестали поддерживать акции, эти золотообрезные

железнодорожные акции начали падать. Были заданы вопросы, и, как обычно, потребовали объяснений. Сразу же были даны обычные объяснения. «Видные инсайдеры» заявили, что они не знают ни о каких проблемах, а акции падают из-за нахального натиска спекулянтов-медведей. Так что «инвесторы» Новой Англии решили не продавать свои акции Нью-Йоркской, Нью-Хейвенской и Хартфордской железной дороги. А зачем им было продавать? Разве инсайдеры не заверили, что все в порядке и что воду мутят только медведи? Разве прекратили начисление и выплату дивидендов?

В тот раз обещанное наказание зарвавшихся медведей не состоялось, но зато акции продолжили падение. Инсайдеры продавали акции все более настойчиво и в растущих масштабах. Тем не менее правдоискателей из Бостона объявили рвачами и демагогами за их попытки получить реальное объяснение причин падения курса, что означало большие потери для каждого жителя Новой Англии, склонного к надежному вложению денег и получению стабильных дивидендов.

Это историческое падение курса от 255 до 12 долларов за акцию не было и не могло быть результатом настроения игроков на понижение. Его начали не медведи, и подталкивали вниз не они. Продавали акции инсайдеры, и они всякий раз получали за них больше денег, чем если бы перед этим сами рассказали правду или позволили другим сделать это. И уже не имела значения цена - 250, 200, 150, 50 или 25. Всякая цена была чрезмерно высока для этих акций. Инсайдеры знали об этом, а публика - нет. Может быть, публике было бы полезно поразмышлять над недостатками положения, когда она пытается делать деньги на покупке и продаже акций компаний, об истинном положении которых знают только несколько человек в руководстве. Наезды медведей не были причиной этого самого драматичного за последние двадцать лет падения акций. Зато доверие к такому объяснению событий стало причиной того, что публика потеряла миллионы и миллионы долларов. Люди верили и не продавали, хотя им не нравилось падение курса, и удерживала их от продажи акций только надежда, что спекулянтов удастся остановить и наказать. В прежние времена вину за такие ситуации обычно возлагали на Кина. Еще раньше в этом же обвиняли Чарли Уэришоффера или Эдисона Каммака. Позднее я стал причиной и объяснением.

Вспоминается случай с акциями «Интервал ойл». Был создан пул, который поднял их курс и сумел часть акций продать на подъеме. Манипуляторам удалось поднять курс до 50. Затем они продали, и курс быстро упал. Как обычно, потребовали объяснений. Почему акции этой компании оказались столь слабыми? Ответ интересовал многих, и его пришлось найти. Одно из финансовых информационных агентств опросило по телеграфу брокеров, которые больше других могли знать о причинах подъема и падения этих акций. Что же ответили эти брокеры, входившие в состав бычьего пула, когда их ответ мог быть транслирован агентством новостей на всю страну? А это Ларри Ливингстон наехал на рынок! Но и этого оказалось мало. Они добавили, что намерены «достать» его. При этом пул продолжал продавать. Акции шли уже по 12, и продажи сбили курс ниже 10. И все-таки средняя цена продаж все еще приносила прибыль.

Для инсайдеров имело смысл продавать на движении вниз. Но для аутсайдеров, которые купили акции по 35 или 40, это было другое дело. Читая сообщения биржевых телеграфов, аутсайдеры воздерживались от продажи своих акций и терпеливо ждали, когда же справедливое возмездие от руки группы инсайдеров настигнет этого наглеца, Ларри Ливингстона.

В ходе рынка быков, а особенно в ситуации бума, публика сначала зарабатывает деньги, а позднее она их теряет только оттого, что слишком долго остается на рынке. Толки о

кознях медведей помогают задержать публику на рынке быков. Публике следовало бы понимать, что всему виной объяснения, которые объясняют только тактику анонимных инсайдеров.

Глава 24

Публика всегда нуждается в словах. Одни дают советы, другие им следуют. Это универсальная практика. Брокеры вправе давать своим клиентам советы, как устные, так и в виде обзоров конъюнктуры. Но им не следует при этом слишком упираться на действительные обстоятельства компаний, поскольку движения рынка акций всегда на шесть-девять месяцев опережают их. Сегодняшняя прибыль не дает брокерам оснований для совета клиентам покупать акции, если только нет достаточной уверенности, что через шесть или девять месяцев положение дел оправдает веру в то, что сохранится тот же уровень прибыли. Если при заглядывании настолько далеко вперед можно с приемлемой ясностью видеть, что изменение условий переменит существующее соотношение сил, тогда нельзя утверждать, что такие-то акции нынче дешевы. Торговец должен смотреть далеко вперед, но брокеру приходится заботиться о получении комиссионных за сегодняшние сделки. Вот почему обзоры рыночной конъюнктуры в среднем оказываются неточными. Брокеры живут за счет получаемых от публики комиссионных, поэтому им и приходится через обзоры конъюнктуры или через личные рекомендации пытаться навязать той же самой публике покупку акций, которые в настоящее время стараются сбывать инсайдеры или манипуляторы.

Нередко бывает так, что инсайдер приходит к руководителю брокерской конторы и говорит: «Мне нужно, чтобы вы сделали рынок для сбыта пятидесяти тысяч моих акций». Брокер расспрашивает о деталях. Скажем, котировочная цена акций 50. Инсайдер говорит ему: «Я дам тебе кол-опцион на пять тысяч акций по сорок пять и по пять тысяч акций за каждый пункт повышения котировки для всех пятидесяти тысяч акций. Кроме того, я дам тебе пут опцион на пятьдесят тысяч акций по рыночной цене».

Если у этого брокера достаточно сильная клиентура, а именно таких брокеров ищут инсайдеры, ему легко заработать на этом деньги. Брокерская контора, связанная телеграфными проводами с отделениями и партнерами в разных частях страны, может с легкостью вовлечь в такую сделку множество клиентов. При этом сам брокер в любом случае ничем не рискует, потому что у него есть право продать инсайдеру все купленные им акции по рыночной цене (пут-опцион!). Если он сумеет увлечь свою публику за собой, он сможет с большой прибылью избавиться от всех акций и к тому же получить комиссионные.

Такой подход «инсайдеров» к разработке рынка очень распространен на Уолл-стрит. Инсайдер является в крупную брокерскую контору к руководителю отдела отношений с клиентами. Иногда он действует еще напористей и обращается прямо к одному из младших партнеров фирмы. Здесь он говорит что-то такого типа: «Старик, я хотел бы отблагодарить тебя за все то, что ты для меня, случалось, делал. Я хочу дать тебе возможность по-настоящему хорошо заработать. Мы создаем новую компанию, чтобы перенести туда активы одной из наших компаний, и мы сильно поднимем ее курс относительно сегодняшнего уровня. Я хочу прислать тебе пятьсот акций „Магазинов Бентама“ по шестьдесят пять долларов. Сейчас они идут по семьдесят два».

Исполненный признательности ко всему миру инсайдер проговаривает этот текст в дюжине крупных брокерских домов. Все получатели инсайдерских знаков

признательности работают на Уолл-стрит. И что теперь они сделают с акциями, которые уже сейчас показывают им прибыль? Естественно, они будут советовать каждому, кто согласится их слушать, покупать эти акции. Все это известно заранее. Они помогут доброму инсайдеру создать рынок, на котором он сможет дорого продать свои изделия бедной публике.

Следовало бы запретить и другие приемы размещения акций. Биржи не должны бы котировать акции, ходящие вне ее на условиях частичной оплаты. Сам факт котирования на бирже уже есть своего рода знак качества для акций. Чтобы пресечь эту практику, достаточно установить факт хождения на внебиржевом рынке, а иногда различие в ценах на этих двух видах рынка.

Есть еще один распространенный прием, с помощью которого у публики выкачивают миллионы долларов и который никого еще не привел в тюрьму только в силу своей полной легальности. Я говорю об увеличении капитализации просто потому, что очень хочется. При этом все расходы компании сводятся к изменению цвета сертификатов акций.

Фокус заключается в том, что две, четыре или даже десять новых акций обменивают на одну старую. Цель - быстро и дешево повысить спрос на акции. Прежде килограммовая упаковка стоила один доллар и продавалась очень плохо. Может быть, при цене 25 центов за 250 граммов дело пойдет веселей? А может быть, 250-граммовую упаковку удастся продавать по 27 или 30 центов?

Почему публика не спрашивает, зачем акции делают более дешевыми? Это еще один пример биржевой филантропии, но разумный биржевик не должен забывать страха перед данайцами, дары приносящими. Одного этого соображения должно было бы хватить. Но публика склонна забывать о нем и поэтому теряет ежегодно миллионы долларов. Закон преследует всякого, кто запускает или распространяет слухи, рассчитанные на подрыв кредита и доверия к частным лицам или корпорациям, то есть всех тех, кто подталкивает публику к продаже ценных бумаг и тем самым способствует снижению их стоимости. Первоначальным намерением, видимо, было уменьшение опасности банковских паник, для чего приходилось наказывать всякого, кто в трудные времена выражал громкие сомнения в кредитоспособности банков. Этот же закон, разумеется, защищает публику от продажи акций по цене, уступающей их реальной стоимости. Иными словами, закон наказывает распространителей информации, выгодной играющим на понижение, то есть медведям.

Но кто и как защищает публику от опасности того, что ей продадут акции по цене, превышающей реальную стоимость? Кто наказывает распространителей слухов, способствующих росту котировок, то есть играющих за партию быков? Никто. При этом публика, следуя советам безымянных инсайдеров, играющих на повышение, теряет больше денег при покупке акций по завышенной цене, чем при их продаже по заниженной цене вследствие давления, создаваемого так называемыми медвежьими наездами.

Я уверен, что публика сэкономила бы миллионы, если бы был принят закон, запрещающий ложные слухи, способствующие не только понижению котировок, но и их повышению.

Члены пулов, синдикатов по размещению акций, манипуляторы и прочие продавцы анонимного оптимизма могут возразить, что тот, кто принимает решения, исходя из непроверенных слухов и анонимных публикаций, должен за ошибки и потери винить только себя. Следуя этой логике, можно было бы сказать, что тот, кто по глупости пристрастился к алкоголю и наркотикам, не заслуживает защиты со стороны закона.

Фондовая биржа обязана прийти на помощь. Она жизненно заинтересована в защите публики от нечестных приемов торговли. Если человек, имеющий доступ к информации, желает довести до сведения публики некоторые факты или даже свои оценки, он должен делать это открыто и от своего имени. От этого, разумеется, заявления и публикации, предсказывающие взлет котировок, не станут непременно правдивыми. Но зато «инсайдеры» и «директора» наверняка станут более осматрительными.

Публике не следует ни при каких условиях забывать азы торговли акциями. Когда акции идут вверх, не нужно никакого объяснения причин того, почему они растут. Чтобы курс непрерывно рос, акции нужно непрерывно покупать. Пока так оно и идет и подъем перемежается только небольшими и краткосрочными откатами, можно вполне безопасно следовать этой тенденции. Но если после долгого устойчивого роста курс останавливается и начинает постепенно падать, причем падение перемежается только слабыми и короткими движениями вверх, значит, направление линии наименьшего сопротивления изменилось, и теперь она ведет не вверх, а вниз. А если все так просто, зачем нужны какие-либо объяснения? Может быть, и есть очень хорошие причины для падения курса, но эти причины известны только кучке людей, которые либо держат эти объяснения при себе, либо фактически объясняют публике, что эти акции должны стоить дешевле. Публике следует понять, что в силу природы этой игры те немногие, кто знает истинное положение дел, просто не могут об этом рассказать.

Многие из так называемых заявлений, приписываемых «инсайдерам» или «должностным лицам», не имеют опоры на факты. Порой никто и не просит инсайдеров сделать заявление - анонимное или именованное. Источником сведений оказывается некто, имеющий большой интерес к рынку. На определенной стадии подъема курса крупные инсайдеры не прочь получить помощь от профессионалов. При этом инсайдер может сказать крупному игроку, когда нужно покупать, но он никогда не скажет ему, когда следует продавать. И это ставит крупных профессиональных биржевиков в равное положение с публикой, но с той единственной разницей, что первым нужен большой рынок, чтобы избавиться от своих акций. Вот когда зачинает ходить самая фантастическая «информация». Есть, конечно, и такие инсайдеры, которым нельзя верить ни на какой стадии игры. Как правило, люди, стоящие во главе крупных корпораций, способны действовать на рынке, опираясь на свою информацию, но такие на деле никогда не лгут напрямую. Они просто молчат, поскольку узнали, что порой молчание и есть золото.

Я уже много раз говорил и не устану повторять вновь, что многолетний опыт торговли на бирже убедил меня, что никто не в силах постоянно и устойчиво обыгрывать рынок акций, хотя порой можно делать деньги на отдельных акциях. Неважно, насколько опытен биржевик. Он всегда может проиграть, поскольку никакая спекуляция не может быть на сто процентов гарантирована. Профессионалы Уолл-стрит знают, что использование инсайдерских советов ведет к разорению быстрее, чем любой голод, неурожай, нашествие чумы, политические беспорядки или любые другие обычные катастрофы. Ни на Уолл-стрит и ни в каком другом деле путь к успеху не вымощен асфальтом. Так зачем дополнительные помехи движению?