

Содержание

Вступительное слово к российским читателям	V
От переводчика	XI
Предисловие	XIII
Глава 1. «Я начал работать сразу...»	1
Глава 2. «Уяснив себе, что брокерская компания...»	19
Глава 3. «Чтобы сделать выводы из всех своих ошибок...»	39
Глава 4. «Вот так я вернулся домой...»	51
Глава 5. «Одной из важных причин ошибок в игре...»	71
Глава 6. «Весной 1906 года...»	87
Глава 7. «Я никогда не скрывал своих намерений...»	103
Глава 8. «Случай с акциями...»	113
Глава 9. «Я курсировал вдоль берега Флориды...»	131
Глава 10. «Вообще-то говоря, нет причин...»	153
Глава 11. «А теперь вернемся в октябрь 1907 года...»	171
Глава 12. «Вскоре после того, как я...»	187
Глава 13. «Итак, я опять был разбит...»	207

Глава 14. «Меня постоянно грызла досада...»	223
Глава 15. «Для спекулянтов очень важен риск...»	245
Глава 16. «Советы! До чего же людям нужны советы!»	257
Глава 17. «Один из моих ближайших друзей...»	277
Глава 18. «На Уолл-стрит всё всегда повторяется...»	297
Глава 19. «Не знаю, кто и когда впервые...»	307
Глава 20. «Мне самому не довелось быть знакомым...»	317
Глава 21. «Я отлично осознаю...»	333
Глава 22. «Как-то ко мне зашел Джим Бернес...»	353
Глава 23. «Акциями спекулировать будут всегда...»	377
Глава 24. «Публика всегда нуждается в словах...»	391

Глава 1

Я начал работать сразу после окончания средней школы. Я нашел место в брокерской конторе *. 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 суета не мешала мне думать о работе. Для меня котировки не были ценами акций — по столько-то долларов за штуку. Это были просто

* 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 (ящичками, корзинками — *bucket*). Здесь и далее: брокерская контора, провинциальная брокерская контора, игорные дома.

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. 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 пришла 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, 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 даже 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 и 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 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 по-

дождать. 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 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*. 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 та-

* По норме ударение ставится на первом слоге, но в разговорной и профессиональной речи чаще употребляется *маржа*.

ких 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. Существовали 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-то 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 стал скрывать собственное имя. Я начинал с малых ставок — пятнадцать или двадцать акций. Порой, если на меня обращали внимание, мне

приходилось нарочно проигрывать, чтобы потом их как следует нагреть. Естественно, что мне быстро говорили, чтобы я сматывался куда подальше и больше не обдирал 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. Менеджер сказал мне об этом, и 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 стал пореже

к ним заходить, деля свое время между разными отделениями, но и это не работало.

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 просто, 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 $90 \frac{1}{8}$ ». Если вы заявляете маржу в один пункт, это значит, что, когда цена опускается ниже $89 \frac{1}{4}$, 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 $90 \frac{1}{8}$ », а «Куплено десять стальных по $91 \frac{1}{8}$ ».

Вот так-то! 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 заниматься моим делом, так что мне оставалось либо принять их условия, либо 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, котируемые 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 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 $20\frac{1}{4}$. Таким образом, за свои деньги вы получали право только на $\frac{3}{4}$ 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 $\frac{3}{4}$ 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. Если бы вы только послушали при этом мою мать, то решили бы, 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 ты-