

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)	1
Глава 1. «Я начал работать сразу...»	2
Глава 2. «Уяснив себе, что брокерская компания...»	10
Глава 3. «Чтобы сделать выводы из своих ошибок...»	20
Глава 4. «Вот так я вернулся домой...»	24
Глава 5. «Одной из важных причин ошибок в игре...»	34
Глава 6. «Весной 1906 года...»	41
Глава 7. «Я никогда не скрывал своих намерений...»	48
Глава 8. «Случай с акциями...»	53
Глава 9. «Я курсировал вдоль берега Флориды...»	60
Глава 10. «Вообще-то говоря, нет причин...»	70
Глава 11. «А теперь вернемся в октябрь 1907 года...»	77
Глава 12. «Вскоре после того, как я...»	85
Глава 13. «Итак, я опять был разбит...»	95
Глава 14. «Меня постоянно грызла досада...»	103
Глава 15. «Для спекулянтов очень важен риск...»	112
Глава 16. «Советы! До чего же людям нужны советы!...»	116
Глава 17. «Один из моих ближайших друзей...»	126
Глава 18. «На Уолл-стрит всё всегда повторяется...»	133
Глава 19. «Не знаю, кто и когда впервые...»	138
Глава 20. «Мне самому не довелось быть знакомым...»	141
Глава 21. «Я отлично осознаю...»	147
Глава 22. «Как-то ко мне зашел Джим Бернес...»	155
Глава 23. «Акциями спекулировать будут всегда...»	166
Глава 24. «Публика всегда нуждается в словах...»	172

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 XXI века, я бы, не колеблясь, поставил в начале списка именно «Воспоминания биржевого спекулянта».

Джек Швейгер

Эдвин Лефевр. "Воспоминания биржевого спекулянта". 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 суэта 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 пришлось 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 записке.

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 заиметь 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-I, 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, 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 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 завсегдаев, 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.

Пряатель 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.

Эдвин Лефевр. "Воспоминания биржевого спекулянта".

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. Всею свое 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-дурацки - 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 случилось 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 набегает 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 Фуллертонна. 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 Фуллертонна 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, угрохал 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 восьмьсот 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.



- Lituz.com

Elektron kitoblar

**To'liq qismini Shu tugmani
bosish orqali sotib oling!**