

## Глава I

Работать я начал, едва закончив семилетку. Мне удалось найти место в брокерской конторе. Я всегда был силен в цифрах и в школе сумел за год пройти трехлетний курс арифметики. Особенно хорошо я считал в уме. Моя работа заключалась в том, чтобы писать текущие биржевые котировки мелом на огромной доске в торговом зале. Обычно один из клиентов сидел рядом с телеграфным аппаратом и зачитывал котировки. Не бывало такого, чтобы я не успевал записывать. У меня всегда была хорошая память на числа. В этом смысле никаких проблем не возникало.

В конторе работало много других служащих. Разумеется, кое с кем из них я сдружился, но, когда на бирже дела шли достаточно активно, я был настолько занят с десяти до трех, что поболтать времени просто не оставалось. Впрочем, меня это не слишком угнетало. Работа есть работа.

Она занимала все мои мысли. Я не воспринимал котировки как стоимость акций — столько-то долларов за штуку. Для меня это были просто цифры. Конечно, они что-то значили. Котировки постоянно менялись. Только сам факт этой удивительной изменчивости и был для меня интересен. Почему цифры постоянно менялись? Этого я не знал. Да и какая разница? Я об этом не думал. Я просто видел, что это происходит, и по пять часов кряду в будние дни и два часа по субботам думал лишь об одном: о том, что они постоянно меняются.

Вот так я впервые заинтересовался поведением биржевых цен. У меня, как я уже сказал, была прекрасная память на числа, и я помнил в деталях, как вели себя цены накануне, перед тем как начинали расти или падать. Моя любовь к устному счету пришла здесь весьма кстати.

Я заметил, что и в своем росте, и в снижении котировки акций обычно демонстрировали определенные привычки, так

сказать, закономерности. Я то и дело замечал те или иные параллели и мог ориентироваться на уже имевшие место прецеденты. Мне было всего четырнадцать, но даже моего опыта наблюдений за поведением акций было достаточно, чтобы убедиться в достоверности наблюдаемых закономерностей, сравнивая колебания котировок в разные дни. Довольно скоро я мог предугадывать движение цен. Моим единственным ориентиром при этом, как я уже сказал, были их предыдущие колебания. Всю необходимую информацию я держал в голове. Это было сродни игре на бегах. Я высматривал акции, которые «набирали форму», и «хронометрировал» их. Ну, вы понимаете, что я имею в виду.

Например, можно засечь момент, когда покупка лишь чуть выгоднее продажи. На бирже идет сражение, и лента, выходящая из телеграфного аппарата, — тикерная лента — служит подзорной трубой, через которую вы можете наблюдать за происходящим. На нее можно положиться в семи случаях из десяти.

Я рано усвоил еще один урок: на Уолл-стрит ничего принципиально не меняется. Ничего нового и быть не может, потому что спекуляция стара, как мир. Что происходит на бирже сегодня, то уже много раз бывало прежде и еще много раз повторится в будущем. И каждое событие на бирже запечатлевается в моей памяти. Если постараться, я всегда могу вспомнить, что, когда и при каких обстоятельствах произошло. Память помогает мне получать прибыль со своего главного капитала — собственного опыта.

Я настолько увлекся своей игрой и с таким азартом старался предугадывать рост и падение курсов активных акций, что даже завел специальный блокнот и записывал туда свои наблюдения. Это не было дневником воображаемых сделок на миллионы долларов, чем забавы ради развлекают себя многие, не рискуя ни разбогатеть, ни разориться. Это был, скорее, дневник, где я фиксировал свои попадания и промахи. Больше всего меня интересовала точность моих наблюдений и оценок: прав я был или нет.

Скажем, изучив колебания котировок активных акций за день, я делал вывод, что цены ведут себя в точности так, как всегда вели себя перед скачком на 8—10 пунктов. Тогда я, ска-

жем, в понедельник записывал в свой дневник текущую стоимость определенных акций и, памятуя об их прежнем поведении, прогнозировал, сколько эти акции будут стоить во вторник и в среду. А потом уже сравнивал свои догадки с теми реальными цифрами, которые доставлял биржевой телеграф.

Этим и объясняется возникший у меня интерес к сообщениям биржевого телеграфа. Колебания котировок, о которых сообщала тикерная лента, с самого начала ассоциировались у меня с движением вверх или вниз. Разумеется, у этих колебаний всегда есть причины, но тикерная лента не отвечает на вопросы зачем и почему. Она не вдается в объяснения. Я не спрашивал ленту о причинах, когда мне было четырнадцать, не спрашиваю и сейчас, когда мне сорок. Могут пройти дни, недели, месяцы, прежде чем станут ясны причины, по которым какие-то акции вели себя сегодня так, а не иначе. Но какая, к черту, разница? Реагировать на колебания котировок нужно сегодня, а не завтра. Выяснение причин может подождать. Действовать нужно немедленно, или тебя опередят. Об этом говорили мои ежедневные наблюдения. Например, запоминаешь, что сегодня акции такой-то компании почему-то пошли вниз на три пункта, в то время как в целом на рынке наблюдался резкий рост. Это факт. А в следующий понедельник выясняется, что правление компании решило не выплачивать дивиденды. А вот уже причина. Директора знали, что делали, и если даже сами не сбрасывали акции своей компании, то уж точно не скупали их. Поскольку инсайдерской купли акций не было, оставшиеся без поддержки акции просто не могли не упасть.

Так я продолжал делать записи в течение полугода. Когда рабочий день заканчивался, я, вместо того чтобы спешить домой, выписывал интересовавшие меня цифры и изучал изменения, всегда выискивая возможные повторения, поведенческие параллели; в сущности, я учился читать тикерную ленту, хотя тогда и сам этого не сознавал.

Однажды во время обеденного перерыва ко мне подошел один из моих коллег — он был постарше меня, — и тихо спросил, есть ли у меня свободные деньги.

— Почему ты спрашиваешь? — ответил я вопросом на вопрос.

— Дело в том, — сказал он, — что у меня есть шикарная наводка на акции Burlington. Я сыграл бы, если бы кто-нибудь составил мне компанию.

— Что значит «ты сыграл бы»? — удивленно спросил я.

Тогда мне казалось, что играть в такие игры могут только наши клиенты — старые жулики с кучей денег. Ведь для того, чтобы войти в эту игру, нужно иметь сотни, если не тысячи долларов. Для меня это было так же недостижимо, как иметь собственный экипаж и кучера в шелковом цилиндре.

— То и значит! Сколько у тебя есть?

— А сколько нужно?

— Есть возможность получить пять акций, вложив пять долларов.

— И как ты собираешься это сделать?

— Я хочу купить в бакет-шопе столько акций Burlington, сколько мне позволят за те деньги, которые я внесу в качестве залоговой маржи. Это верняк! Это все равно что найти кошелек и подобрать его. Мы в один миг удвоим наши денежки.

— Погоди-ка, — сказал я и вытащил свой секретный блокнотик.

Меня заинтересовала не возможность удвоить деньги, а то, что мой коллега сказал насчет роста акций Burlington. Если он прав, мои записи должны это подтвердить. И действительно, согласно моим расчетам, акции Burlington вели себя так же, как и всегда перед подъемом курса. До этого случая я никогда ничего не продавал и не покупал. Я вообще не играл в азартные игры, даже в их детские разновидности. Но чувствовал, что это превосходный шанс проверить точность моих прогнозов. Я понимал, что если мои расчеты не оправдаются на практике, значит, вся теория гроша ломаного не стоит. Поэтому отдал коллеге все свои деньги, и он отправился в один из ближайших бакет-шопов, где на все деньги купил акции Burlington. Через два дня мы сняли прибыль. Я заработал 3 доллара 12 центов.

После этой первой сделки я начал спекулировать на свой страх и риск. В обеденный перерыв я заходил в ближайший

бакет-шоп и что-нибудь покупал или продавал — что угодно, для меня это никогда не имело значения. Это была системная игра, поэтому у меня не было каких-то любимых акций и меня не интересовало ничье мнение. Все мои знания сводились к арифметическим расчетам. И, кстати, это был идеальный метод для игрока, пользующегося услугами бакет-шопов, где игра сводится к азартным ставкам на колебания цен, отражаемые на ленте биржевого телеграфа.

В скором времени игра на курсах акций стала приносить мне значительно больше денег, чем работа в конторе. И я оттуда ушел. Родные попытались было возражать, но, узнав подробности, вынуждены были прикусить язык. Я был еще подростком, и в конторе мне платили мало. Игра приносила намного больше.

Мне было всего пятнадцать, когда я заработал свою первую тысячу долларов и выложил деньги на стол перед матерью. Здесь было все, что я получил за несколько месяцев в бакет-шопках. Мама ужасно разволновалась. Она хотела, чтобы я положил эти деньги на счет в банке — подальше от соблазнов, — и сказала, что никогда не слышала, чтобы пятнадцатилетний мальчик мог заработать такие деньги, начав с нуля. Мама даже была не вполне уверена в том, что это настоящие деньги. Ее терзали страхи и тревоги. Но я не мог думать ни о чем другом, кроме как о том, чтобы продолжать делом доказывать правильность моих расчетов. Это было так увлекательно — зарабатывать своей головой! Если я оказывался прав, проверяя справедливость своих выкладок на десяти акциях, то я буду в десять раз более прав, делая то же самое с сотней акций. Растущие ставки и растущий выигрыш доказывали мою правоту. Нужно ли больше мужества, чтобы ставить больше? Нет! Это не имеет никакого значения! Напротив, если у меня есть всего 10 долларов, нужно иметь куда больше мужества, чтобы рискнуть ими, чем когда рискуешь миллионом, имея еще миллион в запасе.

Как бы то ни было, в пятнадцать лет я уже хорошо зарабатывал на фондовой бирже. Начиная в самых мелких бакет-шопках, где на человека, разом купившего 20 акций, смотрели как на переодетого Джона Гейтса или путешествующего инкогнито Дж. П. Моргана. Бакет-шопы тех времен редко жульничали. В этом

не было нужды. Существовали другие способы выманить у клиентов деньги, даже когда те правильно угадывали движение цен. Бизнес этот был чудовищно прибыльным. Когда он велся законно — то есть по-честному, — его интересы обеспечивались текущими колебаниями котировок, которые просто срезали небольшие ставки. Ведь когда залоговая маржа составляет три четверти пункта, то достаточно малейшего колебания курса в другую сторону, чтобы ее перекрыть. Кроме того, те клиенты, которые хотя бы раз позволили себе скрыться, не заплатив по долгам, уже никогда не допускались обратно в игру. Для них двери закрывались навсегда.

У меня компаньонов не было. Я продолжал работать в одиночку. Да это в любом случае игра для одного. Зачем мне кто-то еще? Ведь все необходимое у меня голове! Цена либо пойдет так, как я рассчитываю — без всякой помощи со стороны друзей и партнеров, — либо не так — и здесь мне тоже никто не поможет. Поэтому я не видел смысла в том, чтобы посвящать кого бы то ни было в мои дела. У меня, конечно, были друзья, но делом я всегда занимался в одиночку.

Разумеется, для владельцев бакет-шопов я очень скоро стал настоящей занозой, поскольку постоянно их обыгрывал. Я заходил в контору, хотел поставить деньги, но их никто не хотел брать. Мне советовали пойти в какое-нибудь другое место. Именно тогда я прославился как юный хват. Мне пришлось постоянно менять брокеров и переходить из одного заведения в другое. Дошло до того, что я был вынужден называться вымышленным именем. Начинал я всегда помаленьку, ограничиваясь 15—20 акциями. Порой, если ко мне начинали с подозрением приглядываться, я какое-то время нарочно проигрывал, чтобы потом нагреть их как следует. Естественно, вскоре они понимали, что я слишком дорого им обхожусь, и предлагали мне убраться по-доброму-поздорову, чтобы не мешать им стричь купоны.

Однажды, когда передо мной захлопнули дверь довольно крупной конторы, в которой я играл уже несколько месяцев, я решил на прощание отнять у них побольше денег. У этой фирмы были отделения по всему городу и в пригородах. Я зашел в их контору в одной из гостиниц, задал управляющему несколько

вопросов и приступил к делу. Но, как только я приступил к игре, ему позвонили из центральной конторы и спросили, кого он обслуживает. Менеджер переадресовал вопрос мне, и я назвался Эдвардом Робинсоном из Кембриджа. Он сообщил эту хорошую новость своему боссу, но тому захотелось узнать, как я выгляжу. Когда менеджер сообщил мне об этом, я сказал:

— Передайте ему, что я жирный, черноволосый, бородатый коротышка.

Но управляющий описал меня по-своему, и, когда услышал ответ, его лицо побагровело. Он бросил трубку и велел мне выметаться.

— Что вам сказали? — вежливо поинтересовался я.

— Мне сказали: «Идиот, тебе разве не говорили, что нельзя иметь дело с Ларри Ливингстоном? Ты же только что дал ему содрать с нас 700 долларов!»

Впрочем, он не стал пересказывать мне все то, что ему пришлось выслушать в свой адрес.

Я попытал счастья в других отделениях, но обо мне уже везде знали и нигде не хотели принимать у меня ставки. Мне невозможно было даже зайти взглянуть на котировки, без того чтобы кто-нибудь из клерков не напустился на меня. Я пытался убедить их пускать меня к себе хотя бы изредка, равномерно деля визиты между разными отделениями, но это тоже не работало.

Наконец дошло до того, что у меня остался доступ в единственную фирму — самую крупную и самую богатую брокерскую компанию *Cosmopolitan*.

У этой фирмы был самый высокий рейтинг и огромное количество клиентов. Отделения у них были во всех промышленных городах Новой Англии. Они относились ко мне так же, как и к другим клиентам, и на протяжении нескольких месяцев я покупал и продавал акции, то выигрывая, то проигрывая. Но в конце концов ситуация повторилась и здесь. Нет, они не выставили меня за дверь, как это делали маленькие конторы, но не потому, что это было бы неспортивно, а потому, что переживали за свой имидж. Ведь если бы выяснилось, что человека выставили из *Cosmopolitan* только за то, что ему посчастливилось немного выиграть, репутация компании пошатнулась бы. Поэтому

они постарались максимально усложнить мне жизнь, изменив правила игры. Сначала залоговая маржа была увеличена до трех пунктов, а затем меня вынудили дополнительно выплачивать надбавку в размере сначала половины пункта, затем целого пункта, а потом полутора пунктов. Это позволяло брокеру уравнивать шансы, имея дело со мной. Как? Очень просто! Предположим, акции U.S.Steel продавались по 90 долларов, и вы их купили. В квитанции записано: «Куплено 10 U.S.Steel по 90 $\frac{1}{8}$ ». Если вы внесли залог в размере одного пункта, то, когда цена опустится ниже 89 $\frac{1}{4}$ , вы автоматически потеряете свои деньги. Бакет-шопы не приставали к своим клиентам с требованием внести дополнительный залог или закрыть позицию за сколько можешь. Они просто закрывали позицию принудительно и забирали внесенный залог.

Но введение в Cosmopolitan премии было ударом ниже пояса. Это означало, что, когда я покупал акции по 90 долларов, в квитанции писали уже не «Куплено 10 Steel по 90 $\frac{1}{8}$ », как прежде, а «Куплено 10 Steel по 91 $\frac{1}{8}$ ». А это означало, что курс мог подняться на пункт с четвертью, а я все еще был бы в минусе, если бы закрыл позицию на этом уровне. А требование залога в размере трех пунктов в три раза уменьшало кредитное плечо, а значит, и потенциал выигрыша. Но это была единственная контора, которая позволяла мне заниматься моим делом, поэтому мне оставалось принять их условия — или забыть об игре.

Естественно, у меня были и победы, и поражения, но в конечном счете баланс оставался положительный. Однако менеджеры Cosmopolitan не удовлетворились той чудовищной форой, которую они искусственным образом обеспечили себе и которой было бы достаточно, чтобы сломить любого другого. Они попытались поставить на мне жирный крест. Но им это не удалось. Меня спасла моя интуиция.

Как я уже сказал, фирма Cosmopolitan была моим последним прибежищем. Это был самый богатый бакет-шоп во всей Новой Англии, как правило, не ограничивающий объем сделок. Думаю, что среди их постоянных клиентов я был самым серьезным игроком. Контора Cosmopolitan была прекрасно оборудована, и такой большой и полной доски котировок, как у них, я больше



нигде не видел. Она занимала всю стену большого зала, и там можно было найти котировки чего угодно. Я имею в виду акции, котируемые на Нью-Йоркской и Бостонской фондовых биржах, хлопок, пшеницу, металлы — словом, все, что продают и покупают в Нью-Йорке, Чикаго, Бостоне и Ливерпуле.

Как велась игра в бакет-шопах, ни для кого не секрет. Вы передавали деньги клерку и говорили, что именно хотели бы купить или продать. Он смотрел на тикерную ленту или на доску котировок и брал оттуда курс — самый свежий, конечно же. Еще он записывал на квитанции время, так что все вместе выглядело почти как настоящий брокерский отчет о том, что от вашего имени купили или продали столько-то таких-то акций, по такой-то цене, в такой-то день, в такое-то время и столько-то денег от вас получено. Когда вы хотели закрыть позицию, то снова обращались к клерку — к тому же самому или другому (в разных конторах по-разному) — и сообщали ему о своем намерении. Клерк фиксировал последнюю цену или, если ваши акции в это время не были активными, ждал, когда на тикерной ленте появится очередная котировка. Он записывал эту цену и время на вашей квитанции, ставил подпись и возвращал квитанцию вам, после чего вы шли в кассу и получали столько, сколько вам причиталось. Разумеется, в тех случаях, когда цены на акции двигались вопреки вашим ожиданиям и убыток достигал размеров залогового депозита, позиция закрывалась автоматически и ваша квитанция превращалась в бесполезный клочок бумаги.

В более скромных конторах, где допускали к игре даже тех, кто был в состоянии оплатить куплю или продажу всего пяти акций, квитанции представляли собой узкие полоски бумаги разного цвета — для покупки и для продажи. Временами, например когда рынок устойчиво рос, таким конторам приходилось весьма худо, потому что все клиенты становились «быками», играли на повышение и их ожидания большей частью оправдывались. Чтобы не разориться, бакет-шопы начинали взимать комиссионное вознаграждение и за покупку, и за продажу, поэтому, если вы покупали акцию за 20 долларов, в квитанции стояло  $20\frac{1}{4}$ . Таким образом, допустимый убыток на каждый пункт маржи не превышал  $\frac{3}{4}$  пункта.