

— \$200 млн (1877) Ротшильды; 6 млрд (1850) Гинцбург;
7) Альфред Крупп: более \$1 млрд (1960) Эндрю Карнеги; 300 млн
Юэль Уолтон; \$58,6 млрд (1992) Хью Хейфнер; \$300 млн (2008) Ру-
ое содержание, 1866) Ханс-Адам Лихтенштейн; \$4 млрд (2000) Мобуту Сесе
Уолт Дисней: 60 фильмов, \$ 0,5 млрд в год (1994) Майкл Джордан: годовой доход
рулинг: \$1 млрд (2008) Жак Поль Гетти: \$2 млрд (1974) Говард Ханко-мл., \$1,4 млрд (1968) Аристотель Онассис:
1 млрд (2009) Уол Тернер: \$2 млрд (1995) Руперт Мерс: \$2,2 млрд (2007) Роналд Бланк: 130 млн (2002) Дэвид Томпс: \$2 млрд (2010) Джеймс Ватсон

Самые богатые: истории крупнейших мировых состояний

Они выживают
в любых ситуациях

«Миллиардер, который
может сосчитать свои миллиарды,
наверняка таковым не является».

Жак Поль Гетти (настоящий миллиардер)

**Валерия Георгиевна Башкирова
Александр Соловьев
Самые богатые:
истории крупнейших
мировых состояний**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2517805

Самые богатые: истории крупнейших мировых состояний:

Коммерсантъ : Эксмо; Москва; 2011

ISBN 978-5-699-47914-6

Аннотация

В этой книге собраны рассказы о людях, владевших и владеющих крупнейшими мировыми состояниями. Можно ли у них чему-то научиться? Решайте сами. В первой части («Династический принцип») рассказывается об отцах-основателях великих династий, создателях промышленных и финансовых империй и их потомках. Во второй части («Короли и "капуста"») речь идет о «владельцах заводов, газет, пароходов» – магнатах, королях различных областей бизнеса, будь то промышленность, торговля, СМИ или сфера услуг, а также просто королях – правящих монархах, которые не брезговали и деловыми операциями. Третья часть («Богатые и

знаменитые») посвящена людям, которые стали богатыми, потому что были знаменитыми. Это люди искусства, которые приобрели свое богатство не столько в силу деловых способностей, сколько благодаря обладанию уникальным товаром – продуктом своего труда. В четвертой части («Динозавры») собраны рассказы о тех, кто сделал свое состояние в начале XX века. Они не основали династий, но навсегда остались в истории – собственно, они эту историю и творили. Это были «динозавры», о которых Паниковский говорил, что «таких теперь уже нету и скоро совсем не будет». В пятой части («Иконы и андердоги») представлена галерея наших современников, сделавших свое состояние во второй половине XX века и продолжающих делать его в XXI.

Содержание

От издателя	5
О ком эта книга	5
О чем эта книга	6
Предисловие	8
Великое разделение народов	8
Люди и деньги	10
Цена вопроса	13
Богатство не купишь	16
Реальные деньги	18
Часть 1	20
Первый из Асторов	22
Асторы	22
Пирога Коммодора	33
Вандербильты	33
Из гетто в салон	44
Ротшильды	44
Конец ознакомительного фрагмента.	59

Валерия Башкирова, Александр Соловьев Самые богатые: истории крупнейших мировых состояний

От издателя

О ком эта книга

В этой книге собраны рассказы о людях, владевших и владеющих крупнейшими мировыми состояниями, причем на протяжении более или менее длительного времени.

Как удалось им скопить богатство?

И самое главное, сохранить его, сделать устойчивым?

О чем эта книга

В книге пять частей.

В первой части («Династический принцип») рассказывается об отцах-основателях великих династий, созидателях промышленных и финансовых империй и их потомках. Границы поля деятельности этих титанов, как и границы любых империй, простирались очень широко и охватывали целые отрасли экономики и многие страны мира. Насколько прочны эти империи?

Во второй части («Короли и “капуста”») речь идет о «владельцах заводов, газет, пароходов» – магнатах, королях различных областей бизнеса, будь то промышленность, торговля, СМИ или сфера услуг, а также просто о королях – правящих монархах, которые не брезговали и деловыми операциями. Все ли могут короли?

Третья часть («Богатые и знаменитые») посвящена людям, которые стали богатыми, потому что были знаменитыми. Это люди искусства, которые приобрели свое богатство не столько в силу деловых способностей, сколько благодаря обладанию уникальным товаром – продуктом своего труда. Прагматичность таланту не помеха?

В четвертой части («Динозавры») собраны рассказы о тех, кто сделал свое состояние в начале XX века. Это были «динозавры», о которых Паниковский говорил, что «таких теперь уже нету и скоро совсем не будет». Они не основали династий, но навсегда остались в истории – собственно, они эту историю и творили. Ушли ли в историю их состояния?

В пятой части («Иконы и андердоги») представлена галерея наших современников, сделавших свое состояние во второй половине XX века и продолжающих делать его в XXI. Жизнь изменилась, бизнес стал сложнее, сегодняшние миллионеры и миллиардеры не похожи на своих предшественников. Даже поле их деятельности очертить весьма сложно – они занимаются всем понемногу (или, вернее, помногу). И решает все не только воля к богатству, но и умение генерировать новые идеи, создавать новые области деятельности или ставить с ног на голову старые. Их опыт вошел в учебники. Многие из них написали книги о себе и своем бизнесе. На их примере учится молодое поколение (миллионер – всем ребятам пример).

В чем же рецепт прочности, устойчивости состояний и богатства?

Предисловие

Великое разделение народов

*Кому татор, а кому — ляттор.
Советский фольклор*

Богатые были всегда. Адам Смит и Карл Маркс не родились; трудовая теория стоимости не была разработана; земледелие не было достаточно развито для того, чтобы приносить ренту, промышленность была кустарной, не было денег и, соответственно, финансовых инструментов. Даже торговли еще не было. Ничего не было, а богатые были.

Предоставим историкам спорить о том, как именно происходило «первоначальное накопление». Но если принять во внимание, что человеческая природа с доисторических времен изменилась мало, можно предположить, что одни силой или хитростью отбирали у других мясо и шкуры (присваивая не только прибавочную стоимость, но и целиком с $+v+m$, а заодно и жизнь сородича); вторые трудились чуть больше других; третьи умели делать что-то такое, чего не умели другие; четвертые были особенно удачливы на охоте или бережливы.

Впрочем, богатству людей, живших в первобытном об-

ществе, сегодня вряд ли кто-либо позавидовал. Скорее всего, оно представляло собой всего лишь некоторый избыток предметов первой необходимости – еды и одежды. И вряд ли у одних этого добра было намного больше, чем у других. Но дело не в размерах богатства, абсолютных или относительных. Дело в том, что у одних оно было, а у других – нет. Раз и навсегда население Земли разделилось на две категории: богатых и всех остальных.

При этом богачи мало задумывались о том, откуда, собственно, берется богатство (как и о том, откуда ведут свое происхождение частная собственность и государство), они просто старались приумножить и сохранить его всеми доступными средствами.

Люди и деньги

*Сытый голодного не разумеет.
Русская пословица*

И тут оказалось, что важно не только то, каким способом приобреталось богатство, но и то, как люди к нему относились.

Внутри каждой из двух категорий сразу же образовалось еще по две. И бедные, и богатые разделились на тех, кто хотел быть богатым, и тех, кто хотел просто быть – и готов был довольствоваться тем, что имел.

Те, кто выбрал путь сознательного безразличия к богатству, становились святыми и монахами, странствующими рыцарями, бедными художниками и поэтами, а позднее – российскими земскими врачами и советскими учеными, учителями и инженерами, готовыми работать за гроши ради высших идеалов; те, кто богатство ненавидел (особенно в чужом кармане), – народовольцами и революционерами; те, кто вообще о нем не задумывался, – бродягами, клошарами, хиппи и бомжами.

Те же, кому богатство было не безразлично, достигали своей цели двумя путями: либо отбирали материальные ценности у других, либо создавали их сами. Пираты, разбойники, конокрады, карманники, домушники, медвежатники и

мошенники всех мастей – потомки тех, кто когда-то отбирал кусок мамонтытины у своих сородичей при помощи дубины или хитрости. Честные охотники, скотоводы и землепашцы дали жизнь тем, кто сегодня зарабатывает честные оклады, гонорары, бонусы и дивиденды.

Со временем процесс «первоначального накопления» становился все более четко оформленным, а добытое честным или нечестным путем передавалось по наследству. Потомки богачей уже при рождении получали фору перед другими. Появились те, кто был богат (и даже обязан быть богатым) по праву рождения, наследования или положения – короли, падишахи, султаны и магараджи.

К тому же выяснилось, что отношение к богатству – это в конечном счете отношения между людьми. Богатые, которые не дрожали над своим богатством, и бедные, которые не стремились стать богатыми, жили мирно. Но те, кто хотел иметь больше независимо от того, сколько имел, оказались непримиримыми врагами. Богатые говорили про бедных, что «простота хуже воровства», бедные про богатых – что «все крупные состояния нажиты самым бесчестным путем» и что «от трудов праведных не построишь палат каменных». И те, и другие ненавидели и боялись друг друга.

Шли годы, века и тысячелетия.

Возник рынок, а с ним и деньги. Все стало и проще, и сложнее.

С одной стороны, появилась возможность приобретать

богатство, не прибегая к грубой физической силе. С другой стороны, рынок дал великое множество таких способов обогащения, по сравнению с которыми дубина и кинжал казались детской забавой.

Рожденный в муках буржуазных революций рынок не примирил врагов, но лишь изменил соотношение сил.

Цена вопроса

*Богатство – хороший слуга, но плохой хозяин.
Фрэнсис Бэкон*

Поскольку человечество накапливало не только материальные, но и духовные ценности, перед людьми всегда стоял вопрос: богатство – это хорошо или плохо?

Ответ на этот вопрос могла дать только религия.

Церковь не дает прямого ответа на вопрос о том, хорошо или плохо богатство само по себе. Нигде не сказано, что богатые не войдут в Царствие Небесное. Сказано только, что это очень трудно – труднее, чем «верблюду пройти сквозь игольные уши» (Мф. 19:24). В Священном Писании есть и притча о богаче, который «одевался в порфиру и виссон и каждый день пиршествовал блистательно» (Лк. 16:19–31), – он получил все блага на этом свете и потому обречен на вечные муки; и про человека, который радовался, наполнив свои кладовые всевозможным добром, не зная, что не доживет до утра (Лк. 12:16–20). Есть и трогательный рассказ о юноше, который от юности своей соблюдал все заповеди и спрашивал у Господа, что еще ему надо сделать, чтобы войти в Царствие Небесное. Господь отвечал: «...Все, что имеешь, продай и раздай нищим...» (Мк. 10:17–21).

Богатство само по себе не грех. Грех, причем грех очень

тяжелый, смертный, – это сребролюбие, то есть отказ от Бога и Его заповедей ради золотого тельца, страсть, сжигающая человека и сеющая ненависть. Не будучи специалистами в области других мировых религий, рискнем все-таки предположить, что они дают примерно такой же ответ на вопрос о богатстве и нравственности.

Богатство – не грех, но источник огромной опасности: слишком много соблазнов таит оно в себе – ложь, чревоугодие, сластолюбие, мздоимство, жестокость, алчность, тщеславие – имя им легион.

Индустриальная эпоха, пришедшая в христианский мир, вызвала к жизни Реформацию и обусловила новые течения в Церкви. Протестанты попытались примирить земное богатство с Небесными сокровищами. Отныне капиталисты уже не просто делали деньги, но выполняли высокую миссию, исполняли свое предназначение. Честные протестанты вели дела честно – на смену концепции «не обманешь – не продашь» пришла логика деловой этики, *fair play*.

На смену индустриальной эпохе пришла постиндустриальная. Потом было общество потребления, информационные технологии и глобализация. Мир изменился. Изменились и содержание богатства, и его масштабы. Сегодня оно измеряется не в шкурах и ракушках, не в бушелях пшеницы и бочонках пива, не в серебряных монетах и золотых слитках (впрочем, золото осталось золотом), а в суммах на банковских счетах, в недвижимости, в активах, рыночной стои-

мости компаний и объемах продаж.

Появились не просто богатые люди, а баснословно богатые. Миллионеры, мультимиллионеры и миллиардеры. Размеры их состояний выражаются цифрами с множеством нулей. Но опасность, связанная с богатством, никуда не исчезла. Просто все стало еще сложнее и окончательно запуталось. Ясно одно: все дело в том, как именно человек приобретает богатство и для каких целей он его использует. Кто кому служит – человек богатству или богатство человеку?

Или, иными словами, какую цену человек платит за богатство?

Богатство не купишь

*Век живи – век учись, а дураком помрешь.
Русская пословица*

Мы не знаем, последовал ли библейский юноша совету раздать свое имущество. Известно только, что «он отошел с печалью, потому что у него было большое имение» (Мк. 10:22). Почему-то кажется, что он это сделал – ведь это был человек молодой, не отягощенный грехом, да и трудно представить себе, что он мог пренебречь советом, данным самим Господом. Если так, то он, видимо, помог очень многим людям.

Но, между прочим, чтобы раздать богатство, его надо сначала скопить.

Иными словами, проблема богатства имеет не только моральную, но и практическую сторону: как стать богатым?

В чем секрет успеха тех, кто хотел стать богатым и стал?

Достаточно ли желания, силы, воли, ума, таланта, трудолюбия, удачи и бережливости для того, чтобы стать богатым – не просто состоятельным, зажиточным, а по-настоящему богатым человеком? Или для этого нужно что-то еще? Случай? Везение? Удача?

Но ведь не из воздуха же все это берется! Это человеку – дается.

Богатство – это судьба.

Богатым надо родиться – так, как люди рождаются поэтами, художниками и музыкантами. Так, как родился богатым библейский юноша – для того, чтобы в один прекрасный день (так хочется надеяться!) свое богатство раздать.

Реальные деньги

Что отдал – с тобой пребудет, что сокрыл – то потерял.

Народная мудрость

Богатство мало скопить. Его нужно еще и сохранить. И если первое удастся немногим, то второе – и вовсе единицам.

Кому же?

Скупым рыцарям, трясущимся над сундуками с золотом? Ворам, аферистам, мошенникам? Грабителям с большой дороги?

Прагматикам, рационалистам, ходячим арифмометрам, готовым на все ради прибавочной стоимости?

Лукавому и ленивому рабу из евангельской притчи, зарывшему свой талант в землю?

Или доброму и верному рабу, употребившему свои таланты в дело (Мф. 25:14–30)?

Богатство – это талант, который можно пустить в оборот, распорядившись им с умом, во благо людям и ради посильного облагораживания мира сего.

Деньги должны работать. Причем работать эффективно, то есть не перемалывать воздух, не выдувать мыльные пузыри и не возводить пирамиды. Они должны созидать – товары, нужные людям; культурные ценности; рабочие места для трудоспособного населения; достойную жизнь для ста-

риков; наконец, национальную безопасность и благосостояние граждан.

ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ. ПРИЧЕМ РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО.

Деньги, работающие таким образом, – реальные деньги. Реальное богатство – богатство, которое служит людям.

Возможно, смысл богатства – в том, чтобы не было бедных.

А бедность существует для того, чтобы богатые знали, как сделать свои состояния устойчивыми.

Потому что есть множество способов скопить богатство, а способ сохранить его – только один.

Не зарывать свой талант в землю.

Валерия Башикина

Часть 1

Династический принцип

Если попросить собеседника (особенно представителя старшего поколения) не задумываясь назвать фамилию миллионера, многие назовут фамилию одного из людей, о которых пойдет речь в этой части. При этом отвечающий, скорее всего, не задумается о том, кого именно из Асторов, Вандербильтов, Рокфеллеров или Ротшильдов он имеет в виду. Потому что представителей каждой из этих фамилий было много.

Это были титаны, ставшие первыми в истории миллионерами и миллиардерами (многие из них и по сей день считаются богатейшими людьми планеты). На них держались созданные ими же промышленные и финансовые империи. Это их Киплинг называл «детьми Марфы»:

«Это на них во веки веков прокладка дорог в жару и мороз,

Это на них ход рычагов; это на них вращенье колес».

(пер. Д. Закса)

Но прославились они не только этим. Они стали отцами-основателями великих династий, сумев родить и воспитать (как правило, многочисленных) потомков, не растратив

жиливших, а приумноживших богатство отцов и дедов.

Может быть, самое надежное хранилище для денег – семейные закрома?

Первый из Асторов

Асторы

Основатель династии: Джон Джейкоб Астор (John Jacob Astor), 1763-1848

Место действия: США

Сфера интересов: пушнина, финансы, недвижимость

Первый занимает четвертое место

мультимиллионер в списке самых богатых

Америки: людей Америки (\$115 млрд по ценам 2007 г.)

Корни этой великой династии уходят в XVIII век. В 1763 году родился первый из Асторов – Джон Джейкоб, который долгие годы считался настоящим символом успеха по-американски. Прусский юноша, приехавший в Нью-Йорк с пригоршней долларов в кармане, сумел основать могущественную меховую империю, скупил половину Манхэттена и закончил жизнь обладателем состояния более чем в \$200 млн. Это был первый мультимиллионер Америки и основатель великой династии Асторов.

Пасмурным ноябрьским утром 1783 года из Ливерпуля вышел парусник до Нью-Йорка. На борту этого самого обыч-

ного судна среди прочих пассажиров находился самый обычный юноша – Джон Джейкоб Астор. Кроме небольшого узелка с личными вещами, он имел при себе всего-навсего \$25 и семь флейт собственного изготовления.

Вряд ли кто-либо из его попутчиков, глядя на молодого человека, путешествующего, как было указано в его билете, «вне всех классов и без права претензий», мог подумать, что едет рядом с будущим меховым королем и крупнейшим финансовым магнатом Америки.

Джону Джейкобу Астору было суждено стать легендарной личностью. Вашингтон Ирвинг назвал его «величайшим в мире

станком для изготовления денег», «современным царем Мидасом, своим прикосновением обращающим любые вещи в золото».

Однако Джон Джейкоб, в отличие от мифического Мидаса, появился на свет вполне традиционным способом. Произошло это ровно за 20 лет до того, как он отправился в Америку, в небольшом поселке под немецким городом Вальдорф.

Имя, которое он получил при крещении, в переводе с древнееврейского означает «зачинатель, основоположник» (Иаков). Джейкоб был третьим по счету сыном местного мясника, весьма небогатого человека. Как и многие в Пруссии после Семилетней войны, Асторы едва сводили концы с концами. Мясная лавка не могла прокормить всю

семью. Поэтому, достигнув 20-летия, из дома в поисках лучшей доли уехал сначала старший сын Джордж, а затем и средний – Генри. Разоренная войной Пруссия была одной из беднейших стран Европы, поэтому неудивительно, что Джордж отправился в Лондон, а Генри – в Нью-Йорк.

Помимо традиционного немецкого трудолюбия Асторы обладали еще и великолепным музыкальным слухом. Последнее позволило Джорджу делать неплохие музыкальные инструменты и успешно торговать ими. Вскоре к его бизнесу подключился и Джон Джейкоб. Он был еще совсем молод, но покинул родной дом, ставший тесным, поскольку отец вторично женился (мать Джона Джейкоба умерла).

Джон Джейкоб отличался не только трудолюбием и слухом, но и еще одним крайне необходимым для преуспевания качеством – он умел прогнозировать. Живя в Лондоне, Джон Джейкоб понял, что борьба американских колонистов за независимость от Англии рано или поздно закончится их победой и появлением на карте мира нового государства, в котором у молодого человека без капитала, но со способностями шансов преуспеть будет гораздо больше, чем в Англии.

А пока Джон Джейкоб не терял времени даром – учил английский и пытался как можно больше узнать об английских колониях в Северной Америке. А через два месяца после окончания войны за независимость Джон Джейкоб, собрав необходимую для поездки сумму, морем отправился в Нью-

Йорк.

Путь до Америки занял немало времени. Только в марте 1784 года Джон Джейкоб ступил на нью-йоркскую землю. Но эти несколько месяцев он опять-таки провел не зря. Среди своих попутчиков Астор нашел человека, знания которого приоткрывали ему дверцу в мир успеха и процветания.

Соотечественник Джона Джейкоба, сделавший себе состояние на торговле мехом, насмехавшийся над «дудками» юноши и сравнивавший его с Гансом Крысоловом, помог ему определиться в главном – понять, что и как он будет делать в Америке.

Как и его удачливый попутчик, Джон Джейкоб Астор решил заняться меховой торговлей.

* * *

Америка поразила Джона Джейкоба своими неосвоенными просторами. После тесной Европы все здесь казалось грандиозным. Но любоваться природой, а уж тем более бесцельно путешествовать Джону Джейкобу было некогда. «Первым делом деньги, а романтика потом» – с этими словами он отправился по меховым конторам искать работу и довольно быстро нашел себе место.

Вскоре ему удалось открыть свой бизнес. Начальный капитал для него Астор добыл традиционным для молодого человека образом – выгодно женился. Супруга Джона Джейко-

ба Сара Тодд происходила из датской семьи торговцев мехами (они торговали уже более 100 лет), и ее приданое состояло из \$300 капитала, опытного глаза эксперта по мехам и полезных связей.

Сумма в \$300 в те времена была серьезными деньгами, и в 1786 году Джон Джейкоб смог открыть в центре Нью-Йорка магазин по продаже мехов и музыкальных инструментов. Не подумайте, что он выставил там привезенные из Лондона флейты – их он продал сразу, снизив цену до минимума.

Возможно, кому-то свой магазин показался бы вершиной карьеры, однако Джон Джейкоб был не таков. Магазин, как и семья, был лишь ступенькой для него. Он и Сара не тратили лишних денег, не теряли времени, семейные обязанности были расписаны от и до. Сара занималась магазином, Джон Джейкоб – закупкой товаров. Надо было двигаться дальше.

Всю свою энергию Джон Джейкоб направил именно на это. Используя деловые связи жены и свои собственные, он вскоре стал своим человеком среди меховщиков американского Северо-Запада. Не видя в совсем молодом немце серьезного конкурента, многие опрометчиво рассказывали ему о проложенных по дикому краю маршрутах, о самых дешевых рынках и многом другом.

НЕ ТОЛЬКО МОЛЧАНИЕ ЗОЛОТО, НО И
ВЫВЕДАННЫЕ ТАЙНЫ.

«Не только молчание золота, но и выведенные тайны», – решил Джон Джейкоб и обратил чужие слова в свое золото.

К началу 1790-х годов Астор добился ошеломляющих успехов – практически вытеснил конкурентов с рынка продажи меха в Нью-Йорке и заключил сверхвыгодную сделку с Северо-Западной компанией, которая позволила ему импортировать товары, экономя огромные суммы.

К началу XIX века Джон Джейкоб стал самым крупным меховщиком США и Канады. По самым скромным подсчетам, его состояние составило \$250 тыс.

Став состоятельным человеком, Джон Джейкоб начинает вкладывать деньги в репутацию. Он приобретает фешенебельный особняк в центре Нью-Йорка, где устраивает светские приемы, поражая гостей тонким вкусом. Количество его деловых партнеров растет, а вместе с ним растет и сфера его интересов. «Не имей сто долларов, а имей сто достоверных источников информации, как их приобрести» – вот его девиз.

Вскоре по приглашению одного из новых друзей Джон Джейкоб едет в Лондон, где покупает лицензию на право торговать во всех портах Ост-Индской компании. В Нью-Йорке Астор легко находит компаньонов и открывает новое дело – морскую торговлю с Китаем.

Это было рискованное, опасное, но сулящее большие доходы предприятие. Первый же рейс принес Джону Джейкобу \$50 тыс. чистого дохода. На прибыль от торговли с Китаем он покупает недвижимость в Нью-Йорке. Вскоре цена на землю выросла в десятки раз, принеся ее владельцу не толь-

ко деньги, но и славу единственного человека в мире, который когда-либо владел фактически половиной Манхэттена.

Но мех по-прежнему оставался главным делом Джона Джейкоба.

* * *

Представление о том, как функционировал пушной бизнес Астора, легко составить по советскому фильму «Начальник Чукотки».

ВЫГОДНЫЙ ОБМЕН: ЗА ОДНУ БОБРОВУЮ
ШКУРКУ – ОДНУ СТАЛЬНУЮ ИГОЛКУ.

Тысячи агентов компании ездили по неосвоенным регионам Северной Америки и обменивали у индейцев меха на промышленные товары – одну бобровую шкурку на одну стальную иглку.

Это приносило огромную прибыль, но и конкуренция была жестокой. Главными соперниками Джона Джейкоба были канадские и английские торговцы, и с ними шла настоящая война. Полями сражений были как кабинеты высших государственных чиновников, где главным оружием выступал доллар, так и девственные леса Канады, где дело часто доходило до рукопашной.

В 1808 году Джон Джейкоб основал Американскую меховую компанию. Через ее многочисленные форты осуществ-

лялась широкомасштабная закупка мехов по всему Дальнему Западу. По мере истребления бобров агенты Астора забирались все дальше и дальше на Запад. Это не только увеличивало себестоимость меха, но и усиливало конкуренцию. Джон Джейкоб вынужден был искать союзников.

Естественно, что его выбор пал на влиятельнейшую СевероЗападную компанию, которая была своего рода профессиональной ассоциацией американских меховщиков. Он предложил совету директоров основать Тихоокеанскую меховую компанию, причем свой доход от ее деятельности определил в две трети. Несмотря на противодействие конкурентов и другие трудности, в 1810 году все необходимые документы были подписаны. Результатом этого стали не только дополнительные прибыли Джона Джейкоба, но и присоединение к США штата Орегон.

Однако и это не остановило Джона Джейкоба. Его ум по-прежнему не знал покоя. Теперь он думал о мировом торговом господстве.

Суть нового плана была такова. Ежегодно из Нью-Йорка в Орегон выходят два торговых корабля с американскими товарами для индейцев. В Орегоне товары обмениваются на меха; затем корабли везут мех в Китай, где продают его. На вырученные деньги закупаются китайские товары, которые отправляются в Европу. В Европе они меняются на другие (разумеется, с выгодой), и караван с грузом отправляется обратно в НьюЙорк. Продажей европейских товаров в Амери-

ке завершается годичный цикл. И так каждый год.

Этому замыслу не суждено было воплотиться: один из кораблей, приготовленных для этих плаваний, сгорел; подготовка другого была прервана начавшейся в 1812 году второй англо-американской войной.

Но и на этой войне Джон Джейкоб сумел заработать.

И ДОЛГИ ГОСУДАРСТВА МОГУТ СТАТЬ
ВЫГОДНЫМ ПРИОБРЕТЕНИЕМ.

В конце военной кампании американское правительство оказалось в стесненном финансовом положении, в результате чего долговые обязательства государства в

несколько раз упали в цене. Астор стал скупать их, утверждая, что тем самым спасает страну от разорения. Но, выкупив достаточное количество ценных бумаг, он добился, используя свои связи, выплаты ему всей суммы до единого цента, причем вместе с процентами и пеней за просрочку.

* * *

К концу 1820-х годов меховой бизнес стал умирать. География и экономика работали против него. Расстояния и цены становились слишком большими, чтобы приносить прибыль. К тому же в Европе стал меняться стиль одежды, и цены на меха постепенно снижались.

Чутье не подвело Астора. В июне 1834 года он продал свое

предприятие по покупке и продаже мехов. О том, что это было сделано вовремя, свидетельствует тот факт, что его премники вскоре оказались на грани банкротства.

Следующие 14 лет (вплоть до своей смерти в 1848 году) Астор занимался недвижимостью. Работы здесь был непочатый край, так что неудивительно, что на момент смерти недвижимое имущество Джона Джейкоба оценивалось более чем в \$200 млн.

Созданная им империя пережила своего основателя и обессмертила его имя. Среди его потомков – многочисленные Джоны Джейкобы Асторы. Джон Джейкоб Астор IV (1864–1912) погиб во время катастрофы «Титаника», успев спасти супругу, которая вскоре родила Джона Джейкоба Астора VI (1912–1992). Потомки первого из Асторов процветают и по сей день. Продолжая дело, они построили сеть гостиниц, названных в честь семьи «Асториями». Добралась она и до России – петербургская «Астория» принадлежала им.

В конце жизни Джон Джейкоб тратил деньги на благотворительность, помогал начинающим бизнесменам дешевыми кредитами. Однако многие не верили в его искренность. Все считали его человеком-машиной для делания денег. Официальный биограф Астора Джеймс Партон так писал о нем: «Астор был груб, эгоистичен, но при этом наиболее удачлив в делах, нежели кто-либо из когда-либо живших под этим

небом».

Пирога Коммодора

Вандербильты

Основатель династии: Корнелиус Вандербильт (Cornelius Vanderbilt), 1794-1877

Место действия: США

Сфера интересов: железные дороги, судоходство

Несмотря на значительные потери после смерти основателя династии, семья Вандербильт занимает 7-е место в списке самых богатых семей планеты.

При жизни Корнелиус Вандербильт владел поочередно парусными и паровыми флотилиями, строил порты и прокладывал железные дороги. После смерти он оставил первое в Соединенных Штатах состояние в \$100 млн. Федеральный бюджет страны в тот год составил \$350 млн.

Где добыл свою первую сотню долларов Корнелиус Вандербильт, знает каждый американский школьник. Учебники рассказывают, что он занял эти деньги у матери.

«Откуда у нас, бедных голландских эмигрантов, такие деньги?» – воскликнула бедная голландская мама.

После чего приказала Корнелиусу очистить от камней,

вспахать и засеять восемь акров целинной земли. И установила срок—26 дней. На таких условиях она готова была одолжить нужную сумму.

ТРУДИТЬСЯ НА СЕБЯ НИКОГДА НЕ ТЯЖЕЛО
И ВСЕГДА НЕ ВПУСТУЮ, ЕСЛИ НА ТЕБЯ
ОДНОВРЕМЕННО РАБОТАЕТ КТО-НИБУДЬ ЕЩЕ.

Вспахав и засеяв все, что потребовалось, Корнелиус услышал: «Трудиться на себя никогда не тяжело и всегда не впустую».

На \$100 он приобрел лодку и стал курсировать между Стейтен-Айлендом и Нью-Йорком. Он быстро сообразил, что работать на себя действительно не впустую, если на тебя одновременно работает кто-нибудь еще. И постепенно скупил все лодки на Стейтен-Айленде.

Следует отдать ему должное — старожилы вспоминали, что Вандербильт вел дело честно и никогда не запрашивал лишнего за проезд.

Скопив \$15 тыс. за семь лет, он продает все парусные лодки и занимается капитаном на пароме между Нью-Йорком и Нью-Джерси.

В том же году Корнелиус Вандербильт женился на соседской девушке по имени Софи, которая впоследствии родила ему 13 детей и всю жизнь старалась выносить его невыносимый характер.



Это было время больших и маленьких монополий. С энтузиазмом дилетанта Вандербильт решился потеснить монополистов. Прослужив капитаном десять лет, он покупает собственный пароход и пускает его по маршруту Раритан – Нью-Йорк.

Его пароход более комфортабельный, плавает быстрее и расходует меньше топлива, что означает меньшие издержки и более низкие цены. Конкурентам остается либо обанкротиться, либо откупиться.

Именно тогда Корнелиус Вандербильт впервые получил предложение, которое впоследствии получит неоднократно. Его попросили убрать с этого маршрута и предложили \$50 тыс. Корнелиус Вандербильт счел предложение выгодным.

Он перебрался со своими судами на Гудзон. Где через несколько лет получил от Ассоциации пароходного судоходства Гудзона соответствующее предложение. Теперь ему предлагали \$100 тыс. единовременно и по \$5 тыс. за каждый следующий год. При условии, что он покинет Гудзон и не появится на нем в течение десяти лет.

Корнелиус Вандербильт перебрался на Лонг-Айленд и осел там надолго. К 1846 году его пароходы уже швартовались во всех крупных портах Новой Англии. Именно в этом

году Корнелиус Вандербильт отметил свой первый миллион...

КОРНЕЛИУС ВАНДЕРБИЛЬТ НЕ БЫЛ ПЕРВЫМ,
КТО ПРИДУМАЛ ПРОРЫТЬ НА ПАНАМЕ КАНАЛ,
НО ОН БЫЛ ПЕРВЫМ, КТО РИНУЛСЯ ЕГО
ПРОКЛАДЫВАТЬ.

А в 1848 году в Калифорнии открыли золото. Туда можно было добраться двумя способами: огибая мыс Горн или через Никарагуа – добираясь по суше через Панамский перешеек.

Корнелиус Вандербильт не был первым, кто придумал прорыть на Панаме канал, но он был первым, кто ринулся его прокладывать. Канал сокращал путь на 460 миль, то есть на три дня. Снова можно было бы снижать цены на билеты.

Вандербильт в который уже раз распродает пароходы и устремляется в Лондон искать партнеров. Англо-американский проект строительства Панамского канала обретает в Лондоне вполне реальные очертания.

По возвращении он создает компанию Accessori Transit Co., полностью контролирующую панамский маршрут. В 1851 году, когда пассажиры наводнили новую линию, Вандербильт отправился в Европу, в первый в своей жизни отпуск.

Вернувшись через год в Соединенные Штаты, Корнелиус Вандербильт обнаружил, что руководить ему, собственно, нечем. В его отсутствие компаньоны – Морган и Гаррисон

– прибрали к рукам Accessori Transit Co.

В приступе ярости Корнелиус Вандербильт произнес знаменитое: «Я не стану с вами судиться – закон действует слишком медленно. Я просто пушу вас по миру».

Впрочем, он попытался сделать и то и другое.

Более успешными, чем судебные тяжбы, оказались его суда. Которые он запустил в Панамский канал, в очередной раз снизив цены на билеты.

Через полгода Морган и Гарриссон были готовы удовлетворить любые его претензии, а также скупить его пароходы и платить по \$40 тыс. в месяц в течение года – лишь бы он убрался с Панамского перешейка.

Забавно то, что он согласился.

Получив компенсацию от Accessori Transit Co. и распродав все свое имущество, Вандербильт в буквальном смысле не оставил ни единого суденышка.

Окружающие решили, что 70-летний Корнелиус Вандербильт сбрендил. Но он не стал пациентом лечебницы, он переключился на железную дорогу.

Он приобрел самую убыточную ветку, Гарлем – Нью-Йорк.

Harlem Railway Company уже через год принесла ему первый миллион долларов.

А через пять лет Соединенные Штаты покрывала сеть железных дорог, принадлежавших мистеру Вандербильту. Его паровозы ходили в любой крупный город страны, а билеты

на них снова стоили дешевле, чем у конкурентов.

С упорством маньяка он снова и снова зарабатывал на демпинге. В 1860 году Корнелиус стоил уже \$20 млн.

* * *

После смерти Корнелиус Вандербильт оставил \$100 млн (сегодня эта сумма оценивается в 1,5 млрд). В 1877 году федеральный бюджет Америки составлял \$350 млн, а квалифицированный рабочий зарабатывал \$600 в год. Его завещание состояло из двух пунктов. Согласно первому, \$1 млн получал университет в Нешвилле, штат Теннесси (ныне университет Вандербильта).

ПОЧТИ ТРЕТЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА
США – ИМЕННО СТОЛЬКО СТОИЛО
НАСЛЕДСТВО ВАНДЕРБИЛЬТА.

Согласно второму пункту, все остальные деньги без изъятий переходили к его старшему сыну Уильяму Генри Вандербильту. Прочие дети не получили ни цента.

Истинная прелесть этого наследства заключалась в том, что оно совершенно не облагалось налогами – США еще не располагали законодательством о налогообложении наследства.

Деловой инстинкт в своем первенце он развил сам. Когда Уильяму Генри исполнилось 19 лет, отец женил его и отпра-

вил на ферму под Стейтен-Айлендом. Когда же ферма через несколько лет, к немалому удивлению Коммодора Корнелиуса (как его называли), стала приносить доход, он убрал от туда сына, порекомендовав ему убыточное отделение железной дороги в Стейтен-Айленде. Уильям Генри сделал доходным и его.

Получив первую прибыль от почти обанкротившегося отделения, Корнелиус Вандербильт счел сына достойным поста вице-президента.

Уильям Генри пережил отца всего на десять лет и оставил после смерти в два раза больше того, что получил в наследство. При этом Уильям Генри Вандербильт наследство, в отличие от отца, поделил между детьми поровну. И детей, и денег, казалось ему, было вполне достаточно.

Получив 3 млрд уже новых, но все еще не облагавшихся налогом долларов (законодательство о налогообложении по-прежнему отсутствовало), третье поколение Вандербильтов решило, что настала пора тратить.

Четыре сына и четыре дочери Уильяма Генри стали застраивать Америку дворцами и поместьями. Следовало позаботиться об имидже семейства Вандербильт. Для Асторов, Уитни и Милликейнов они все еще были парвеню. Финансовая аристократия Америки припоминала их деду доки Стейтен-Айленда.

Старший сын Уильяма Генри – Корнелиус II построил себе в Ньюпорте на Род-Айленде усадьбу The Breakers – в

несколько раз большею, чем Белый дом. Когда в 1913 году в США приняли наконец законы о налогообложении, только ежегодный взнос за содержание поместья составил более \$230 тыс.

Младший его брат – Джордж Вашингтон Вандербильт отстроил в поместье в Эшвилле Bilt-more – особняк в 225 комнат (архитектор Ричард Моррис Хант). Поместье напоминало старинный французский замок на берегу Луары – с башенками, балюстрадами, флигелями и шпилями.

Третий из отпрысков Вандербильтов – Уильям Киссам отстроил в Норспорте на Лонг-Айленде знаменитый Eagle's Nest в испано-марокканском стиле.

Дворцы и поместья, разумеется, не пустовали. В них с неизменной и достойной регулярностью появлялись новые и новые Вандербилты.

* * *

В 1920-е годы в Нью-Йорке было по меньшей мере 20 богатых юношей и девиц, не без приданого, носивших фамилию Вандербильт.

Ни пароходы, ни паровозы их не интересовали совершенно.

Юноши пили, играли и занимались парусным спортом.

Дамы выходили замуж за отпрысков Хэйвмаеров, Морганов, Уитни, считаясь уже блистательной партией. Плодови-

тые Вандербильты исправно поставляли на светский брачный рынок Америки изрядное количество невест.

Теперь уже никто не считал Вандербильтов выскочками. Отнюдь. Америка училась у Вандербильтов тратить деньги, наряжаться, устраивать образцово-показательные свадьбы и костюмированные балы.

АМЕРИКА УЧИЛАСЬ У ВАНДЕРБИЛЬТОВ
ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ, НАРЯЖАТЬСЯ, УСТРАИВАТЬ
ОБРАЗЦОВОПОКАЗАТЕЛЬНЫЕ СВАДЬБЫ И
КОСТЮМИРОВАННЫЕ БАЛЫ.

Только не делать деньги.

Многие из них даже вошли в историю.

Каждый в свой раздел. Гарольд Стирлинг Вандербильт, сын Уильяма Киссама, например, в качестве изобретателя карточной игры бридж и трехкратного чемпиона Америки в парусном спорте.

Его сестру Консуэлу Вандербильт выдали замуж за нелюбимого герцога Мальборо. И вся Америка с замиранием сердца следила за перипетиями ее страданий – Консуэла исправно поставляла эксклюзивные интервью, охотно посвящая общественность в свои сердечные дела.

Реджинальд Вандербильт, сын Джорджа Вашингтона Вандербильта, за 20 лет пропил \$20 млн. А потом женился на 16-летней дочери банкира Глории Морган. Через два года он умер от алкоголизма, оставив жене двухлетнюю дочь, а дочери – \$10 млн.

Юная вдова Глория Морган Вандербильт недолго пребывала в трауре. Оставив на попечение няnek и теток дочь, она отправилась шокировать Европу.

Ее имя восемь лет появлялось на страницах светской и судебной хроники попеременно. Особое внимание привлёк процесс по обвинению ее в любовной связи с английской маркизой Надеждой Милфорд-Хэйвен. Заплатив огромный штраф, Глория хотела было развлечения в Европе продолжить, но судьба в лице ее собственной дочери ей воспрепятствовала.

«Бедное богатенькое дитя» – именно так прозвали репортеры мисс Глорию Морган Вандербильт-младшую, ту самую малышку (несколько, правда, подросшую), которую Глория Морган Вандербильт-старшая оставила на попечение теток и няnek.

Дитя подъехало к зданию суда в Rolls-Royce, надерзило репортерам, толпившимся в ожидании своего прибытия, и проследовало на заседание в сопровождении адвокатов.

Более или менее вразумительно ответив на все вопросы, она вдруг капризно надула губы и заявила судье: «Скажите ей, чтобы она перестала тратить мои деньги!» – и показала пальцем прямо на мамочку.

Что говорить, Глория Морган Вандербильт-младшая дело выиграла. Именно благодаря этой победе через 11 лет – когда ей исполнился 21 год – она получила завещанные ей отцом \$4 млн.

И тут же с азартом принялась делать деньги.

Вскоре Америку наводнили джинсы и простыни, фарфор и духи марки Miss Vanderbilt. Впрочем, эта дама была одной из последних с фамилией Вандербильт, кто умел делать деньги с таким талантом и размахом.

Из гетто в салон

Ротшильды

Основатель династии: Маер Амшель Ротшильд (1744–1812)

Место действия: Франция, Лондон, Вена, Неаполь, Франкфурт-на-Майне

Сфера интересов: финансы, благотворительность, общественная деятельность

Стиль финансового дома Ротшильдов изыскан, традиционен, рафинирован, аристократичен. Их имя стало нарицательным, история их рода обросла легендами, потомки полтора столетия украшают высший свет. «Богат, как Ротшильд», – до сей поры говорят в Европе. Однако их карьера начиналась в нищей меняльной лавке, четыре на четыре метра, во франкфуртском доме на Юденгассе, где на углу болталась красная табличка – «Rothschild». Оттуда и пошла их фамилия-прозвище.

Маер Ротшильд сделал свои первые деньги на нумизматике. В середине XVIII века многие аристократы увлекались коллекциями старинных монет. Старый Ротшильд почуял

спрос и удовлетворил его. В результате он скупил несколько разорившихся меняльных лавок и завел знакомства среди дворян.

Вершиной его нумизматической дипломатии стал «гешефт» с герцогом Вильгельмом, владельцем Гессен-Ханаусского княжества. Герцог – внук и кузен английских, шурин шведского, племянник датского королей – приобрел несколько монет и не забыл еврея. В 1769 году Маер Ротшильд переехал в новый дом и приобрел новую вывеску. На ней был герб дома Гессен-Ханау и золотые буквы: «Управляющий делами господина герцога Ханаусского, Вильгельма».

Управление делами господина герцога было весьма доходным. Вильгельм первым среди владельцев немецких княжеств ощутил дух близких перемен и решился сочетать принадлежность к королевскому роду с предоставлением кредитов под проценты. Вскоре пол-Европы, точнее, добрая половина ее государей оказалась должниками Ханаусского герцога. Проценты, естественно, взимал его управляющий.

Старый Маер был осторожен, услужлив и хитер. Сыновья – шумные, стремительные, азартные, хваткие, почти наглые, каждый с отвислым брюшком, все пятеро – осененные даром быстро и красиво думать и очень быстро делать. Отец знал свое место, эти – знали себе цену и уже понимали, что она весьма высока. Амшель, Натан, Соломон, Карл, Джеймс произвели настоящую революцию в финансовом деле отца.

Когда солдаты Наполеона захватили Гессен, покровитель Ротшильдов бежал. Согласно юридическим формальностям военного времени, всем должникам Вильгельма следовало уплатить долги не ему, а французской казне. Братья, усевшись в экипажи с двойным дном, под носом у французской полиции собрали с должников золото и спрятали векселя неуплативших. Герцог Ханаусский в изгнании, разумеется, не слишком требовал немедленной передачи собранного в свою казну. Ротшильды «крутили» его деньги.

На золото Вильгельма они создали грандиозную контрабандную сеть, которая через Англию, несмотря на ее блокаду Наполеоном, снабжала воюющий и кутящий континент шелком, табаком, кофе, сахаром, хлопком, индиго. Разумеется, по вздутым блокадным ценам.

РОТШИЛЬДЫ СОЗДАЛИ ГРАНДИОЗНУЮ
КОНТРАБАНДНУЮ СЕТЬ, КОТОРАЯ СНАБЖАЛА
ВСЮ ВОЮЮЩУЮ ЕВРОПУ ШЕЛКОМ, ТАБАКОМ,
КОФЕ, САХАРОМ, ХЛОПКОМ И ИНДИГО.
РАЗУМЕЕТСЯ, ПО ВЗДУТЫМ БЛОКАДНЫМ
ЦЕНАМ.

Заработав весьма солидный куш, Ротшильды приняли два судьбоносных для рода и дела решения. Первое: отныне они прекращают торговлю и продают исключительно деньги. Ав-

тором его был «Н. М.» (Натан Маер). И второе: Ротшильды играют на поражение Наполеона, – автор коллективный. Их феерическая интуиция, самонадеянность, а также политический и финансовый гений заключались в том, что последнее решение было принято после Аустерлица и до Бородино. И они сыграли.

Натану, по воле военных перипетий оказавшемуся в Лондоне, семейным советом было поручено на все деньги Вильгельма приобрести облигации английского государственного займа. На сумму, вполне сопоставимую с бюджетом небольшого европейского государства, следовало приобрести облигации по £72. Натан выдержал паузу. Он вообще умел держать паузы, как умел их держать на театре великий Тальма. Облигации упали в цене, и Натан скупил их значительно дешевле. Разница, разумеется, осела в его кармане.

Правительству Англии потребовалось золото для армии Веллингтона на Пиренеях. Ротшильды приобрели его за £800 тыс. у Ост-Индской компании и заслали в Париж юного Джеймса. Тот поселился на улице Наполеон, дом 5. Именно на этот адрес были посланы весьма конфиденциальные, однако не для французской цензуры, разумеется, письма. В них почтенное семейство сожалело о том, что Ротшильды-де и желали бы вывезти некое золото во Францию, да английское правительство не велит, боясь ослабить фунт оттоком из государства подобной суммы. В итоге французы сами помогли Ротшильдам вывезти золото из Англии.

Кульминацией стала битва при Ватерлоо. Сработала знаменитая курьерская служба Ротшильдов, просуществовавшая до Второй мировой, но созданная именно во времена Наполеоновских войн. Курьер банковского дома на целых восемь часов опередил курьера герцога Веллингтона, и Ротшильды узнали об исходе битвы первыми, на рассвете 20 июня 1815 года.

Первое, что сделал Натан, – сообщил о поражении Наполеона главе государства. Такого рода услуги редко не вознаграждались впоследствии. И второе – отправился на биржу. Если кто-то полагает, что он отправился скупать государственные бумаги победившей, как стало ему известно, страны – он весьма ошибается. «Н. М.», как бы задумавшись, стоял у колонны, которую вскоре назвали колонной Ротшильда, и методично сбрасывал, и сбрасывал, и сбрасывал огромные пакеты облигаций английского государственного займа.

Биржа дрогнула и сломалась.

По бирже пронеслось: «Он что-то знает...» Биржу захлестнула паника. Все стали судорожно сбрасывать облигации. И тогда, выдержав свою знаменитую паузу, Натан Ротшильд скупил все одним махом. Чуть позже поступило официальное сообщение о победе герцога Веллингтона при Ватерлоо.

В сущности, Ротшильды были первыми, кто так эффектно, так красиво и так убедительно сделал сверхкапитал на

информации и дезинформации.

И тогда началось их время. Наполеон Бонапарт был повержен, минула Реставрация, исподволь накатило время Наполеона III. Это была эпоха опереток Оффенбаха, нарядов от Ворта и денег от Ротшильдов – зенит буржуазного раздолья. Великий Ворт одевал эпоху, наряжая высший свет в поэмы из шелка, газа, бархата, тафты и кружев. Ротшильды – финансировали ее.

Когда княгиня Меттерних, разукрашенная великим кутюрье, являлась миру на ступеньках венского театра или своего дворца, кто бы мог подумать, что эта женщина, как все смертные женщины, что кругозор ее не больше наперстка, что дальше своей шляпки она не видит. И что вся она – блистательная аристократка-гордячка – от этой шляпки до этих туфель – не более чем производное от гения Ворта и гения Ротшильдов. Ибо весь ее блеск и шарм находятся на содержании у ротшильдовских кредитов.

Кредитами австрийскому канцлеру Меттерниху, под весьма скромные к тому же проценты, было спровоцировано их дворянство. Они стали баронами. Впрочем, они сами весьма намекали и весьма настаивали. Братья даже вдохновенно создали свой собственный герб. В нем были львы, орлы, леопарды, воины в коронах, пять золотых стрел... Канцелярия была шокирована. Канцелярия отказала. Не каждый из отпрысков королевской крови мог позволить себе разом всю эту геральдическую фауну. Но подоспел очередной кредит,

и канцелярия смирилась.

РОТШИЛЬДЫ БЛИСТАЛИ. ОНИ ДЕЛАЛИ БОЛЬШУЮ ПОЛИТИКУ. НА ИХ ДЕНЬГИ ДИЗРАЭЛИ ПРИОБРЕЛ ДЛЯ ЕЕ ВЕЛИЧЕСТВА КОРОЛЕВЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ СУЭЦКИЙ КАНАЛ. ИХ СОВЕТАМИ ЕВГЕНИЯ МОНТИХО СТАЛА ИМПЕРАТРИЦЕЙ ЕВГЕНИЕЙ, СУПРУГОЙ НАПОЛЕОНА III.

Аристократы в десятом-двадцатом поколении могли позволить себе безвкусицу – и им прощали безвкусицу. Они могли позволить себе роскошь – им прощали и ее. Ротшильдам подобострастно улыбались, их деньгами охотно пользовались, однако не склонны были ничего прощать. За из спинами шушукались и шептали: «Дурной тон, *fi donc!*» Впрочем, братья уже не нуждались ни в чьей снисходительности и ни в чьих поощрениях. Они блистали. Они делали большую политику. На их деньги Дизраэли приобрел для Ее Величества королевы Великобритании Суэцкий канал. Их советами Евгения Монтихо стала императрицей Евгенией, супругой Наполеона III.

Зато Бетти де Ротшильд была иной, она вынудила свет уважать себя и восхищаться собой. Дочь своего отца Соломона и супруга своего дяди Джеймса с отменным вкусом одевалась и с отменным тактом себя несла. В ней был покой и достоинство очень неглупой женщины, которой никогда не было нужды доказывать, что она умна. Она была пле-

нительно хороша в юности и привлекательна в зрелые годы. Она много путешествовали и многое знала. Она брала уроки музыки у Шопена, шутила с Гейне, водила близкое знакомство с Листом и Россини. С ней любили беседовать Мюссе, Бальзак и Александр Дюма. Ее обожал князь Радзивилл и был до слез влюблен юный Луи-Филипп. В ней уже мало что осталось от братьев – безудержно талантливых *pouveau riches*. Бетти была в высшей степени *comme il faut*. Ей первой в роду стало свойственно то особое сияние рафинированного финансового аристократизма, который стал стилем Ротшильдов в XX веке.

* * *

Две мировые войны поколебали их финансовую империю, однако Ротшильды выстояли. Канул в Лету их неаполитанский банкирский дом – детище Карла. Пришел в упадок франкфуртский, когда-то взлелеянный Амшелем. Стал венским банком местного значения – австрийский, где некогда царствовал Соломон. Но банковское дело Натана в Лондоне и Джеймса в Париже процветает и поныне. Династия сумела измениться вместе с Европой, не слишком изменяя самой себе.

Она все еще владеет монстром *Societe Financiere* в Париже и *Rothschild Bank* в Цюрихе, самым влиятельным частным банком в Лондоне и *Bank Brivee S.A.* в Женеве. По-

сле национализации крупнейшего ротшильдовского железнодорожного комплекса Diu Nord семейство получило в качестве компенсации крупный пакет французских государственных акций. В их руках крупнейший горнодобывающий комплекс Le Nickel, а в нефтяном тресте Shell и алмазном De Beers мощно представлены их интересы. Они создали USA Rothschild Group, чтобы влиять на финансовую погоду в США. Династия располагает активами и в Израиле, и в Японии.

Когда французские Ротшильды отреставрировали символ родового могущества замок Ферри, биографы воскликнули: «Анфилады салонов, достойных императора; висячие сады, картины великих живописцев, гобелены, инкрустации из слоновой и черепашьеi кости; краны из чистого серебра в ваннах комнатах... Да жил ли на свете месье Робеспьер? Была ли когда-то Французская революция?»

* * *

В 1994 году во Франкфурте отмечали 250-летие со дня рождения основателя династии Маера Ротшильда. Со всем полагающимся по случаю фараонским блеском. Одних лишь родственников, свойственников и домочадцев съехалось около сотни.

Два года спустя еще одна семейная встреча состоялась в северном Лондоне. Увы, на кладбище.

Все подъезды и стоянки были перегорожены рядами траурночерных Rolls-Royce. Погребальную службу транслировали через громкоговоритель. В одном из первых рядов приглашенных соседствовали лорд-казначей Великобритании и один из музыкантов Rolling Stones Билли Уайман.

Табличка на холмике сырой кладбищенской земли сообщала: «Амшель Маер Джеймс Ротшильд – 18 апреля 1955 – 8 июля 1996».

Среди выпренных и вычурных надгробных речей некоторой сухостью выделялся текст, произнесенный неким господином, которому по статусу вообще не полагалось участвовать в церемонии. Господин был управляющим парижского отеля Bristol. И произнес лишь несколько сдержанных слов соболезнования.

Причина неуместной сдержанности неуместного господина была известна всем присутствующим.

Амшель Маер Джеймс Ротшильд, 41 год, – преуспевающий финансист, надежда династии и будущий ее глава, ценитель искусства и отец троих детей, – покончил с собой в отделанной мрамором ванной комнате своих апартаментов в отеле Bristol. Обходившихся ему в \$900 в сутки.

Сиятельную репутацию отеля это происшествие безусловно не украсило.

Более того, господин Ротшильд даже не потрудился выбрать сравнительно благообразный способ сведения счетов с жизнью. И совершенно вульгарно повесился на поясе от

собственного купального халата. Не оставив ни малейшего намека на прощальное письмо.

Что уже пахло судебным расследованием, скандалом, ордами журналистов и полицейских etc, etc.

Лихорадочные звонки непосредственно в министерство внутренних дел, как и следовало ожидать, не дали необходимого эффекта. Равно как и наивная попытка замаскировать случившееся под «смерть от сердечного приступа».

К некоторому облегчению всех заинтересованных сторон, не нашлось и никаких признаков того, что самоубийство было тщательно замаскированным убийством.

Через несколько месяцев энергичной работы следствия факты остались фактами. Ничуть не более увлекательными, чем в день происшествия.

Амшель Ротшильд, четвертый барон Ротшильд, ушел из жизни внезапно, однако по собственному желанию.

Причины такого мрачного желания в точности не известны по сей день.

* * *

Вопреки распространенному заблуждению, Ротшильды никогда не были самой богатой финансовой династией в мире. Или самой древней.

Зато бесспорно – наиболее легендарной.

Бестрепетно поставив на принцип семейственности в биз-

несе, Ротшильды добились того, что их имя напрямую ассоциировалось со сказочным богатством, несокрушимым успехом. И тем, что во все времена называлось «стиль Ротшильд».

Каждый, кому посчастливилось родиться в этом семействе, подвергался незаметной, но неумолимой дрессировке, которая годам к двадцати пяти превращала любого подающего надежды шалопая в Ротшильда.

Что означало целый набор знаний, пристрастий, навыков и потребностей. Морально-практический кодекс Ротшильда требовал: быть финансистом высокой квалификации, принимать близко к сердцу жизнь еврейской общины и проблемы благотворительности.

А также – обладать тонким художественным вкусом, полупрофессионально разбираясь хотя бы в двух-трех видах искусства. И украшать свою жизнь разнообразными экзотическими хобби.

Хобби действительно отличались радующей глаз пестротой.

Среди Ротшильдов в XX веке встречались дрессировщики диких животных, коллекционеры шейных платков и знатоки естественных наук. Авторы книг по светскому этикету, пилоты-любители и специалисты по археологическим раскопкам.

А уж художников-любителей, знатоков оперы и коллекционеров – просто без числа.

К концу XX века главные ветви династии находились во Франции, в Англии и Швейцарии. Центром деловой активности, по общему молчаливому уговору, оставался головной офис в Лондоне: банк N. M. Rothschild & Sons, Ltd. N. M. Rothschild & Sons обладал почтенным возрастом в 192 года. И был последним крупным частным банком Англии, который находился под полным контролем одной семьи.

РОТШИЛЬД, КОТОРОГО ДОМАШНИЙ
СОВЕТ УТВЕРЖДАЛ ПРЕЗИДЕНТОМ БАНКА,
АВТОМАТИЧЕСКИ ПРИЗНАВАЛСЯ ВЕРХОВНЫМ
ГЛАВНОКОМАНДУЮЩИМ ВСЕГО КЛАНА.

Ротшильд, которого домашний совет утверждал президентом банка, автоматически признавался верховным главнокомандующим всего клана. Со всей вытекающей отсюда ответственностью. За репутацию, процветание и стабильность.

Амшеля Маера Джеймса как раз на эту должность и прочили. Финансовым гением он, правда, не был. Зато был идеальным Ротшильдом.

* * *

Внешне он напоминал скрипача, а не банкира. Тонкий профиль, нервный рот, тяжелый взгляд.

Деловая жизнь Амшеля началась с издательской деятельности и продолжилась производством... яблочного сока. На

одном из семейных предприятий, само собой. (И, разумеется, в качестве высокопоставленного менеджера, а не рабочего на конвейере.)

В 26 лет он женился, в 30 был отцом троих детей. В 32 его приобщили к рынку серебра и управлению частными инвестициями (в Rothschild Asset Management).

Среди его хобби числились археология, садоводство, крикет, реставрация старинных домов. И в особенности – автомобильные гонки. «Пятый бокс, третий заезд, штурман Ротшильд!» – согласитесь, звучит вполне эффектно. В любом случае.

К тому же все Ротшильды охотно придерживались олимпийского «главное – не побеждать, главное – участвовать». Придерживались до той поры, пока дело не касалось финансов.

ВСЕ РОТШИЛЬДЫ ОХОТНО
ПРИДЕРЖИВАЛИСЬ ОЛИМПЕЙСКОГО «ГЛАВНОЕ
– НЕ ПОБЕЖДАТЬ, ГЛАВНОЕ – УЧАСТВОВАТЬ».
ПРИДЕРЖИВАЛИСЬ ДО ТОЙ ПОРЫ, ПОКА ДЕЛО
НЕ КАСАЛОСЬ ФИНАНСОВ.

Один из многочисленных кузенов как-то сказал об Амшеле: «В покер я бы с ним играть не сел». При всей туманности характеристики, можно отметить: в координатах Ротшильдов это следует считать комплиментом.

В своем офисе Амшель демонстрировал вполне гоночное хладнокровие. А также – способность просыпаться в поло-

вине седьмого утра. Писать 50 докладных записок в день и прочитывать 150. Не повышать голоса даже в состоянии ярости. И добиваться своего, не наживая врагов.

Он не был блистателен. Зато – надежен. Вероятно, эта комбинация свойств и показалась семейному совету подходящей для кандидата в Ротшильды номер один.

8 июля 1996 года эта вакансия снова оказалась открытой.

Но все имеющиеся в наличии мужчины семейства Ротшильд были, каждый в своем роде, чересчур неординарны. Или, если угодно, не вполне благонадежны.

* * *

Двое из них, вероятно, наиболее легендарные, еще отчасти принадлежали XIX веку.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.