

ЭДВИН ЛЕФЕВР

ВОСПОМИНАНИЯ БИРЖЕВОГО СПЕКУЛЯНТА



Эдвин Лефевр

Воспоминания

биржевого спекулянта

Серия «Люди и деньги»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9638608

*Э. Лефевр. Воспоминания биржевого спекулянта: ЗАО «Олимп—
Бизнес»; Москва; 2008
ISBN 978-5-9693-0091-0*

Аннотация

«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.

Содержание

Вступительное слово к российским читателям	5
От переводчика	10
Предисловие	12
Глава 1	15
Глава 2	35
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Э. Лефевр

Воспоминания

биржевого спекулянта

Edwin Lefevre

Reminiscences of a Stock Operator

© 1993, 1994 by Expert Trading, Ltd.

© 1994 by John Wiley & Sons, Inc.

All rights reserved.

© ЗАО «Олимп – Бизнес», перевод на рус. яз., оформление, 1999; 2007. Все права защищены.

Лицензионный перевод англоязычного издания, опубликованного John Wiley Sons, Ltd.

© Электронное издание. ООО «Альпина Пабlishер», 2012

* * *

Посвящается Джесси Лауристону Ливермору

Вступительное слово к русским читателям

Когда меня попросили написать вступительное слово к книге, которую вы открыли, мне вспомнилось, как в августе 1992 года я в числе 30 будущих брокеров из недавно распавшегося СССР приехал в Нью-Йорк для участия в программе обучения, организованной для брокеров из развивающихся стран. Мне не верилось, что я, исполнительный директор «Тройки Диалог», а еще месяц назад студент Московского университета, нахожусь в святой святыне финансовой Америки – в даунтауне, и не просто в даунтауне, а в самой Merrill Lynch. В течение полутора месяцев лучшие специалисты этой компании читали нам лекции и показывали торговые залы, где сотни сотрудников почему-то одновременно кричали во весь голос. Помню, как руководитель программы г-н Тогни спросил нашу группу, как нам все это нравится и полезно ли нам это.

А в России тогда как грибы после дождя вырастали новые товарные биржи (их было уже около 700), «ценные бумаги» появлялись и исчезали, как только под них были собраны деньги, а об электронных торгах никто и не помышлял... И я ответил г-ну Тогни: это классно, отлично, но нет ли у вас специалистов, которые могли бы рассказать, как Merrill

Лунч торговала в 1916 году, в год своего основания, когда не было ни компьютеров, ни прочей инфраструктуры, без чего немыслим сегодняшний рынок.

Этот вопрос поверг моих собеседников в полное недоумение: они просто не могли понять, чего я хочу, а главное – зачем. А поняв, долго искали и наконец нашли человека, который мог бы мне помочь, – хозяина небольшого музея на Уолл-стрит. Он прочитал мне, наверное, самую интересную из всех прослушанных в Америке лекций и подарил книгу, русский перевод которой сейчас лежит перед вами.

Прошло 15 лет. Россия пережила несколько бурных взлетов и столь же стремительных падений. Страна, на которую мировая финансовая система не оказывала никакого влияния, стала частью этой системы – и остается ею даже после 17 августа 1998 года. Да и в «Тройке Диалог» теперь уже не 15, как было в 1992 году, а 800 сотрудников.

Теперь я смог по-настоящему оценить эту книгу. Перечитывая ее заново, я не раз восхищался тем, как хорошо передан в ней дух фондового рынка, его психология. Тогда, в 1992 году, понять это было невозможно: такое нужно пережить самому, самому почувствовать постепенное формирование вокруг тебя этой среды. Среда, в которой слова «спекулянт», «брокер», «маржа», «акция» уже не воспринимаются как оскорбления или маловразумительный жаргон. Среда, где играют по другим правилам, которые тоже не идеальны, но их надо знать, чтобы добиться успеха.

Вспомнился мне и 1994 год, когда 15 брокеров, создавая ассоциацию, пытались договориться о том, чтобы отчитываться по истинным ценам сделок с клиентами. Этого никому не хотелось: маржа тогда составляла не менее 100 процентов, и, заключив одну сделку в день, можно было больше ничего не делать хоть целую неделю. К слову, даже понятие «сделка» было новым: еще не существовало никакой юридической базы фондового рынка. Помню, как мы условились, что произнесенная по телефону фраза «сделка заключена» означает, что сделка заключена, то есть будет исполнена по подтвержденной цене независимо от того, как потом изменится курс акций. Так трудно все это входило в нашу жизнь, а теперь, по прошествии 13 лет, мы совершаем тысячи сделок в день, регулярно отчитываемся о финансовых результатах и все это кажется само собой разумеющимся.

Меньше всего мне хотелось, чтобы, прочитав эту книгу, вы отнеслись к ней как к учебнику, по которому нужно торговать сегодня. Мир изменился, и, хотя многие ситуации, описанные в книге, могут повториться, простое следование предложенным рецептам приведет, пожалуй, лишь к убыткам. Но книгу можно читать и как увлекательный детектив, а для меня она ценна тем, что в точности передает то мироощущение и те взаимоотношения, которые близки мне на протяжении вот уже 15 лет и которые постепенно укореняются в нашей стране.

Многие читатели, соприкоснувшиеся с фондовым рын-

ком, согласятся, что движение рынка определяется отчасти и психологией его участников – инвесторов, профессиональных управляющих деньгами, трейдеров. Степень этого влияния до конца не изучена, но в том, что оно есть, убеждает хотя бы тот язык, которым мы говорим о рынке: «ожидания», «опасения», «настроения» – словно речь идет о живом существе. И как бы ни менялись технологии торговли акциями, переживания и поведенческие мотивы человека, жизнь которого – игра с рынком, едва ли зависят от эпохи. А значит, и тема «Воспоминаний биржевого спекулянта» – тема вечная.

И еще я хотел бы сказать пару слов о Клиенте. «Знай своего клиента» – это правило, которое вбивается любому новичку на Уолл-стрит. В нашей стране долгое время был один крупнейший клиент – государство, которое само определяло правила игры и при этом было ничейным. Частные клиенты в основном пытались играть в систему: кто первым успеет, тот и победил. В лучшем случае они были готовы вкладывать в МММ или что-то подобное.

Еще одна категория клиентов – западные инвесторы – рассматривалась, скорее, как спонсоры.

Формирование нормальной профессиональной клиентской базы, знание своих клиентов, уважение к клиенту как основному источнику доходов, знание его психологии, настроения, возможностей важно не только для нас – брокеров, но и для всей рыночной системы, которая у нас все еще

формируется. И с этой точки зрения в книге убедительно показаны разные типы клиентов со своими системами анализа и принятия решений, со своими суевериями и многим, многим другим. И к каждому из них нужно найти свой подход, свою систему контроля.

В книге много мудрых советов и тонких описаний жизненных ситуаций, но большинство простых истин, я уверен, нам придется постигать самим, и лет через десять кто-нибудь из нынешних трейдеров напишет свои воспоминания, возможно, не менее интересные, чем эти. Главное в книге – отрезвляющее напоминание: при всех неповторимых особенностях России то, что происходит на ее фондовом рынке, уже было в других странах, а потому не надо изобретать пресловутый велосипед. Нужно просто как можно быстрее пройти этот путь и заплатить за неизбежные ошибки наименьшую цену. Я желаю всем читателям получить от этой замечательной книги такое же удовольствие, какое получаю я, читая и перечитывая ее.

*Председатель Совета директоров Группы компаний
«Тройка Диалог» Рубен Варданян*

От переводчика

Опыт общения нескольких читателей с рукописью перевода делает оправданным это короткое предисловие. Его цель – объяснить, почему эта книга переведена именно так, а не иначе, почему в ней так много архаизмов и устаревших синтаксических оборотов, почему она так насыщена разговорной лексикой.

Начнем с того, что воображаемый автор (и реальный герой) книги вырос и получил воспитание в провинциальном захолустье восточного побережья США в конце XIX века. Отсюда первый принцип перевода – ориентация на лексику конца XIX – начала XX века.

Далее, герой книги сперва может показаться человеком сравнительно малокультурным, но лучше сказать так – он человек не книжной культуры. У него нет университетского образования. Он получил уличное воспитание, «отшлифованное» общением с малых лет с завсегдатаями скачек, миллиардных, полулегальных брокерских домов. Можно ли найти аналогичных героев в русской литературе? Я, признаться, сразу вспомнил знаменитых героев Бабеля – Беню Крика и других. Похоже, что такого рода герои просто не успели попасть на ее страницы, их вывели из жизни другие герои той же литературы. Эти соображения о происхождении и воспитании нашего героя объясняют вторую особенность язы-

ка перевода – насыщенность сленгом, чисто разговорными фразеологизмами, так называемой низовой лексикой (надо заметить, что нецензурной лексики ни в книге, ни в переводе нет совсем).

Наконец, хочу обратить внимание читателей на следующую деталь. Наш гениальный рыночный спекулянт за всю свою бурную жизнь ни разу не использовал оружия – ни для самозащиты, ни для нападения. Проведший юность в самых значных местах тогдашнего общества, он никогда не искал помощи и защиты ни у какой уголовной братии. Этот миллионер-одиночка весьма спокойно и уверенно жил и спекулировал под сенью закона. Единственный раз в жизни ему пришлось нанять телохранителя, когда в 1929 году газетчики объявили его главным виновником Великой депрессии. Пусть каждый представит себе судьбу россиянина, обрекшего страну на десятилетний кризис в экономике.

Итак, герой этой книги вырос в относительно цивилизованном, мирном и процветающем обществе. Будучи, как уже отмечено, человеком далеким от рафинированной культуры, он тем не менее был достаточно цивилизован и воспитан. Отсюда и все особенности его речи – умеренно экспрессивной, грамотной и, так сказать, среднекультурной. Что и попытался передать переводчик, используя богатые возможности русского литературного и разговорного языка.

Б. Пинскер

Предисловие

Я провел интервью с более чем тридцатью виднейшими биржевиками нашего времени и каждому из них задавал несколько одинаковых вопросов¹. Среди них был такой: «Была ли в вашей жизни книга, оказавшая на вас сильное влияние, которую вы хотели бы рекомендовать начинающим трейдерам?» 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 трейдера, 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 жур-

¹ 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.*

налистом, газетным обозревателем, автором романов и коротких рассказов. (Прежде чем «Воспоминания биржевого спекулянта» появились в форме книги, они публиковались в еженедельнике «Saturday Evening Post».) 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 проигран-

ную партию. Следует всегда продавать то, что создает убыток, и сохранять то, что приносит прибыль».

Любой опытный трейдер 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 трейдеров. 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».

Джеск Швейгер

Глава 1

Я начал работать сразу после окончания средней школы. Я нашел место в брокерской конторе². Я хорошо считал. В школе я за год прошел трехлетний курс арифметики. Особенно хорошо мне давался счет в уме. Моим делом была большая коти́ровочная 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

² 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.

интересовало – изменения. Почему они менялись? Этого я не знал. Да и не интересовался. Я не думал об этом. Просто видел, что они все время меняются. Только об этом я и размышлял по пять часов в будни и по два часа в субботу – о том, что они постоянно изменяются.

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

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

Можно засечь момент, когда покупка приносит только чуть большую выгоду, чем продажа. На бирже идет сражение, и телеграфная лента служит подзорной трубой, чтобы

наблюдать за ним. В семи случаях из десяти на ее данные можно положиться.

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

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

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

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

Так в мою жизнь вошел интерес к информации о ценах.

Меня с самого начала заинтересовали повышения и понижения цен. Для таких движений всегда есть какая-то причина, но телеграфная лента не говорит, зачем и почему. Когда мне было четырнадцать, я не спрашивал ленту – почему; не задаю этого вопроса и сейчас, когда мне сорок. Может, должны пройти два-три дня, две-три недели или месяца, прежде чем станут известны причины, по которым определенные акции вели себя сегодня таким-то образом. Но какая, к черту, разница? На ленту нужно реагировать сегодня, а не завтра. Причины могут 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 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 по-

старше 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 маржу³. 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

³ По норме ударение ставится на первом слоге, но в разговорной и профессиональной речи чаще употребляется *маржа*.

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 бы-

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

Как бы то ни было, в пятнадцать лет я хорошо зарабатывал на фондовой бирже. Я начинал в самых мелких подпольных биржевых конторах, где на человека, разом купившего двадцать акций, смотрели как на переодетого Дж. У. Гейтса или Дж. П. Моргана, путешествующего инкогнито. В те дни букмекеры редко прижимали клиентов. В этом не было нужды. Существовали другие способы выманить у клиентов деньги, даже когда они угадывали движение цен. Бизнес был чудовищно прибыльным. Когда они работали законно – я имею в

виду по-честному, колебания цен просто срезали небольшие ставки. Цене было достаточно чуть пойти не в ту сторону, чтобы дочиста срезать маржу в три четверти пункта. К тому же незаплативший игрок уже никогда не допускался к игре. Для него вход закрывался навсегда.

Я работал в одиночку. Никого не подпускал к моему делу. В любом случае эта игра для одного. Ведь главное была моя голова, не так ли? Цены либо двигались так, как я предвидел, и здесь не нужна была помощь друзей или партнеров, либо шли в другую сторону, и никто бы их ради меня не остановил. Просто не было смысла посвящать кого-то в мои дела. У меня, конечно, были друзья, но дело оставалось делом. Это была игра для одиночки. Вот так я всегда и играл.

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

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

– Что они вам сказали? – вежливо спросил я.

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

Я попытал счастья в других отделениях, но обо мне знали уже везде и ни в одном из них моих денег брать не хотели. Я не мог даже зайти никуда и взглянуть на котировки без того, чтобы кто-нибудь из клерков не напустился на меня. Я

стал пореже к ним заходить, деля свое время между разными отделениями, но и это не 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 просто, если все узнали бы, что они выставили человека только за то, что он немного выигрывал, это была бы плохая репутация. Но они мне устроили другую гадость – изменили условия игры. Сначала я вносил маржу в три доллара, а потом меня заставляли выплачивать премию – сначала полпункта, затем пункт и, наконец, полтора. Скачки с препятствиями, вот что это было! Как это делалось? Очень просто! Предположим, стальные акции идут по девяносто долларов и вы их покупаете. В квитанции записано как обычно: «Куплено десять стальных по $90 \frac{1}{8}$ ». Если вы заявляете маржу в один пункт, это значит, что, когда цена опускается ниже $89 \frac{1}{4}$, вы автоматически проигрываете. Клиенты брокерских контор не требуют большей маржи, и

им не приходится приказывать брокеру – продавай, за сколько можешь.

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

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

Как я уже сказал, «Космополитен» была моим последним прибежищем. Это была самая богатая брокерская контора в Новой Англии, и они, как правило, не ограничивали объем сделок. Думаю, что среди их клиентов я был самым серьезным игроком. Я приходил к ним как на службу. У них был

прекрасно оборудованный офис, с самой большой и полной доской котировок, какую я когда-либо до того времени видел. Она занимала всю стену большой комнаты, и там можно было найти котировки чего угодно. Я имею в виду акции, котируемые на Нью-Йоркской и Бостонской фондовых биржах: хлопок, зерно, мясо, металлы – словом, все, что продают и покупают в Нью-Йорке, Чикаго, Бостоне и Ливерпуле.

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

В небольших конторах, где допускали к торгам тех, кто был в состоянии оплатить всего пять акций, квитанции представляли собой узкие полоски бумаги разного цвета — для покупки и для продажи. Порой, как в случае, например, бурлящего рынка быков, такие конторы оказывались в сильном проигрыше, потому что все клиенты играли на повышение и, натурально, выигрывали. Тогда брокерские конторы начинали взимать комиссионные и за покупку и за продажу, и, если вы покупали акцию за 20, в квитанции стояло $20 \frac{1}{4}$. Таким образом, за свои деньги вы получали право только на $\frac{3}{4}$ пункта.

Но «Космополитен» была лучшей брокерской конторой в Новой Англии. У нее были тысячи постоянных клиентов, и думаю, что я был единственный, кого они боялись. Ни убийственная премия, ни установленная для меня маржа в три пункта не снизили масштаба моих операций. Я покупал и продавал в таких объемах, которые они могли обслужить. Иногда в моих руках оказывались пакеты в пять тысяч акций.

Что ж, в тот раз, когда случилось то, о чем я хочу рассказать, я выставил на продажу без покрытия три с половиной тысячи сахарных акций. У меня было семь больших розовых квитанций, каждая на пятьсот акций. В «Космополитен» использовали довольно большие квитанции, чтобы можно было на пустом месте приписывать дополнительную маржу. В

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

Мне было только двадцать, когда я в первый раз собрал десять тысяч долларов наличными. Если бы вы только послушали при этом мою мать, то решили бы, что единственный человек, у которого еще больше денег, чем у меня, — это старик Рокфеллер, и она постоянно уговаривала меня остановиться и заняться каким-нибудь надежным делом. Я просто выходил из себя, пытаясь 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 $105\frac{1}{4}$. 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 забеспокоился. 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 подошел одного из знакомых мне завсегдатаев, Дейва Уимена, и попросил его:

– Дейв, займи мое место. Мне нужна твоя помощь. Когда будешь выкликать следующую котировку сахарных, помедли

чуть-чуть, хорошо?

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

Все произошло настолько быстро, что Дейв даже не успел объявить цену. Теперь, естественно, контора была обязана закрыть мои акции по последней котировке. Дейв, как тут выяснилось, выкрикивал еще раз сто три доллара.

По моим вычислениям, сахарные как раз в этот момент должны были пробить границу сто три пункта. Но механизм работал как-то неправильно. У меня было чувство, что прямо рядом со мной западня. Телеграфный аппарат начал стрекотать как бешеный, и я заметил, что Том Бурнхем, клерк, так и не отметил цену в моих квитанциях и прислушивался к новым котировкам, как если бы ждал чего-то определен-

ного. 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: «Закрыто 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 слышался 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 два-

дцати тысяч долларов. Этого достаточно, чтобы заплатить конторе, которая сыграла бы 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 трейдер выставил их самих больше чем на семьдесят тысяч долларов. Этот человек, который в то время был членом Нью-Йоркской фондовой биржи и одним из сильных людей этого рынка, во время биржевой паники 1896 года (известной как «Бриановская») прославился своей игрой на понижение. Он постоянно боролся с теми правилами

биржи, которые мешали ему достигать своего за счет коллег. Однажды он сообразил, что ни биржа, ни власти не станут возражать, если он вытрясет из провинциальных игорных домов часть их несправедливо нажитого богатства. В истории, о которой я рассказываю, он послал тридцать пять человек под видом клиентов. Они разместились в главных офисах крупнейших брокерских контор. В определенный день и час каждый из них скупил некие акции в таком количестве, какое ему позволили управляющие. Им было предписано выходить из игры при определенной котировке. Сам он нашептал своим друзьям, что эти акции должны пойти вверх, а затем отправился на биржу и начал играть на повышение, в чем приняли участие многие брокеры, потому что они уважали его репутацию. Если выбрать правильные акции, то совсем не трудно поднять их котировку на три или четыре пункта. Одновременно то же самое начали делать его агенты в провинциальных конторах.

Приятель рассказывал мне, что этот предприимчивый спекулянт снял семьдесят тысяч долларов чистыми, а его агенты сумели возместить собственные расходы и получить доход. Он несколько раз играл в такую игру в разных частях страны и умудрился наказать крупнейшие брокерские конторы в Нью-Йорке, Бостоне, Филадельфии, Чикаго, Цинциннати и Сент-Луисе. Среди его любимых выпусков были акции компании «Вестерн юнион», поскольку такого рода полуактивные акции очень легко сдвигать на несколько пунк-

тов вверх или вниз. Его агенты покупали эти акции по определенной цене, продавали, когда они поднимались на два пункта, а затем продавали без покрытия и выигрывали еще по три пункта на снижении котировок. Кстати говоря, много позже я прочитал, что этот человек умер в бедности и одиночестве. Если бы он умер в 1896 году, каждая из нью-йоркских газет посвятила бы ему по крайней мере одну колонку на первой полосе. А так его помянули двумя строчками на пятой.

Глава 2

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

Я уже 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, 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. Всему 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 все и всегда делают неверно. Но есть еще и уолл-стритские 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 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 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 мы поговорим 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 заявился 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. Фулerton 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 везет». 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 трейдер, 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 Фуллертон. 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 Фуллертон 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 боль-

шой 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 трейдеров 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 так, 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 ошибаюсь; просто в этом возрасте никто ни в чем толком не разбирается.

Люди в конторе были очень милы со мной. Когда я по-

купал 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 Юный 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 огромные 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 Юном Хвате с восточного побережья. Ведь здесь, как во всех игорных домах, обожают сплетничать друг о друге.

Заведение Долана 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 сотен людей пялили глаза на котировочную доску. Это было то, что нужно. В такой толпе легко остаться 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 наседаю.

– О боже, – сказал он.

– Значит, мне нужны две сотни акций, – отрывисто заявил я.

– Две сотни каких акций? – Теперь и он стал серьезным. Это уже был разговор о деле.

Я еще раз оглянулся на котировочную доску, как если бы пытался что-то угадать, и сказал:

– Двести акций «Омахи».

– Отлично, – сказал он.

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

– Как тебя зовут? – последовал вопрос, и я ответил:

– Гораций Кент.

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

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

– Эй, мистер Кент, вас хочет видеть хозяин.

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

– А зачем я ему понадобился?

– Я не знаю.

– А где он?

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

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

– Садитесь, Ливингстон.

Он показал на кресло. Последняя надежда растаяла. Я не

имел представления, как он мог узнать, кто я такой. Может быть, через гостиницу.

– Зачем вы хотели меня видеть? – спросил я.

– Послушай, малыш. Ты пойми, у меня к тебе ничего нет. Ну ничегошеньки. Понимаешь?

– Нет, не понимаю, – ответил я.

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

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

– Что вижу?

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

– А почему я.

– Это все. Я видел, как ты сюда вошел позавчера, и мне сразу не понравилось, как ты выглядишь. Я тебя просто нутром почуял. Я сразу унюхал в тебе темную лошадку. Я вызвал этого вот индюка, – он ткнул пальцем в провинившегося клерка, – и спросил его, что ты здесь делаешь; а когда он от-

ветил, я сказал: «Мне не нравится, как этот малый выглядит. Это темная лошадка!» И этот болван мне заявляет: «Да чтоб мне лопнуть! Его зовут Гор Кент, и это просто юный балбес, изображающий из себя взрослого. С ним все в порядке!» Что ж, я и не стал вмешиваться. Эта глупость обошлась мне в двадцать восемь сотен баксов. Я на тебя, малыш, зла не держу. Но теперь касса для тебя закрыта.

– Послушайте. – начал я.

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

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

ставить на другие акции, и ставить понемногу.

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

– Я бы хотел купить акции БРТ. Какой предел?

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

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

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

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

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

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

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

разочек сыграть.

Я вернулся в Нью-Йорк, отдал Фуллертону его пять сотен и принялся играть на деньги, добытые в Сент-Луисе. Иногда я выступал хорошо, иногда неудачно, но в целом я понемногу выигрывал. В конце-то концов, в моей системе игры было не так уж много ошибок. Мне оставалось только ухватить что-то такое в биржевой игре, чего я явно не понимал, когда появился в конторе Фуллертона. Я был как один из этих фанатов, которые корпят над кроссвордами в воскресных газетных приложениях. Такой не успокоится, пока не заполнит все клеточки. Я ужасно хотел найти решение своей головоломки. Я-то думал, что уже завязал с игрой в игорных домах. Но я ошибался.

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

– Какой Теллер? – спросил я.

– Тот еще Теллер – Г. С. Теллер.

– Я знаком с этой стервой, – говорю я.

– Он довольно скверный мужик, – добавляет Макдевитт.

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

– А что у вас случилось?

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

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

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

– Брокерская лавочка, – ответил Макдевитт.

– Вы уверены, что она уже открыта?

– Да, мне уже несколько парней об этом говорили.

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

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

Так он и сделал. Теллер, похоже, уже развернул дело во всю и пытался загрести все что только можно. Дело было в пятницу. Всю неделю рынок шел вверх, а это было, не забы-

вайте, двадцать лет назад, и было ясно, что в субботу банки объявят о большом сокращении избыточных резервов. Для крупных биржевых трейдеров это послужит обычным предлогом для того, чтобы вломиться на рынок и порастрясти ослабевшие комиссионные дома. В последние полчаса торгового дня возникнет обычный откат, который будет особенно заметен у самых активных акций этого дня. И это, конечно же, будут те самые акции, на рост которых ставили большинство клиентов Теллера, и заведение будет просто счастливо полюбоваться на то, как они начнут от них избавляться. Нет ничего прекраснее, чем поймать простофиль на резких скачках цен – в любую сторону; и нет ничего легче, когда маржа всего-то один пункт.

В то субботнее утро я двинул в Хобокен навестить заведение Теллера. Для клиентов они роскошно отделали большую комнату, украшенную щегольской котиновочной доской; еще там была куча клерков и охранник в сером мундире. В зале находилось примерно двадцать пять клиентов.

Я завел разговор с управляющим. Он спросил, что он мог бы для меня сделать, а я ответил – ничего; и вообще, куда интереснее играть на бегах, где ставки не ограничены и, если у тебя есть наводка, ты можешь за минуту наварить тысячи долларов, а с этими акциями нужно клевать по зернышку, да еще и ждать результатов целыми днями. Он начал разливаться – насколько безопаснее игра с акциями, и сколько умудряются зарабатывать на этом некоторые из их завсегда-

таев, и что если заниматься этим всерьез, то денег никому мало не покажется, – можно было подумать, что перед тобой настоящий брокер, который сам покупает и продает акции на бирже. Он, должно быть, решил, что я направляюсь в какую-нибудь бильярдную, и намеревался малость меня пощипать, прежде чем меня там обдерут дочиста, и поэтому сообщил, что мне надо спешить, так как по субботам торги закрываются в двенадцать часов. И тогда весь остальной день у меня будет свободен для чего угодно. А если я подцеплю нужные акции, то потом смогу больше поставить на бегах.

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.