

# Эдвин Лефевр

## Истории Уолл-Стрит

### ВВЕДЕНИЕ

Эдвин Лефевр известен сегодня прежде всего благодаря своей работе «Воспоминания биржевого спекулянта», ставшей классической. «Воспоминания...» оказались одной из последних работ писателя. Они были опубликованы в 1923 году. «Истории Уолл-стрит» — первая книга мастера — опередила «Воспоминания...» на 22 года. Уже в этом дебютном произведении чувствуются мастерство владения словом и проницательность в вопросах психологии трейдинга, которые сделали «Воспоминания...» бессмертным трудом в сфере финансов. В обзоре *New York Sun* их характеризуют следующим образом:

*Это единственная книга об Уолл-стрит, которая попадает прямо в яблочко...*

Для любознательных сообщим, что первоначальная цена книги составляла всего 1,25 доллара.

Несмотря на то что все книги Лефевра о финансах были художественными, они практически всегда основаны на реальных человеческих историях, зачастую весьма тонко замаскированных под вымысел. В свое время профессионалы Уолл-стрит развлекали себя такой игрой — угадывали прототипов героев Лефевра. «Воспоминания...» считаются художественной биографией Джесси Ливермора. Лефевр блестяще справился с отображением склада мышления профессионального трейдера и вечных истин трейдерства. Помню, 25 лет назад (когда я впервые прочитал эту книгу) многие читатели ошибочно полагали, что Лефевр — псевдоним Ливермора. Не исключая, кто-то думает так и теперь. Нетрудно догадаться, почему возникла эта идея.

Для меня же Лефевр оказался своего рода ориентиром, когда я писал первую книгу «Биржевые маги». Я помню, как сравнивал свою работу с «Воспоминаниями...»: «Этому произведению уже 60 лет, и оно все еще актуально». Моей целью и надеждой было написать книгу, которая была бы близка работе Лефевра по духу и осталась бы актуальной и значимой на долгие годы. В этом смысле я чувствовал себя обязанным по отношению к этому финансовому писателю прошлых лет, ставшему для меня источником вдохновения. Поэтому я очень рад содействовать публикации забытой книги Лефевра — «Истории Уоллстрит», — чтобы открыть ее для современных читателей.

Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.

Редактор *McGraw-Hill* Джинн Глассер настойчиво приглашала меня встретиться за обедом и обсудить мою будущую книгу. Мой рабочий график, впрочем, не позволял мне даже задуматься о ее написании. Однако после нескольких вежливых отказов я все же был вынужден сдаться под напором Джинн.

Во время обеда мы заговорили о великих книгах. Неожиданно я вспомнил о той огромной роли, которую сыграли «Воспоминания...» в моей прежней работе. «Знаете, — сказал я тогда Джинн, — Лефевр ведь писал и другие книги. Между прочим, я читал одну из них, „Истории Уолл-стрит“». Это было несколько лет назад. Припоминаю, что она была очень даже хороша. Возможно, вы захотите ее переиздать». Этого оказалось достаточно для того, чтобы Джинн навела справки. Она выяснила, что книга давно не издавалась, и запустила этот проект.

Карьера Лефевра стала воплощением его давней мечты — уже в подростковом возрасте он решил, что хочет стать писателем. Он никогда не менял своего решения. И все же в роли одного из главных хроникеров бирж будущий писатель оказался случайно.

Его отец считал, что Эдвин всегда сможет удовлетворить свои писательские амбиции, если у него будет занятие, приносящее деньги. Так что горную инженерию в Университете Лихай молодой Лефевр стал изучать лишь для того, чтобы порадовать родителя. Безусловно, он мало интересовался инженерным делом. Поэтому не удивительно, что через три года Лефевр бросил учебу и стал репортером в *New York Sun*. Спустя семь лет, пытаясь продать нью-йоркские рассказы и стать писателем, он случайно зашел к одному другу, редактору отдела финансов. Так в результате этой судьбоносной встречи началась его карьера на поприще биржевых сводок и финансовых новостей.

По иронии судьбы за несколько лет до этого Лефевр написал рассказ об Уолл-стрит. Он показал его другу, знакомому с миром финансов. Тот заявил, что рассказ хорош, но ему не хватает достоверности. Поработав несколько лет на Уолл-стрит, Лефевр признал справедливость этой критики. Комментируя свой ранний рассказ, написанный без знания специфики биржевого дела, он подтвердил: «Мой друг оказался прав. Тот рассказ был лишен внутреннего наполнения. Но с тех пор я постоянно нахожусь в гуще событий»<sup>1</sup>.

«Истории Уолл-стрит» родились уже «на месте событий». Способность Лефевра раскапывать правду о биржах и торговле — качество, сделавшее его «Воспоминания...» библией для многих современных трейдеров, — заметна уже в его первой книге, написанной двумя десятилетиями ранее. В качестве единственного примера приведу отрывок из рассказа «Советчик». В нем показан образ мышления трейдера-неудачника и объясняется, почему люди не хотят уменьшать свои убытки:

*Со всеми происходило одно и то же. Никто не желал принять на себя маленький убыток. Все продолжали держать активы в надежде на восстановление, которое «выведет их в ноль». А цены все падали и падали. И вот уже убыток становился настолько большим, что, казалось, единственно верным будет продолжать держать акции — если потребуется, то и целый год, пока рано или поздно цена не восстановится. Но падение просто «выбрасывало их». А цены падали так низко потому, что многим приходилось продавать — хотели они того или нет.*

Мой любимый рассказ в книге — «Женщина и ее облигации». Несомненно, он нашел отклик в сердцах многих читателей того времени. Статья 1915 года в *The Bookman, An Illustrated Magazine of Literature And Life* отмечает его как «наиболее успешный и убедительный»<sup>2</sup>.

Рассказ нетипичен для Лефевра, поскольку раскрывает его чувство юмора, которое практически не проявляется в других частях книги (возможно, за исключением «Теологического советчика») и в «Воспоминаниях...».

Его главный герой — мистер Колвелл, партнер крупной фирмы на Уолл-стрит и директор полдюжины компаний. Отказываясь от вознаграждения, он бескорыстно посвящает свое драгоценное время приведению в порядок запутанных финансовых дел своего покойного друга. Колвелл избавляет его от долгов и оставляет вдове этого легкомысленного человека приличную сумму в трастовой компании. Вскоре после этого вышеуказанная вдова навещает его в офисе. Дама не в состоянии прожить на ежемесячный доход от трастовой компании, ведь ее муж был «таким снисходительным», а дети «привыкли иметь многое». Она пришла узнать, существует ли способ инвестирования, который приносит бы ей больше денег? Мистер Колвелл полагает, что может приобрести для нее высокодоходные облигации.

1 *New York Times*. Субботний обзор книг Отиса Нотмана. 9 марта 1907 г. (Saturday Review of Books by Otis Notman, March, 9, 1907.)

2 «The New York of the Novelists, A New Pilgrimage» by Arthur Bartlett Maurice, Part 2: The Canons of the Money Grubbers, *The Bookman, An Illustrated Magazine of Literature And Life, Volatility*. XLII, September 1915 — February 1916, copyright 1916, Dodd Mead and Co.

Они на 30 процентов увеличат ее доход.

Ответ женщины задает тон всему будущему действию: «И я всегда смогу забрать свои деньги обратно, если вдруг „устану" от облигаций?» Мистер Колвелл уверяет ее: «Вы всегда сможете продать их немного дороже или немного дешевле, чем купили». Дама тут же реагирует: «Мне не понравилась бы идея продавать их дешевле, чем я их купила. Какой в этом смысл?» Заверив вдову друга, что облигации являются безопасным вложением, хотя никто и не может гарантировать их рост, мистер Колвелл покупает их с ее согласия.

Было бы нечестно раскрывать перед читателями все подробности этой замечательной истории. Достаточно сказать, что наивность женщины относительно инвестиций вкупе с вредными советами родственника, который только и знает, что инвестирование — вещь опасная, приводят к серии событий, которые являются живым воплощением изречения «Ничто хорошее не может оставаться безнаказанным».

Герой «Советчика» Джилмартин — новичок в биржевом деле. Однако он убежден, что лишь паузы и заминки, свойственные его профессии, являются причиной убытков и упущенных выгод. Этот игрок верит, что за короткое время мог бы сколотить состояние на Уолл-стрит. Джилмартин бросает надежную работу, чтобы начать карьеру биржевого трейдера. И попадает в ловушку, расставленную Полом Рубином: «Никогда не путай талант трейдера с последствиями „бычьего" рынка». Лефевр раскрывает эту тему в рассказе:

*Все выигрывали, поскольку покупали растущие активы на растущих рынках... Они были новичками в большой игре — словно ягнята, которые радостно блеяли на весь мир о том, какими мудрыми и грозными волками они стали... Когда пришло резкое падение, все оказались заложниками своей игры на повышение.*

Никто не ожидал, что падение акций будет таким серьезным. Большинство брокерских клиентов, которые, как и Джилмартин, покинули свои прежние рабочие места в поисках легкого заработка на Уолл-стрит, возвратились к своим профессиям. Однако Джилмартин был не готов признать свое поражение — ведь оно случилось так быстро. Он продолжает подсчитывать, сколько смог бы заработать, если бы покупал или продавал в нужное время. О реальных потерях своего счета Джилмартин предпочитает не вспоминать.

Однако в одном деле он все же достигает успеха. Этот легкомысленный человек всегда готов продать «дельный совет». Он уверяет окружающих в том, что его советы сработают. И получает вознаграждение от половины своих клиентов. Дело в том, что Джилмартин делит их на две группы — и каждой он дает противоположные советы. Справедливость, однако, торжествует: «советчик» сам прогорает, прислушавшись к плохому биржевому совету. И все же читатель не может побороть чувство симпатии к Джилмартину, несмотря на весь его обман.

«Советчик» — это история падения успешного бизнесмена Уолл-стрит, ставшего жертвой азарта и собственного обмана. «Вершина или дно» показывает ту же историю, но только через призму жизни брокера Уиллиса Хайуарда. В семнадцать лет он начинал телефонным секретарем, а затем поднялся до огромных вершин. Однако этот еще совсем молодой человек погряз в коррупции и разрушил свою карьеру бездумными спекуляциями. В этом рассказе Лефевр наглядно показывает, как рынок вводит людей в заблуждение, убеждая в том, что трейдерство — это простой способ получения быстрых денег:

*Но деньги к Хайуарду «приходили легко». Именно поэтому состояния, сколачиваемые биржевыми игроками, так быстро и нелепо спускаются.*

Хотя описываемые события и происходили сто лет назад, хорошо заметны аналогии с сегодняшними биржами и трейдерами. В контексте безумия вокруг доткомов в конце 1990-х годов стоит привести такую цитату:

*Его девизом было: «Покупайте ЛСВ. Это точно будет расти!» Аббревиатура расшифровывалась как «Любая Старая Вещь».*

Сквозь все «Истории Уолл-стрит» проходит одна тема: на бирже профессионалы преумножают свое богатство, а аферисты, жадины, советчики и их слушатели лишь теряют капиталы. Иногда профаны добиваются успеха благодаря удачному инвестированию в

растущие рынки или следованию правильному совету. Они начинают думать, что рынки являются легкой дорогой к богатству, и в конечном счете терпят финансовый крах.

В своих рассказах, а также в устных высказываниях, Лефевр четко разграничивает профессионалов и аферистов Уолл-стрит. Он ярко выписывает их характеры и судьбы. Главный герой его последнего романа «Становление биржевого брокера» говорит:

*Я прожил на Уолл-стрит 25 из 45 лет моей жизни. Более-менее близко я знал практически всех финансистов и индустриальных магнатов того поколения. И могу утверждать: желание заработать деньги не было главным побуждающим мотивом для этих людей. Только любимое ими дело — достижения, успехи — сделали их такими, какими они стали.*

Об авантюристах Уолл-стрит тот же персонаж (выражая мнение самого Лефевра) говорит обратное:

*[Уолл-стрит] — это место, где авантюристы пытаются получить что-нибудь из ничего, совершая тем самым финансовое самоубийство.*

Похожую точку зрения Лефевр высказал в интервью *New York Times* 1907 года после публикации своего очередного романа «Скала Самсона»:

*Я сделал Уолл-стрит основой своей книги. Потому что это место встречи больных жадностью... Большая часть американцев желают стать не просто богатыми, но стать богатыми быстро. Но на это способны лишь единицы... Как научить людей не быть простофилями? Я не знаю. Возможно, «Скала Самсона» поможет некоторым понять, насколько ум и знания — а также смелость — важны в этой игре на Уолл-стрит<sup>3</sup>.*

Послание, которое раз за разом отправляет нам Лефевр, прозрачно: жадины и авантюристы желают быстро разбогатеть на бирже, но своими неверными поступками лишь обогащают профессионалов. Побуждаемые деньгами авантюристы заканчивают их потерей, в то время как те, чьи намерения с деньгами не связаны — профессионалы, — накапливают свои богатства. Хотя книга «Истории Уоллстрит» написана столетие тому назад, она не утратила и частички своей актуальности.

Джек Швагер

**Самуэлю Хьюзу Уоттсу посвящается**

## **ЖЕНЩИНА И ЕЕ ОБЛИГАЦИИ**

Казалось, для своего друга Гарри Ханта мистер Фуллертон Ф. Колвелл, один из партнеров знаменитого биржевого дома Wilson & Graves, сделал все, что было под силу столь влиятельному и притом великодушному человеку.

Он возглавлял десяток компаний — тех неопытных дебютантов, что ему удалось «вытащить» из финансовой ямы и поставить на ноги. Для своих партнеров он был гарантом их безоблачного будущего, и даже рядовые секретари в его офисе признавали, что мистер Колвелл — «самый трудолюбивый человек» (а такое признание лестно для тех, кто понимает, что вся его прибыль и слава зависят как раз от усердия бумагомарателей низшего звена).

Правда, не исключено, что клерков, трудившихся на потогонной фабрике финансового счастья Wilson & Graves, подкупали и безупречные манеры мистера Колвелла.

Ведь он не ленился осведомиться о том объеме работы, который ежедневно обрушивался на каждого подчиненного, и тем самым тонко намекал на то, что трудолюбие — залог успеха. Конечно, мистера Колвелла делала популярным и его специфическая

3 New York Times, Saturday Review of Books by Otis Notman. March 9, 1907.

профессиональная обязанность — именно он поднимал размер заработной платы, а следовательно, был самым уважаемым начальником.

Его партнеры, пожалуй, не вызывали у подчиненных столь же приятных эмоций. Джон Дж. Уилсон славился своей расточительностью. Он без конца мотался из одной здравницы в другую, швыряя миллионы на ветер в стараниях обогнать смерть. Скупердяй Джордж Б. Грейвз страдал диспепсией и к тому же отличался нервным и раздражительным нравом. Впрочем, надо признать, что именно на его плечи легла вся грязная работа в то время, когда Уилсон основывал фирму. Фредерик Р. Дентон день-деньской пропадал в зале фондовой биржи. Помимо исполнения разного рода приказов и ведения активов, с которыми фирма имела дело, он по долгу службы и, возможно, по душевной склонности визнавал вещи, касаемые Wilson & Graves и вовсе не предназначенные для его ушей.

Лишь Фуллертон Ф. Колвелл был вездесущ — царил и на бирже, и в офисе. Манипулировал акциями Wilson & Graves, контролировал львиную долю различных пулов, сформированных клиентами фирмы, держал руку на пульсе управления различными корпорациями. Ежедневно он вел переговоры с дюжиной людей — с «большими парнями», готовыми проверить несколько биржевых сделок.

И этот весьма влиятельный человек, чье время стоило тысячи долларов, а ум и подавно миллионы, занялся распутыванием связей своего беспечного друга, который не утруждал себя подсчетом долгов. Как всегда, он блестяще справился с этим нелегким делом, а в финале даже отказался от полагавшегося ему вознаграждения. Когда все претензии были урегулированы, оказалось, что имущество бедного Гарри Ханта не только освобождено от долгов, но и составляет 38 тысяч долларов наличными. Они были вложены в трастовую компанию Trolleuman's в интересах миссис Хант с годовой ставкой в 2,5 процента. Вдобавок к наличности безутешная вдова получила необремененный долгами дом, который Гарри отдал ей еще при жизни.

Вскоре после урегулирования имущественных споров миссис Хант зашла к нему в офис. День выдался нелегким. Враз в чаще биржевого заповедника проснулись все «медведи», и с поборота озверели. Alabama Coal & Iron — лакомый кусочек Wilson & Graves — попал под обстрел как со стороны Long Tom Сэма Шарпа, так и трейдерской компании Mazims. Все, что Колвелл мог сделать, — это проконсультировать Дентона, который находился на передовой, по мере сил «поддерживать» акции Ala. C. & I., чтобы внушить врагу неуверенность в себе, но не скупать при этом все находящиеся в биржевом обороте акции компании. В ту пору он оттачивал особую технику финансовой спекуляции, состоящую в том, чтобы покупать в момент, когда ваш тутой денежный мешок расцарапан когтями «медведей», и монеты так и сыпятся наружу. Любая информация, малейший нюанс были тогда на вес золота, а каждые полдюйма телеграфной ленты для профессионала по накалу драматизма не уступали шедеврам мировой драматургии. Не заметить сейчас хотя бы один из печатных знаков было бы непростительной беспечностью.

— Доброе утро, мистер Колвелл.

Его пальцы, пропускавшие ленту, на секунду замерли. Он повернулся быстро, почти нерешительно. В пору напряженной биржевой схватки отвлечься на женский голос было совсем некстати и даже слегка неприятно.

— А, миссис Хант, доброе утро, — произнес он в высшей степени вежливо. — Очень рад вас видеть. Как вы поживаете?

Он пожал протянутую руку и с великими почестями усадил нежданную гостью в огромное кресло. Его манеры подкупали даже бесцеремонных воротил Уолл-стрит, чьим вниманием можно было завладеть лишь отточенными речами биржевого корифея.

— Смею надеяться, что у вас все прекрасно, миссис Хант. Ведь это так, не правда ли?

— Да-а, — с сомнением в голосе промямлила она. — Насколько это возможно с того времени, как...

— Увы, лишь время, дорогая миссис Хант, смягчит нашу потерю. Но вы должны стать очень сильной. Не сомневаюсь, что сам Гарри пожелал бы этого.

— Да, я знаю, — вздохнула она. — Конечно, сейчас мне нужно быть сильной.

В офисе воцарилось тягостное молчание. Всем своим видом Колвелл выражал почтительное сочувствие.

«Тикки-тикки-тикки-тик», — напомнил о себе телеграф.

Что эти звуки означали для профессионала? Что сулили скупые телеграфные трели в переводе на доллары и центы? Возможно, «медведи» бросились на штурм Alabama Coal & Iron и завязали жестокий бой? А может, доверенный помощник Колвелла, Фред Дентон, дал врагу отпор? Решалась ли судьба биржевой игры в эти минуты? На словно высеченном из гранита лице мистера Фуллертон Ф. Колвелла предательски дрогнул мускул. Однако, мгновенно овладев собой и даже будто извиняясь за то, что посмел отвлечься на биржевые котировки в ее присутствии, он прочувствованно произнес:

— Вы не имеете права постоянно думать о своих проблемах, миссис Хант. Вы знаете, как я относился к Гарри. Думаю, мне не нужно напоминать вам, как я рад был сделать для него хоть что-нибудь. И для вас, миссис Хант, также.

«Тикки-тикки-тикки-тик», — вмешался в этот великолепный монолог биржевой информатор.

Будто пытаясь заткнуть своим красноречием говорливый аппарат, он с ходу продолжил:

— Поверьте мне, миссис Хант, я буду рад быть вам полезным.

— Вы так добры, мистер Колвелл, — пробормотала вдова.

Сделав длинную паузу, она продолжила:

— Я пришла поговорить насчет тех денег.

— Вот как?

— В трастовой компании мне сказали, что если я оставлю их на постоянном счете, то буду получать ежемесячно 79 долларов.

— Давайте взглянем. Да, именно на такую сумму вы можете рассчитывать.

— Что ж, мистер Колвелл. Прожить на эти деньги немислимо. Школа Уилли стоит 50 долларов, а Эдит постоянно нужны платья, — не спеша, объяснила она.

Всем своим кротким видом гостя намекала на то, что дело, увы, не только в ее прихотях. Да разве стала бы она сейчас говорить об этом, беспокоиться о себе?! Но дети...

— Понимаете, Гарри постоянно им потакал. А они так быстро разбаловались. Конечно, слава богу, у нас есть дом. Но налоги просто бесчеловечны! Может, есть какой-то способ инвестирования денег, чтобы они приносили больше?

— Я мог бы купить для вас облигации. Но для меня главное — ваша безопасность, сударыня. Поэтому вкладывать деньги стоит лишь в гарантированные ценные бумаги. Они обеспечат вам 3,5 процента прибыли. Посмотрим, сколько в результате выйдет... Все верно, 110 долларов в месяц.

— А Гарри тратил по 10 тысяч в год, — пробормотала она с нескрываемой ностальгией.

— Гарри всегда был э-э-э... весьма экстравагантным.

— Это ведь прекрасно, что он наслаждался жизнью, — беззаботно парировала она. И после многозначительной паузы добавила: — Но, мистер Колвелл, если я устану от облигаций, смогу ли я в любой момент получить деньги обратно?

— Уверен, вы всегда сможете изъять свои деньги, продав облигации немного дороже или чуть дешевле, чем купили.

— Но продавать их дешевле, чем они были куплены, не лучшая идея, — произнесла она с видом прожженного дельца. — Какой тогда в этом смысл?

— Вы, безусловно, правы, миссис Хант, — сказал он ободряюще. — Ведь это не было бы прибыльно, не так ли?

«Тикки-тикки-тикки-тик», — затараторил биржевой информатор. Он не умолкал ни на секунду. Можно было вообразить, о каких страстях повествовала телеграфная лента!

А Колвелл не мог взглянуть на нее вот уже пять минут.

— А способны ли вы, мистер Колвелл, купить для меня то, что при продаже (коли я на

нее решусь!) стоило бы больше, чем при покупке?

— Никто не сможет гарантировать вам этого, миссис Хант.

— Я не в восторге от идеи потерять то малое, что я имею! — горячо воскликнула она.

— Об этом просто не идет речь! Если вы дадите мне чек на 35 тысяч долларов, оставив три из них трастовой компании на случай форс-мажора, я куплю вам облигации. Не сомневаюсь, они имеют все шансы вырасти в цене через несколько месяцев.

«Тикки-тикки-тикки-тик», — вновь прервал высокопарную руладу телеграф.

В этих привычных звуках Колвеллу почудилось что-то зловещее. Однако, собрав волю в кулак, он продолжил:

— Но вы должны прямо сказать мне, что решились, миссис Хант. Видите ли, биржа — совсем не благотворительное учреждение. Ей нет дела ни до чего, даже ваш пол не имеет здесь особого значения.

— Милостивый государь, я что же, должна сегодня забрать деньги из банка и принести их вам?

— Меня вполне устроит чек.

Его пальцы автоматически отстучали по столу какой-то нервной мотив. Заметив это, Колвелл пресек случайный жест нетерпения.

— Отлично. Вы получите его сегодня же. Полагаю, вы очень заняты, так что не буду вас задерживать. Но ведь вы купите для меня хорошие, недорогие облигации?

— Конечно, миссис Хант.

— И опасность потерять их исключена, не так ли, мистер Колвелл?

— Безусловно. Я даже купил несколько для миссис Колвелл. Разумеется, я не собираюсь идти ни на малейший риск. Вам не стоит беспокоиться.

— Это так любезно с вашей стороны, мистер Колвелл. Не могу даже выразить словами свою благодарность. Я... я...

— Лучший способ отблагодарить меня — просто не упоминать об этом, миссис Хант. Я попробую заработать для вас немного денег, чтобы вы хотя бы удвоили доход от трастовой компании.

— Огромное вам спасибо. Я ни минуты в вас не сомневалась. Конечно, ведь вы прекрасно осведомлены о таких вещах. Просто я много слышала о том, как люди теряют деньги на Уолл-стрит, и чуть было не испугалась.

— С хорошими облигациями этого не случится, миссис Хант.

— Всего доброго, мистер Колвелл.

— Удачи вам, миссис Хант. И помните: как только я вам понадобится, немедленно дайте об этом знать.

— О, большое спасибо, мистер Колвелл. Премного вам благодарна.

И миссис Хант действительно выслала ему чек на 35 тысяч долларов. Колвелл незамедлительно приобрел 100 пятипроцентных золотых облигаций компании Manhattan Electric Light, Heat & Power Company. Они обошлись ему в 96 тысяч.

«Эти облигации, — писал он ей, — имеют прекрасные шансы подняться в цене. Когда ставки вырастут, я продам часть из них, оставив другую в качестве инвестиций. Хотя всякая биржевая операция имеет спекулятивный характер, я уверен в безопасности этих вложений. Мы увеличим ваш первоначальный капитал, а затем все активы вновь вложим в те же облигации — пятипроцентные Manhattan Electric. Конечно, настолько, насколько позволят ваши средства. Надеюсь, что за полгода ваш доход увеличится вдвое по сравнению с тем, что вы получали от трастовой компании».

Следующим утром он вновь обнаружил ее в офисе.

— Здравствуйте, миссис Хант. Полагаю, у вас все в порядке.

— Доброе утро, мистер Колвелл. Понимаю, что ужасно вам досаждаю, однако...

— Нисколько, миссис Хант.

— Вы так добры. Видите ли, я толком не разобралась с этими облигациями. Вы ведь сможете немного прояснить ситуацию, да? Я такая невежда в финансах... — немного

кокетливо заключила она.

— Полно на себя наговаривать, миссис Хант. Но давайте разберемся: вы передали мне 35 тысяч.

— Верно. — По голосу чувствовалось, что эта *сумма*, как живая возникла на ее мысленном экране.

— Великолепно. Так вот, я открыл для вас счет. Наша компания предоставила вам кредит. Благодаря этому я заказал для вас 100 облигаций по тысяче долларов каждая. И заплатил за них 96 тысяч.

— Ох, никак не могу понять, мистер Колвелл. Говорю же вам, — в ее голосе вновь заиграли жеманные нотки, — я такая глупая!

— Это всего лишь означает, что за каждую облигацию ценой в тысячу долларов мы заплатили 960. Так и возникла эта цифра — 96 тысяч.

— Однако вначале у меня было лишь 35 тысяч, — не уступала она в своем твердолобстве. — Вы же не хотите сказать, что я так много заработала...

— Пока нет, миссис Хант. Разумеется, вы вложили 35 тысяч. Именно таков был ваш взнос. Наша компания, в свою очередь, внесла за вас еще 61 тысячу и взяла ваши облигации в качестве гарантии. Мы должны вам 35, а вы нам — 61 тысячу долларов и...

— Пойдите... Прошу вас, мистер Колвелл, не смейтесь над несчастной неразумной вдовой. Но как же в самом деле я могу не думать о том, что вся эта история похожа на тысячи других, что происходят с бедными людьми, о которых я читаю в газетах. Они закладывают свои дома и другое имущество. А однажды в их дверь стучится агент по недвижимости и выгоняет их на улицу — бедняжки остаются ни с чем! Моя подруга, миссис Стилвелл таким образом потеряла свой дом! — с жаром закончила она свою обличительную речь.

— На самом деле ваш, случай совсем другой. Просто с помощью залога вы сможете получить большую прибыль, чем если бы покупали облигации без кредитного плеча. Залог защищает вашего брокера от падения цены купленного имущества. Вы должны нам 61 тысячу долларов просто теоретически, на бумаге. Облигации оформлены на ваше имя, и стоят они 96 тысяч. Поэтому, если вы захотите рассчитаться с нами, все будет проще простого. Вам необходимо лишь дать нам указание продать облигации и вернуть деньги, которые мы вложили. Так вы получите вложенную вами сумму, иными словами, — свой первоначальный вклад.

— Однако я не понимаю, с какой стати я должна занимать у фирмы? — заупрямилась его собеседница. — Разумеется, я уверена, что могу не беспокоиться по поводу долга вам. Ведь вы никогда не воспользовались бы моим невежеством в финансовых делах... Но я ни разу не встречалась ни с мистером

Уилсоном, ни с мистером Грейвзом. Я даже в глаза их не видела!

— Но вы же знаете меня, — ответил Колвелл с ангельским терпением.

— О мистер Колвелл, — молвила она, и в ее голосе зазвучали обнадеживающие интонации. — О нет, я не боюсь быть обманутой, разве ж в этом дело... Я лишь стараюсь не иметь обязательств по отношению к кому-либо. Тем более по отношению к незнакомым мне людям. Хотя, конечно, если вы говорите, что все в порядке... то я спокойна.

— Дорогая миссис Хант! Поверьте, не стоит волноваться по этому поводу. Мы купили облигации за 96. Но я ожидаю, что их цена вырастет до 110. Тогда вы сможете продать три пятых из них за 66 тысяч долларов. Затем вернуть нам 61 и оставить 5 на непредвиденный случай в сберегательном банке под 4 процента. Более того, у вас сохранится еще 40 облигаций, которые обеспечат вам 2 тысячи долларов в год.

— Это было бы просто чудесно. И они стоят сейчас 96?

— Именно так. И кстати, — вы всегда можете найти цену в газетах в разделе «Облигации».

Ищите Man. Elec. 5s. — И он указал ей нужное место.

— Огромное спасибо. Мне так жаль, что я отвлекла вас от дел...

— Отнюдь, миссис Хант. Я всегда рад быть вам хоть чуточку полезным.



Будучи разрываемым на части неотложными финансовыми делами, мистер Колвелл посвящал далеко не все свое свободное время отслеживанию колебаний цен пятипроцентных облигаций Manhattan Electric Light, Heat & Power Company. Впрочем, он мог не волноваться по этому поводу — факты малейших изменений доносила до него миссис Хант. Она вновь почтила Колвелла визитом всего через несколько дней после их первой встречи. И не надо было быть опытным физиономистом, чтобы прочесть гамму чувств, полыхавших на ее лице. Дама пребывала в смятении. Однако видно было, что эта мужественная женщина нашла в себе силы прийти и даже способна пойти навстречу бессовестному финансовому воротиле и выслушать неуместные извинения.

— Доброе утро, мистер Колвелл.

— Как поживаете, миссис Хант? Надеюсь, хорошо.

— О, я в полном порядке. То же самое я хотела бы сказать и о состоянии моих финансов.

Эту глубокомысленную фразу она почерпнула из финансовых сводок, которые взяла себе за правило ежедневно прочитывать от корки до корки.

— Что-то случилось?

— Они теперь на отметке 95, — сказала она с легким укором.

— Кто — они? — спросил он удивленно. — Умоляю вас, миссис Хант!

— Облигации. Я видела во вчерашней газете.

Мистер Колвелл улыбнулся. Подобное легкомыслие покорило даже эту героическую женщину.

— Пусть это вас не волнует, миссис Хант. Облигации в порядке. Рынок играет в свои игры, вот и все.

— Друг мой, — произнесла она с расстановкой, словно бы желая придать весу своим словам, — кое-кто, разбирающийся в делах

Уолл-стрит, сказал мне вчера, что для меня это означает потерю тысячи долларов!

— В определенном смысле так оно и есть. Вернее, так было бы, если бы вы пожелали срочно продать свои облигации. Но поскольку вы не собираетесь этого делать до тех пор, пока они не обеспечат вам серьезную прибыль, беспокоиться не о чем. Умоляю, не тревожьтесь из-за этого. Когда придет время продавать ваши облигации, я дам об этом знать. Не стоит волноваться, если цена падает на один-два пункта. Вы надежно защищены. Даже если бы вокруг них возникла паника, не было бы причин распродавать все — независимо от того, как низко упадет цена. Сударыня, вам просто не стоит тратить на эти страхи свое драгоценное время.

— О мистер Колвелл, огромное спасибо. Всю ночь я не могла сомкнуть глаз. Но я знала...

Вошел секретарь с сертификатами акций и тактично остановился в дверях. Подпись мистера Колвелла требовалась сию же минуту. В то же время он не решился прервать приватный разговор. Его спасло только то, что миссис Хант все же встала и произнесла:

— Что ж, не буду отнимать у вас больше времени. Всего доброго, мистер Колвелл. И еще раз огромное спасибо.

— Не за что, миссис Хант. Всего хорошего. Запаситесь терпением, и вам удастся хорошо заработать на этих облигациях.

— Теперь, когда я во всем разобралась, я буду терпелива. Поверьте мне. И я так надеюсь, что ваше предсказание сбудется. Прощайте, мистер Колвелл.

Между тем, как назло, облигации продолжали свое позорное падение. Являвшийся дилером этих бумаг синдикат Wilson & Graves, был не в силах противостоять этому процессу. На беду, в дело вмешался анонимный друг миссис Хант, муж ее кузины Эмили, который работал в одном банке и, конечно, не знал всех деталей сделки. С делами, творящимися на Уолл-стрит, он был знаком в основном понаслышке, что не помешало ему посеять семена тревоги и бессонницы в душе своей дальней родственницы. Этот доброхот почел своим долгом отслеживать падение цен вышеозначенных облигаций и вносить посильную лепту

сомнений при каждом удобном случае. Его зловещие намеки, скорбное выражение лица, тревожное покачивание головы и многозначительные фразы заставили затрепетать сердце миссис Хант. Медленно, но верно он готовил ее к самому худшему. Проведя три дня в ужасной агонии, миссис Хант направила свои стопы в офис Колвелла. Она была бледна, а на лице застыл отпечаток невероятных страданий. В груди мистера Колвелла кольнуло недоброе предчувствие. Но манеры не изменили ему в эту трудную минуту. Он вежливо поздоровался с неожиданной гостьей.

Она горестно кивнула и произнесла лишь одно слово: Облигации!

— Да? Что с ними?

— Б-б-бумаги! — простонала страдальца.

— Но что вы имеете в виду, миссис Хант?

Она в отчаянии рухнула в кресло. С трудом найдя в себе силы, она воскликнула:

— Это во всех газетах! Я думала, что Herald ошибаются. Поэтому купила Tribune, Times и Sun. Но нет! Во всех — одно и то же. 93! — трагически пояснила она.

— Неужели? — с мягкой улыбкой спросил Колвелл.

Однако улыбка ничуть ее не успокоила. Даже наоборот — возмутила. В миссис Хант проснулись былые подозрения. От человека, ответственного за ее бессонницу, она не ожидала такого равнодушия!

— Разве это не означает потери трех тысяч долларов? — Ее голос предательски дрогнул. В облике посетительницы читался немой укор. «Опровергни, если сможешь», — будто говорила она. Да, муж ее кухни поработал на славу.

— Нет. Потому что вы не собираетесь продавать свои облигации за 93 доллара, ведь так? Вы продадите их за 110 или больше.

— Однако если бы я решила продать их сейчас, то потеряла бы 3 тысячи? — с вызовом спросила она. И сама поспешила ответить: — Безусловно, потеряла бы, мистер Колвелл. Даже для меня это очевидно.

— Вы, несомненно, потеряли бы, миссис Хант, но...

— Я знала, что права! — возликовала его собеседница.

— Но вы не собираетесь продавать облигации.

— Конечно, я не хочу этого. Я просто не могу позволить себе потерять даже меньшую сумму, не то что 3 тысячи долларов. Но я не вижу: как я могу предотвратить их утрату?! А ведь меня с самого начала предупреждали... — Последняя фраза окончательно убедила ее в правильности своих подозрений. — Ах, мне не следовало всем рисковать! — причитая, миссис Хант немного отклонилась от темы, заодно припомнив все другие беды, обрушившиеся на нее в течение жизни.

Однако ее пламенная речь в защиту всего справедливого и законного на земле произвела впечатление на Колвелла. От неожиданности он даже утратил на секунду свои профессиональные навыки и опрометчиво предложил:

— Вы можете получить свои деньги обратно, миссис Хант. Конечно, если вы захотите. Эта сделка причиняет вам слишком большое беспокойство.

— О, дело вовсе не в моем душевном спокойствии. Но как бы я хотела, чтобы всего этого не было! Я не могу не думать о том, что деньги в трастовой компании Trolleyman's были в безопасности, хотя и не приносили мне больших прибылей. Конечно, если вы хотите, чтобы я оставила их здесь, — произнесла она с расстановкой, будто давая ему время опровергнуть эти великодушные слова, — я сделаю так, как вы скажете.

— Моя дорогая миссис Хант, — вежливость Колвелла вновь вернулась к своему хозяину, — моим единственным побуждением было лишь желание порадовать вас и помочь вам. Покупая облигации, следует запастись терпением. Минуют месяцы, прежде чем вы сможете продать их с прибылью, даже если за это время цена будет иногда падать. Никто не может предсказать вам, как будут разворачиваться события на бирже. Впрочем, для вас не должно быть никакой разницы в том, вырастут облигации или упадут до 90 или даже 85, что, однако, маловероятно.

— Да как вы можете так говорить, мистер Колвелл?! Если облигации упадут до 90, я потеряю 6 тысяч долларов. Да-да, мой друг объяснил мне, что я теряю тысячу на каждом пункте падения. А при 85 это составит, — она судорожно подсчитала на пальцах, — 11 тысяч долларов!

И она воззрилась на финансиста с гневом и укоризной:

— Да как у вас язык поворачивается говорить мне, что нет никакой разницы, мистер Колвелл?

Будь неизвестный друг миссис Хант, поведавший ей так мало и притом предостаточно, где-нибудь поблизости, мистер Колвелл с удовольствием его придушил бы. Охватившее бешенство не помешало ему, впрочем, спокойно произнести:

— Мне казалось, что я все вам уже разъяснил. Падение облигаций на десять пунктов может навредить разве что спекулянту, нацеленному на недельную сделку. Хотя и такой поворот событий маловероятен. Но это ни в коей мере не может затронуть вас. Ведь даже если облигации резко упадут в цене, вы не обязаны их продавать. Разумеется, вы придержите их до тех пор, пока они снова не вырастут. Позвольте, для наглядности я приведу такой пример. Предположим, что ваш дом стоит 10 тысяч долларов...

— Гарри заплатил за него 32 тысячи, — не удержалась миссис Хант. Впрочем, недюжинный ум подсказал ей, что этот факт несущественен. Она мило улыбнулась, как бы извиняясь на свой поспешный выпад. В конце концов, Колвелл и сам должен был знать реальную стоимость недвижимости.

— Отлично, — поддакнул Колвелл, не теряя самообладания, — скажем, 32 тысячи долларов. Это вполне соответствует ценам на дома в вашем квартале. Предположим, что из-за какого-то происшествия или по любой другой причине вашим соседям не удастся продать свой дом больше, чем за 25 тысяч долларов. И трое из них все же продают свои жилища по заниженной цене. Но вам-то не обязательно этого делать. Вы ведь понимаете, что в конечном счете со временем вы сможете найти множество людей, готовых заплатить за ваш дом 50 тысяч. Вы не станете продавать дом за 25, и поэтому вам нет смысла волноваться. Так стоит ли переживать теперь, можно сказать, в аналогичном случае? — радостно заключил он.

— Нет, — будто прозрев, отвечала миссис Хант, — мне действительно не о чем тревожиться. Впрочем, — сомнения вновь закрались к ней в душу, — мне было бы спокойнее иметь деньги вместо облигаций. — И, словно объясняя и без того уже очевидную мысль, прибавила: — Из-за них мои ночи превратились в ад.

Надежда на досрочное освобождение от общества миссис Хант окрылила Колвелла.

— Ваше желание будет исполнено, — тотчас отозвался он. — Почему же вы не сказали мне об этом раньше, если это причиняло вам столько хлопот?

И финансист немедленно вызвал клерка.

— Выпишите чек на 35 тысяч долларов на имя миссис Роуз Хант, — распорядился Колвелл. — И перепишите 100 пятипроцентных облигаций Manhattan Electric Light на мой личный счет.

Передавая ей чек, он с теплотой в голосе произнес:

— Вот ваши деньги, миссис Хант. Мне очень жаль, что я невольно стал причиной вашего беспокойства. Но все хорошо, что хорошо кончается. Всегда буду рад вам помочь. Пожалуйста, не благодарите меня, не стоит. И всего вам доброго.

Он не сказал ей, что, переводя на себя ее счет, вынужден был заплатить 96 тысяч долларов за облигации, которые в открытом рынке можно было купить лишь за 93 тысячи. Колвелл был самым любезным человеком на Уоллстрит и, кроме того, много лет знал Ханта.

Через неделю пятипроцентные облигации Manhattan Electric Light вновь продавались по 96 тысяч долларов. Миссис Хант не замедлила переслупить порог Wilson & Graves. Ее очередной визит пришелся на обеденное время. Видимо, все утро она готовила себя к встрече с Колвеллом. Они поприветствовали друг друга как обычно: она — чуть смущенно, он — вежливо и с добротой.

— Мистер Колвелл, у вас есть еще те облигации, не так ли?

- Да, но зачем это вам?
- Я... я хотела бы забрать их обратно.
- Конечно, миссис Хант. Сейчас узнаю, сколько есть в продаже.

Он тут же озадачил клерка вопросом расценок пятипроцентных облигаций Manhattan Electric Light. Наведя нужные справки, тот выяснил, что *бумаги* можно купить за 96,5, о чем и доложил мистеру Колвеллу. Последний незамедлительно порадовал миссис Хант, добавив при этом:

— Вот видите: они практически на том же месте, где и были, когда вы покупали их в первый раз.

На лицо дамы легло облачко сомнения:

— А... а разве вы покупали их у меня не за 93? По этой цене я и хотела бы их выкупить.

— Нет, миссис Хант, — уверил ее Колвелл, — я покупал их по 96.

— Но цена на них была 93! — упорствовала она. И в подтверждение своих слов заявила: — Разве вы не помните, это было во всех газетах?!

— Да, но я вернул вам сумму, которую получил от вас. И перевел облигации на свой счет. В наших книгах они зафиксированы, как стоившие мне 96.

— Но вы могли бы уступить их мне за 93, — настаивала она.

— Мне очень жаль, миссис Хант. Для этого нет никакой возможности. Если вы будете покупать их сейчас на открытом рынке, то окажетесь в том же положении, как и до того, как их продали. Но вы сможете неплохо заработать, поскольку в данный момент они идут вверх. Позвольте мне купить их для вас за 96,5.

— Вы имеете в виду за 93? — спросила она с понимающей улыбкой.

— По той цене, которую за них просят продавцы, — терпеливо поправил ее он.

— Ах, зачем вы позволили мне продать их, мистер Колвелл? — с легкой досадой на попустительство Колвелла спросила она.

— Но, моя дорогая мадам, если вы купите их сейчас, то ничего не потеряете. Наоборот, это даже лучше, чем если бы вы продолжали держать первоначальную долю.

— Хорошо. Но я не понимаю: почему я должна платить 96,5 за те облигации, которые в прошлый вторник продала за 93? Если бы это были другие облигации, — пояснила она, — я бы так не беспокоилась.

— Дорогая миссис Хант! Уверяю вас, нет никакой разницы, какие облигации вы держите. Они все выросли в цене: и ваши, и мои, и чьи-то другие. Ваша доля — ровно такая же, как и все прочие. Ведь это очевидно, не так ли?

— Д-да, но...

— Отлично. В таком случае вы находитесь в том же положении, в котором были, если бы ничего не покупали. У вас нет потерь, потому что вы получили свои деньги назад в целостности и сохранности.

— Я хочу купить их, — голосом уверенного в себе человека, которого не обманут красивые речи, сказала его посетительница — за 93!

— Миссис Хант! Я бы с радостью купил их для вас по такой цене. Но в продаже нет ни одной облигации дешевле, чем за 96,5.

— Боже, зачем я заставила вас продать мои облигации?! — с надрывом воскликнула она.

— Вы слишком волновались из-за того, что они упали в цене, и...

— Да, но я ничего не смыслю в бизнесе. И вы это знали, мистер Колвелл! — осуждающе припечатала финансиста клиентка Wilson & Graves.

Он по-доброму улыбнулся ей в свойственной ему манере.

— Купить вам облигации? — спросил он.

Он был осведомлен о планах своей компании. И был уверен в том, что облигации пойдут в рост. Колвелл подумал, что миссис Хант даже смогла бы поучаствовать в распределении прибыли. В душе ему было жаль ее.

— Да, — будто уловив его мысли, отвечала вдова его друга, — за 93.

Она не сомневалась в своей правоте. Да и как было можно думать иначе, если еще несколько дней назад цена облигаций равнялась 93?! Мыслимо ли было выкладывать за них сегодня 96,5?

— Мистер Колвелл, даю 93 или ничего.

Как истинная женщина, она доверяла своей интуиции и чувствовала, что торг здесь уместен. Напряженная схватка и собственная дерзость почти лишили ее сил. Но в таких вопросах надо было проявить выдержку. Всем своим видом она показывала, что принципиально не пойдет на уступки.

— Тогда, боюсь, все закончится ничем.

— Э-э-э, всего доброго, мистер Колвелл, — обескураженно промямлила она, едва не заплакав.

— Всего доброго, миссис Хант.

Секундой позже он уже с головой ушел в решение рабочих проблем. Впрочем, напоследок все же сказал своей посетительнице:

— Если вдруг измените свое мнение, я буду рад...

— Я не дала бы вам больше 93, и не изменю своего решения даже через тысячу лет. — Она выжидающе посмотрела на него, проверяя, не раскаивается ли он в том, что заставил ее поволноваться. А затем послала ему одну из тех улыбок, к которым женщины прибегают как к последнему средству. Она будто говорила: «Конечно, я знаю, что ты все равно это сделаешь. Так стоит ли это обсуждать? Мой вопрос — всего лишь формальность. Я уповаю на твою великодушность, и мне нечего опасаться».

Но Колвелл только вежливо откланялся.

Цена на пятипроцентные облигации Man. Elec. L. N. & P. росла на бирже неприличными темпами. Снедаемая противоречивыми чувствами, пылая гневом и одновременно пребывая в печали, миссис Хант обсудила этот вопрос с кузиной Эмили и ее мужем. Родственники проявили редкую заинтересованность в делах безутешной вдовы. В ходе долгих совместных размышлений дамы склонились к довольно странным выводам, к которым даже супруг Эмили отнесся с известным недоверием. Однако кузины уверили друг друга в том, что со стороны мистера Колвелла было бы как минимум щедрым позволить вдове его бывшего друга купить облигации за 93. Более того, он будет просто обязан позволить ей купить их за 96,5. Когда эта нетривиальная идея вызрела в их умах, миссис Хант поняла, что ей следует делать. Чем больше она размышляла, тем сильнее разгорался в ней огонь справедливости. И вот одним прекрасным утром она вновь явилась к другу и душеприказчику своего умершего мужа.

С ее лица любой скульптор почел бы за счастье вылепить маску попорченной добродетели. Прекрасные черты миссис Хант ясно отражали тот факт, что ее лучшие чувства были растоптаны ногами тирана, а священные и неотъемлемые права попорчены. Но час расплаты пробил!

— Доброе утро, мистер Колвелл. Я здесь, чтобы выяснить, что вы можете предложить мне по моим облигациям?

По ее голосу чувствовалось, что женщина готова вынести все испытания, уготованные судьбой, отразить яростное сопротивление или, по крайней мере, услышать нелицеприятные вещи в свой адрес.

— Доброе утро, миссис Хант. А что вы, собственно, имеете в виду?

Его показное безразличие заставило ее внутренне собраться. Итак, он сменил тактику и вместо угроз изобразил любезность!

— Думаю, вы должны знать, мистер Колвелл, — многозначительно ответствовала вдова.

— Что ж, на самом деле я не знаю. Насколько я помню, в прошлый раз вы проигнорировали мой совет. Я рекомендовал вам не продавать облигации, а позже — выкупить их обратно.

— Да, но по 96,5! — воскликнула она яростно.

— Конечно, и если бы вы поступили так, то на сегодня имели бы прибыль более 7 тысяч долларов.

— И чья вина в том, что я так не сделала?

Она ждала ответа. Не получив такового, миссис Хант продолжила:

— Но не волнуйтесь, я решила принять ваше предложение. — Эти интонации должны были подсказать ему, что он-таки припер несчастную женщину к стенке! — Я возьму эти облигации. — И добавила с придыханием: — Хотя на самом деле они должны были стоить мне 93.

— Но, миссис Хант, — возразил Колвелл с безграничным удивлением, — вы не можете этого сделать! Вы не купили их, когда я это предлагал. А теперь я не в состоянии приобрести их для вас за 96,5... Вы должны это понимать.

Предыдущим вечером вместе с кузиной Эмили они проиграли дюжину воображаемых вариантов беседы с мистером Колвеллом — различного градуса и остроты. И хотя такого поворота событий в действительности они не ожидали, несчастная вдова не потеряла присутствия духа. Благодаря тщательной проработке различных сценариев рокового диалога миссис Хант поняла, как ей следует поступить. И она показала Колвеллу, что знает свои моральные и юридические права и готова сопротивляться любой попытке их игнорировать. Голосом, спокойным настолько, что он усюветил бы даже отъявленного негодяя, она сказала:

— Мистер Колвелл, ответьте на один вопрос.

— На тысячу вопросов, миссис Хант. И с удовольствием.

— Нет-нет. Только на один! Вы сохранили облигации, которые я покупала или нет?

— А какая, собственно, разница, миссис Хант?

Он избежал ответа!

— Только «да» или «нет» — пожалуйста. Вы сохранили их?

— Да, сохранил. Но...

— И кому принадлежат эти облигации по праву? — Она была бледна, но решительна.

— Мне, разумеется.

— Вам, мистер Колвелл? — улыбнулась она. В этой умной улыбке читались тысячи чувств, не было в ней лишь радости.

— Да, миссис Хант, мне.

— И вы собираетесь их себе оставить?

— Безусловно.

— Даже если я заплачу 96,5, вы не отдадите их мне?

— Миссис Хант, — с теплотой в голосе, но без всякого упрека произнес Колвелл, — когда я выкупил их у вас за 96, на бумаге это означало для меня потерю в 3 тысячи долларов.

Она улыбнулась с сожалением — сожалением оттого, что он находил ее такой безнадежно глупой.

— Когда вы захотели, чтобы я продал вам их обратно по 93, цена облигаций поднялась уже до 96,5. Поступи я так, для меня это был бы уже не бумажный, а реальный убыток в 3 тысячи долларов.

Она снова улыбнулась — но в этой улыбке уже не было былого понимания: к сожалению примешивалось нарастающее негодование.

— В память о Гарри я согласился принять на себя первоначальные убытки. Просто чтобы вы не волновались. Но я не вижу причины, почему я должен делать вам подарок в 3 тысячи долларов, — произнес он очень тихо.

— Я никогда не просила вас этого делать, — с досадой возразила она.

— Если бы вы потеряли деньги по моей вине — все было бы иначе. Но ваш первоначальный капитал остался при вас в целостности и сохранности. Вы ни в чем не прогадали бы, если бы выкупили облигации обратно практически по той же цене. А теперь вы приходите ко мне и просите продать их за 96,5? Однако сейчас на рынке они стоят 104. Видимо, вы считаете, что я должен так поступить, поскольку виноват в том, что вы не

воспользовались моим советом?

— Мистер Колвелл, вы злоупотребляете моим положением, чтобы нападать на меня! А Гарри так вам доверял! Но позвольте мне сказать: я не дам вам возможности поступать так, как вы хотите. Без сомнений, вас устроит, если я пойду домой и забуду о том, как вы со мной обошлись. Однако я собираюсь проконсультироваться с юристом и убедиться, может ли друг моего мужа позволять себе такие вещи! Вы совершили ошибку, мистер Колвелл!

— Да, мадам. Я действительно ее совершил. И чтобы я смог оградить себя от просчетов в будущем, окажите мне услугу: пожалуйста, никогда больше не появляйтесь в этом офисе. Да, и непременно проконсультируйтесь с юристом. Всего доброго, мадам, — сказал самый вежливый человек на Уолл-стрит.

— Посмотрим... — Это все, что произнесла миссис Хант, покидая комнату.

Колвелл нервно расхаживал по офису. Он редко позволял себе терять самообладание. Теперешнее состояние совсем ему не нравилось. Внезапно прожужжал биржевой информатор. Финансист взглянул на него рассеянно и почти с досадой. «Пятипроцентные облигации Man. Elec. — 106,5», — прочитал он на телеграфной ленте.

## ССОРА ИЗ-ЗА СКИПИДАРА

Конкуренция в скипидарной промышленности дошла в какой-то момент до точки кипения. В отрасли царил полный раздор. Затем дело приняло совсем дурной оборот — воцарилось молчание. Никто уже не тратил время на пустые слова, и это было страшнее всего. Деньги теряли все. Однако каждый надеялся, что другие теряют больше, и тем самым быстрее пойдут ко дну. Выжившие надеялись, что смогут и дальше держаться на плаву. Ведь если двенадцать человек умерли с голоду, то четверо оставшихся могут пировать.

В Соединенных Штатах такое случалось, и не раз: временами одну из отраслей начинала трясти суицидальная истерия. На самом деле она непонятна и необъяснима. Однако всегда находится какая-нибудь посредственность, которая начинает бормотать: «Перепроизводство!» и самодовольно качать головой, будто ей удалось установить реальную причину кризиса. Однажды это случилось и со скипидарным бизнесом, некогда великим и прибыльным, а теперь производящим одни убытки. Еще недавно он гарантировал достойное жалованье тысячам, а теперь давал лишь скромные заработки небольшой горстке людей.

Мистер Альфред Нойштадт, банкир крупного центра скипидарного промысла, как-то обратил внимание своего шурина на эту жалкую картину. От красочного описания Нойштадта душа мистера Якоба Гринбаума встрепенулась. Он предвкушал уже золотые перспективы. Действительно, они были просто ослепительны. Гринбаум задумал создать Скипидарный траст.

Сначала он скупил за гроши все обанкротившиеся заводы — точнее, семь из них. По его задумке эти самостоятельные перегонные предприятия превращались в единый центр — нечто вроде «осьминога» с приятными толстыми очертаниями. Именно так окрыленный Гринбаум описывал идею своему прозорливому родственнику. Затем будущий монополист получил контроль над девятью другими, истощенными до крайности заводами. Теперь он мог контролировать «огромные производственные мощности». Расходы же были просто изумительны — а именно необычайно малы. Номинально дело принадлежало и его зятю, Нойштадту.

И вот на рынок вышел банковский дом Greenbaum, Lazarus & Co. Обманом и принуждением Гринбаум побуждал заинтересованных игроков продавать ему свои предприятия. Не гнушаясь средствами во имя будущего успеха, он вводил в заблуждение упрямых и подлизывался к доверчивым. Это позволило ему стремительно проникнуть в отрасль и собрать предприятия в единую структуру. Так была сформирована Американская Скипидарная Компания с рыночным капиталом в 30 миллионов долларов (или в 300 тысяч

акций по 100 долларов каждая). Сумма, необходимая для расчетов с Гринбаумом и Нойштадтом, которые продали свои заводы по схеме «часть — деньгами, часть — акциями», была собрана благодаря выпуску шестипроцентных облигаций. Их общая стоимость составляла 25 миллионов долларов. Бумаги были подписаны синдикатом, в который вошли Greenbaum, Lazarus & C°, I. & S. Wechsler, Morris Steinfeld's Sons, Reis & Stern, Kohn, Fischel & C°, Silberman & Lindheim, Rosenthal, Shaffran & C и Zeman Bros.

Раньше эти господа никогда не занимались спекуляциями. Время от времени они просто «совершали финансовые операции».

Новоявленный «Траст» выпустил красочный рекламный проспект. То был шедевр словесной убедительности и недосказанности. Он состоял из скудной статистики и привлекательных, но весьма общих перспектив. В надлежащий срок общественность подписалась на большую часть облигаций на сумму в 25 миллионов долларов. Ценные бумаги (как облигации, так и акции) были размещены на Нью-йоркской фондовой бирже. Иными словами, они оказались в списке активов, которые любой член биржи мог приобрести или продать на торговой площадке.

В сводной таблице операции синдиката выглядели следующим образом:

Акционерный капитал.....	\$30 000 000
Облигации.....	25 000 000
Всего.....	\$55 000 000

Реальная стоимость имущества..... 12 800 000

*Aqua Pura* ..... \$42 200 000

Выплаты собственникам 41 очистительных заводов (90% производства скипидара и 121% потребления!) в Соединенных Штатах:

Наличные от продажи облигаций ..... \$8 975 983

Облигации..... 12 000 000

Акции..... 18 249 800

Всего..... \$39 225 783

Комиссия синдиката, акции..... 12 988 500

Нераспределенный доход..... 2 000 000

Расходы и дисконты на выпуск

облигаций и др..... 785 717

Всего..... \$55 000 000

Для публикации эти данные предназначены не были. Но они-то как раз в точности отражали положение дел.

О действительной работоспособности компании общественность не информировали. Ей было предложено лишь несколько красивых цифр из проспекта, этого финансового евангелия от Гринбаума, которое нашло фанатичных последователей среди инвесторов. Однако выпущенные акции не представляли пока никакой ценности. Они не были проверены рынком, не прошли рыночных испытаний. Никто не знал, можно ли на них положиться. Поэтому банки остерегались принимать их в качестве обеспечения залога. «Спекулятивное сообщество» (как называли в прессе биржевых игроков) тоже не имело с ними дел — в трудную минуту бумаги могли оказаться неликвидными. Синдикату до зарезу нужно было «сделать для них рынок». Требовалось создать такую ситуацию, при которой в любое время кто угодно мог бы без лишних проблем и порождения сверхвысоких колебаний продать акции Американской Скипидарной Компании. Лишь в таком случае синдикат получил бы прибыль, на которую рассчитывали его члены.

Мистер Гринбаум делал все, что мог. Он настойчиво рекомендовал всем производителям, получившим акции в качестве частичной оплаты, ни в коем случае не продавать свои доли по цене ниже 75 долларов за акцию. Будучи малоосведомленными о личности этого воротилы, они с готовностью соглашались.



После разговора у них даже возникла иллюзия: однажды они смогут получить за свои доли по 80 долларов на каждую акцию. Этот хорошо продуманный ход предотвратил возможность несвоевременного «сброса» активов собственниками акций Turpentine, не входящими в синдикат.

Управление биржевыми активами Turp, как называли акции Американской Скипидарной Компании, мистер Гринбаум взял на себя. Старт оказался хорошим. Вначале цена росла из-за совершения двойных сделок — заранее спланированных и, разумеется, недобросовестных операций. Например, Гринбаум велел одному из своих брокеров продать тысячу акций третьему лицу по особой схеме. В результате на регистраторе отобразились сделки с 2 тысячами акций. Это был так называемый процесс балансирования. Поэтому на протяжении определенного времени читатели телеграфной ленты легко могли вообразить, что акции действительно стали активными и сильными. В свою очередь, эти два фактора должны были подогревать покупательский аппетит. «Разогрев» рынка акций велся против правил фондовой биржи. Но можно ли было уповать на справедливость, если на кону были большие деньги?

Акции Turp стартовали с 25 долларов. Благодаря тому, что синдикат владел всеми акциями на рынке, они были искусственно подняты до 35. Согласно официальным данным фондовой биржи, каждый день многие тысячи акций меняли своих владельцев. На деле же они переходили из правой руки Гринбаума в левую, и наоборот. А стоимость постоянно росла.

И все же чего-то не хватало. Продажи не выглядели убедительными. Увы, они не вызывали всеобщего ажиотажа. Единственными покупателями были «комнатные трейдеры» — профессиональные биржевые спекулянты, члены биржи, торговавшие исключительно на себя. Кроме них, акции покупали лишь клиенты брокерских компаний — ну, эти были готовы торговать до потери сознания. За то, что они прилежно изучали биржевые ленты, их прозвали «ленточными червями». Внутри и вне фондовой биржи этот народ обеспечивал, говоря языком ленты, прогнозируемый подъем. Они готовы были покупать, что угодно: от Back Country Gas, чья реальная собственность была нулевой, а рыночная капитализация составляла 100 миллионов долларов, до правительственных облигаций.

«Комнатные трейдеры» и «ленточные черви» не без оснований полагали, что «банда Гринбаума» владела всеми акциями и не имела рынка. В силу этого соответствующий рынок необходимо было найти. Здесь мог помочь лишь благоприятный «бычий тренд» — движение рынков вверх. Если биржа растет, растет и растет, газетчики трубят об этом на каждом шагу. Пресса полна красивых историй о сверхприбылях. Простодушные клиенты легко попадаются на эту удочку. Они верят печатному слову и не уходят — они покупают. Ведь если акции поднялись уже на десять пунктов, они могут подняться еще на десять! Именно эти впечатлительные клиенты приносят такие прибыли завсегда Уолл-стрит.

Гринбаум и его партнеры были исключительно проницательными бизнесменами. Они прекрасно знали Уолл-стрит и владели ее методами. Были осторожными, но и отважными, дальновидными и ежедневно внимательными. То были весьма практичные финансисты. Они подняли цену Turp на десять пунктов, но не могли пробудить всеобщий интерес к ним. Люди по-прежнему не покупали.

Три недели Уолл-стрит бурлила и была переполнена впечатляющими устными или письменными советами покупать, потому что цена поднималась вверх. Но все, что приобрели от этого Гринбаум и компания, — это еще больше акций. А именно 6 тысяч от Айра Д. Кипа, скипидарного промышленника, который продал их по 38, потому что ему срочно нужны были деньги.

Кроме того, Гринбаум был вынужден выкупать у «комнатных трейдеров» за 35, 36 и дороже те акции, которые его «банда» продала за 30 или 34. Требовалось «поддерживать» акции на более высоком уровне. Во что бы то ни стало их необходимо было уберечь от падения. А сделать это можно было, лишь постоянно покупая.

Эти действия должны были убедить публику в действительной ценности акций. Ведь

создавалось впечатление, что бумаги приобретают посвященные инвесторы, невзирая на уже состоявшийся солидный рост цены. Если кто-либо желает покупать Тигр, почему бы публике не желать того же? Как правило, люди задаются таким вопросом. Такова природа массового клева, и это так радует сердца финансовых рыболовов.

Но все попытки «расторговать» Тигр терпели неудачу. В результате было принято решение позволить цене опуститься до «соблазнительно низкого» уровня. Это было ловко проделано. Но публика «не клевала» и по-прежнему отказывалась покупать.

Попытка пробудить «короткие» продажи, чтобы привести активы в «сжатое» состояние, также провалилась. Дело в том, что Уоллстрит боялась открывать «короткие» позиции по акциям, принадлежащим узкому кругу лиц.

Философия коротких продаж предельно проста. На деле она сводится к ожиданию падения котировок. Тот, кто «шортит», — продает то, чем не владеет, но надеется купить впоследствии по более низкой цене. Если ему требуется предоставить то, что он продает, спекулянт одалживает это у кого-нибудь другого, предлагая кредитору достаточное обеспечение. Чтобы «покрыть» или «выкупить» актив, ему нужно приобрести акции, ранее проданные «в шорт».

Понятно, что открывать «короткие» позиции на рынке, который удерживается небольшим числом людей, мягко говоря, неблагоприятно. Ведь впоследствии могут возникнуть трудности с заимствованием актива. «Сжать» короткую позицию — значит увеличить цену с целью инициировать срочное «покрытие». Такое происходит, когда сумма коротких позиций достаточно велика, чтобы компенсировать стоимость затраченных ресурсов.

На протяжении следующих нескольких месяцев из-за серии необдуманных колебаний акции Тигр обросли дурной славой и некоторые известные операторы с Уоллстрит принципиально не рассматривали эти акции, несмотря на блестящие отчеты. Было распространено менее 35 тысяч акций. Члены «Скипидарного шкурдиката» (как их часто называли) с сожалением признали — да, они искусно сотворили траст и хорошо провернули дела с облигациями, но успеха в качестве манипуляторов не достигли. Следующие восемь месяцев они придерживались той же политики и продали часть акций. Но ничего на этом не заработали — в финале у них не оказалось ни вершков, ни корешков. Они «кинули» даже своих близких друзей, поскольку продали им то, что ничего не стоило.

Биржевыми спекулянтами рождаются, а не становятся. Это великое искусство. Суть его состоит в том, чтобы манипулировать, но при этом не выглядеть манипулятором. Покупать или продавать акции может каждый. Но далеко не каждый способен продать акции и одновременно не создать впечатление, что сам же их покупает (в результате чего цены должны неизбежно пойти вверх). Это требует смелости и отменного ума, знания технических условий фондового рынка, невероятной изобретательности и быстроты мышления. А также понимания человеческой природы и психологического феномена спекуляций. Необходимы огромный опыт работы в атмосфере Уолл-стрит и знание американского образа мыслей. Конечно, важно понимать и тех, с кем работаешь, — рядовых брокеров. Уметь оценивать их способности и качества, а также предел их возможностей.

Ценный механизм манипулирования совершенствуется тяжким трудом, терпением и большими денежными вложениями. Любой профессионал Уолл-стрит скажет вам, что «лента рассказывает всю историю целиком». Маленькая бумажная тесьма будто создана для того, чтобы излагать историю так, как манипулятор желает подать ее публике. Он устраивает определенные эффекты, чтобы предотвратить ненужные последствия. Избегает всего закономерного и прямолинейного. Он должен быть великим художником лицемерия и в то же время обладать отменной уверенностью в себе.

Члены синдиката обладали некоторыми из этих качеств. Но никто из них не воплощал их в себе полностью — они отдавали себе в этом отчет. И тогда решено было передать акции Тигр в руки Сэмюэля Уимблтона Шарпа — величайшего манипулятора Уолл-стрит всех времен. Джеки Гринбаум вызвался вести переговоры. Он подготовился самым тщательным

образом.

Шарп был независимым финансистом, свободным разбойником и вольнодумцем. Он заработал свое состояние на рудниках Аризоны. Сочтя данную сферу деятельности слишком узкой для себя, он перебрался в Нью-Йорк, где мог развернуться на полную катушку.

Шарп обладал всеми необходимыми качествами идеального манипулятора. И даже больше. Он приехал в Нью-Йорк с ухмылкой на лице и не скрывал своих воинственных намерений. «Крупные операторы» смотрели на него с обиженным недоумением. «Я открыто ношу оружие, — говорил им Шарп, — а вы прячете свои кинжалы. Как бы не навредить себе, стараясь выглядеть честным. Я никогда не побегу от таких, как вы».

Неудивительно, что между ними сразу зародилась враждебность. С годами она никуда не делась.

У Шарпа не было ничего своего, что он мог бы продать другим. Никакого имущества, которое стоило бы переоценить, а затем сбить ничего не подозревающей толпе путем красивого обмана, как это часто делали его враги. Поэтому они злобно величали его аферистом, а он весело называл их филантропами. Бели Шарп считал, что акции чрезмерно переоценены, то продавал их уверенно и агрессивно. Если полагал, что они недооценены, то покупал смело, с готовностью принять любые предложения и взять еще больше. Ввязавшись в игру, находясь «на дистанции» он нередко брал паузу. Шарп мог остановиться на день, неделю или даже месяц. Но он всегда приходил к финишу. И всегда это был великолепный финиш!

Как манипулятору ему не было равных. На «бычьей» стороне он проталкивал рынок вверх настолько стремительно, отважно и непреклонно, что мелким игрокам редко удавалось вырвать контроль из его рук, когда цены вырастали до небес. Мастерски управляя «медвежьей» кампанией, он так «сбивал» рынок, что цены на бумаги таяли волшебным образом, — под воздействием злой магии, как считали несчастные ягнята.

Акции выглядели «тяжелобольными». Казалось, что цены неминуемо упадут. В воздухе витали ужасные догадки — ситуация была неопределенной и в то же время угрожающей. Уолл-стрит чувствовала приближение опасности. Черная тень паники нависала над фондовой биржей, заставляя сердца мелких игроков содрогаться, а их самих расставаться с остатками прибылей. И даже президенты солидных консервативных банков с тревогой смотрели на ленту информатора в своих офисах.

Гринбаум был сразу же принят в офисе Шарпа. В комнате царил полумрак. Окна зимой и летом закрывала сетка, чтобы любопытные глаза с улицы не могли рассмотреть его клиентов или тайных брокеров. Их причастность к делам Шарпа лучше было держать от Уолл-стрит в секрете.

Сам генерал фондовой биржи рассекал комнату широкими шагами, останавливаясь лишь для того, чтобы взглянуть на ленту. Биржевой информатор был его единственным окном в мир. Он сообщал о том, что предпринимают союзники и как враг встречает его атаки. Каждый дюйм ленты был огромной территорией сражения, каждая котировка — залпом многих орудий.

Что-то кошачье чудилось в повадках Шарпа, его беззвучных шагах, его усах, форме лица с широким лбом и треугольным подбородком.

В глазах же, когда они смотрели на мистера Якоба Гринбаума, проскальзывало нечто Тугриное — в них было холодное любопытство. Скипидарный король даже спросил себя, не стучит ли сердце Шарпа в унисон с информатором, безмятежно отбивая ритм биржевых сводок.

— Привет, Гринбаум.

— Как поживаете, мистер Шарп? — вежливо осведомился миллионер, главный партнер фирмы Greenbaum, Lazarus & Co. — Надеюсь, дела идут прекрасно?

Он немного по-птичьему склонил голову набок. С подчеркнутой внимательностью, будто собирался вынести вердикт о состоянии здоровья своего собеседника, он продолжил:

— Вижу, что все в порядке. Давно не видел вас в таком добром здравии.

— Вы же пришли сюда не для того, чтобы сказать мне это, Гринбаум? Как там ваш Скипидар? О! — вдруг присвистнул он, будто догадавшись. — Понимаю. Хотите, чтобы я им занялся, да?

Шарп захихикал, но в смехе его чувствовался звериный рык.

Гринбаум в восхищении взглянул на него. И чуть игриво произнес:

— Я рассекречен!

На поле юмора все американцы равны. Это одна из главных черт нации. И в бизнесе юмор почти всегда сопутствует успеху операции. Даже если бы Шарп отказался от участия в деле, Гринбаум мог расценить весь процесс переговоров — предложение и отказ — как шутку, пусть и не лучшую.

— Итак? — Шарп стал серьезен.

— Как насчет вхождения в долю?

— Насколько крупную?

— В пределах разумного, — ответил Гринбаум холодно.

— Надеюсь, у вас не весь основной капитал?

— Ну, скажем, 100 тысяч акций, — сказал Гринбаум, уже менее уверенно.

— Кого хотите привлечь?

— Ну, все ту же старую добрую толпу.

— О, понимаю, — передразнил его Шарп, — старая добрая толпа. Вам следовало прийти ко мне пораньше. У вас плохая репутация. Потребуется время, чтобы о ней забыли. И сколько получит каждый?

— Мы определим это, как только вы возьметесь за дело, — рассмеялся Гринбаум. — У нас больше 100 тысяч акций. И мы не против поделиться с кем-нибудь. Мы же не жулики, ха-ха!

— А что думают сами скипидаропромышленники?

— Они уже в доле. Большинство их акций у меня в офисе. Они ничего с ними не сделают, пока я не скажу.

Повисла пауза. Между бровями Шарпа появился замысловатый узор, свидетельствующий о серьезных раздумьях. В конце концов он сказал:

— Приходи сегодня днем с друзьями. До свидания, Гринбаум. И вот еще что...

— Да?

— Никаких фокусов во время игры.

— Что вы такое говорите, мистер Шарп? — Гринбаум нахмурил брови.

— Даже не пытайся выкинуть какой-нибудь фортель без моего ведома. Приходи в четыре. — И мистер Шарп вновь зашагал по комнате.

Гринбаум заколебался: его одолели сомнения. Однако он покинул офис, не сказав ни слова.

Шарп взглянул на ленту. Акции Tigr находились на отметке 29,5.

Он продолжил свою неспортивную ходьбу. Мистер Шарп не мерил комнату шагами как автомат, глядя вокруг ничего не видящими глазами, только когда рынок «работал против него». Если случалось нечто неожиданное, он неподвижно стоял у информатора. Его нервы были напряжены — как у Tигра, в чью клетку случайно зашел странный, но вполне съедобный зверь.

В четыре часа к мистру Шарпу пожаловали главные партнеры фирм Greenbaum, Lazarus & C<sup>00</sup>, I. & S. Wechsler, Morris Steinfelder's Sons, Reis & Stern, Kohn, Fischel & C<sup>o</sup>, Silberman & Lindheim, Rosenthal, Shaffran & C<sup>0</sup> и Zeman Bros.

Их провели не в личный офис, а в роскошно меблированную комнату. Ее стены украшала великолепная живопись. На картинах были изображены лошади и сцены скачек. Гости расположились за длинным дубовым столом.

Мистер Шарп показался на пороге.

— Как ваши дела, джентльмены? Не вставайте, пожалуйста, не вставайте.

Он не потрудился пожать им руки. Однако Гринбаум подошел к нему и решительно

протянул свою толстую правую руку. Шарп пожал ее.

— Итак, мы здесь. — Гринбаум вежливо улыбнулся.

Шарп стоял во главе шикарного, сверкающего полировкой стола под прицелом множества внимательных глаз. Он удостоил своим взглядом каждого из присутствующих. Его острый, почти пренебрежительный и угрожающий взгляд заставлял пожилых людей чувствовать себя неуютно, а тех, кто помоложе, — обиженными.

— Гринбаум сказал, что вы хотите объединить ваши скипидарные акции и передать их мне в управление на бирже.

Все дружно кивали. Кто-то сказал: «Да-да». А двадцатисемилетний Линдхейм дерзко отчеканил: «Вот именно».

— Очень хорошо. Какова будет доля каждого?

— У меня есть список, Шарп, — вступил в разговор Гринбаум. Он намеренно опустил слово «мистер», чтобы присутствующие поняли, что они на короткой ноге.

Шарп заметил это, но не подал виду.

Взяв бумагу, он прочел вслух:

Greenbaum, Lazarus & C°..... 38 000 акций.

I. & S. Wechsler..... 14 000 -//-

Morris Steinfeld's Sons..... 14 000 -//-

Reis & Stern..... 11 000 -//-

Kohn, Fischel & C°..... 10 000 -//-

Silberman & Lindheim..... 9 000 -//-

Rosenthal, Shaffran & C°..... 9 800 -//-

ZemanBros..... 8 600 -//-

Итого:.....114 400 акций

— Все правильно, джентльмены? — спросил Шарп.

Гринбаум кивнул и учтиво улыбнулся, как подобает держателю самого крупного пакета акций. Послышались утвердительные реплики: «Все правильно». Молодой Линдхейм опять не удержался: «Вот именно». Основатели компании — его отец и дядя — уже умерли, и он унаследовал весь их бизнес. Однако его дерзость была его собственным приобретением, а не наследством.

— Понятно, — медленно произнес Шарп. — Значит, я должен управлять всем пакетом и проводить операции так, как считаю нужным. Я не хочу слышать никаких вопросов или советов. Если мне нужно будет что-то спросить, я так и сделаю. Если мои методы вам не подходят, мы расторгнем соглашение прямо здесь и сейчас. Это единственное, что я могу вам предложить. Я знаю свое дело. Если вы знаете свое, то будете держать рты на замке. Как в этом офисе, так и за его пределами.

Никто не издал ни звука, даже Линдхейм.

— Каждый из вас по-прежнему будет владеть той долей общего фонда, на которую он согласился. Эти акции были у вас на протяжении года, но вы не смогли их продать. Так что поддержите еще пару недель, прежде чем я продам их для вас. Все будет зависеть от моего звонка. Я взглянул на дела компании. И думаю, что акции можно будет с легкостью продать за 75 или 80.

«Вздых облегчения как будто пронесся по комнате. На лицах восьми грубых спекулянтов проступило нечто вроде радостного удивления. Гринбаум снисходительно улыбнулся, будто все шло по его плану», — вспоминал позднее Шарп.

— Разумеется, — спокойно продолжил Шарп, — никто из вас не должен продавать не входящие в этот пул акции по любой цене. А акции из пула, понятное дело, не должны продаваться никем, кроме меня.

Никто не возражал. Биржевой король продолжил:

— Мой заработок составит 25 процентов от прибыли фонда, исходя из первоначальной котировки акций в 29 долларов. Оставшиеся прибыли будут поделены пропорционально вашим долям. Расходы будут распределены соответствующим образом. Думаю, это все. И,

джентльмены, никаких тайных продаж — ни единой акции!

— Я хочу, чтобы вы поняли, мистер Шарп. Мы не имеем такой привычки, — начал было Гринбаум с достоинством. Он чувствовал себе обязанным высказывать возражения коллег.

— Да ладно, Гринбаум. Я вас знаю. И хочу лишь, чтобы вы об этом помнили. Все мы работаем на Уолл-стрит не месяц и не два. Я просто говорю: «Никаких интриг». И, Гринбаум, — предельно четко произнес он, а взгляд его стал острым и жестким, — я не шучу, я абсолютно серьезен. Мне нужны номера всех ваших сертификатов на акции. Прошу прощения, джентльмены, но я очень занят. Всего хорошего.

Вот как случился знаменитый «бычий» подъем скипидарных акций.

Многие потом говорили, что он мог быть полюбезнее и, так сказать, дипломатичнее. Но это он был им нужен, а не они ему. Так что все вынуждены были смириться с его странностями. В конце концов, у каждого управляющего фондами свой стиль ведения дел.

— Сэм вовсе не плохой парень, — говорил Гринбаум, будто извиняясь за поведение близкого друга. — Он просто любит выглядеть циничным дьяволом, но на деле он отличный парень. К нему стоит приноровиться. Ведь он может сделать для вас все, что угодно. Я всегда позволял ему идти своим путем.

А на следующий день начался исторический подъем скипидарных бумаг. Акции стартовали с отметки 30 долларов. Специалисты — брокеры, которые занимались этим активом — приобрели 16 тысяч акций, заставив котировку подняться до 32,5. Те, кто раньше закупились этими акциями по более высокой цене и горько сожалели об этом, теперь обрели надежду. Настало время жестких и хитрых манипуляций, о которых позже сложат легенды. Командовал парадом Шарп. Телеграфная лента сообщала о невероятных вещах, и все они были чистой воды вымыслом.

Таким образом, в одночасье ведущие брокерские компании Уолл-стрит стали покупателями. Моментально на бирже пошли разговоры о «важных событиях». А на следующий день брокеры, работавшие на известных финансистов, спокойно, невозмутимо и осознанно приняли предложения о покупке. Иными словами, вышеупомянутые финансисты приняли на себя контрольный пакет — большинство акций Американской Скипидарной Компании.

Днем позже состоялась целая серия покупок неполных пакетов акций, количеством менее 100 штук. Их сделали брокеры, связанные с синдикатом Гринбаума. А для сторонних наблюдателей это означало, что друзья синдиката получили инсайдерскую информацию и покупали с целью долгосрочного инвестирования.

В другой прекрасный солнечный день, когда все шло своим путем и основной рынок твердо стоял на ногах, говорливая лента принесла внимательными профессиональным игрокам Уолл-стрит еще одну новость. Им буквально по слогам объяснили, что началась скупка бумаг людьми, хорошо знакомыми с внутренними делами компании. Шарп продавал просто взхлеб, с истинно детской непосредственностью. Во время своих «бычьих» манипуляций ему пришлось аккумулировать большое количество акций, чтобы задрать их цену, Шарпу пришлось много покупать — но при этом он не был заинтересован в том, чтобы об этом стало известно. Ведь это, несомненно, привело бы к преждевременному росту «коротких» продаж, в которых Шарп не был заинтересован.

Результаты продаж Шарпа не замедлили сказаться. Профессиональные игроки сказали себе: «Ага! Ребята закончили скупку. Движение завершилось!» И стали «шортить» Турп.

Брокеры были уверены, что эти никчемные акции не могут долго продаваться по 46 долларов за штуку. Цена поддалась, а на следующий день продажи увеличились еще больше.

Однако затем рыночных игроков поджидал сюрприз. Следующим утром член правления старой и надежной брокерской фирмы пришел к посту, где торговались бумаги Турп, и начал покупать. Причем он не пытался торговаться, а просто покупал и покупал, пока не собрал 20 тысяч акций.

«Медведей» охватила паника. На бирже тут же распространился слух о

дополнительных дивидендах. И «медведи» были вынуждены закрыть свои «короткие» позиции с убытками. Теперь они перевернулись и открыли «длинные» позиции — купили в надежде на будущий подъем. Торги закрылись на отметке 52 долларов.

И это при том, что Шарп существенно сократил количество акций Tigr, которые ему пришлось приобрести в процессе своих манипуляций. До этого он покупал больше, чем продавал. Вскоре он станет поступать с точностью до наоборот. Когда спрос превышает товарное предложение, понятно, что цена повышается. Когда же предложение превышает спрос, случается падение. Но средняя цена огромной партии может быть достаточно большой для того, чтобы сделать операцию выгодной даже при наблюдающемся снижении цены.

Целую неделю акции Tigr отдыхали. Затем они снова пошли в рост. На отметке 56 и 58 они вышли в лидеры биржи по торговому обороту. О них говорили все. Газеты публиковали статьи о прекрасных доходах компании. А на Уолл-стрит уже поговаривали, что вместе с другими трастами Американская Скипидарная Компания может стать процветающим концерном. Сама же компания, как бы подтверждая слухи о «буме» в скипидарной отрасли, стала еженедельно повышать цену на долю цента за галлон продукции.

На отметке в 60 долларов за акцию Уоллстрит задумалась. Всем было понятно: за этим движением что-то стоит. Ведь простая манипуляция не может поднять котировки на тридцать пунктов в течение одного месяца. Это лишь подтверждало, что как режиссер Шарп был просто великолепен. Многие с любопытством, восхищением, завистью стали поглядывать на Джеки Гринбаума и его компаньонов. Их даже обвиняли в умышленном занижении цены акций на протяжении года — конечно, с целью «заморозить» бедных, неосведомленных держателей акций и «помучить» первых смелых покупателей. Общественное мнение склонялось к тому, что, по всей видимости, акции Tigr являлись хорошим активом, а Гринбаум и компания не хотели ими делиться.

Гринбаум и компания виновато улыбались, но помалкивали. Иногда Джеки не мог удержаться и лукаво подмигивал, когда эта тема поднималась в разговоре. Старый Айсидор Вехслер бросал вокруг пронизательные взгляды, он был просто копией Наполеона III. Боб Линдхейм сделался важной птицей. Близорукий Моррис Штайнфельдер набрал 15 фунтов. Даже Розенталь оставил свою привычку хлопать всех по плечу — всем своим видом он будто призывал хлопнуть по плечу его самого.

Вскоре Шарп вызвал Джеки к себе. На следующий день молодой Эдди Лазарус вызывающе дерзко предложил пари (10 против 5 тысяч долларов). Смысл его утверждения заключался в том, что на протяжении года на акции Tigr будут начислены дивиденды. Газеты, каждая на свой лад, принялись гадать: насколько крупные дивиденды будут выплачены и когда это произойдет. В брокерских конторах звучали противоречивые цифры (брокеры, конечно, уверяли своих клиентов, что «узнали обо всем из первых рук»).

Спустя всего два дня не вызывающие подозрений брокеры Шарпа предположили, что в течение 60 дней будет объявлено о выплате 1,75 процента дивидендов на 100 тысяч акций компании. И акции выросли до 66,75. Теперь они нужны были просто всем.

Так возник огромный, широкий рынок, на котором каждый мог с легкостью продать или купить десятки тысяч акций. В начале движения 144 400 акций по неходовой цене в 30 долларов теоретически оценивались в 3 432 000 долларов. Теперь они превратились в продаваемые по 65 долларов акции суммарной стоимостью 7 422 000. Совсем неплохо для пары недель усилий.

А Шарп держался потрясающе. Он ни разу не намекнул на то, что собирается распродавать. Другие члены фонда даже начали опасаться его жадности. По их словам, они были уже не прочь выйти из игры. Наличие акций фонда в их офисах стало их немного раздражать. Конечно, они знали о превратностях судьбы, непредсказуемости политики и фондового рынка. А вдруг завтра какой-нибудь сумасшедший анархист взорвет президента Соединенных Штатов или случится что-то не менее ужасное?! Ведь рынок может моментально развалиться на кусочки, и их 4 миллиона бумажной прибыли просто исчезнут.

Вместе и поодиночке они умоляли мистера Якоба Гринбаума обратиться к Шарпу. Внутренний голос предостерегал Гринбаума. Но тот, игнорируя тихий голосок, предупреждавший его не делать этого, пошел в офис Шарпа. Через две минуты он вышел к своим коллегам повеселевшим. И убедил их одного за другим в том, что Шарп в полном порядке и знает, что делает. Он сказал также, что финансист был в тот день сердит. «Он всегда такой, — добавил Гринбаум, как бы извиняясь, — когда одна из его лошадей проигрывает гонку».

Котировки колебались между 60 и 65. Вновь возникла пауза. Но брокеры уже привыкли к таким передышкам. За время подъема их было три — на отметках 40, 48 и 56.

Так что толпа выражала еще большую готовность покупать акции. Независимо от того, насколько они упали — до 60 или 59. Ведь на Уолл-стрит считали, что Тигр должны вернуться к достигнутому уровню. Спекулятивный настрой публики и хорошая работа Шарпа сделали свое дело. Сторонние наблюдатели были убеждены, что акции как минимум достигнут отметки в 90 долларов. Мистер Шарп все еще покупал и продавал, но продавал он вдвое больше, чем покупал. И по ходу манипуляций огромная позиция, которую он собрал в своем портфеле, постепенно разгружалась. На следующий день финансовый гений надеялся начать продавать акции фонда.

В тот самый день мистер Гринбаум чувствовал себя как нельзя лучше. Он вернулся в свой офис после обеда и испытывал глубокое удовлетворение — обедом, собой и, как следствие, — вообще всем. Он просмотрел данные ленты и улыбнулся. Акции Тигр были активны и очень сильны.

«На таком рынке, — подумал Гринбаум, — Шарп просто не сможет отследить, что я продал акции. Я позволю себе продать пару тысяч, чтобы подстраховаться и обогнать толпу».

— Айк! — позвал он клерка.

— Да, сэр.

— Продайте две... Подождите, пусть будет 3 тысячи акций. О нет, забудьте. Позовите мистера Эда Лазараса.

Почти повизгивая от удовольствия, он бормотал себе под нос: «Я ведь могу с легкостью слить и 5 тысяч акций».

— Эдди, — сказал он сыну своего партнера, — сделайте заказ кому-нибудь из трейдеров, скажем, Уилли Шиффу, продать пять... э-э-э... шесть... нет, семь тысяч скипидарных акций «в шорт». Нет-нет, я не продаю свою долю, вы же видите. — И он лукаво подмигнул. — Я просто совершаю «короткую» продажу, понимаете?

— Конечно-конечно. Я все понимаю, сэр. Отлично, я зарегистрирую это, — подобострастно произнес молодой Лазарас.

А сам подумал о том, что сможет скрыть сделки Гринбаума так, что никто об этом не догадается. Даже самая опасная персона — Сэмюэль Уимблтон Шарп. Этот молодой человек был настолько уверен в себе, настолько воодушевлен, что, отдавая заказ своему другу и приятелю по клубу Уилли Шиффу, он поднял ставку до 10 тысяч акций. Таким образом, решившись нарушить уговор на 2 тысячи акций, Гринбаум незаметно увеличил объем нарушения в пять раз. По всем признакам это выглядело как «короткая» продажа. И она надлежащим образом была «проведена» молодым Шиффом. Подкопаться было не к чему. Никто из членов пула не мог продавать принадлежащие ему акции. Если бы это случилось, Шарп обязательно заметил бы, ведь у него были номера сертификатов всех их акций. Кроме того, если акции продаются «в шорт», очевидно, что рано или поздно продавец должен будет выкупить их назад. Тем самым, «короткие» продажи инициировали будущий спрос на акции.

В тот самый день, когда Гринбаума ничто не тревожило, даже его совесть, Айсидор Вехслер, державший 14 тысяч акций, страдал от боли в печени. Мучило его и другое. На следующей неделе с аукциона должна была быть продана знаменитая коллекция произведений искусства. Он был уверен, что пренеприятный Эйб Вольф купит пару прекрасных работ Тройона и всемирно известного Коро. Хотя бы ради того, чтобы увидеть свое имя в газетах!



— Турр, 62,7/8, — уведомил его племянник, стоявший у информатора.

И тогда у старого Вехслера родилась идея. Если он продаст 2 тысячи скипидарных акций по 62 или 63 доллара, у него появятся средства, чтобы купить десяток лучших холстов из коллекции. Его имя — и выплаченные суммы — украсят заголовки газет. Что такое 3 или даже 4 тысячи, когда Шарп организовал для их бумаг такой шикарный рост?

«А ведь с таким же успехом я могу продать 5 тысяч акций. Почему, собственно, не сделать этого? Тем более что Шарп засиделся на своем рынке. Я же смогу построить новую конюшню на Уайлдхерст — это была его деревня — и назову ее Скипидарный Отель для Лошадей. В честь Шарпа». Так сказал себе старый Вехслер, обладавший весьма своеобразным чувством юмора, о чем хорошо знали на Уолл-стрит.

И вот 5 тысяч его акций были проданы Э. Халфордом, который получил приказ от Herzog, Wertheim & C<sup>o</sup>, в свою очередь получившим его от Вехслера. Безусловно, это тоже было оформлено, как «короткая» продажа.

В результате суммарное нарушение уговора составило уже 15 тысяч акций.

В тот самый злополучный вечер прекрасная жена Боба Линдхейма пожелала иметь новое ожерелье. Конечно, она желала получить его немедленно. Красавица полагала, что в нем должны быть бриллианты размером с фундук.

Дама слышала о том, как высоко ее муж отзывался о мастерских манипуляциях Сэма Шарпа со скипидарными акциями. И знала, что ее муж «в доле». Время от времени она читала газеты. И всегда прилежно следила за фондовыми рынками, поскольку Боб, будучи молодым и влюбленным, иногда выделял ей долю в биржевых сделках. Эта умница научилась вычислять собственные «бумажные» или теоретические прибыли, — чтобы Боб не смог «надуть» ее, если вдруг захочет.

В тот самый вечер она подготовила для него статистику, которая показывала, как много он заработал. И она хотела «то ожерелье». Она ждала его долгие месяцы! Оно стоило всего 17 тысяч долларов. Конечно, был еще миленький браслетик, с бриллиантами и рубинами и...

Надо отдать Линдхейму должное — он не поддался на уговоры и возразил жене:

— Подожди, пока пул будет распродан, милая. Я пока не знаю, по какой цене это случится. Ведь Шарп ничего не объясняет. Но уверен, что мы все получим хорошую прибыль. Точно так же, как и ты. Я отдам тебе прибыль с 500 акций. Вот так-то!

— Но я хочу его сейчас! — захныкала она, надувая губки. Без сомнения, она была просто великолепна. Особенно, когда дулась на своего мужа.

— Подожди недельку, дорогая, — убеждал ее он.

— Просто одолжи мне сейчас деньги. А я верну их тебе, когда сама заработаю на сделке, — умоляла она. И, видя сомнения на лице Боба, серьезно добавила: — Честно, отдам, Боб. Верну все до последнего цента. На этот раз.

— Я подумаю, — промямлил Боб. Он всегда говорил так, когда сдавался.

Она знала это и поэтому великодушно ответила:

— Очень хорошо, дорогой.

Линдхейм решил, что тысячи акций будет вполне достаточно. Но медлить с продажами не стоило, ведь никогда не знаешь, что может случиться дальше. Он размышлял об этом, сидя в своем офисе, спокойно и осознанно. Здесь супруга уже не могла оказывать на него давление. Постепенно он пришел к мысли, что продажа тысячи скипидарных акций — неверный ход. Ведь с большим успехом он может продать 2,5 тысячи. Так он и сделал. Все же он был скромным парнем и очень молодым.

Кузина его жены оформила для него «короткую» продажу.

В итоге объем нарушений по договору составил 17,5 тысяч акций. Рынок выдержал это спокойно. Шарп, безусловно, был удивительным человеком.

К сожалению, Моррис Штайнфельдер-младший, в свою очередь, решил продать 1500 акций Турр, и сделал это. Между прочим, после его продажи акции выросли на полтора пункта. Поэтому он продал еще 1500 акций. А затем, в качестве контрольного выстрела, еще 500. Все операции были проведены через неизвестного брокера.

Итоговое нарушение договоренности оценивалось и составило уже 21 тысячу акций. Рынок оказался слегка встревожен.

Затем Луис Рейс из Reis & Stern, Энди Фишель из Kohn, Fischel & C°, Уго Земан из Zeman Bros, и Джо Шафран из Rosenthal, Schaffran & C° совершили свои продажи. Они просто хотели чувствовать себя в безопасности и поэтому безнаказанно нарушили данное Шарпу обещание. Последние продажи были следующими:

В итоге они обманули Шарпа на 31 400 акций. Рынку такой объем продаж не понравился.

Как обычно, Шарп осуществлял свои спланированные манипуляции. И вдруг обнаружил, что «кто-то побывал на грядках до него».

Ежедневно он получал от помощников полный список покупателей и продавцов. Проверить его было нетрудно. Все операторы, кроме самых искусных, выдают себя, стараясь продать крупный пакет акций.

На этот раз Шарп просмотрел список очень внимательно и сложил два и два. Затем навел определенные справки и сложил четыре и четыре. В итоге в его распоряжении оказались восемь имен. Старый механизм фиктивных «коротких» продаж финансист видел насквозь. Он понимал, что единственными людьми, способными продать такое большое количество акций, были его партнеры. Он также заметил, что нарушение уговора не произошло сообщая. Ведь если бы они обсудили эту операцию, то продали бы меньше. Он знал, где находится практически каждая акция. Знать все об этом было его работой.

— Что ж, я тоже приму участие в этой игре, — сказал он секретарю.

И он начал играть.

При помощи казавшихся необдуманно и рискованно покупок он стал мстительно поднимать акции — 63, 64, 65, 66. Четыре пункта за какие-то минуты! Площадка фондовой биржи превратилась в место неконтролируемых страстей. Весь рынок стал скипидарным! Все покупали его. Всех интересовало, как высоко он поднимется, — включая Гринбаума и остальных семерых членов пула. Все выглядело так, будто рынок продолжил свой триумфальный подъем к заданной отметке.

Затем Шарп затребовал назад все акции, которые его брокеры давали взаймы. И сам начал занимать. Наряду с естественным существованием большого объема коротких позиций это создало огромный спрос. Он настолько превышал предложение, что скипидарные акции уже стали одалживать под проценты. Сначала они составляли одну шестьдесят четвертую, затем — одну тридцать вторую, одну восьмую и в конце концов одну четвертую от премии за сутки. Это означало, что «короткие» позиции должны были быть закрыты, или их владельцам приходилось выплачивать по 25 долларов в день на каждые 100 одолженных акций. Для тех 31 400 акций, которые одолжили для продажи члены синдиката, это означало расходы в размере примерно 8 тысяч долларов в день. К тому же акции росли в цене. «Короткие» продавцы теряли тысячи долларов в минуту. Никто не мог узнать, что стоит за такой тенденцией. Несомненно, это выглядело ужасающе. Как для реальных, так и для мнимых «коротких» продавцов.

Наконец, мистер Шарп послал записку с приказом на адрес Greenbaum, Lazarus & C°, I. & S. Wechsler, Morris Steinfeld's Sons, Reis & Stern, Kohn, Fischel & C°, Silberman & Lindheim, Rosenthal, Shaffran & C° и Zeman Bros. Ее текст для всех партнеров компании был одинаков: «Быстро вышлите мне все ваши скипидарные акции!»

В офисах воцарились ужас и смятение. На смену им, впрочем, быстро пришло ликование — победа была не за горами. Однако клиенты Шарпа должны были выкупить на открытом рынке акции, которые они продали несколько дней назад. Изменчивые действия обернулись для них убытками в размере четверти миллиона. Но если Шарп сделает свое дело, то фонд получит просто ошеломляющие прибыли.

На рынке было лишь несколько крупных пакетов акций, которые продавались за 66.

Но брокеры Шарпа резким рывком расчистили ценам дорогу вверх. Их крики заставили коротких продавцов удариться в панику. Сверх того, на них посыпались заказы на покупку для закрытия «коротких» позиций 31 400 акций — от господ Гринбаума, Вехслера, Линдхейма, Штайнфельдера, Рейса, Фишеля, Шафрана и Земана. Закономерно, что цены сильно выросли: 4000 акций за 66; 2200 — за 66,375; 700 — за 67,525; 1200 — за 68; 3200 — за 69,5; 2000 — за 70; 5700 — за 70,5; 1200 — за 72.

Это были те же самые 31 400 акций, недавно проданные, а теперь вновь приобретенные «Шкурдикатом». Сэмюэль Уимблтон Шарп сбыв их своим же партнерам по великому Скипидарному фонду. В тот день он нашел покупателей для 41 700 своих акций, 21 100 из которых он приобрел днем ранее для того, чтобы обратиться в бегство «шортистов», а еще 17 800 акций скопилось у него ранее в процессе проведения «бычьей» манипуляции, от которой он просто не мог отказаться после того, как узнал о нарушении уговора. В итоге при закрытии торгового дня обнаружилось, что Шарп избавился от всех купленных им акций. И кроме того, он сам со своего личного счета открыл «короткую» позицию на 2800 акций,

Газеты напечатали красноречивые отчеты о «Великого Дне Скипидара». «Могущественная группа, — писали они, — приобрела так много акций (по спекулятивным ценам), что это могло поднять цену до любой отметки. Они назвали это событие „незабываемым сквизом“»<sup>4</sup>.

Намекали и на то, что мистер Шарп оказался не на той стороне рынка. А одна из газет, приведя множество деталей и статистики, горячо и ошибочно утверждала, что лукавый мастер «медвежьих» сделок попался на удержании «короткой» позиции в 75 000 акций. Это, подчеркивала пресса, принесло ему убытки в 1 500 000 долларов. Газетчик, бывший с Шарпом на короткой ноге, деликатно поинтересовался: «Что же повлекло такой рост скипидарных акций?» Шарп ответил: «Точно не знаю. Но предполагаю, что это была внутрикorporативная скупка!»

На следующий день началась новая глава в истории «Операции Скипидар». Получив в свое распоряжение все 114 400 акций фонда, мистер Шарп разделил их на три доли: в 40000, 50000 и 24 400 акций. Рынок держался достаточно прочно. Но дальновидные «комнатные» трейдеры не видели оснований для поддержки Тигр. Для уверенности в завтрашнем дне они начали продавать акции. Брокерских контор, которые покупали, или покрывали неудачный «шорт», было предостаточно. Так что «комнатные» трейдеры стали продавать акции с удвоенной силой. Они продавали больше, чем требовалось, или дешевле реального спроса на бирже. Это был их любимый трюк — предложить продать тысячи акций дешевле, чем люди готовы были платить. Это пугало держателей и заставляло их продавать. В свою очередь, это влияло и на других продавцов. И так до тех пор, пока движение на понижение не делалось устойчивым.

Медленно, но верно цена начала падать. И тут на арену вышел лидер. Мистер Шарп взял первую долю — 40 тысяч акций — и выбросил ее на рынок. Результат был ужасающим. Рынок завертелся, как сумасшедший. Акции, которые после продаж за 72,75 закрылись на отметке 71,875, упали до 54. Газеты писали, что скупка провалилась: «сквиз» закончился. Той ночью сотни людей видели страшные сны. Многие не спали вообще.

На следующий день Шарп пачками вбросил на рынок еще 50 тысяч бумаг. Котировки упали до 41,25 доллара. Такой обвал был беспрецедентным! Уолл-стрит задрожала. Биржа будто спрашивала себя: не находится ли она на грани обвала, которому суждено стать историческим?

Гринбаум бросился в офис Шарпа. Катастрофа придала ему смелости, он был готов на все. Червяк с Уолл-стрит всегда извивается, если рынок ведет себя плохо.

— Что случилось? — злобно прокричал он. — Что ты делаешь со скипидарными?

4 *Сквиз* — ситуация, возникающая вследствие резкого подъема цены, когда держатели «коротких» позиций вынуждены закрывать их и выкупать проданные «в шорт» акции, тем самым поднимая цену еще выше. — *Прим. науч. ред.*

Шарп посмотрел ему прямо в глаза. Его голос не дрогнул.

— Кто-то нас распродает. Кто именно, я пока не знаю, но хотел бы знать. Я побоялся, что мне придется купить более 100 тысяч акций. Поэтому и продал столько, сколько смог. Я выбросил на рынок большинство акций пула. Если бы не тот дополнительный груз, который мне пришлось принять в районе 60-62 доллара, скипидарные были бы сейчас на отметке 85 или 90 доллара. Приходи на следующей неделе, Гринбаум. И будь спокоен. Ты помнишь, чтобы я когда-нибудь провалился? Так что до свидания. И не повышай на меня голос.

— Это зашло слишком далеко, — горячился Гринбаум. — Ты должен за все ответить. Ей-богу, я...

— Не заводись, — отчеканил мистер Шарп. — И до свидания, Гринбаум. Побереги свои нервы.

Шарп вновь забегал по офису, словно Тигр в клетке. Его личный секретарь, весьма крепкий мужчина, появился как по мановению волшебной палочки. Он мягко, но настойчиво сказал: «Вот сюда, мистер Гринбаум», а выпроводил онемевшего создателя трастов из офиса. Когда секретарь вернулся, Шарп сказал ему: «Нет смысла обвинять этих ребят в нарушении уговора. Они все будут отрицать».

На следующий день недрогнувшей рукой Шарп просто вылил оставшиеся 25 тысяч акций на биржу — как воду из кувшина выливают в чашку. «Медведи» поняли это по-своему. Телеграфная лента была прямолинейна: «Это не что иное, как экстренная внутрикорпоративная распродажа, принимающая все более опасный и угрожающий характер по мере понижения цены. Только Богу известно, когда это закончится. К сожалению, телефонной связи с Создателем у нас нет».

Все начали продавать. К тому же пошел слух, будто суд арестовал компанию за грубое нарушение антитрастового закона и назначил временного управляющего. Продав последние акции фонда, мистер Шарп выкупил 2800 акций, которые он продал на уровне 72 долларов, по 22 доллара за штуку. Прибыль за эту маленькую «сделку» составила 140 тысяч долларов.

За пятнадцать торговых часов скипидарные акции упали в цене на 15 долларов. Это означало падение рыночной капитализации компании на 15 миллионов долларов. Самоуважение некоторых из членов пула несло еще большие убытки.

Шарп уведомил своих партнеров о том, что пул полностью реализован — иными словами, продан. Он пригласил их в свой офис в понедельник (а дело было в четверг) к одиннадцати часам утра. В этот день, пояснил он, у него будут все чеки и бухгалтерские расчеты. Он отказался встречаться с Гринбаумом, Вехслером, Земаном, Шафраном и другими, кто искал способ спасти свою репутацию после крушения скипидарных акций ранее назначенного срока. Плечистый личный секретарь сказал им, что мистер Шарп уехал из города. Он был очень вежливым человеком, этот секретарь. А кроме того, боксером-любителем высокого класса.

После неудачных попыток отыскать Шарпа в порядке самозащиты они поспешно организовали новый пул и начали размещать поддерживающие цену заказы. В тот и следующий день членам «Шкурдиката» пришлось принять на себя огромное количество акций, чтобы предотвратить еще больший крах. На руках у них оказалось более 50 тысяч акций. Однако цена на них составляла около 26-28 долларов. Малейшая попытка продать их привела бы к очередной панике вокруг скипидарных.

Они встретились с Шарпом в понедельник. Вопреки обыкновению, его речь была продолжительной. Заранее он прислал каждому из них конверт, содержащий чек и отчет. А теперь серьезным тоном произнес:

— Джентльмены и Гринбаум! Все вы знаете, что я сделал для поднятия цены скипидарных акций. Однако в районе 62 долларов за штуку я начал сталкиваться с продажами акций, которые я не контролировал.

Я знал, что ни у кого из вас, конечно, не было акций для продажи. Все вы торжественно пообещали мне не продавать ничего сами — только через меня. Но акции продолжали откуда-то вытекать. Даже при том, что продавцы вынуждены были одалживать их, чтобы

оформить «короткие» продажи.

Я заподозрил, что столкнулся с серьезным рыночным предложением. В таких случаях всегда лучше действовать быстро. Поэтому после того, как биржевые игроки закрыли свои реальные «короткие» позиции, я продал наши акции. Средняя цена продажи составила 40 долларов. Если бы не было этих таинственных продаж, я мог бы выручить за каждую акцию по 80 долларов. После вычета комиссий и других накладных расходов на содержание пула я обнаружил, что наш чистый доход составил 9 пунктов — 1 029 600 долларов. Из них 25 процентов — 250 тысяч — переходят ко мне в соответствии с нашим соглашением.

Прискорбно, что мне не удалось довести акции до 90 долларов. Однако Уолл-стрит полна неожиданностей — вокруг столько глупости. Я надеюсь, что вы удовлетворены. Принимая во внимание обстоятельства, могу сказать, что я удовлетворен также. Да-да, на самом деле. Всего доброго, джентльмены. И вам также, Гринбаум.

Шарп не был агрессивен. Он был вежлив и блестящ. Все заметили, что магнат был до мурлыканья доволен. Он кивнул им и вышел из офиса.

Члены синдиката были в бешенстве. Они разругались друг с другом, а потом принялись ломиться в дверь Шарпа. Та оказалась заперта. На их стук появился вездесущий секретарь и проинформировал собравшихся, что у мистера Шарпа назначена важная встреча. Беспокоить его нельзя.

Секретарь готов был обсудить любой пункт отчета и предъявить любые доказательные документы в форме брокерских отчетов.

Поэтому раздраженные господа ретировались, побоявшись выразить свое мнение о секретаре и его начальнике.

Выйдя за дверь, они в порыве искренности признались друг другу в нарушении уговора. И в результате, что совсем нелогично, прокляли Шарпа. Скипидарные акции перестали пользоваться популярностью. А запас бумаг в их руках был настолько большим, что их вполне оправданно можно было назвать крупными неудачниками!

Время шло. Партнерам «Шкурдиката» приходилось покупать все больше и больше. В какой-то момент они посчитали, что смогут справиться со своей проблемой не хуже Шарпа. И решили скопировать его прием — разогнать цену до высокого уровня, вплоть до 50. Для этого они даже объявляли дивиденды в 2 процента на акцию. Но так и не смогли продать свои бумаги. Они пытались снова и снова, и раз за разом терпели неудачи. И каждая последующая была все серьезнее, ведь для поддержания цены им приходилось покупать все больше акций.

Сейчас акции Тигр котируются на уровне 16-18 долларов. Но их некому продавать по этой цене. На самом деле, их вообще нельзя продать. Конкуренция растет, во всех скипидарных регионах появляются новые лидеры, и перспективы продаж мрачны. А главным собственником акций Американской Скипидарной Компании, держащим не менее 140 тысяч непродаваемых акций из всего выпуска в 300 тысяч, является печально известный «Шкурдикат Гринбаума».

## СОВЕТЧИК

Когда на его столе зазвонил телефон, Джилмартин профессионально смеялся над шуткой своего будущего клиента.

— Прошу меня простить, — извинился он перед собеседником, предпринимателем Хопкинсом из Коннектикута.

— Алло, кто это? — Он поднес трубку к уху. — О, как поживаешь? Да, я выходил. Это правда? Очень плохо, действительно плохо. Да, не повезло, что я не был дома. Я так и знал! Ты так думаешь? Что ж, тогда продай двести обыкновенных Occidental. Тебе лучше знать... А

что с Trolley? Держать? Хорошо, как скажешь. Конечно, я надеюсь. Я не люблю проигрывать! Ха-ха!.. Думаю, да. Всего доброго.

— Это мои брокеры, — пояснил Джилмартин, повесив трубку. — Я мог бы сэкономить пятьсот долларов, если был бы здесь в пол-одиннадцатого! Они звонили мне, чтобы посоветовать продать — цена ухудшилась более чем на три пункта. Утром я еще мог выйти с прибылью. Но нет, сэр, не я. Ведь я вышел купить камфары.

Хопкинс был впечатлен. Джилмартин понял это. Он продолжил, демонстрируя комическую ярость, которая, как он считал, была уместней безразличия.

— Важны не столько деньги, сколько удачливость в них. В конце концов, я не совершил сегодня сделку на камфаре и потерял на акциях. Хотя если бы просто пробыл в офисе на пять минут дольше, то получил бы сообщение от брокеров и сэкономил бы пятьсот долларов. Не дешево мое время, а? — произнес он, покачивая головой.

— Но вы ведь все равно в прибыли, не так ли? — с любопытством предположил его клиент.

— Думаю, да. Примерно на двенадцать тысяч.

На самом деле он преувеличивал. Джилмартин заработал намного меньше. Однако это «невинная» ложь тут же подняла его настроение. Он немедленно почувствовал расположение к своему гостю из Коннектикута.

— Ух ты! — присвистнул Хопкинс с восхищением.

По отношению к нему Джилмартин тут же ощутил огромную нежность. Как будто доверчивость клиента обезвредила его ложь. Джилмартин спокойно улыбнулся. У него было славное лицо и приятный голос. Ему было тридцать три года. Джилмартин излучал здоровье, удовлетворенность и порядочность. И выглядел очень опрятным.

В его глазах читались честность и добродушие. Люди с уважением пожимали ему руку. Это заставляло друзей говорить о его счастливой звезде. В глубине души они ему завидовали.

— Вчера я купил это для своей жены благодаря небольшой сделке с акциями Trolley, — пояснил он Хопкинсу, вынимая маленькую коробочку из ящика стола. В ней лежало бриллиантовое кольцо. Немного безвкусное, но, безусловно, достаточно дорогое. Слегка завистливое восхищение Хопкинса заставило Джилмартина добродушно добавить: — Так что вы желаете на ланч? Я настроен на бокал шипучки — чтобы забыть о неудаче сегодняшнего утра. — Будто извиняющимся тоном Джилмартин продолжил: — Кому же понравится потерять пятьсот долларов на голодный желудок!

— Безусловно, она будет восхищена, — проговорил Хопкинс, думая о миссис Джилмартин. Миссис Хопкинс тоже нравились украшения.

— Это самая прекрасная маленькая женщина из когда-либо живших на Земле. Все, что есть у меня, — есть у нее. А все, что есть у нее, — принадлежит ей. Ха-ха! Да, именно так, — произнес Джилмартин, становясь очаровательно серьезным. — Все, что я получу на фондовой бирже, я собираюсь отдать ей. Все это посвящено ей. Она лучше позаботится об этом, чем я. И кроме этого, она имеет на это право — она так мила со мной.

Джилмартин был доволен нарисованной им картиной семейного счастья и собственным портретом прекрасного мужа. С легким сожалением он продолжил:

— Она навещает друзей в Пенсильвании, иначе я пригласил бы ее пообедать с нами.

И собеседники отправились в модный ресторан.

День за днем Джилмартина мучила мысль о том, что его фирма на Мейден-Лейн была расположена слишком далеко от Уолл-стрит. Порой он мог бы зарабатывать по четыре «куска», если бы находился в брокерской конторе. Но ему нужно было ездить по делам фирмы. Когда же он возвращался, то возможность ускользала, оставляя после себя лишь мечты, а также убеждение, что время, подъемная волна и информатор не ждут никого.

Ему поднадоело покупать и продавать хинин, бальзамы и эфирные масла для Maxwell & Kip, лекарственных дилеров и импортеров. И Джилмартин выбрал делом своей жизни покупку и продажу акций и облигаций. Работа была простой, прибыли — огромными. Он вполне мог заработать на достойную жизнь. Джилмартин не позволил бы Уолл-стрит забрать

то, что она ему подарила. Он знал главный секрет: выйти из игры нужно вовремя! Он довольствовался бы умеренными прибылями, мудро инвестируя в первоклассные облигации. А затем он сказал бы Уолл-стрит: «Прощай навсегда!»

Привычка к бизнесу и неописуемый страх перед рисками некоторое время успешно боролись в его душе с тягой к биржевому информатору. Но в дело вмешался случай. Как всегда, его вовремя не оказалось у телефона. В тот момент брокеры хотели экстренно предупредить его о необходимости продать все активы. Они заблаговременно получили новости от клиента из Вашингтона, сообщавшего об эпохальном решении Конгресса. Но нельзя было терять ни минуты, ведь их коллеги тоже имели связи в Капитолии. Брокеры не взяли на себя ответственность за продажу без его ведома. Пять минут — целая вечность! — прошли, пока они смогли поговорить с ним по телефону. Но когда Джилмартин дал свое согласие, рынок уже упал на пять или шесть пунктов. Новости устарели. Они уже достигли брокерских контор, и половина Уолл-стрит знала о случившемся. Вместо того чтобы оказаться в первой десятке продавцов, Джилмартин был во второй сотне. Это и стало последней каплей, переполнившей его чашу терпения.

## II

В его честь был устроен прощальный ужин. Все были там, даже посыльный мальчишка из главного офиса, которому двухдолларовый взнос не казался мелочью. Дженкинс, претендовавший на менеджерское место Джилмартина, был назначен тамадой. Он произнес остроумную речь, которая заканчивалась умело сделанным комплиментом. Более того, он выглядел искренне сожалеющим о расставании с человеком, чей уход означал для него продвижение по службе. И это было лучшим комплиментом.

Здесь присутствовали и другие клерки — старый Уильямсон, работавший со времен проверки мотивации, и юный Харди, постоянно страдавший из-за нее, немолодой Джеймсон, который считал, что может вести дела куда лучше, чем Джилмартин, и Болдуин, который вообще о делах не думал: ни в офисе, ни вне его.

Все хвалили своего бывшего товарища. Рассказывали о нем анекдоты, которые заставляли Джилмартина краснеть, а других — веселиться. Выражали сожаление об его уходе. И в то же время — надежду на то, что на новом месте ему будет лучше. Коллеги подтрунивали над Джилмантином и, упреждая события, просили, чтобы он не прятал от них глаза при встрече, когда станет миллионером.

Сердце Джилмартина приятно сжималось, однако порой в него даже закрадывалась грусть.

В разгар вечеринки поднялся Дэнни, старший среди офисных мальчиков, чья фамилия была известна только кассиру. С тоскою, будто провожая дорогого друга, мальчишка произнес:

— Он был здесь лучшим. Он всегда был в порядке.

Все засмеялись.

Вызывающе оглядев окружающих, Дэнни продолжил:

— Я бы работал на него бесплатно, если был бы ему нужен — вместо того, чтобы получать десятку в неделю от кого-нибудь другого.

Когда смех заполнил весь офис, мальчик чуть ли не крикнул:

— Да! Я так бы и сделал! — Его глаза наполнились слезами. От страдал от их недоверия и боялся, что оно могло передаться Джилмартину.

Поднялся тамада и серьезно спросил:

— Что случилось с Дэнни?

И все прокричали в унисон:

— С ним все в порядке!

Это было сказано с таким радушием, что Дэнни улыбнулся и присел, счастливо краснея. Тут поднялся грубый Джеймсон, считавший, что может вести дела намного лучше

Джилмартина. Он оказался последним выступающим.

— За десять лет, что мы проработали вместе, у нас были свои разногласия и... э-э-э... о черт! — Он быстро пошел к Джилмартину и почти целую минуту сильно жал его руку, пока остальные смотрели на это в полном молчании.

Джилмартин страстно мечтал об Уолл-стрит. Но прощание его опечалило. Старого Джилмартина, который работал с этими людьми, уже не было, а новый Джилмартин чувствовал сожаление. Он проникся тем, как сильно они о нем заботились. И он понимал, что и сам питал к ним ответные чувства.

Джилмартин сказал им — очень просто, — что вряд ли найдет на новой работе столь дружелюбных коллег. А что касается его приступов брюзгливости — продолжил он, — их не следовало поощрять. Он знал, что часто бывал несдержан. И смиренно покаялся в этом, надеясь, что его простят.

Если бы он мог прожить свою жизнь заново, то постарался бы следовать тому, что высказал в тот вечер. Джилмартину было страшно жаль покидать их.

— Очень жаль, парни, очень жаль. Действительно жаль! — нескладно закончил он с тоскливой улыбкой. И пожал каждому руку — таким сильным рукопожатием, будто уходил в путешествие, из которого мог не вернуться. А в самой глубине его сердца забрезжило сомнение в мудрости принятого решения. Но отступить было уже поздно.

Коллеги проводили его до дома. Они не хотели упустить ни единой возможности побыть с ним чуть дольше.

### III

Все работники фармацевтической компании были убеждены в том, что Джилмартину открыт путь к несметному богатству. Старые знакомые по бизнесу и бывшие конкуренты, которых ему случалось встречать в трамвае или театре, говорили с ним, как с будущим миллионером. Они пытались общаться с ним «на языке Уолл-стрит», который считали профессиональным жаргоном, показывая, что и они тоже кое-что знают о большой игре. Но их старания заставляли Джилмартина лишь улыбаться с чувством превосходства. В то же время их восхищение и добродушная зависть приятно его будоражили.

Массу приятного Джилмартин обнаружил и у своих новых друзей с Уолл-стрит. Клиенты (а некоторые из них были очень богатыми людьми) слушали его комментарии относительно рынков так же внимательно, как он, позднее, был вынужден выслушивать их мнения. Брокеры обращались с ним, как с «хорошим парнем». Нередко лестью они заманивали его в торговые операции. Ведь каждые сто акций, которые он продавал или покупал, приносили им 12,5 доллара. Когда он был в выигрыше, они хвалили его безошибочное чутье. Когда же Джилмартин терял, брокеры утешали его, ругая за безрассудство, — прямо как добрая мама, которая превращает падение трехлетнего сына в шутку, чтобы заставить ребенка смеяться над своей неудачей. Это был обычный офис с обычными клиентами.

С 10 утра до 3 часов дня они стояли перед котировочным табло. Сотня глаз следила за тем, как смысленный мальчишка мелом рисовал на нем разные цифры, которые зачитывались с ленты информатора. Чем выше поднимались акции, тем больше становилось клиентов. Зачарованные рассказами друзей, получавших сверхприбыли благодаря росту котировок, толпы устремлялись на Уолл-стрит. Все выигрывали, поскольку покупали растущие акции на «бычьем» рынке.

Они удивительно походили друг на друга, эти люди, столь не похожие по характеру, внешним данным и возрасту. Их жизнь была полна радости. День за днем биржевой информатор пел для них веселые песни, осыпал всех золотыми шутками. Джилмартин и другие клиенты были готовы хохотать над самыми невинными историями, не дожидаясь кульминации анекдота. Иногда их пальцы будто шарили по воздуху, как если бы ощущали те большие деньги, которые приносил им информатор.



Они были новичками в большой игре — словно ягнята, которые радостно блеяли на весь мир о том, какими мудрыми и грозными волками они стали. Время от времени кто-то нес убытки, но это было мелочью по сравнению с общей прибылью.

Когда пришло резкое падение, все оказались заложниками своих открытых «бычьих» позиций. Падение оказалось ужасным. Оно было настолько неожиданным — для этих ягнят, — что все рассудительно сказали: это было как гром среди ясного неба.

Пока падение длилось, пока велась стрижка этого стада, всем было очень некомфортно. В тот день, который они впоследствии называли днем паники, лица большинства брокеров были бледны. Вчерашние радостные биржевые спекулянты-победители превратились в охваченных страхом биржевых спекулянтов-неудачников.

На самом деле это падение было лишь немного сильнее обычного. Слишком много ягнят увлеклось спекуляциями.

Оптовые брокеры не держали свои капиталы в ценных бумагах (и не в ценных тоже). Они продали их ягням и теперь захотели выкупить обратно — по меньшей цене. Взгляды клиентов, как и в счастливые дни, были прикованы к котировочному табло. Их мечты были жестоко разрушены. Лошади, которых кое-кто успел-таки прикупить, присоединились к яхтам, теперь зафрахтованным. Красивые дома, которые они строили, были снесены в мгновение ока. А разрушителем их мечтаний и жилищ был все тот же биржевой информатор, который вместо золотых шуток выщелкивал теперь их финансовую смерть.

Никто не мог оторвать взгляда от табло. Личный крах, прописанный угрюмыми цифрами, как будто зачаровывал ягнят. Еще не убежденный, что все так плохо, Джилмартин сказал: «Я изменил свое мнение насчет Нью-Порта. Думаю, я проведу лето в моем личном отеле на крыше!» И он ухмыльнулся. Но никто не поддержал его шутку. Мануфактурщик Уилсон, еще недавно готовый смеяться надо всем, чем угодно, теперь, как загипнотизированный, смотрел на человека, который сидел на высоком стуле позади информатора и называл цены. Губы Уилсона скривились, будто он разговаривал сам с собой.

Снаружи, по холлу, вышагивал Браун, стройный и бледный мужчина. Для него все было потеряно, включая честь. Он боялся смотреть на информатора, не хотел слышать выкрикиваемые цены. Но этот ягненок все еще надеялся на чудо.

Джилмартин вышел из офиса, увидел Брауна и сказал с нездоровой бравадой: «Я держался так долго, как только мог. Но они все-таки получили мои деньги!»

Однако Браун не обратил на него внимания. Джилмартин нажал на кнопку лифта и проклял его медлительность. Он потерял не только «бумажные» прибыли, которые обрел за время «бычьего» рынка. В тот день все его сбережения за долгие годы рассыпались под стук информатора. У всех остальных было то же.

Они не смирились с первоначальными убытками — совсем еще незначительными. Эти неудачливые игроки продолжали держать бумаги в надежде на восстановление, которое позволило бы им отыграться. А цены все падали и падали. И вот уже убыток становился настолько большим, что, казалось, единственно верным будет продолжать держать акции — если потребуется, то и целый год, пока рано или поздно цена не восстановится. Но падение просто «выбрасывало их». А цены падали так низко, потому что многим приходилось продавать — хотели они того или нет.

#### IV

После падения большинство разорившихся клиентов вернулись к своим первоначальным профессиям. Они выглядели печальными, но — увы — не слишком умудренными опытом. Пережив первый шок, Джилмартин постарался разузнать о новых возможностях в фармацевтическом бизнесе. Но сердце его к этому не лежало. Он чувствовал стыд от поражения на Уолл-стрит, полученного вскоре после ухода из Мейден-Лейн. И в его душу проник яд азарта.

Начинать с более низких позиций в Maxwell & Kip было плохо. Еще хуже казалось

приговорить себя к долгим, утомительным годам в фармацевтическом бизнесе. Даже если бы все пошло хорошо, он сколотил бы весьма скромное состояние. А несколько удачливых недель на фондовой бирже могли бы вернуть ему все, что он потерял. И даже больше!

Пожалуй, пока он учился играть на бирже, ему стоило начинать с малого. Теперь Джилмартин понимал это предельно ясно. Все допущенные ошибки были вызваны неопытностью. Он лишь воображал, что знает биржу. Но только сейчас он действительно все понял. И поэтому только сейчас, после того как падение научило его многому, он мог обоснованно надеяться на успех.

Размышляя над своими ошибками, Джилмартин однозначно отверг возможность возвращения в сферу покупок и продаж лекарств как бессмысленную затею. Он уповал теперь на быстрое приобретение навыков торговли на бирже. Именно на них наш герой и сделал ставку.

Пару недель спустя Джилмартин снова проводил свое время у котировочного табло, болтая с теми трейдерами, которым удалось выжить, давая и получая советы. С течением времени хватка Уолл-стрит становилась все сильнее. Вскоре она подавила все его другие желания. Он не мог уже говорить, думать и мечтать о чем-либо, кроме биржи.

Отныне Джилмартин не способен был читать газеты, не думая о том, как воспримет новости рынок. Если сгорал огромный нефтеперерабатывающий завод, с убытками для траста в 4 миллиона долларов, он горестно вздыхал. Ведь он не смог предугадать катастрофу и «шортил» сахар. Если забастовка рабочих Suburban Trolley Company приводила к безработице сотен людей, Джилмартин проклинал безжалостную судьбу, поскольку не додумался вовремя продать тысячу акций Trolley.

До последней копейки он подсчитывал, сколько денег заработал бы, если перед катастрофой открыл «короткую» позицию по самой высокой цене, а выкупил акции по самой низкой. Если бы только знать!..

Аромат торговли Уолл-стрит окутывал его, словно туман. Из-за него все вокруг казалось будто покрытым пеленой. Джилмартин существовал в месте, в котором люди при встрече не говорили друг другу «Доброе утро», но лишь «Как рынок?» А когда кто-то спрашивал: «Как ты себя чувствуешь?», то получал в ответ: «По-бычьему!» или «По-медвежьи!»

Сразу после фатального падения Джилмартин принялся надоедать своим брокерам, чтобы те, по крайней мере, позволили ему торговать в кредит. И они пошли на это. Это были неплохие люди, искренне желавшие ему помочь.

Но удача отвернулась от Джилмартина. С настойчивостью безрассудного игрока он настоял на сражении с судьбой. Он был «быком» на «медвежьем» рынке. Чем больше Джилмартин терял, тем сильнее верил в «неизбежный подъем». Он покупал на своих ожиданиях, терял снова и снова, пока не задолжал брокерам большую сумму денег, чем мог им вернуть.

Поэтому не удивительно, что в какой-то момент они отказались предоставить ему очередной кредит. Брокеры проигнорировали его убедительные просьбы купить хоть последние сто акций. Дать ему всего один шанс! Последний шанс, ведь он был уверен в победе.

Конечно, долгожданное событие все же произошло. Рынки стремительно пошли вверх, заставив Уолл-стрит содрогнуться.

Джилмартин подсчитал, что если бы ему не отказали в кредите, он заработал бы и выплатил все свои долги. Вдобавок у него осталось бы еще 2950 долларов. Ведь во время движения вверх он «построил бы пирамиду».<sup>5</sup> Джилмартин показал брокерам свои обвинительные расчеты, а они сказали ему в ответ пару ласковых. Незадачливый игрок покинул офис, решив подать на компанию в суд за преступный сговор с целью обмана.

5 «Строить пирамиду» — очень рискованный спекулятивный метод биржевой игры, при следовании которому под залог уже имеющихся у трейдера акций докупаются новые. — *Прим. науч. ред.*

Впрочем, подумав, он смирился. Он посчитал, это был «очередной удар со стороны удачи». И пустил все на самотек, как в игре.

На следующий день Джилмартин вернулся в брокерскую контору. Все, что он теперь мог, — лишь говорить за других. Например, Смит держал 500 акций St. Paul по цене 125. Однако он хуже ориентировался в их положении на рынке, чем Джилмартин, который с этого времени усердно изучал новостные сводки и собирал информацию о St. Paul по всей Уолл-стрит. Наш герой с волнением выслушивал советы и слухи, касавшиеся акций, страдая, когда цена падала, и радостно смеясь, если котировки росли. Казалось, речь шла о его собственных бумагах. В определенном смысле, это стало лекарством от страха перед информатором. Порой его интерес был настолько острым, а советы — удачными (причем он говорил о нашей сделке), что счастливый победитель давал ему небольшую часть прибыли. Джилмартин принимал ее без сомнений. В тот момент ему было не до гордости. Он моментально проворачивал собственные миниатюрные сделки на Объединенной бирже. Или в Percy's — мелких фирмах, где принимались ставки на изменение цены акций под покрытие в один процент. Здесь можно было сыграть, имея всего два доллара.

Иной раз, когда клиенты бездействовали, Джилмартин брал у них займы пару долларов. Количество обретенных таким путем денег уменьшалось по мере того, как росло число отказов. В конце концов его попросили держаться от офиса подальше. А ведь еще недавно он считался здесь почетным клиентом.

Для Уолл-стрит Джилмартин стал фигурой из прошлого. Ежедневно он появлялся на Нью-стрит, за зданием Объединенной биржи, где собирались брокеры, торгующие опционами.

Голод этих игроков утоляли биржевые информаторы в барах. Время от времени случайные счастливики звали Джилмартина в такие заведения. Здесь он бесплатно обедал, пил пиво и говорил об акциях. А также слушал рассказы удачливых игроков, всегда готовый вовремя поддакнуть в ответ. Временами в нем просыпался биржевик, и он гневно вещал окружающим об акциях, которые он хотел, но не мог купить на прошлой неделе. Теперь же они выросли на 18 пунктов! Однако эти запуганные информатором людишки лишь рассеянно кивали, а в их душах рождались будущие котировки. Иногда они даже не кивали — мысленно они пребывали у ленты, от которой оторвались на пару долгих минут. Они оставляли Джилмартина без слова утешения и уходили, даже не попрощавшись.

## V

Однажды на Нью-стрит он подслушал поразительную новость. Один известный брокер говорил другому о том, что мистер Шарп «собирается немедленно поднимать Pennsylvania Central». Узнать такое было редкой удачей. Это вылечило Джилмартина от апатии и заставило поторопиться к своему шурина, державшему бакалейный магазин в Бруклине. Он умолял Григгза пойти к брокеру и купить столько акций Pennsylvania Central, сколько тот сможет. Это обеспечит ему безбедное будущее — ведь Сэм Шарп собирался поднять их! Кроме того, Джилмартин одолжил у шурина десять долларов.

Григгз поддался искушению. Долгие часы он спорил сам с собой и наконец с опаской согласился. Взял свои сбережения и купил сто акций Pennsylvania Central за 64. Постепенно, отслеживая финансовые сводки на страницах газет, Григгз начал забывать про свой бизнес. Мало-помалу, внутри у него заработал механизм информатора, а каждодневные мечтания окрасились в зеленый цвет доллара. Видя его озабоченность, жена Григгза решила, что дела в бизнесе идут неважно. Однако муж отрицал это, подтверждая ее худшие опасения. В конце концов он поставил в своем маленьком магазине телефон, чтобы постоянно общаться со своими брокерами.

Джилмартин быстро купил на одолженные десять долларов десять акций в мелкой брокерской конторе за 63,875. Акции моментально упали до 62,875 — он был раздавлен. Впрочем, вскоре они поднялись до 64,5.

На следующий день старый приятель и бывший клиент Джилмартина пригласил его выпить. Очевидное богатство товарища возмущало Джилмартина. Его оскорбляла возможностью других людей покупать сотни акций. Но выпивка привела его в чувство. В порыве искренности, озабоченно поглядывая по сторонам и опасаясь чужих ушей, он сказал Смитерсу:

— Я кое-что тебе расскажу. Но об этом нельзя болтать — для твоего же блага.

— Ну, валяй!

— Ра. Сент пойдет вверх.

— Да? — спокойно уточнил Смитерс.

— Именно. Они однозначно превзойдут максимум.

— У-ух! — произнес тот, похрустывая крендельком.

— Это сказал Сэм Шарп. — Джилмартин едва не добавил «мой друг». Но поймал себя на этом и выразительно продолжил: — Вчера Сэм сказал мне купить Ра. Сент. Он собрал огромный пакет и хочет поднять их вверх. Ты ведь знаешь, кто такой Шарп, — закончил он, будто подчеркивая, что уж Смитерс-то знаком с могуществом Шарпа.

— Это точно? — засомневался Смитерс.

— Если Шарп решил поднять какие-то акции, как это будет в случае с Ра. Сент, ничто на земле его не остановит. Он сказал мне, что поднимет их выше максимума на протяжении шестидесяти дней. Это не слух и не подсказка. Это голые факты. Я не просто слышал, что они пойдут вверх. И не просто думаю, что случится именно так. Я это точно знаю. Понимаешь? — И он выразительно помахал указательным пальцем правой руки.

Смитерса охватило волнение. Через пять минут он уже купил 500 акций. И свято поклялся «не забирать своей прибыли», то есть не продавать, пока Джилмартин ему не посоветует. Они еще выпили и еще раз взглянули на информатора.

— Будь со мной на связи, — сказал Джилмартин на прощание. — Я передам тебе то, что мне расскажет Шарп. Но об этом стоит помалкивать, — произнес он, значительно покачивая головой, будто посвящая Смитерса в почетную тайну.

Если бы Джилмартин встретился с Шарпом лицом к лицу, то не знал бы, кто перед ним стоит.

Вскоре после разговора со Смитерсом, он беседовал с другим знакомым — молодым человеком, который считал, что знает об Уоллстрит все, и поэтому имел одно хобби — манипуляции. Он никогда не поддавался на уговоры. И не покупал акции, если кто-то пел ему о том, как хорошо идут дела у некоей компании. Это была приманка для «сосунков», а не для умных биржевых операторов. Другое дело, когда на арене были «они» — загадочные «большие парни», могущественные «манипуляторы», чья жизнь была бесконечным сговором с целью втирать очки окружающим. «Им» наш игрок всегда был солидарен. Молодой Фриман не верил ни во что, кроме «их» злобности и «их» могущества, «их» стремления поднимать или топить любые акции. Его позиция постоянно вызывала насмешки.

— Ты — именно тот человек, которого я искал, — сказал Джилмартин, который вообще не думал о парне.

— Ты — помощник шерифа?

— Нет. — Он сделал короткую паузу для пушщего эффекта. — Сегодня у меня был долгий разговор с Сэмом.

— С каким Сэмом?

— Шарпом. Старик вызвал меня. Он пребывал в хорошем настроении. Его защекотали до смерти. А если говорить по делу, то у него 60 тысяч акций Pennsylvania Central. И они могут принести от 50 до 60 пунктов прибыли.

— Хм... — скептически засопел Фриман.

Однако он был впечатлен переменой, произошедшей с Джилмartiном. Еще неделю назад тот хотел одолжить денег, а сегодня говорил тоном уверенного в себе человека. Шарп, без сомнений, был его старинным приятелем — или новым.

Я был там, когда подписывались бумаги, — горячо продолжил Джилмартин. —

Собирался выйти из комнаты, но Сэм меня остановил. Я не могу раскрыть все детали. Правда, не могу. Очевидно одно — он собирается поднять акции выше максимума. Сейчас они на отметке 64,5. К тому времени, когда они дойдут до 75, газеты начнут говорить о внутрикорпоративной скупке. А при 85 все захотят купить их в расчете на сильное продвижение. При 95 появятся миллионы «бычьих» советов относительно этих акций и молва о высоких дивидендах. Ты понимаешь это не хуже меня. Люди, которые не обратили бы на них внимания при цене на 30 пунктов ниже, кинутся скупать их в огромных количествах. Здесь важно только понимать, кто манипулирует рынком. Прибыль зависит от этого. В этих ребятах я не сомневаюсь, — закончил он с решительным кивком, будто говорил чистейшую правду.

— И я тоже, — искренне согласился Фриман. Он был атакован в больное место.

Странные вещи происходят на Уолл-стрит. Иногда даже безосновательные прогнозы сбываются. Так произошло и на этот раз.

Шарп начал поднимать акции — это великолепное движение стало для Уолл-стрит историческим. Ра. Сент головокружительно взмыли вверх. Все газеты заговорили о них, а публика просто сошла с ума. Бумаги прошли отметки в 80, 85 и 88 долларов и поднялись даже выше.

Вскоре Джилмартин scomандовал своему шурина продавать. Также поступили Смитерс и Фриман. Их прибыли были следующими: Григгз — 3000 долларов; Смитерс — 15 100 долларов; Фриман — 2750 долларов. Джилмартин заставил их заплатить ему хорошие проценты. С шурином проблем не возникло. Он просто сказал ему, что такова нерушимая традиция Уолл-стрит. И Григгз заплатил с таким видом, как будто в таких делах у него был огромный опыт. Фриман был более-менее благодарен. Но ошачливленный Смитерс, встретив Джилмартина, повторил ему то, что сказал за последний час доброй дюжине знакомых:

— На днях я совершил прекрасный ход. Ра. Сент показались мне недооцененными. Я купил их немного. И получил приличную сумму.

Он выглядел гордым своей проницательностью. Он и вправду забыл, что этот совет дал ему Джилмартин. Однако последний ничего не забыл и жестко возразил ему:

— Я часто слышал о таких вещах. Ты даешь людям дельные советы, они зарабатывают на этом деньги, а после приходят к тебе и говорят, как чертовски были умны и додумались поставить на нужную лошадь. Но у тебя это не пройдет. У меня есть свидетели.

— Свидетели? — недостойно передразнил Смитерс. Он вспомнил.

— Да, сви-де-те-ли, — отлаял Джилмартин, — мне пришлось буквально умолять тебя купить их. И именно я сказал тебе, когда их следует продавать. Информация пришла ко мне прямо из офиса, а ты ее использовал. Теперь ты должен мне как минимум две с половиной тысячи долларов.

В конце концов Джилмартин согласился на 800. А общим друзьям сказал, что Смитерс его обманул.

## VI

Казалось, что Джилмартин восстал из пепла как птица Феникс. Поношенную одежду он сменил на дорогую. Заплатил брокерам по счетам и переехал в лучшую квартиру. Он тратил свои деньги так, будто получил миллионы. Через неделю после той удачной сделки его друзья готовы были поклясться, что Джилмартин всегда был состоятельным человеком. Но это была внешняя сторона его жизни. Внутри он оставался все тем же — игроком. Он снова занялся спекуляциями, теперь в офисе брокеров Фримана.

Через два месяца Джилмартин потерял 1200 долларов, которые имел на счету в фирме. И даже те 250 долларов, которые он давал жене, теперь он был вынужден «одолжить» обратно, несмотря на ее уверения, что он их потеряет.

На этот раз падения не ожидал никто. Даже магнаты — загадочные и могущественные «они», как называл их Фриман. Поэтому потеря капиталов отразилась не на деловой репутации Джилмартина, а на вере в его удачливость. Фактически сейчас он был слишком осторожен. Ко второму серьезному финансовому краху его привела робость, а не безрассудность.

В результате долгих раздумий о своих поражениях Джилмартин превратился в профессионального советчика. Позволить другим спекулировать вместо него он счел единственно разумным способом победить.

Джилмартин начал с десяти жертв — он вовремя научился называть их клиентами. Новоявленный консультант рекомендовал им продавать привилегированные акции Steel Rod — каждому по 100 акций. Другой десятке жертв он посоветовал купить такое же количество тех же акций. И тех, и других он призвал забирать прибыль после изменения цены на четыре пункта.

Не все следовали его советам. Но семь человек, которые продали акции, заработали почти 3 тысячи долларов за ночь. Его процент составил 287,5 долларов. Шестеро купили и потеряли свои деньги. По секрету Джилмартин рассказал им о том, как предательство внутри компании заставило менеджеров временно отказаться от поддержки акций. Отсюда и падение котировок.

Они начали ворчать. Но болтливый консультант заверил их, что и сам потерял около 1600 долларов из-за выходки предателя.

На протяжении нескольких месяцев Джилмартин жил красивой жизнью. Но его бизнес дал сбой. Люди научились избегать его советов. Убедительность «инсайда», тайных подсказок Шарпа и увиденных его собственными глазами подписаний эпохальных документов сошла на нет. Если бы Джилмартин мог сделать так, чтобы его клиенты выигрывали и теряли поочередно, возможно, он смог бы сохранить свой бизнес. Но так получалось не всегда. Например, Дейв Росситер из компании Stuart & Stern получил неправильные советы шесть раз подряд. Однако это была не ошибка Джилмартина, а всего лишь неудачливость Росситера.

В конце концов, потеряв способность привлекать клиентов, Джилмартин был вынужден давать объявления в газеты — шесть раз в неделю (а также в воскресный выпуск одной из крупных ежедневных газет). Писалось там нечто вроде:

### **МЫ ДЕЛАЕМ ДЕНЬГИ**

для наших инвесторов, следуя лучшей системе, которая когда-либо была разработана. Работайте с гениальными экспертами! Есть два метода действий: один — спекулятивный, другой — абсолютно верный.

### **СЕЙЧАС**

пришло время вкладывать деньги в определенные акции ради гарантированной прибыли в десять пунктов. Вспомните, насколько успешно мы действовали на других рынках. Воспользуйтесь этой возможностью.

### **IOWA MIDLAND**

Эти акции ожидает сильное движение. Оно уже близко. Ежедневно жду сигнала. Получу его вовремя. Прекрасная возможность заработать серьезную сумму. Письмо ко мне обойдется вам лишь в одну двухцентровую почтовую марку.

### **КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

Личный секретарь банкира и биржевого оператора со всемирно известной репутацией обладает важной информацией. Мне не нужны ваши деньги. Воспользуйтесь собственным брокером. Меня устроит лишь небольшая часть того, что вы заработаете, последовав моему совету.

### **ВЫРАСТЕТ НА 40 ДОЛЛАРОВ ЗА АКЦИЮ!**

Феноменальное богатство на быстрорастущей бирже. Планируется сделка, которая за три месяца поднимет цену акций на 40 долларов. Информирую об изменениях и операциях

группы с места событий. Лица, которые выкупят для меня 100 акций на Нью-Йоркской фондовой бирже, получают реальный выигрыш. Инвестиции безопасны и надежны. Предоставляется полная информация.

Он вновь разбогател. Ответы приходили к нему от продавцов мебели с Четвертой авеню и сельских молочников, плодоводов из Делавэра и рабочих с завода в Массачусетсе, электриков из Нью-Джерси и шахтеров из Пенсильвании. А также от врачей, водопроводчиков, владельцев похоронных бюро из крупных и мелких городов по всей стране. Каждое утро Джилмартин телеграфировал огромному количеству людей — за их счет — чтобы продать, и огромному количеству других людей — чтобы купить одни и те же акции. И брал комиссионные с победителей.

Мало-помалу его накопления росли. А вместе с ними росло желание торговать собственными деньгами. Это его раздражало — не торговать.

Однажды он встретил Фримана, который был в неважном настроении. Из вежливости он задал молодому цинику дежурный вопрос об Уолл-стрит:

— Что ты думаешь о «них»? — Он имел в виду акции.

— Какая разница, что думаю я? — со смиренной миной заявил Фриман. — Я — никто.

Но выглядел он так, будто мог себе позволить самоиронию.

— Что ты знаешь? — спокойно поинтересовался Джилмартин.

— Достаточно для того, чтобы быть «быком» по Gotham Gas. Я только что купил тысячу акций за 180.

На самом деле он купил только сто.

— На каких основаниях?

— Есть информация. Я получил ее непосредственно от директора компании. Видишь ли, Джилмартин, я посвящен в тайну. И не могу ничего сказать. Но ради твоего же блага посоветую тебе купить столько акций Gas, сколько только сможешь. Дела идут прекрасно. Некие бумаги были подписаны вчера вечером, и «они» почти готовы выбросить их на рынок. Однако у «них» нет еще всех акций. Когда они соберут их, готовься к фейерверку.

Джилмартин относился к советам Фримана более критично, чем к своим. Весь в сомнениях, он проговорил:

— Акции, кажется, и так высоко оценены. Идут за 180.

— Ты будешь думать иначе, когда увидишь их по 250. Джилмартин, я не просто слышал эту новость. Я не просто так думаю — я знаю.

— Идет, я в игре, — живо ответил Джилмартин. Он вновь почувствовал себя свободным, когда решился вновь сыграть на бирже. Так что он забрал 900 долларов — все, до последнего цента, — которые заработал, говоря людям приблизительно то же, что только что сказал ему Фриман. И купил сотню акций Gotham Gas по 185 долларов за штуку. А также телеграфировал всем своим клиентам, чтобы те последовали его примеру.

На протяжении двух недель акции колебались между 184 и 186. Фриман ежедневно подтверждал, что «они» собирают акции. Но в один прекрасный день директора встретились, решили, что дела идут неважно и продали большинство своих пакетов. Это уменьшило дивиденды с 8 до 6 процентов.

Gotham Gas потерял семнадцать пунктов за десять коротких минут. Джилмартин потерял все, что у него было. Теперь у него не было даже возможности платить за газетные объявления. Телеграфные компании отказались принимать сообщения «за счет получателя». И это лишило Джилмартина его дохода в качестве советчика.

Григгз продолжал спекулировать. Он потерял все свои деньги и деньги своей жены на маленькой сделке с Iowa Midland. Все, что мог получить от него Джилмартин, — это случайное приглашение на ужин. После того как его лишили собственности на дом за неуплату ренты, миссис Джилмартин оставила мужа и переехала жить в Ньюарк к сестре, которая не любила своего тестя.

Его одежда стала потрепанной, а питание — нерегулярным. Но в терпеливом сердце по-

прежнему тлела надежда на то, что когда-то неким чудесным образом он «сорвет куш» на бирже.

Однажды Джилмартин одолжил пять долларов у человека, который заработал пять тысяч на Cosmopolitan Traction. «Акции, — сказал счастливец, — только начали подниматься». Джилмартин поверил и купил пять штук в Percy's, его любимой мелкой брокерской конторе. Акции росли медленно, но стабильно. Однако на следующий день Percy's ограбили, поскольку собственник поспешил заплатить полиции за охрану.

Джилмартин прогуливался по Нью-стрит, беседуя с другими клиентами разоренной брокерской конторы. Все обсуждали, не было ли это подстроено самим Перси, который, как известно, неделями терял деньги. Один за другим жертвы расходились. В конце концов и Джилмартин покинул район биржевых информаторов.

Он медленно шел по Уолл-стрит, затем повернул на Уильям-стрит, думая о своей удаче. Cosmopolitan Traction, безусловно, имели все шансы вырасти. Казалось, он слышит, как акции кричат ему: «Мы поднимаемся, сейчас, тотчас же!» Вот если бы кто-то купил тысячу акций и согласился отдать ему прибыль за сто из них... Или десять... Или хотя бы одну!

Но у него не хватало даже на проезд в трамвае. Вдруг Джилмартин вспомнил, что с утра ничего не ел. Подумать об этом сейчас было неприятно. Видимо, следовало бы пойти на ужин к Григгзу в Бруклин.

«Да почему же, — сказал себе Джилмартин в порыве самобичевания, — я не могу купить себе даже чашки кофе?!»

Он поднял голову и осмотрелся, чтобы выяснить, насколько незначительным оказался ресторан, в котором он не мог купить даже чашки кофе. Джилмартин дошел до Мейден-

Лейн. Его взгляд скользил по вывескам северной части улицы и задержался на одной из них:

#### MAXWELL & KIP

Сперва он даже не понял, что она означала. После долгой разлуки эта надпись ни о чем не говорила.

Из конторы выходили клерки. Джеймсон, выглядевший особенно грубым, будто он постоянно думал, что справится с делами лучше Дженкинса. Дэнни, подросток на несколько дюймов. Он уже не был офисным мальчишкой. Он стал парнем, облаченным в голубой костюм с иголки и модный галстук, излучавшим здоровье и добрый нрав. Уильямсон стал каким-то серым, а на его лице отпечатались тридцать лет рутинной работы. Болдуин, как и раньше, радовался окончанию рабочего дня. Этот весельчак заулыбался, услышав слова Дженкинса — преемника Джилмартина, — который выглядел авторитетно, как серьезный руководитель. В прежние времена он таким не был.

Внезапно Джилмартин окунулся в свою прошлую жизнь. Он ясно увидел, каким он был и каким мог бы стать. И он был потрясен.

Ему хотелось броситься к бывшим товарищам, поговорить с ними, пожать им руки, стать старым добрым Джилмарином. Он уже собирался подойти к Дженкинсу, но внезапно остановился. Его одежда была потрепана, и ему стало неловко. Он мог бы рассказать им, как заработал сотни тысяч и потерял их. И даже одолжить пару долларов у Дженкинса...

Джилмартин резко развернулся и быстро пошел прочь с Мейден-Лейн. Он не хотел, чтобы все увидели его в таком состоянии. Джилмартин будто только сейчас заметил поношенность своей одежды. Он шел и ощущал сильный приступ одиночества.

И он вернулся на Уолл-стрит. В начале улицы стояла церковь Святой Троицы, справа — филиал казначейства, слева — фондовая биржа.

От Мейден-Лейн до Лейн-ов-зе-тикер — таков был его жизненный путь.

«Если бы я только мог купить несколько акций Cosmopolitan Traction!» — сказал он себе. И одиноко пошел на север в Бруклин, к огромному мосту, чтобы поужинать с Григгзом, разоренным бакалейщиком.



## БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ПОДСКАЗКА

Разными были манеры крупных биржевых спекулянтов — лидеров Уолл-стрит. Лидеров воспитанных и прекрасно образованных, поражающих своими оборотами речи. И лидеров с дурной репутацией, слабо владеющих речью и не обремененных хорошими манерами. Лидеров, для которых фондовая биржа была чем-то вроде Монте-Карло с биржевой лентой. И лидеров, для которых она являлась средством существования. Холодных, расчетливых лидеров со стальными нервами. И лидеров суетливых, импульсивных и постоянно возбужденных. Лидеров, считавшихся опорой церкви, лидеров-абсентеистов и тех, чьим богом был биржевой информатор.

Однако никогда в долгой истории Уоллстрит не было другого такого лидера, за которым следовали бы тысячи. Причем не только мелкие спекулянты, но и самая верхушка финансового айсберга! Еще не было лидера, чьи случайные высказывания заменяли статистическую информацию. А простое «Я покупаю это!» порождало бы больше заявок на покупку акций, чем яркие проспекты, прогнозы бухгалтеров и заверения банкиров.

Каких только объяснений ни находили на Уолл-стрит этому явлению. Сначала говорили, что у биржевой толпы просто началась эпидемия спекулятивного безумия, затем появились слухи, что полковник Тридуэлл — просто смелый трейдер, действующий при поддержке группы американских финансовых тузов. Потом объяснение подъему акций, в которые вкладывался полковник, нашли в том, что грубой силой покупки огромных пакетов ценных бумаг он заставляет акции расти, а толпа, понятное дело, всегда готова подхватить на свои плечи «горячие» акции.

Успех полковника объясняли и другими причинами. В конце концов, Уолл-стрит нашла действительное объяснение тому воздействию, которое полковник оказывал на рыночную толпу. Бросая вызов традициям, переворачивая все с ног на голову, нарушая правила, доводя «ветеранов» биржи до истерики и банкротства, полковник Джосия Т. Тридуэлл открыл новый метод управления активами: он всегда говорил правду.

Полковник пребывал в офисе наедине со своими мыслями. Его дверь была открыта — она была открыта всегда. Снующие туда-сюда клерки и клиенты Treadwell & Co нередко ловили на себе взгляд широкого, доброго лица великого лидера — взгляд его пронизательных, маленьких, мигающих глазок. Казалось, он им улыбался.

Все мечтали угадать, какое новое «дело» замышляет полковник. Все надеялись узнать название акций — хотя бы их название, — чтобы иметь возможность «войти в лифт на первом этаже».

Знаменитый трейдер сидел у рабочего стола. Отвернувшись от накопившейся корреспонденции, он медленно и методично крутился в своем шикарном вращающемся кресле. Кончики его туфлей — он был маленького роста — не доставали до пола на дюйм или два. Так что полковник весело болтал ногами.

Время от времени жужжал биржевой информатор. Тридуэлл переставал вертеться и живо интересовался лентой. Из своего окна он мог видеть улицу, полную людей или небольшую частичку летнего неба над Нью-

Йорком. Но его уставшие глаза шарили вокруг в поисках чего-то другого.

Клерки и клиенты были заинтригованы: пойдет ли рынок по запланированному полковником пути? Информатор беспристрастно отстукивал данные, а полковник выглядел задумчивым. Что же задумывал этот господин? «Медведям» стоило быть настороже!

На самом деле Тридуэлл думал о том, что его брат Уилсон, недавно вышедший из его кабинета, начал лысеть. Он размышлял и о том, являются ли все эти «восстановители» и «кормители энергией» теми, за кого себя выдают? Или они такие же спекулянты, как и игроки на Уолл-стрит?

У дверей офиса полковника остановился молодой человек. Тридуэлл видел его впервые. Тот смотрел на лидера фондовой биржи с сомнением.

— Входите, входите, — окликнул его полковник. — Вы войдете или нет?

— Доброе утро, полковник Тридуэлл, — неуверенно произнес юноша.  
— Кто вы такой? И чем я могу вам помочь? — поинтересовался магнат, протягивая свою руку.

Его собеседник не обратил на эту пухлую руку никакого внимания.

— Меня зовут, — с ноткой официоза представился он, — Кэри. Мой отец знал вас в бытность редактором Blankburg Herald.

— Отлично, — ободряюще проговорил полковник, — но руку все же можете мне пожать.

Кэри ответил на рукопожатие, его неуверенность исчезла. Тридуэлл подумал, что у него симпатичное лицо и приятный голос. А Кэри подумал, что Тридуэлл — приветливый и веселый пожилой человек. Совсем не такой, каким он представлял себе лидера фондовой биржи.

— Я хорошо помню вашего отца, — продолжил полковник. — Я не забываю старых знакомых и всегда рад видеть их сыновей. Когда я баллотировался в Конгресс, Билл Кэри горячо поддержал меня в своих статьях. Однако тогда я пролетел — большинство пошло не за мной. Я не видел твоего отца более двадцати лет — со времен, когда он сбился с пути и пошел в политику.

— Ну, полковник Тридуэлл, — засмеялся Кэри, — думаю, отец сделал для вас не так уж мало — все, что мог. А если верить тому, что пишут в газетах, то с вашими деньгами место в Конгрессе вам было не очень-то и нужно.

Могло показаться, что они давно знали друг друга.

— Вот что я скажу; я выполнял свой долг, — с усмешкой сказал Тридуэлл.

— Полковник, — решился наконец молодой человек, — я пришел просить у вас совета.

— Большинству не приходится спрашивать дважды. Так что будь осторожен.

— Следуя им, они становятся настолько богаты, что не нуждаются в повторном визите к вам?

— Вы — политик, молодой человек. Однажды вы проснетесь членом Конгресса. Конечно, если только ваш отец не вернется к работе в газете и не напишет пару колонок в вашу поддержку.

«У парня приятная улыбка», — подумалось полковнику.

— Я собрал немного денег, полковник.

— Сохраните их. Это лучший совет, который я могу дать. И немедленно уходите — во имя всего святого, молодой человек. Вы находитесь на Уолл-стрит.

— Думаю, в этом офисе я в безопасности, — ответил Кэри.

Знаменитый лидер фондовой биржи серьезно посмотрел на него. Мальчишка был невозмутим. Полковник рассмеялся, и Кэри рассмеялся ему в ответ.

— Чем ты занимаешься? — спросил Тридуэлл.

— Работаю клерком в офисе Federal Pump Company. Наверху, на третьем этаже. Я собрал немного денег и хотел бы знать, что мне с ними делать. На днях я прочел статью в The Sun. В ней вы советовали вкладывать деньги в Suburban Trolley и утверждали, что это принесет прибыль.

— Это было год назад. С тех пор Trolley поднялись на 50 пунктов.

— Это лишь доказывает, что совет был хорош. Также вы заявили, что молодым людям следует вкладывать сбережения, не позволять им лежать без дела.

Юноша прямо смотрел в маленькие, мигающие, добрые глазки лидера фондового рынка.

— Сколько у вас денег?

— Двести десять долларов, — ответил его собеседник, неуверенно улыбаясь. Здесь он почувствовал гордость за размер своих сбережений — в своем офисе он стеснялся этой суммы.

— Дорогой мой, — сказал спекулянт-миллионер очень серьезно, — это хорошие

деньги. Стыдно признаться, но это больше, чем было у меня, когда я открывал свое дело. Они у вас с собой?

— Да, сэр.

— Что ж, представлю вас моему брату Уилсону. Он отвечает за наших клиентов. Войдите, Джон.

Появился Джон. Другое его имя было Меллен. Это был стройный, тихий парень лет двадцати пяти. Недоброжелатели говорили, что количество заработанных им миллионов соответствовало числу лет.

— Присаживайтесь, — сказал Тридуэлл, пожимая руку мистеру Меллену, — я буду через минуту.

У двери он поздоровался с двумя посетителями. Пожал руку высокому краснощекому мужчине со светлыми волосами и бакенбардами — мистеру Милтону Стирсу, известному застольному остряку, заодно являющемуся президентом железнодорожной компании. И мистеру Д. М. Огдену, который выглядел как английский священник, однако был собственником огромных зданий Огден на Уоллстрит. Они пришли, чтобы обсудить нюансы новой сделки по Trolley. Совместно с компаньонами эти люди предлагали 500 миллионов долларов. Но полковник Тридуэлл просил их подождать — он вел нового знакомого в офис своего брата.

— Уилс, — сказал он, — я привел тебе нового клиента. Мистера Кэри.

Уилсон П. Тридуэлл вежливо улыбнулся. Он был высоким, стройным и очень серьезным человеком. Компания не собиралась открывать новые счета. Дел и так было больше, чем они могли справиться. Это были самые занятые и самые известные биржевые брокеры Соединенных Штатов. Но друзьям полковника здесь всегда были рады.

— Очень рад познакомиться с вами, мистер Кэри, — произнес Уилсон Тридуэлл.

У его компании было несколько молодых клиентов. Однако их состояния были обратно пропорциональны возрасту.

— Думаю, — сказал полковник, — нам стоит купить для него акции Easton & Allentown.

Он улыбался, он делал так всегда. Более того, он понимал, как его брат ошибается в отношении нового клиента.

— Отличная идея, — согласился Уилсон. — Вам стоит немедленно разместить ваш заказ. Акции быстро идут вверх, мистер Кэри.

— Что ж, молодой человек, предоставьте ему свой взнос. И позвольте купить столько акций, сколько он считает нужным, — сказал полковник.

— Пять тысяч акций? — предположил Уилсон Тридуэлл.

Полковник захихикал:

— Пять тысяч? Боюсь, ты не прав.

— Ну, хорошо, пятьдесят тысяч. А ты гарантируешь его платежеспособность, — с улыбкой подтвердил Уилсон.

— Думаю, — медленно произнес лидер фондовой биржи, — стоит начать со ста акций.

Прекрасно знавший своего брата, Уилсон ответил лишь «Ох!», улыбнулся и отдал приказ клерку купить сто акций железной дороги Easton & Allentown — на рынке по лучшей цене. Затем с серьезным видом взял у парня 210 десять долларов. Даже самая маленькая биржевая фирма не приняла бы такой ничтожный счет. Но Treadwell & C<sup>o</sup>., будучи самой крупной из них, могла себе это позволить и сделала это.

Полковник пожал руку молодому Кэри, отец которого некогда редактировал местную газету, но не был ему близким другом. Он сказал: «Приходи еще, в любое время» и вернулся к своим партнерам.

В ближайшую и последующую недели акции Easton & Allentown пользовались на бирже огромным спросом. Через десять дней после того, как Кэри купил их за 94, они продавались по 106.

На одиннадцатый день молодой человек отправился в офис Treadwell & C. Он понимал, что заработал большие деньги — больше, чем предполагал иметь в своем возрасте. Но не знал, что делать теперь. Парень слышал, как один человек говорил другому: «Забрать прибыль? Не при такой цене. E. & A. однозначно дойдут до 115».

Кэри подсчитал: если он подождет, пока акции поднимутся до 115, то сможет заработать на тысячу долларов больше. «Ни к чему становиться жадной свиньей, — выразительно заключил неизвестный. — Но какой к черту смысл выбрасывать такие деньги, продавая слишком рано? Поставь „стоп-лосс" и просто позволь прибыли расти».

Выйдя в коридор из офиса полковника, Кэри очутился в толпе. У дверей Тридуэлла стояли клиенты Tgeasıl & C° и газетчики, пришедшие ради ежедневного интервью со знаменитым лидером фондового рынка. Здесь были два сенатора Соединенных Штатов и бывший конгрессмен. Множество людей, которые унаследовали состояния и хотели удвоить их на бирже. Три или четыре седовласых капиталиста с бледными лицами, чьи имена регулярно упоминались на финансовых страницах газет. Чертова дюжина известных муниципальных политиков и президент Западной железной дороги с румяным лицом и белоснежной бородой. Два знаменитых врача, вице-президент страховой компании и десяток дилеров. А также маленький, незаметный человек с низким голосом и скромным внешним видом. Последний мало говорил и никогда не улыбался, но, без сомнения, был в этом офисе самым тяжелым «кавалеристом», стоящим сразу за самим полковником Тридуэллом.

Полковник направлялся в комнату своего брата, где вокруг длинного отполированного стола уже расположились несколько директоров Suburban Trolley Company. Это были люди, на которых газеты всегда ссылались не по имени, а как на «известных лиц компании».

Собрание это было судьбоносным. Переговоры шли относительно великого «фонда Trolley», чьи операции впоследствии станут для Уолл-стрит историческими. Это было, как выразился один известный спекулянт, «прецедентом раскрытия карт» — удостоверения денежных ресурсов, доступных для целей фонда. Каждый присутствующий заявлял свою долю в 100 тысячах акций, которую он хотел «тянуть».

Кэри стоял у двери офиса Уилсона Тридуэлла. Среди такого количества взрослых и, несомненно, богатых людей он чувствовал себя некомфортно. Проходящий мимо полковник остановился и спросил его тихим голосом: «Ты уже продал акции?»

Клиенты, которые по совету Тридуэлла «держали» от 500 до 1000 акций Easton & Allentown, будто подались вперед. Эти люди никогда в жизни не наклонялись для того, чтобы подслушать чужой разговор, — даже если бы от этого зависели их жизни. В брокерском офисе, в присутствии лидера фондовой биржи, такие жесты были нелепыми, недопустимыми. Но в тот момент двадцать пар глаз не отрываясь смотрели на мэтра рынка акций и молодого клерка.

Полковник интуитивно это почувствовал. И убедился в этом, коротко взглянув на окружающих. Он не продал все свои акции Easton & Allentown, но собирался сделать это, как только рынок за них «ухватится». Непохоже было, что акции сильно вырастут в цене. Уолл-стрит, скептически относящаяся к любому биржевому оператору, насмешливо утверждала: мир много слышал о том, как «Тридуэлл покупает», и почти ничего не знает о том, как «Тридуэлл продает».

Полковник намекал клиентам, что будущая лавина заказов на продажу заставит цену акций сильно упасть. Он уже советовал им продавать акции за 90 и за 95 — а сейчас они шли по 105. Так что он сделал больше, чем мог. Если они не продадут, надеясь получить еще больше, это станет их ошибкой.

Но был еще парень с сотней акций, приятный маленький клерк из глубинки, который вложил в акции весь свой капитал, сбережения в 210 долларов. На Уолл-стрит он был чужим. Но вдруг он проговорится, что получил совет продавать? Что ж, придется продавать собственную душу!

Полковник оценил шансы. Одним уголком рта, даже не поворачивая головы в сторону парня, дабы внимательные клиенты не могли понять, что он делает, он быстро прошептал —

неуклюжим, благородным жестом: «Вспомни о своих деньгах, малыш! Забирай прибыль и ничего не говори!» И он прошел в офис, где его с нетерпением ждали магнаты Suburban Trolley.

Немного напуганный и молчаливый, Кэри отдал приказ продать принадлежащие ему акции Easton & Allentown, никому ничего не рассказав. Их удалось реализовать по 105,125 доллара за штуку. За вычетом комиссий и процентных платежей подсказка полковника положила в карман молодого клерка 1050 долларов.

Чуть позже акции немного поднялись, а затем медленно опустились до 99. Клиенты полковника неплохо заработали на сделке с Easton & Allentown. Но все же не так баснословно, как если бы им удалось подслушать благотворительную подсказку Тридуэлла!

## ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ПОБЕДИЛ

— Браун, — произнес мистер Джон Ф. Гринер, на минуту отвлекшись от чтения сводок биржевого информатора, стоявшего в углу. — Вы не могли бы посетить биржу и выяснить, какова ситуация на рынке для Iowa Midland? Мне нужно знать, сколько акций сейчас в продаже и у кого они находятся. Думаю, на Уоллстрит они должны недурно расхотиться.

— А что с ними такое? — полюбопытствовал его партнер.

— Пока — ничего, — меланхолично констатировал Гринер.

Он вернулся к своему рабочему столу. В его руках оказалось письмо, озаглавленное: «В офис президента железнодорожной компании Keokuk & Northern, Keokuk, штат Айова». Дотошно проштудировав все шестнадцать страниц, исписанных мелким почерком, он встал и принялся мерить шагами офис.

Ростом Гринер был невелик, а телосложением скорее тщедушен. Желтоватое лицо этого стройного, как тростник, шатена венчал высокий, или, как обычно говорят, широкий, лоб. Несмотря на невзрачную внешность, этот ловкий делец притягивал к себе внимание. А его орехового цвета глаза выдавали особенный ум.

Дни напролет Гринер пребывал в размышлениях. Даже не зная этого гиганта мысли лично, а просто глядя на него со стороны, можно было предположить, что грезит он не о пустяках, а о великих делах. Именно такое впечатление производил его выдающийся лоб. Глаза же заставляли подумать о том, что пути, которыми этот человек пойдет к своим великим целям, будут не просто замысловаты, но скорее всего не вполне добропорядочны. Да-да, они наводили на мысли о чем-то каверзном, весьма ловком и притом жестком и хладнокровном.

Наконец морщины на его лбу разгладились. Гринер чуть слышно пробурчал: «Мне нужна эта компания. Ее необходимо объединить с Keokuk & Northern. Это будет новая система железных дорог, которая охватит всю страну!»

Вернувшийся через полчаса Браун доложил обстановку. Дешевле 42 долларов акций для продажи было немного — имелось лишь несколько незначительных пакетов, удерживаемых средними комиссионными домами. Более крупные пакеты продавались по 44 доллара за акцию. А при цене в 46 долларов, смело пророчествовал Браун, на рынок могут выплыть внутрикорпоративные акции.

В переводе это означало, что как только цена на Iowa Midland Railway Company вырастет до 46 долларов за акцию, директорат компании или его окружение наверняка решат скинуть часть ценных бумаг. Иными словами, было очевидно, что Iowa Midland неплохо держится на плаву. В спекулятивном обороте было слишком мало акций для того, чтобы мистер Гринер смог заполучить контроль над компанией настолько задешево, как ему хотелось бы. Однако зачем это было нужно? Дело в том, что этот ловкий делец де-факто являлся президентом конкурирующей компании Keokuk & Northern Railway. Правда, такое положение дел тщательно скрывалось от широкой публики.

— Известно ли что-нибудь о приказах на поддержку? — напрягся Гринер. Акции «поддерживают» (то есть покупают при понижении) для того, чтобы цена на них не упала слишком низко и, что еще важнее, — слишком стремительно.

— Багли будет покупать по 300 акций через каждые четверть пункта удешевления. И так до тех пор, пока не будет достигнута отметка в 37. Тогда он купит 5 тысяч акций по этой цене. Это распоряжение он получил непосредственно от самого Уиллеттса.

Багли являлся брокером, специализировавшимся на сделках по Iowa Midland, а сам Уиллеттс — президентом компании.

— Уиллеттс будет сегодня утром в Каунсил-Блафс, — процедил сквозь зубы Гринер. — Он, видите ли, принимает участие в церемонии открытия одного монумента, посвященного военным победам. А она начинается в час — то есть через двадцать минут, учитывая разницу во времени. Так что сегодня днем Уиллеттс будет вне досягаемости средств связи.

Его собеседник понимающе улыбнулся:

— Неудивительно, что все вас так боятся.

— Вот что, Браун, — распорядился мистер Гринер, — начните-ка с продажи 10 тысяч акций Iowa Midland. Распределите их среди наших ребят на площадке. Будет неплохо, если из-за этой выходки директорат слегка перетрусит. Нам сейчас важно сбить цену, а не просто выгадать на продаже акций. Так что я хочу, чтобы цены на них упали.

Если бы Гринер желал путем «коротких» продаж скинуть акции, он действовал бы осторожнее. Он не стал бы нарочно тревожить осиное гнездо.

— Ну, если уж вы этого хотите, я думаю, вы это получите, — оптимистично отвечал Браун.

Когда он покидал офис, Гринер пробормотал ему вслед:

— Заставьте их помучиться, Браун. Пусть теряются в догадках.

Оставшись один, мистер Джон Ф. Гринер впал в глубокую задумчивость. «Это должно привести к падению Iowa Midland как минимум на три или четыре пункта. Не исключено, что мы сможем подобраться к порогу в 37. Что ж, посмотрим».

Под «порогом» он имел в виду цифру, провоцирующую самые серьезные приказы о поддержке акций.

Вскоре ситуацией с акциями Iowa Midland на бирже заинтересовалась дюжина весьма озадаченных и даже напуганных, но еще более-менее спокойных брокеров. А спустя несколько минут биржевая площадка превратилась в бурлящий водоворот человеческих страстей. Вся эта толпа нервно жестикулирующих, кричащих, рвущих одежду, дерущихся, снующих туда-сюда брокеров моментально сделала биржу ареной военных действий. Все их манеры как ветром сдуло. Так что сегодня до боли знакомая картина торгов выглядела весьма пугающе.

Смешно сказать, что привело всех в такое замешательство. Сначала чьи-то внимательные глаза подметили, как мистер Браун что-то нашептывал Гари Уилсону. Последний без колебаний направился в толпу Iowa Midland и продал тысячу акций за 42,125 и 42 доллара.

Чуть позже мистер Браун был замечен беседующим с В. Г. Карлтоном. По свидетельствам очевидцев, их беседа проходила в достаточно взволнованной атмосфере. После этого Карлтон как бы просто так заглянул на территорию, где торговались бумаги Iowa Midland. Демонстрируя полное безразличие ко всему на свете в целом и к рыночной судьбе Iowa Midland в частности, он продал Багли 1500 акций за 41,75, 41,675 и 41,5.

Неудивительно, что теперь за мистером Брауном следило несколько десятков острых глаз, в которых читался один и тот же немой вопрос.

Так что все заметили, как сей источник всеобщих волнений осмотрелся по сторонам и выбрал себе в собеседники Фрэнка Дж. Пратта. Результатом их обмена мнениями стал поспешный, насколько позволяли его толстые ноги, визит Пратта к стойке Iowa Midland, где он продал 2000 акций по средней цене в 41 доллар.

Теперь глазам изумленных зрителей предстала новая картина — она свидетельствовала

о мнимой нерешительности Брауна. Впрочем, вскоре он подозвал к себе «особого» друга, Дэна Симпсона. Его стремительный рывок во все увеличивающуюся толпу у стойки Iowa Midland закончился тем, что Симпсон продал сразу 5000 акций, по-видимому даже не обратив внимания на цену.

В этот критический момент глаза наблюдателей потеряли Брауна из виду. Медлить было нельзя. Едва сдерживаемые эмоции вдруг нашли выход в брокерских глотках. В биржевом гуле отчетливо слышались ноты опасности.

Ситуация накалялась из-за того, что «доверители» Брауна действовали будто от своего имени, в то время как было совершенно ясно, что за ними стоят другие фигуры. Симпсон и иже с ним не выдавали имен реальных продавцов, Брауна и Гринера. Однако каждый находившийся на площадке брокер понимал, что началась большая игра. Кто-то сделал уверенный, но весьма сложный ход. Это еще более запутывало дело.

Ситуация вышла из-под контроля тогда, когда в игру вступили брокеры, которых молва связывала с внутрикorporативными структурами. После того как они начали продавать акции, паника охватила всю биржу. От акций Iowa Midland избавлялись все, кто только мог. На брокерских лицах был написан один вопрос: «Что случилось?» Конечно, со всех сторон они получали противоречивые ответы, в большинстве своем неблагоприятные сведения. Кто-то предположил, что все дело в неурожае. Другое «осведомленное» лицо упомянуло о нашествии жучков. Третий знаток дела утверждал, что бедой всему — разрушительные оползни. Ну или атаки законодательных властей. В конце концов, панику могло породить предполагаемое назначение временного управляющего компании.

Разумеется, по любой из этих причин акции Iowa Midland срочно следовало продавать. Увы, такой вывод был закономерен. Паника на Уолл-стрит сродни природному катаклизму. Как ни банально это сравнение, но нарастание неблагоприятных слухов на бирже напоминает снежный ком. И в любой момент эта лавина грозит самыми неблагоприятными последствиями.

Из-за Iowa Midland биржа потеряла голову. Ведь спекулянты страдают стадным рефлексом — точно так же, как и все другие животные. Никакие акции не могут устоять перед их рвением продавать, будь они как угодно «защищены» или «поддерживаемы» дилерами. Тем более что, на беду, акциям Iowa Midland их рыночный покровитель в это время находился за пределами города, вне доступа к телеграфу.

Постепенно к Брауну, который спокойно сидел у поста Erie, премило беседа со своим другом, стали стекаться толпы заинтересованных лиц.

— Что случилось с Iowa Midland? — возбужденно спросил один брокер.

Другие навострили уши.

Браун мог бы равнодушно ответить: «Я не знаю» и бросить их на произвол судьбы. Но он этого не сделал. Ловкий делец вздумал пошутить:

— Кажется, они упали примерно на три пункта. Ха-ха!

Всем стало очевидно: раз уж Браун не захотел говорить, случилось что-то серьезное — действительно серьезное. А сам Браун продолжал продавать акции через других брокеров. Плохие новости он пока держал при себе. Ведь «граница» еще не была пройдена. Лишь немногим позже он станет на удивление разговорчивым.

Хотя ситуация была совершенно не ясна, брокеры стали наперебой советовать своим уважаемым фирмам избавиться от акций Iowa Midland. Конечно, беда могла обойти их стороной. Но они чувствовали, что у дела может быть и дурной исход. А тем временем акции быстро падали в цене.

Мистер Гринер находился в своем офисе. Он смотрел, как на телеграфной ленте появлялись обнадеживающие цифры.

Человечек с желтоватым лицом позволил себе немного, совсем немного — чуть улыбнуться. Лента свидетельствовала: «IA. MID., 1000. 39; 300. 38,75; 500. 0,625; 300. 0,5; 200. 375; 300. 38».

Повернувшись, он позвал клерка:

— Мистер Рок, пожалуйста, отправьте это мистеру Кулиджу. И поторопитесь.

— Слушаюсь, сэр.

В этот момент в кабинет бесцеремонно ворвался представительный светловолосый человек с аккуратными бакенбардами.

— Как ваши дела, мистер Ормистон? — радушно проворковал Гринер.

— Гринер, — задыхаясь, вымолвил представительный мужчина, — что случилось с Iowa Midland?

— Откуда я могу знать? — обидчиво пробурчал махинатор.

— Браун начал продавать. Я видел это своими глазами. Гринер, я помог тебе однажды с Central District Telegraph! А у меня 6000 акций Iowa Midland. Ради бога, если ты что-либо знаешь...

— Все данные о прибыльности Iowa я получил из моих конфиденциальных источников. Согласно анализу Keokuk & Northern, их прибыли не соответствуют моим ожиданиям. — И он горестно покачал головой.

«Тикки-тикки-тикки-тик», — проговорил биржевой информатор в гробовой тишине.

Представительный мужчина приблизился к зловещей машинке.

— Тридцать семь и одна восьмая. Тридцать семь! — прокричал он. — Святые угодники! Они падают, как...

Так и не подобрав достаточно красочного сравнения и даже не прощаясь, он сломя голову бросился из офиса. В час дня его 6000 акций по цене 42,5 составляли 255 тысяч долларов. Час спустя по цене 37 долларов они принесли бы ему 222 тысячи. Потеря 33 тысяч долларов за столь короткое время выбила бы из колеи любого. Так что о любезностях немудрено было и позабыть. Хуже всего было то, что попытка продажи 600 акций на падающем рынке неизменно привела бы к дальнейшему падению котировок. Поэтому поведение мистера Ормистона можно было простить.

Гринер вновь вызвал личного клерка.

— Мистер Рок, — в своей обычной манере пропищал он, — позвоните мистеру Брауну. Скажите ему, что мистер Ормистон из Monkhouse & Co собирается продать 6000 акций Iowa Midland. Причем мистер Кулидж не должен платить за них более 35.

— Мистер Кулидж сейчас в вашем личном кабинете, сэр, — доложил клерк.

Умные глаза финансиста пронзили взглядом его главного личного брокера. Об их отношениях на Уолл-стрит не знали. Кулидж умело поддерживал репутацию доброжелательного и приятного человека.

— Немедля отправляйтесь на биржу, Кулидж. Ормистон собирается продавать 6000 акций Iowa Midland. Купите их как можно дешевле. Однако не торопитесь.

— Сколько нужно купить? — поинтересовался брокер, делая пометки в своей книжке заказов.

— Сколько сможете. Теперь они продаются менее, чем за 37, — сообщил Наполеон с Уоллстрит. Таков был его монарший приказ.

— И, Кулидж... об этом никто не должен знать. Выкупите акции самостоятельно.

Это означало, что в расчетном центре мистер Кулидж занесет акции на свое собственное имя. Поскольку за такого рода действия в дополнение к обычным комиссиям существовала особая плата, обычно к ним не прибегали. Конечно, если только не требовалось скрыть личность клиента, когда тот сам являлся членом биржи.

— Разумеется, мистер Гринер. Всего доброго. — И брокер покинул кабинет дельца.

— Хью! — свистнул Кулидж на подходе к Уолл-стрит. — У Брауна и Гринера должно быть как минимум 50 или 60 тысяч акций для короткой продажи.

Эта цифра в пять раз превышала реальную. Но это лишь показывало, что мистер Гринер был мастером распространения неверных слухов. Ведь он хотел собрать акции, а не «покрыть» «короткую» позицию. Однако об этом не обязательно было сообщать даже своему доверенному брокеру.

Итак, 6000 акций Ормистона отправились в офис мистера Кулиджа по цене от 34,875 до



35,75. А мистер Браун в это время весьма преуспел в снижении цены при помощи своих обычных трюков. Увы, Ормистон, как-то раз сделавший одолжение Гринеру, сейчас делал ему еще одно — подарок в 40 тысяч долларов!

Вдобавок ко всему Кулидж, имевший в подчинении несколько брокеров, в общей сложности приобрел 23 тысячи акций. Для Гринера после покрытия первоначальных «коротких» продаж Брауна это означало, что он владел 14 тысячами акций Iowa Midland Railway Company. Причем по цене в среднем на 6 пунктов ниже, чем днем раньше. Иными словами, на 75 тысяч долларов дешевле.

На своих «коротких» продажах Браун и Гринер заработали столько, что вполне могли бы сойти за того умельца, которому овцы платят за то, чтобы иметь честь быть им постриженными!

Это была первая стычка из целой серии будущих сражений, благодаря которым маленький Наполеон с Уолл-стрит прибрал к рукам акции Iowa Midland — не больше не меньше, как 65 тысяч штук. Старые трюки и новые хитрости были пущены в ход, чтобы скрыть факт его участия в этом деле. Но за редким исключением такие вещи не удаются. Утаить такую информацию от тысяч практичных людей, зарабатывающих себе на жизнь (и, между прочим, очень хорошо зарабатывающих) умением вовремя подмечать определенные вещи, непросто.

Сперва один нюанс, потом другой незначительный факт указывали на то, что какой-то могущественный человек или группа финансистов пачками скупают Iowa Midland, методично поглощая все выброшенные из-за вынужденных колебаний рынка за последнюю пару месяцев акции. Вся эта возня вокруг Iowa Midland породила сильный рост цены акций этой компании. Но никто не подозревал маленького Наполеона с хитрыми глазками, писклявым голосом и неафишируемым финансовым талантом. Никто не подозревал его в том, что именно он скупал акции на открытом рынке благодаря надежным брокерам, в Айове — у местных владельцев, а также привлекая секретных агентов. Никто ничего не знал до тех пор, пока он не собрал 78 600 акций.

Однажды Браун поделился с Гринером своими сомнениями:

— Предположим, больше акций достать мы не сможем. Что же мы будем делать с имеющимися? Попытки продать их, пусть даже осторожно, непременно приведут к обвалу рынка.

— Браун, — печально отозвался маленький человечек, — я пришел к выводу, что если не смогу получить достаточное количество акций, чтобы заставить Уиллеттса и его толпу плясать под мою дудку, лучше всего будет предложить продать пакет этих акций компании Keokuk & Northern Railway Company. Причем по рыночной цене в 68 долларов за штуку. Возможно, удастся поднять их немного выше. В среднем акции обошлись нам 51 доллару за каждую. Половину заберем деньгами, остальные — первыми закладными облигациями с неплохой скидкой. Для Keokuk & Northern Company сделка будет очень прибыльной. Имея такой запас акций конкурента, им не придется больше бороться и снижать тарифы. Наша компания станет серьезной силой, поскольку мы сможем иметь двух или трех директоров в совете Iowa Midland.

— Гринер, — сказал Браун, — это потрясающе!

— О нет. Пока еще нет, — предостерегающе изрек маленький человечек.

Вскоре против менеджеров Iowa Midland Railway Company вообще и президента Уиллеттса в частности была развернута вредительская кампания. Это была кампания острой клеветы, изобретательных обвинений и настораживающих предсказаний. Падкая на «жареные» факты пресса взялась за любимое дело. Все газеты, серьезные и не очень, подкупленные и вполне добросовестные, принялись печатать двусмысленные статьи. Железная дорога, утверждалось в них, избежала назначения временного управляющего лишь благодаря чуду. А некомпетентность президента Уиллеттса просто поражала воображение!

По правде говоря, для недовольства были некоторые основания. Многие держатели акций, без сомнений, не были удовлетворены политикой Уиллеттса. Но, конечно, дело не

приняло бы такой оборот, не дергай финансовый гений за невидимые нити, опутавшие прессу.

Акции вновь упали в цене. Не зная, кто затеял эту игру, президент Уиллеттс не мог найти эффективную тактику защиты. Напуганные или разочарованные владельцы продавали свои доли. Мистер Гринер же не подавал признаков жизни. А его брокеры покупали акции, выставленные на продажу.

В конце концов один известный и не в меру болтливый брокер по секрету поведал тайну своему другу. Тот раскрыл ситуацию своему очень близкому другу. Последний, в свою очередь, рассказал обо всем приятелю, который сказал об этом другому и т. д. Так и выяснилось, что мистер Джон Ф. Гринер инициировал падение и рост акций Iowa Midland, на протяжении месяцев покупал их на бирже и незаметно собрал несколько крупных пакетов в Айове. Все эти печальные подробности были чистой правдой. Итак, дело было предано огласке. Стало известно и то, что мистер Гринер теперь владеет 182 300 акциями. Надо сказать, что эти ужасающие подробности правдой не были.

Все это было проделано чрезвычайно изобретательно. До ежегодного собрания акционеров компании оставалось шесть недель.

Репортеры ринулись в офис мистера Гринера. Маленький финансист умело отнекивался. Наконец он неохотно согласился на интервью. После ловко разыгранного спектакля

Гринер будто под напором прессы признал, что купил акции Iowa Midland. Однако об их количестве говорить не хотел. Это вряд ли представляет интерес для широкой публики — объяснял он. В конце концов репортеры загнали его в угол. Смущенно улыбаясь, он раскрыл карты: «Да, речь идет о более чем 100 тысячах акций». Больше газетчики не вытянули из него ни словечка.

Будучи умным человеком, Гринер никогда не врал публично. Однако каждый репортер, оценивший эту улыбку и хитроватый взгляд, ушел из офиса абсолютно убежденным, что мистер Джон Ф. Гринер полностью контролировал Iowa Midland. Эта информация тут же просочилась в прессу.

Президента Уиллеттса хватил апоплексический удар. А на Уолл-стрит с отвращением констатировали: «Очередной успешный план подлеца Гринера!» Репутация пожирателя корпораций была такой, что за два дня акции упали еще на десять пунктов. Инвесторы и спекулянты в равной степени показали свое явное нежелание быть каким-то образом связанными с собственностью этого махинатора.

Маленький финансист не ошибся. Его последним козырем стала собственная дурная репутация! В атмосфере всеобщей паранойи, быстро распространившейся среди брокеров, он собрал дополнительные 32 тысячи акций по низким ценам. Такова была цена его ужасного имени!

Теперь Гринер обладал 110 600 акций или одной третью всего акционерного капитала Iowa Midland Railway Company. Этого было достаточно для того, чтобы заставить Уиллеттса пойти на выгодные сделки с Keokuk & Northern Railway Company. Конечно, желательно было иметь полный контроль над Iowa Midland. Но можно ли было этого добиться? Маленький желтолицый человек с широким лбом и хитрыми глазами сомневался. Как-то он признался в этом Брауну. «Однако немного жаль, — подытожил он. — Я мог бы так много сделать с такой собственностью!»

Гринер все подсчитал (эта конфиденциальная информация обошлась ему в 11 тысяч долларов). Уиллеттс и его группа держали 105 тысяч акций. Таким образом, было еще 122 тысячи акций, находящиеся в свободном плавании. Они были разбросаны по всей стране и находились в собственности мелких инвесторов, которых не волновало, кто управлял дорогой, пока их кошельки исправно пополнялись дивидендами. Часть ценных бумаг принадлежала банковским группам и противникам нашего финансового гения. Последние хоть и не одобряли политику Уиллеттса, но еще сильнее ненавидели Гринера и его методы.

Однако если он и не мог купить сами акции, то должен был хотя бы постараться

обеспечить подходы к ним.

Гринер знал, что некоторые трастовые компании держали нужные ему акции на долгосрочную перспективу. Они-то и были им атакованы. Финансист забрасывал их обещаниями и обстреливал поручительствами, такими заманчивыми, такими красноречивыми и притом сугубо деловыми, что броня недоверия дала трещину. В конце концов все уверовали, что, обещая Гринеру свою поддержку, они поступают мудро. Его гарантии выглядели незыблемыми. И указанные компании согласились предоставить ему свои доверенности по первому требованию.

Выиграв эту партию, Гринер позвал своего клерка Рока.

— Отправляйтесь в Rural Trust Company и Commercial Loan & Trust Company. Встретьтесь с мистером Робертсом и мистером Морганом. Они дадут вам доверенности на акции Iowa Midland, выписанные на имя Фредерика Рока или Джона Ф. Гринера.

Рок был славным тихим парнем с правильными чертами лица и твердым подбородком. Его манеры подкупали окружающих. У него была привычка смотреть людям прямо в глаза. Однако Рок не оставлял о себе впечатление открытого человека. Впрочем, он, без сомнения, выглядел проницательным и решительным.

Коллеги-клерки болтали, что Рок все свое свободное время отдает изучению финансовых операций маленького Наполеона с Уоллстрит. Он относился к этим сделкам с таким же вниманием, как студенты военных учебных заведений — к сражениям Наполеона Бонапарта. И это было правдой.

— Мистер Гринер, — решил Рок, — вы владеете 110 тысячами акций, не так ли?

— Э-э? — безобидно пропищал Гринер.

— Я сам вычислил эту сумму, несмотря на то что ряд операций вы совершили вне офиса. Теперь вам необходимы доверенности еще на 50 тысяч. Для того чтобы получить полный контроль, избрать собственный совет директоров и реализовать ваши планы насчет слияния с Iowa Midland.

Лишь моргание глаз выдавало интерес маленького человека к словам Рока. Конечно, такие познания клерка в делах фирмы не могли не заинтересовать его.

— Мистер Гринер, — вложив в эти слова всю свою убежденность, сказал Рок. — Я хочу попробовать добыть их для вас.

— Да? — пропищал тот безучастно.

— Именно так, сэр, — ответил Рок.

— Тогда вперед! — как ни в чем не бывало, заявил мистер Гринер. — И дайте мне знать на следующей неделе, как у вас дела.

Тень разочарования легла на лицо Рока. Гринер тут же добавил:

— Конечно, если вы преуспеете, я отблагодарю вас.

— Каким образом, мистер Гринер? — спросил клерк, не сводя с него глаз.

— Я дам вам, — ободряюще пропищал тот, — десять тысяч долларов.

— Разве это достойная плата за такую работу, мистер Гринер? Ведь я могу повернуть великолепную сделку, — прибавил молодой клерк с легкой горечью.

— Это все, что я могу предложить, мистер Рок. И думаю, что это совсем недурно. Я подниму вашу зарплату с тысячи шестисот до двух тысяч в год. А это куда большие деньги, чем я имел в вашем возрасте.

— Отлично, — тихо произнес Рок. — Я сделаю все, что смогу.

На его лице проступили досада и разочарование: десять тысяч долларов за то, что я принесу ему десять миллионов!

Однако Рок уже два года изучал наполеоновские методы Гринера. За это время он научился терпению и ждал лишь своего часа. Наконец он настал. Рок чувствовал это.

Человека делают его поступки. Рок готовился к делу продуманно и, главное, хладнокровно. Он все спланировал. И это был хороший план. Это был его шанс, и Рок никому не дал бы его расстроить. Даже непредсказуемым членам правления. Впрочем, даже странно, что такой план не пришел в гениальную голову мистера Джона Ф. Гринера.

Беспринципность собственной затеи не пугала клерка. У него был инстинкт финансиста школы Гринера.

Всю следующую неделю Рок посвятил сбору доверенностей от услужливых трастовых компаний. В сумме это составило 21 200 акций. Щедрыми посулами и красивыми обещаниями он выманил у известных брокерских контор еще 7100 акций. Таким образом, общее их число равнялось 28 300. Это означало, что на приближающемся собрании акционеров его гениальный шеф сможет получить 138 900 голосов из возможных 320 000. И выборы, несомненно, пройдут «по сценарию мистера Гринера», если, конечно, его оппоненты не смогут объединиться.

Время от времени маленький Наполеон интересовался у Рока о том, как продвигаются его дела. Клерк уверял в успехе своего предприятия. Впрочем, мистеру Гринеру он сказал лишь, что трастовые компании дали только 14 000 акций. И вообще не упомянул о 7100 акциях, которые получил у дружественных брокеров. Скрывать это было делом рискованным. Но пока все шло так, как он рассчитывал. Что ни говори, а Рок оказался отважным парнем.

Когда Рок убедился в том, что больше голосов за Гринера ему не собрать, он предпринял рискованный шаг. Он задался целью собрать голоса или же акции против Гринера. И Рок привел свой план в действие. Идея этого крепкого клерка с пронизательными глазами и твердым подбородком вполне соответствовала финансовым ходам желтолицего человечка с хитрым взглядом и широким лбом.

— Или я выиграю, или ты проиграешь — одно из двух, — торжествующе бормотал про себя Рок.

Молодой человек немедленно отправился в офис Weddell, Hopkins & Co. Это были известные банкиры и к тому же давние враги мистера Джона Ф. Гринера. Они знали Рока как одного из личных клерков Brown & Greener. Так что тому не составило особого труда попасть на прием к мистеру Уэдделлу.

— Доброе утро, мистер Уэдделл.

— Доброе утро, сэр, — холодно поздоровался банкир. — Должен сказать, что даже удивлен самонадеянностью людей, пославших вас ко мне.

— Мистер Уэдделл, — заявил Рок с некоторой горячностью, которую он счел сейчас уместной. — Я покинул Brown & Greener. В моем понимании они были, — залихватски добавил он, — не слишком чисты на руку.

Лицо мистера Уэдделла окаменело. «Рок будет проситься на работу», — подумал он.

— Д-да? — сказал он. Его голос был холоден, как и весь его вид.

— Мистер Уэдделл, — произнес молодой клерк, устремив открытый взгляд на старого банкира, — возможно, вместе с другими честными людьми вы хотели бы предотвратить крушение мистером Гринером компании Iowa Midland. Я, мистер Уэдделл, — энергично продолжил он, поскольку его буквально распирали восторг от разыгрываемой комбинации, — полностью осведомлен о планах и возможностях мистера Гринера. Я прошу вас помочь мне в борьбе с ним. С вашей помощью мы точно победим.

— Что вы собираетесь делать? — уклончиво поинтересовался старый банкир. Он вовсе не был уверен в том, что это не очередной трюк изворотливого мистера Джона Ф. Гринера.

— Мистер Гринер, — раскрыл карты Рок, — не имеет контрольного пакета. У него только 110 600 акций. А я имею доступ не только к записям, но и к самим акциям.

— Я не хочу, чтобы вы выдавали секреты вашего шефа. Даже если он — мой враг. Отказываюсь об этом слышать. — Он был старомодным банкиром, этот мистер Уэдделл.

— Я не выдаю никаких секретов. Да он сам сказал репортерам, что у него есть более 100 тысяч акций. И те посчитали их за контрольный пакет. Однако Гринер получит все, если только вы мне не поможете! У меня есть голоса на 28 300 акций трастовых компаний и комиссионных домов. Мой план состоит в том, чтобы собрать все возможные голоса собственников, настроенных против Гринера, а также собственников, ратующих против Уиллеттса. Так мы сможем заставить мистера Уиллеттса дать нам письменное обещание провести необходимые реформы, прекратить свою рискованную политику и ненужные

дорогостоящие мероприятия. Он делает это, чтобы спасти себя и железную дорогу от Гринера. Но нельзя терять ни минуты, мистер Уэдделл.

Партия, которую Рок разыгрывал, захватывала и пьянила его как вино.

— А вы? — многозначительно осведомился старый банкир. — Какую роль вы отводите в этом себе? — Намеки были его последним оружием. План молодого человека уже казался ему единственным реальным выходом из ситуации.

— Я? Мистер Уэдделл, после выборов я мог бы стать помощником директора компании и таким образом гарантировать добросовестность нового менеджмента. Я мог бы также представлять интересы Weddell-Hopkins. Меня бы устроила, — добавил он важно, — зарплата в 5 тысяч долларов в год. До этого я получал ровно половину этой суммы.

На самом деле, его зарплата составляла ровно 1600 долларов. Но стоило ли сейчас преуменьшать свою значимость?

Старый банкир в раздумье вышагивал по кабинету...

— Что ж, сэр, у вас будут мои голоса, — наконец решил мистер Уэдделл.

— Только мистеру Гринеру пока не нужно знать об этом, — намекнул ему Рок.

С этим нельзя было не согласиться.

Weddell, Hopkins & C<sup>00</sup> владели 14 000 акций Iowa Midland. На следующий день Рок получил их доверенности. Бумаги такой известной, в том числе своей настроенностью против Гринера, фирмы послужили для хитрого клерка прекрасным рекомендательным письмом. Теперь ему было чем убедить сомневающихся. Он заполучил акции практически у всех настроенных против Гринера акционеров в городе, а также в Филадельфии и Бостоне.

Его постоянное отсутствие в офисе не породило никаких подозрений. Все, включая Гринера и Брауна, считали, что он работает в интересах Brown & Greener. И действительно, за короткий срок он получил у друзей и врагов мистера Гринера доверенности на представление 61 830 акций. Такими результатами мало кто мог бы похвастаться. Рок очень гордился этим.

Рассчитал он и все свои последующие действия, взвесил все «за» и «против». Клерк работал сейчас на самого себя, на мистера Фредерика Рока. Он был обречен на победу, какой бы стороной ни упала монетка.

И вот Гринер вызвал его в свой кабинет.

— Ну, мистер Рок, как обстоят дела с доверенностями на управление акциями Iowa Midland?

— Они у меня, — довольно дерзко отвечал тот.

— Сколько?

Рок вытащил листок бумаги, хотя прекрасно знал все цифры на память. Безразличным голосом он изрек:

— У меня ровно 61 830 акций.

— Что-что? — Наполеон не смог скрыть удивления.

Рок посмотрел прямо в хитрые карие глаза Гринера.

— Я сказал, — подтвердил он, — что у меня есть доверенности на 61 830 акций.

Гринер уже овладел собой.

— Поздравляю вас, мистер Рок. Вы сдержали свое слово. И убедитесь в том, что я точно так же сдержу свое, — проговорил он обычным писклявым голосом.

— Думаю, мы с вами хорошо понимаем друг друга, мистер Гринер. — Рок не отрывал взгляда от желтоватого лица великого грабителя железных дорог.

Он знал, что перешел Рубикон. Он боролся за свое будущее, за исполнение своих желаний. Он схватился с титаном из титанов. Это все, о чем в тот момент клерк мог подумать. На удивление, эти мысли придали ему смелости. Сейчас нельзя было делать поспешные шаги. Рок почувствовал внутренне спокойствие — из жалкой тени Наполеона в эту минуту он был готов превратиться в великого полководца.

— Что вы имеете в виду? — с наигранной беззаботностью произнес мистер Гринер.

Присутствовавший здесь же Браун вдруг обо всем догадался. Он вспомнил, как Рок

говорил: «У вас есть 110 тысяч акций Iowa Midland. Президент Уиллеттс и его группа контролируют примерно такое же количество».

— Да... — медленно произнес маленький человечек.

Его лоб покрылся испариной, но лицо по-прежнему ничего не выражало. Только глаза утратили долю былой хитринки, вот и все. Теперь он внимательно смотрел на клерка. Он все понял.

— Что ж, некоторые доверенности выписаны на имя Джона Ф. Гринера. Но большинство — на мое имя. Этой долей я Мою голосовать по своему усмотрению. И та сторона, за которую я проголосую, получит абсолютное большинство. Мистер Гринер, я контролирую назначение директоров, а следовательно, и президента Iowa Midland. Вы не можете помешать мне. Вы не способны ничего сделать, тем более навредить мне! — дерзко закончил он.

Все это было излишне и вовсе не так эффектно, как задумывалось. Но молодость — это болезнь, которая проходит лишь с годами.

— Вы — проклятый мерзавец! — прокричал Браун. Его толстая короткая шея побагровела, пурпурное лицо исказила злоба.

— Я получил большинство доверенностей, — продолжил Рок, как будто оправдываясь, — заверив Weddell, Hopkins & Co и их друзей, что я проголосую против мистера Гринера. — Он замолк, будто силы его оставили.

— Продолжайте, мистер Рок, — пропищал Гринер, — мы вас внимательно слушаем. — Бледный маленький человечек с черной бородой и высоким лбом имел не только финансовый талант, но и прекрасные нервы. Его писклявый голос никак этому не соответствовал. Но этот недостаток хоть немного сближал его с простыми смертными.

— Вы предложили мне 10 тысяч долларов наличными и зарплату в 2 тысячи в месяц.

— Да, — безропотно подтвердил Гринер. Сколько вы хотите? — Его взгляд снова стал хитрым. Огромный груз будто упал с его плеч.

Рок заметил это и ощутил в себе утерянную было смелость.

— Weddell, Hopkins & Co и их друзья хотят, чтобы я проголосовал за Уиллеттса. Конечно, если тот пообещает провести важные реформы. В качестве вознаграждения я получу должность помощника директора с офисом в Нью-Йорке. А также зарплату в 5 тысяч долларов в год, не говоря уже о месте в Weddell, Hopkins & Co.

— Я дам вам все то же. И вдобавок 20 тысяч долларов наличными, — тихо предложил Гринер.

— Мне нужно не это. Я хочу стать членом Нью-Йоркской биржи. Мне нужно, чтобы вы выкупили мне место и отдали часть вашего бизнеса. И одолжили 50 тысяч долларов на мой трейдерский счет.

— Вот как?

— Мистер Гринер, вы же знаете, что я могу сделать. И я понимаю, что означает для вас абсолютный контроль над Iowa Midland. Это приведет компанию к слиянию с Keokuk & Northern. Я хочу быть вашим брокером. Я буду преданно служить вам, мистер Гринер.

— Что ж, Рок, — пропищал мистер Гринер, — по рукам. Теперь я понял ваши соображения. Я куплю вам место и дам вам любой бизнес, который я только смогу раздобыть. И одолжу вам 100 тысяч долларов без всякой расписки. Думаю, что теперь я вас знаю. Место вы получите так быстро, как только возможно. А в будущем мои интересы станут вашими интересами.

— Я все уже выяснил. И могу купить место в любой момент, — произнес Рок спокойно, хотя его сердце дико билось. — Оно будет стоить 23 тысячи долларов.

— Скажите мистеру Симпону, чтобы выписал чек от моего имени на 25 тысяч долларов, — благосклонно распорядился Наполеон с Уолл-стрит.

— С-спасибо вам, мистер Гринер, — заикаясь, проговорил храбрый клерк. — Доверенности...

— О, все в порядке, — перебил его Джон Ф. Гринер. — Вы поедете вместе с нами в Де

Мойн. Теперь вы — один из нас. Я давно искал такого человека, как вы. Но знаете, Рок, сегодняшние молодые люди — все либо мошенники, либо дураки, — завершил он своим обычным писклявым голосом.

Неделю спустя мистер Гринер был избран президентом Iowa Midland Railway Company. А мистер Рок стал членом Нью-Йоркской фондовой биржи

## УПУЩЕННАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

Сокрушить Джона Ф. Гринера было давней мечтой Даниэля Диттенхоффера. Голландец Дэн, как называли Диттенхоффера на Уоллстрит, был светловолосым мужчиной крепкого телосложения. Зычный голос и красный нос выделяли его в толпе брокеров. Внешне Гринер был его полной противоположностью. Его отличали нездоровая желтоватость лица и писклявый голос. В глазах маленького Наполеона с Уолл-стрит таилась хитринка, а высокий лоб выдавал недюжинный ум. Голубые глаза Диттенхоффера смотрели прямо и открыто, подбородок всегда был задран, а в осанке чувствовалась удаль настоящего борца за удачу.

Соперники были членами Нью-Йоркской фондовой биржи. Однако Гринера уже давно не видели на площадке. Он исчез с передовой после того, как некая жертва махинаций схватила его за воротник и бросила на пятнадцать футов в дальний угол биржи. Гринер был известен своими грандиозными планами крушения железнодорожных компаний. Таким образом он готовил их к последующему поглощению. Он действовал как питон, который превращает жертву в мягкую массу, чтобы потом проще было ее проглотить. Годы, проведенные на бирже, сделали его нервным и беспокойным.

Дэн все свои рабочие дни с 10 утра до 3 часов пополудни проводил на фондовой бирже. А его ночи были отданы другой игре — игровым столам с рулеткой или «Фараону». Беспокойный, как бурное море, страдающий от хронической бессонницы, он волей-неволей вынужден был поддерживать себя мощными стимуляторами. Но алкоголь Дэн ненавидел всеми фибрами души. Поэтому игра стала для него выходом из положения — ведь это «вино» будоражит не хуже, чем выдержанный виски.

Регулярно Голландец покупал и продавал по 50 тысяч акций. Он мог с легкостью поставить на карту 50 тысяч долларов. Однажды он поспорил на все свое состояние — Дэн собирался угадать, какая из двух мух, сидевших на столе, улетит первой.

Для Гринера биржа была средством для достижения желаемой цели. За всю свою жизнь он совершил несметное число покупок и продаж, однако никакого восторга перед биржевой игрой не испытывал. Он ее отнюдь не идеализировал. Диттенхоффер же считал, что фондовая биржа является судом последней инстанции. Именно сюда могут обратиться финансисты, считающие себя правыми, чтобы получить по заслугам. Если же они не правы, то биржа избавит их от недостатков грубой силой доллара.

Совершенно естественно, что и в своих биржевых операциях эти два человека не были похожи. Они не сходились ни в чем. По своим моральным качествам это были современные Макиавелли и Ричард Львиное Сердце.

Почему между Гринером и Диттенхоффером началась вражда и когда это случилось, никто доподлинно не знал. Скрытую враждебность по отношению к Голландцу маленький Наполеон железных дорог испытывал из-за его вмешательства в различные биржевые сделки. Дэн же до сумасшествия ненавидел Гринера, наверное, по той же причине, по которой ястреб терпеть не может змей. Это была инстинктивная антипатия крайне различных существ.

Не один Дэн жаждал обанкротить Гринера. Множество людей предпринимали такие же попытки. Однако по мере их стараний Гринер становился все богаче. Рост его состояния был пропорционален уменьшению их капиталов.

Сэм Шарп приехал из Аризоны с 12 миллионов долларов. Он хотел показать избалованному Востоку, как надо сокращать «финансовых скунсов вроде Гринера». Но

финансовый скунс не вынес для себя новый урок. А Шарпу, в свою очередь, этот замысел ежемесячно обходился в полмиллиона долларов на протяжении года. Когда аризонский спекулянт лучше узнал эту игру — и Гринера, — он объединил усилия с Диттенхоффером. И они ударили вместе.

Это были искусные биржевые трейдеры, очень богатые и практически не имевшие финансового страха. И они пылали ненавистью к Гринеру. Живи эти варвары в другие времена, они с удовольствием разрезали бы Маленького Наполеона на кусочки и пронесли бы его сердце на блюде по веселящейся бирже. Но в безликом XIX столетии Шарп с Диттенхоффером довольствовались лишь попытками лишить Гринера пропитанных слезами его жертв миллионов. Семи или восьми из них.

Они открыли огонь. Их общее состояние было разделено на десять снарядов. Один за другим, они были выпущены в писклявого маленького человечка. От первого, второго и третьего Наполеон увернулся. Однако четвертый сломал ему ногу, а пятый выпустил из него дух.

Уолл-стрит ликовала. Она поддерживала артиллеристов, продавая активы, по которым у Гринера были открыты «длинные» позиции. Но непосредственно перед шестым выстрелом Гринер призвал к себе на помощь старого Уилбура Уайза — скупого человека с 30 миллионами наличности. Над почти раздавленным Наполеоном были воздвигнуты защитные бастионы в человеческий рост. Составляли их в основном государственные облигации. Финансовые артиллеристы вновь открыли огонь снарядами из ценных бумаг. Но крепость была неприступна, и они это знали. Поэтому довольствовались захватом одной или двух мелких железных дорог, брошенных Гринером в спешке.

Затем Шарп уехал в Англию для участия в ежегодных скачках. А Диттенхоффер отправился в Лонг Бранч, чтобы немного отвлечься. Игра в «Фараона» обходилась ему ежедневно примерно в 10 тысяч долларов в течение месяца.

После первого столкновения Наполеона с Голландцем Дэном на Уолл-стрит воцарилось затишье. Но через пару месяцев битва возобновилась. Гринер страстно желал поднять цену своих акций вообще и своего любимчика — Federal Telegraph Company — в частности. В ответ Дэн открывал «короткие» позиции всякий раз, когда Гринер старался поднять цену. Просто для того, чтобы показать, что никаких оснований для подъема цены нет. Гринер сделал четыре попытки. И все четыре раза Диттенхоффер продавал ему несколько тысяч акций. Этого было достаточно для того, чтобы ограничить рост.

До определенного момента такое манипулирование приносит свои плоды. Но неконтролируемый момент в «бычьем» движении заключается в том, чтобы покупать больше, чем другие могут или хотят продать. Гринер хотел покупать, но Дэн еще больше желал продавать.

Гринер оказался в отчаянном положении. Он был вовлечен во множество важных сделок. Чтобы довести их до конца, требовались деньги. Но банки, напуганные событиями на бирже, отказывались одалживать ему их в достаточном количестве. Кроме того, некоторые директора банков почуяли добычу. Они желали получить неплохую прибыль в случае, если их отказ в предоставлении денег заставит Гринера выбросить за борт большую часть его груза. Своей ужасной стратегией поглощения железных дорог Гринер обескровил бесчисленное множество вдов и сирот. Заимодавцы желали за них отомстить. Это было их добрым делом. Так что сомнения не посещали банкиров.

Акции Federal Telegraph, в которые Гринер вложил больше других, медленно опускались. Получив прибыль на других сделках, Дэн Диттенхоффер решил «покончить с бесконечными днями Fed. Tel.». Он приступил к этой задаче, словно играя в рулетку. Голландец продавал их, методично и непрерывно. Цена дрогнула.

Биржевые неудачи подстерегали Гринера на каждом шагу. Он решил, что ему пора позаботиться о собственном спасении. Наполеону нужно было всего 5 миллионов долларов. На худой конец хватило бы и трех. Даже 2 миллиона были бы кстати. Но деньги требовались ему немедленно. Сейчас задержка означала одно — опасность, опасность означала



Диттенхоффер, а Диттенхоффер символизировал смерть.

На Уолл-стрит тем временем вдруг как будто из ниоткуда возник слух о том, что Гринер испытывает проблемы. Финансовые вампиры бросились в банки и стали пытаться президентов. Они не задавали прямых вопросов, чтобы не получить лживых ответов. А говорили так, будто бы знали: «Гринер уже на небесах».

Президенты банков снисходительно, почти с сожалением, улыбались: «Вы только сейчас это поняли? А мы знали уже шесть недель назад!»

Вампиры рванули назад — на Уолл-стрит. Они принялись продавать акции Гринера. Не акции Federal Telegraph, которые всегда были хорошей собственностью, но реорганизованные им железные дороги. Ведь их возрождение только началось, они еще не успели встать на ноги. Цены падали вниз, а вверх ползли слухи: «Диттенхоффер в конце концов достал Гринера!»

Тысяча брокеров ринулись искать своего дорогого друга Дэна. Чтобы поздравить его — этого сокрушителя Наполеона, героя дня и будущего раздатчика щедрых комиссионных выплат. Но дорогого Дэна было не найти. Его не было ни на площадке биржи, ни в офисе.

Просто кое-кто нашел Диттенхоффера еще до того, как началась брокерская эйфория. Этот «кое-кто» был величайшим игроком, более значительной персоной, чем сам Голландец Дэн. Это был маленький человечек с хитрыми карими глазками, писклявым голосом и великолепным лбом — мистер Джон Ф. Гринер.

— Мистер Диттенхоффер, я послал за вами, чтобы задать вам вопрос, — пропищал он спокойно.

Гринер стоял позади говорливого информатора.

— Конечно, мистер Гринер. — Дело в том, что Диттенхоффер был готов к униженным призывам «ослабить хватку». Он сформулировал практически каждое слово возможного отказа.

— Вы исполните заказ от меня?

— Конечно, мистер Гринер. Я выполняю любые заказы. Я — брокер.

— Прекрасно. Продайте для меня 50 тысяч акций Federal Telegraph.

— По какой цене? — записывая данные, автоматически спросил Диттенхоффер, поскольку мозг его был парализован.

— По самой лучшей, какую только найдете. Акции сейчас стоят, — произнес Гринер, глядя на ленту информатора, — 91 доллар.

— Очень хорошо.

Два человека смотрели друг на друга. Голландец Дэн — угрожающе, Гринер — спокойно и буднично, чуть ли не искренними глазами.

Диттенхоффер заторопился на биржу. У входа он встретил своего партнера из Dittenhoeffer & C<sup>o</sup>, — Смита.

— Билл, я только что получил заказ от Гринера продать 50 тысяч акций Federal Telegraph.

— Что-что? — задыхаясь, переспросил Смит.

— Гринер послал за мной. Спросил, приму ли я у него заказ. Я согласился. И он велел мне продать 50 тысяч акций Telegraph, и я...

— Ты поймал его, Дэн. Ты поймал его! — торжествующе воскликнул Смит.

— Я собираюсь покрыть свои 20 тысяч акций при помощи первой части заказа. И продать остальное по лучшей цене, которую только найду.

— Вот это да! Это твой шанс! Ты не видишь, что поймал его? Смайли из Eastern National Bank сказал, что ни один банк в городе не одалживает Гринеру денег. А средства нужны ему позарез. Он должен 10 миллионов долларов держателям облигаций Indian Pacific. Он откусил больше, чем может прожевать, черт бы его побрал!

— Хорошо, Билл. Мы обслужим мистера Гринера, как обслуживаем любого другого клиента, — подытожил Диттенхоффер.

— Но... — начал было Смит с нескрываемым испугом; вне Уолл-стрит он был

порядочным человеком.

— Тем не менее я сделаю это. Это его не спасет. Я обслужу его, — произнес Дэн, уверенно улыбаясь.

Для Диттенхоффера не составило бы труда воспользоваться заказом Гринера, чтобы заработать целое состояние. Он держал «короткую» позицию в 20 тысяч акций, которые продал по средней цене в 93 доллара. Голландец мог взять 50 тысяч акций Гринера и лично выбросить их на рынок. Даже первоклассные акции не выдержали бы такого ужасающего движения. Без сомнения, цена на Federal Telegraph упала бы на 15 или более пунктов. Так что Дэн с легкостью мог выкупить свою «короткую» позицию за 75 или даже за 70 долларов. Он получил бы полмиллиона долларов, а его заклятый враг Гринер потерял бы миллион. А если бы Дэн позволил своему партнеру по секрету шепнуть какому-нибудь другу, что продает большой пакет Telegraph для Гринера, то биржевая площадка сошла бы с ума. Все бросились бы продавать, и это падение навсегда искалечило бы маленького Наполеона. Не сделал ли Гринер самую большую ошибку в своей жизни, отдав заказ врагу?

Дэн отправился на пост Federal Telegraph, где толпы безумцев во весь голос выкрикивали цены, которые готовы были заплатить или принять. Двадцати брокерам он сделал заказы на продажу тысячи акций по самой лучшей цене. А сам, через другого человека, приобрел соответствующее их количество. На следующий день он лично продал 20 тысяч акций, а на третий день — последние 10 тысяч из заказа Гринера. Уолл-стрит посчитала, что продажа совершалась для его личного счета. Все это были «короткие» позиции. Поэтому коллеги решили, что он продавал акции, которыми не владел, надеясь впоследствии выкупить их подешевле. В отличие от «длинной», такая продажа никогда не производит сокрушительного эффекта. Всем ясно, что «зашортивший» продавец рано или поздно должен будет выкупить акции, обеспечивая будущий спрос, который повысит цены. Ведь «Тот, кто продает ему не принадлежащее, должен это выкупить или попадет в тюрьму».

В среднем Диттенхоффер смог получить 86 долларов за каждую из 50 тысяч акций Federal Telegraph Company. Уолл-стрит согласилась, пусть и неодобрительно покачивая головой, что Дэн становился слишком безрассудным, а Гринер — скользким малым. «Короткие» позиции становились огромными, и опасность принудительного закрытия увеличивалась неимоверно. Из-за этого трейдеры предпочитали воздерживаться от «удара» по Telegraph. На самом деле многие проницательные трейдеры усматривали в кажущейся слабости этих акций ловушку маленького Наполеона. И они «обманывали» его, хитроумно покупая акции Federal Telegraph!

Получив 3 400 000 долларов от продажи крупного пакета акций, Гринер преодолел свои трудности. Это был смелый ход — довериться своему противнику. Рискованный шаг сделал его владельцем крупной железнодорожной системы. Последующие атаки Голландца Дэна не причинили ему никакого вреда. Гринер предоставил ему возможность одним ударом завершить в свою пользу их противостояние, но Диттенхоффер ее упустил.

## ПАН ИЛИ ПРОПАЛ

Ему было всего семнадцать, этому розовощекому всеобщему любимцу с невинными голубыми глазами, когда он подал заявку на вакансию в офисе Tracy & Middleton, Bankers & Brokers. Его звали Уиллис Н. Хайуард. И он был горд собой. Ведь его выбрали из двадцати претендентов, мечтающих о должности телефонного клерка фирмы.

С 10 утра до 3 часов дня Хайуард стоял у телефона брокерской точки Tracy & Middleton на биржевой площадке. Он получал сообщения из офиса — главным образом, заказы на покупку или продажу акций для клиентов. Передавал все те же послания члену совета фирмы, мистеру Миддлтону. А потом информировал офис о действиях последнего.

Голос его был мягок и приятен. А в глазах лучились остроумие и смех. Это сразу

выделяло его среди прочих телефонных мальчиков из соседних кабинок. Они, конечно, стали дразнить его, называя девчонкой Сэлли. Это прозвище закрепилось за ним надолго.

Для молодого Хайурда, который только что покинул школу-интернат, биржа казалась чудесным местом. Пару месяцев он просто открыв рот следил за тем, как вокруг сновали взбудораженные, ошалевшие мужчины, получившие заказы. Неистовые взмахи рук, маниакальные крики брокеров производили большое впечатление. Внезапно дельцы успокаивались и обретали нормальное человеческое состояние. Эта метаморфоза случалось, когда они записывали цены, по которым продавали или покупали акции. Неудивительно, что поначалу Сэлли не мог разобраться в специфике их работы.

Разумеется, больше всего юнЪ;a впечатлял тот факт (и это подтверждали его коллеги), что самые известные трейдеры зашибали огромные деньги. Он слышал о прибылях Сэма Шарпа — 100 тысяч долларов на Suburban Trolley. И о Знаменитой миллионной сделке Блэка с акциями «Parson», которую он провернул в Западном Делавэре. Этого маленького незаметного человечка Сэлли даже как-то показали в толпе. Все эти рассказы были похожи на сказки о чудесном обогащении.

Вникать в суть биржевого дела Хайурду, как и другим мальчишкам с Уолл-стрит, пришлось самому, жадно впитывая любую информацию. До его обучения здесь никому не было дела. Однако брокеры охотно отвечали на задаваемые вопросы. К тому же без этих знаний ему было просто не обойтись. На бирже невозможно продержаться просто по наитию.

Сэлли был вынужден внимательно наблюдать за действиями окружающих и подмечать, к чему это приводило. Все, что он здесь видел и слышал, сводилось к одному призыву: «Спекулируй! Спекулируй!» Смысл заключался в выгодной покупке или продаже акций — почти реальной возможности заработать много денег за одно мгновение. Ни о чем другом никто на бирже не заговаривал. При открытии торгов старые друзья не приветствовали друг друга словами «Доброе утро». Без лишней болтовни и церемоний они погружались в единственное на Земле дело — торги. И если кто-то из них приходил позже, его интересовало одно: «Как рынок?» Брокер спрашивал об этом страстно, тревожно, как будто рынок только и ждал случая воспользоваться его отсутствием, чтобы подстроить какую-нибудь пакость. От всевозможных советов покупать и продавать бумаги здесь было просто не проронуть. Брокеры, клиенты, клерки, открывающие двери биржи швейцары — вся Уолл-стрит читала утренние газеты не для того, чтобы узнать новости. А лишь для того, чтобы вовремя ухватить суть вещей, которые могут или должны повлиять на биржевые показатели. Биржевой информатор был богом, а брокеры — его пророками!

Вокруг Сэлли сновали сотни людей. Они выглядели практически одинаково. Как будто свои мысли об акциях они забирали с собой домой, ужинали с ними, спали с ними и видели о них сны. Это просто отпечаталось на их лицах. Об этом свидетельствовали неприятные складки, что залегли у них над глазами и губами.

Сэлли видел, как игра завладевала этими людьми. Постепенно атмосфера места повлияла и на него, окрасила его мысли в свои цвета, породила соответствующие галлюцинации. Когда он немного вник в технику ведения бизнеса, то начал верить (как и тысячи молодых и поверхностных наблюдателей), что в движение рынки приводит слепой случай. Это можно было сравнить только с вращением шарика из слоновой кости по колесу рулетки.

Бесчисленные трюки, манипулирование информацией, рациональность биржевых спекуляций были для Сэлли тайной за семью печатями. Он слышал только, что его восемнадцатилетний сосед заработал 60 долларов — купив 20 акций Blue Belt Line в четверг и продав их в субботу на 3,375 пунктов дороже. Или что Микки Уэлч, телефонный мальчик из Stuart & Stern, получил «совет» от одного из крупных трейдеров. Он сильно рисковал, играя по этой наводке, и получил 125 долларов менее чем за неделю. А «двухдолларовый» брокер<sup>6</sup> Уотсон сделал «хороший ход», продав Southern Shore.

<sup>6</sup> Брокер, выполняющий случайные заказы, получая 2 доллара за каждые 100 акций, участвующие в сделке. — *Прим. науч. ред.*

Еще малыш Хайуард слышал, как Чарли Миллер, один из работающих на Нью-стрит швейцаров, потерял 230 долларов, купив Pennsylvania Central. Этот недотепа нечаянно подслушал, как Арчи Чейз — личный брокер Сэма Шарпа — поведал другу о том, что сказал «старик»: «Pa. Cent, должны подняться на десять пунктов». Однако вместо этого произошло падение на семь пунктов. Отовсюду до Сэлли доходили сведения об организованных «пузырях» и «проливах», о выигрышах людей, которым удалось правильно угадать, и потерях тех, кто не сумел «попасть в струю». Даже воздух был здесь пропитан флюидами игорного дома.

С течением времени чары игры померкли — как и сомнения юного Хайуарда. Его наниматели и их клиенты были людьми в высшей степени интеллигентными и приятными. Бессмысленно было подозревать их во всех грехах. Они проводили в торгах целые дни, но это был обычный бизнес. И вот, в один «хороший момент» Сэлли вложил один доллар в «фонд» знакомого телефонного мальчика, который позже через маленькую брокерскую контору на Нью-стрит разросся до десяти акций. При зарплате в 8 долларов в неделю его возможности были невелики. Нередко Сэлли размышлял о том, что если бы денег было немного больше, он ставил бы активнее и оставался бы в выигрыше. Если бы каждый раз вместо одной акции он покупал двадцать, то заработал бы не менее чем 400 долларов за три месяца.

Незаметно его образ мышления поменялся. Торги стали для него нормой. Теперь вопрос «Плохо ли спекулировать?» перестал быть актуальным. Вместо него родился другой: «Что сделать, чтобы получить деньги для спекуляций?» Почти четыре месяца ушло на то, чтобы он начал думать подобным образом. У других мальчишек этот вопрос вставал уже через три недели, и тогда же они находили на него ответ. Но Хайуард был чертовски хорошим парнем.

Работа телефонного мальчика была отнюдь не пустяковым делом. Она требовала не только находчивого, но еще и достойного доверия исполнителя. В первую очередь, парень должен знать, покупает или продает его фирма определенные акции. А если случится так, что члена биржи от фирмы не будет рядом, когда мальчик получит приказ, то надо будет выполнить его самому. Для этого требовалась решительность.

Как это происходило? Например, акции International Pipe продаются по 108 долларов. Человек из офиса Tracy & Middleton, который ранее купил 500 акций по 104 за штуку, решил зафиксировать свою прибыль. Он распорядился продать акции, скажем, «по рынку» (то есть по текущей рыночной цене). Брокеры Tracy & Middleton немедленно звонят по своим каналам на площадку своему члену биржи, чтобы передать ему приказ «продать 500 акций International Pipe „по рынку“». Телефонный мальчик получает сообщение и вызывает мистера Миддлтона — его номер, «611», появляется на настенном электрическом табло. В момент, когда мистер Миддлтон замечает, что его номер вызван, он бросается к телефонной точке, чтобы выяснить, что от него хотят.

Однако если он не реагирует на появление своего номера на табло, телефонный мальчик может передать полученный приказ «двухдолларовому» брокеру. Такому, как мистер Браунинг или мистер Уотсон, что всегда бродят среди постов в поисках заказов. Мальчик сделал бы то же самое, если бы знал, что мистер Миддлтон слишком занят выполнением другого заказа или если, по его мнению, заказ требовал немедленного исполнения. Так что «двухдолларовый» брокер продал 500 акций International Pipe компании Allen & Smith и сообщил об операции в Tracy & Middleton — иными словами, дал знать покупателю, что действовал в интересах T. & M. Теперь Allen & Smith следовало обратиться к реальным продавцам для завершения сделки по покупке акций. За эти услуги брокер, нанятый Tracy & Middleton, получил бы 2 доллара с каждых 100 акций. Понятно, что Tracy & Middleton берут со своих клиентов другую комиссию — в размере одной восьмой процента, или 12,5 долларов за каждые 100 акций.

Молодой Хайуард относился к своему делу весьма ответственно. Когда мистера

Миддлтону не было на площадке или он был занят, Сэлли беспристрастно передавал телефонные заказы на покупки или продажи для своей фирмы «двухдолларовым» брокерам. Ведь Tracy & Middleton делали неплохой бизнес на комиссиях. Вежливый и дружелюбный парень вызывал симпатию. Он имел приятную внешность и обладал хорошими манерами, этот

Хайуард, и поэтому нравился брокерам. Они даже вспомнили о нем на Рождество. Самая хорошая память оказалась у Джо Джейкобса, который дал Сэлли 25 долларов. И намекнул при этом, что хотел бы делать для Tracy & Middleton больше, чем получалось ранее.

— Но, — засомневался Сэлли, — в фирме считают, что я должен передавать заказы первому попавшемуся на глаза брокеру.

— Конечно, — вкрадчиво заметил Джейкобс. — Но ведь я никогда не бываю слишком занят для того, чтобы принять заказ у такого приятного молодого человека, как ты. Если только ты потрудишься меня найти. А уж я не останусь в долгу. Ну, подумай, — понизил он голос. — Если ты будешь передавать мне много заказов, я буду платить тебе 5 долларов в неделю.

И он нырнул в уже охрипшую толпу возле поста Gotham Gas.

Первым желанием Хайуарда было рассказать обо всем в фирме. Однако по размышлении он решил, что Джейкобс не предложил бы ему 5 долларов в неделю, если бы ожидал получить в ответ какую-нибудь подлость. Впрочем, перед закрытием рынка Сэлли все же поговорил с Уилли Симпсоном, мальчиком из Mac Duff & Wilkinson, чей телефон стоял рядом с Tracy & Middleton. Уилли с жаром выразил негодование выходкой Джейкобса.

— Да он просто старый скунс, — заявил Уилли. — Пять долларов в неделю, когда он может заработать 100 долларов за счет заказов фирмы! Не делай этого, Сэлли. Джим Барр, который работал здесь до тебя, получал 20 долларов в неделю от старика Гранта и 50 — от Вольфа. Но надо еще уметь себя так поставить. А эти решили давать тебе 50 центов с сотни?!

Уилли был в бизнесе уже два года. Этот парнишка очень хорошо одевался. И теперь Сэлли понял, как ему это удастся при зарплате в 12 долларов в неделю.

Ни в тот, ни в другой день он ничего не сказал своей фирме. Но не ответил и Джейкобсу. Он последовал мудрому совету Уилли и решил просто игнорировать «скользкие» предложения. Он выжидал.

И вот мистер Джейкобс снова принялся его уговаривать. Однако за неделю, под умелым руководством Уилли, Сэлли научился многому. Ему не составило труда равнодушно ответить: «Дела идут неважно. Фирма практически все делает сама».

— Но Уогсон сказал мне, — зло проворчал Джейкобс, — что провернул огромную сделку для Tracy & Middleton. Я требую, чтобы ты дал мне мою долю заказов. Иначе я поговорю с Миддлтоном и узнаю, в чем дело.

— Правда? — спокойно среагировал на это Сэлли. — А заодно можете рассказать мистеру Миддлтону, что предложили мне 5 долларов в неделю. За то, чтобы я передавал вам наши заказы.

Одним из самых строгих правил биржи является правило о разделе комиссий. Никто из членов биржи не должен был получать со стороны более установленного количества заказов. В противном случае его ждало суровое наказание. Даже скромное пятидесятицентное предложение «двухдолларового» брокера, которое он сделал телефонному мальчику, являлось серьезным нарушением правил. И он это прекрасно понимал.

Оценив осведомленность Сэлли, Джейкобс немедленно перешел к делу.

— Готов дать 8 долларов, — предложил он.

— Джим Барр, который занимал это место до меня, — с негодованием возразил Сэлли, — сказал мне, что получал 25 долларов в неделю от мистера Гранта. Причем с периодической прибавкой в 10 долларов, когда мистер Грант совершал удачные сделки. И это не говоря уже о других его клиентах.

Три месяца назад он не посмел бы разговаривать таким тоном. Даже если бы от этого

зависела его жизнь. Такое стремительно возмужание было возможно, наверное, только в жесткой и деловой атмосфере биржи.

— Ты, должно быть, сошел с ума! — в бешенстве заявил Джейкобс. — Я никогда не получал от Tracy & Middleton заказов более чем на тысячу акций в неделю, обычно меньше. Знаешь, что я тебе скажу: тебе бы нужно работать на площадке. В телефонном бизнесе тебе не место. Ты тряешь здесь свой талант. Может, поменяемся местами?

— Согласно нашим книгам, — отвечал Сэлли раздраженному брокеру, будучи отлично натасканным мистером Уильямом Симпсоном, — на прошлой неделе вы провели для нашей компании сделки с 3800 акциями и заработали 76 долларов.

— Это была исключительная неделя! Хорошо, даю 10 долларов, — не сдавался Джейкобс.

— Двадцать пять, — набравшись смелости, вымолвил Сэлли.

— Может, остановимся на золотой середине? — рассерженно проговорил Джейкобс. — Я дам тебе 15 долларов, но ты должен следить, чтобы я получал как минимум 2500 акций в неделю.

— Хорошо. Я сделаю для вас все, что в моих силах, мистер Джейкобс.

И он был верен своему слову. Тем более что другие брокеры давали ему только двадцать пять или максимум пятьдесят центов за каждые сто акций. В течение месяца или двух Сэлли зарабатывал 40 долларов в неделю. А ведь ему было всего восемнадцать.

## II

Между тем время шло. И с Сэлли произошло то же, что случилось и с его предшественником. Он начал торговать. Сначала с безрассудной смелостью, затем более осторожно. Конечно, новичок Хайуард столкнулся с различными неудачами, но сделал и несколько действительно удачных ходов. Случалось ему выступать и в «лидерах» игры. Причем с приличным результатом — суммой, безусловно намного превышающей ту, которую трудолюбивый клерк мог накопить за пять лет, и даже большей, чем некоторые наемные работники сколачивали за всю жизнь.

Из мелких маклерских контор он перешел на объединенную биржу. Позже Сэлли попросил Джейкобса и других «двухдолларовых» брокеров позволить ему совершать через них мелкие сделки. Те пошли ему навстречу из личной симпатии. А вскоре у него появилось три счета, и Хайуард уже мог держать позицию в несколько сотен акций. Он стал одним из 10 тысяч мелких дельцов с Уолл-стрит — движимых одинаковыми порывами, побуждаемых теми же чувствами, переживавших сходные эмоции, имевших похожие мысли и взгляды на то, что они с радостью называли своим «бизнесом».

Наконец грянула беда, которой Сэлли давно боялся, — его «продвинули» в клерки офиса Tracy & Middleton. Формально это означало, что фирма вознаграждает его за преданность работе, деловые способности и расторопность. С 15 долларов в неделю его зарплата выросла до 25. Как считали в офисе, это было довольно щедро, принимая во внимание его молодость, а также то, что три года назад он начинал с 8 долларов в неделю. Теперь ему было двадцать. Однако Сэлли, понимая, что это означает прекращение его прибыльных приработков в качестве телефонного мальчика, оплакивал свою ужасную судьбу.

Он принес заработанные деньги мистеру Трейси и рассказал красивую историю о богатой тете и доставшемся ему наследстве. А затем попросил позволить открыть счет в офисе. Трейси поздравил везучего молодого клерка и взял его 6500 долларов. Так Сэлли одновременно стал и работником, и клиентом Tracy & Middleton.

Хотя мистер Трейси и был приверженцем строгих правил и большим любителем комиссий, он тем не менее старался обуздать юношеское стремление Сэлли к «азартным играм».

Это было великодушно и весьма нетипично для биржевого брокера. Но деньги

Хайуарду достались легко. А именно это является причиной того, почему состояния, сколачиваемые биржевыми игроками, так быстро и нелепо спускаются.

Сэлли торговал с переменным успехом, доводя свои прибыли до 10 тысяч долларов и философски созерцая, как они уменьшаются до 6 тысяч. Впрочем, он стал не только закоренелым спекулянтом, но приобрел и много ценного опыта. Постепенно он научился трейдерским трюкам, оторвался от бухгалтерских книг и обрел свободу в комнате для клиентов. Здесь Сэлли принимал заказы, заряжал своих посетителей хорошим настроением, рассказывал им свежие сплетни, нашептывал весьма разумные советы и «посвящал» их в дела фирмы. Хайуард убеждал их торговать активнее, а в результате фирма получала приличные комиссионные. Для многих клиентов Tracy & Middleton он стал хорошим приятелем. А среди них были и очень состоятельные люди, ведь офис биржевого брокера — очень демократичное место. Здесь люди называли друг друга по имени — даже тех, кого вы не стали бы приводить домой или в свои клубы по миллиону причин.

Сэлли и вправду был славным парнем, к тому же весьма услужливым — фирма платила ему за это. Он постепенно оттачивал свое мастерство. Хайуард нравился клиентам, и те с уважением относились к его рассудительным и мудрым высказываниям.

Однажды В. Бейзил Торнтон, один из самых богатых и активных клиентов фирмы, посетовал на то, что из-за крупной брокерской комиссии выиграть в «большую игру» довольно сложно. В шутку, однако с надеждой быть понятым всерьез, Сэлли предложил: «Станьте членом Нью-Йоркской фондовой биржи. Или купите мне место и учредите фирму Thornton & Hayward. Только подумайте, полковник: вы могли бы пригласить несколько друзей, а я привлек бы своих. Думаю, многие из них, — он кивнул в сторону клиентов Tracy & Middleton, — перешли бы к нам. Ведь они очень высокого мнения о ваших взглядах на рынок», — дипломатично добавил он.

Торнтон был положительно впечатлен идеей, и Сэлли заметил это. Парнишка не пожалел сил для того, чтобы завоевать доверие полковника. Именно он первым намекнул на бедственное положение Tracy & Middleton, что привело к выводу счета Торнтон — и его собственного — из фирмы. С точки зрения деловой этики это был не самый красивый ход. Однако спустя два месяца Tracy & Middleton обанкротилась при пренеприятных обстоятельствах, которые еще долго обсуждались на Уолл-стрит. И полковник Торнтон был очень признателен Сэлли за своевременный совет. Он доказал свою благодарность, добавив кругленькую сумму к имевшимся у Хайуарда 11 500 долларам. Так Уиллис Н. Хайуард стал членом Нью-Йоркской фондовой биржи. Вскоре после этого была основана фирма Thornton & Hayward, Bankers & Brokers. В свои двадцать пять лет Сэлли заслуженно считался опытным бойцом Уолл-стрит.

### III

Поначалу дела новой фирмы шли прекрасно. Для того чтобы занять Хайуарда на бирже исполнением заказов, вполне хватало полковника Торнтон и двух-трех его друзей, азартных игроков, которые последовали за ним из Tracy & Middleton. Со временем появились и новые клиенты. Таким началом Сэлли был вполне доволен. Чтобы обеспечить себе безбедное будущее, нужно было лишь позволить времени делать свое дело. Но он начал торговать для себя. А любой уважаемый комиссионер скажет вам, что это «связывает» деньги фирмы. Ни один человек не может «торговать» — спекулировать — на свой страх и риск и сохранять непредвзятое и справедливое отношение к клиентам.

Торнтон был человеком состоятельным. И конечно, он не шел на риск ради сомнительных сделок. Все его торговые операции были неплохо защищены. Он заметил в своем молодом партнере склонность к спекуляциям и старался его образумить — по-доброму и по-отечески.

Сэлли поклялся, что прекратит играть в эти игры.

Но менее чем за три месяца он дважды нарушил свою клятву. Его безрассудные операции с Alabama Coal мгновенно поставили фирму под удар.

И все же полковник Торнтон пришел ему на помощь.

Однако страх со временем улетучивается, а человеческая память недолговечна. На Уолл-стрит не задерживаются люди робкие или сильно задумчивые. Сэлли занимался торгами и до того, как стал членом Нью-Йоркской фондовой биржи. «В конце концов, если бы спекуляция была преступлением, которое каралось бы в пятидесяти случаях из ста, то половина мужского населения Соединенных Штатов волей-неволей состояла бы из тюремных охранников, занятых слежкой за второй половиной», — сказал однажды Сэлли своему клиенту.

Конечно, Уиллис Н. Хайуард, член совета компании Thornton & Hayward, сильно отличался от Сэлли, милого телефонного мальчика из Tracy & Middleton. Его щеки не были теперь розовыми; они покрылись пятнами. Глаза утратили ясный блеск, сделались водянистыми и настоженными.

Хайуард провел на Уолл-стрит восемь или десять лет. С 10 утра до 3 часов дня он подрывал свою нервную систему на фондовой бирже. А с 5 вечера и до полуночи просиживал в кафе в большом отеле в центре города, где люди с Уолл-стрит собирались поговорить на узкопрофессиональные темы. Для того чтобы постоянно быть в форме, ему требовались стимуляторы. Торговля и алкоголь были самыми сильными из тех, что он знал.

Через три года фирма перестала процветать, и полковник Торнтон вышел из дела. Он устал от фокусов Хайуарда, с него было достаточно. Но к тому времени Сэлли стал проницательным трейдером, и, кроме того, во время большого «бычьего бума» ему удалось заработать 75 тысяч долларов. Но дело было не столько в деньгах. По натуре он был скорее трейдером, спекулянтом акций, а не страстным комиссионером.

Окрыленный успехом на «бычьем подъеме», Сэлли не испугался, когда Торнтон отказался продолжить партнерство. Его девизом было: «Покупайте ЛСВ. Это точно будет расти!» Аббревиатура расшифровывалась как Любая Старая Вещь. Самый благополучный период в деловой истории Соединенных Штатов породил эпидемию спекулятивного сумасшествия. Такой, что не знали до сих пор и, возможно, не узнают в будущем. Люди купались в деньгах и желали спекулировать ради сверхприбыли.

Сэлли немедленно основал новую фирму — Hayward & Co — пригласив в партнеры своего кассира.

#### IV

Все на Земле когда-нибудь заканчивается. Даже «бычьи» и «медвежьи» рынки. Бычий рынок подарил Hayward & Co и многим другим рискованным предприятиям Уолл-стрит успех и процветание. Но вот он закончился. Клиенты фирмы, после нескольких «падений» цен, переквалифицировались в «медведей», чтобы отыграть свои потери. «Медведи» считают, что цены слишком высоки и должны пойти вниз. Оптимисты «быки» верят в обратное. Но и у желания продавать есть предел. Поэтому, через какое-то время клиенты Хайуарда вовсе перестали заключать сделки.

Хайуард «засиделся» на «бычьем» рынке, хотя и не превратился в его фанатика. Иными словами, он ошибался относительно возможностей и продолжительности восходящего движения цен. Те же ошибки он стал совершать и перейдя на «медвежью» сторону. Рынок не всегда подчиняется человеческой логике. Он способен на то, что финансисты называют «тяжелым падением», а для спекулянтов означает потерю миллионов долларов. Панику почти удалось предотвратить благодаря проведению политики своевременных «крупных капиталовложений». Так рынок обретал профессионализм. В отсутствие вежливых простаков, биржевые людоеды неделями рвали друг друга на части, стараясь завладеть преимуществом за счет мелких колебаний котировок вместо игры на сильных движениях.



Клиенты Хайярда, как и клиенты любого другого брокера, не играли в рискованные игры. Поэтому он использовал их деньги, чтобы защитить собственные спекуляции. Расходы офиса были огромными, а получать комиссии удавалось редко, и они были незначительными.

Хайуард вел «медвежью» игру. Он продавал акции, разделяя веру большинства своих коллег в то, что «дно» рынка еще не достигнуто. В результате его короткие позиции оказались слишком большими. Сэлли не смог закрыть их с прибылью. А цены медленно, но стабильно поднимались.

Однажды крупный игрок из Чикаго, оказавшийся смелее или проникательнее своих восточных коллег, решил, что пришло время для «бычьего» или восходящего движения в целом — и для акций Consolidated Steel Rod Company в частности. Он являлся председателем совета директоров. Мистер Уильям Г. Дорр сыграл на человеческих слабостях. Он сделал свои бумаги привлекательными для спекулятивных инвесторов, любивших покупать акции, которые создавали иллюзию сверхприбылей для своих владельцев. Свою стратегию мистер Дорр держал в секрете. В первую очередь известным брокерам были отправлены крупные заказы на покупку. Одновременно в прессе была развернута широкая кампания, направленная на популяризацию Consolidated Steel Rod Company. Ежедневно стали появляться публикации, повествующие об огромных богатствах рекламируемой компании и ее феноменальных прибылях. Их авторы подчеркивали невероятную дешевизну акций при покупке по рыночной цене.

Разумеется, мистер Дорр и его партнеры своевременно воспользовались сильным падением цен, чтобы выкупить по 35 долларов акции, которые неделями ранее продавались за 70. Эта операция позволила им в дальнейшем выгодно спекулировать ценой, продавая акции с прибылью.

Прежде чем сообщения о баснословных дивидендах в Con. Steel Rod были опровергнуты с молчаливого одобрения Дорра, она принесла убытки доверчивым покупателям и прибыли осведомленным, которые успели под завязку набрать «коротких» позиций. Это был типичный пример некрасивой биржевой спекуляции, и многие крупные брокеры выразили свое негодование. Вместо того чтобы поддержать цену акций дивидендами, директора в последний момент решили, что это будет небезопасно. И акции упали на семнадцать пунктов. Простаки потеряли сотни тысяч долларов, а «знающие» люди их получили. Это был «хороший ход».

Хайуард помнил об этой истории. Когда акции после нескольких дней заметной активности и стабильного роста поднялись до 52 долларов, он быстро продал «в шорт» 5 тысяч штук. Он свято верил в то, что ловкие спекулянты не поднимут акции выше данной отметки и что перед повышением они должны упасть. Всего за месяц до этого они продавались по 35 и никому не были нужны.

Сэлли был твердо уверен в том, что цены достигли «вершины». К тому же мистер Дорр зал вил в чикагской газете, что держатели акций, возможно, получат годовые дивиденды за счет беспрецедентно высокой прибыли в сталелитейной отрасли. Об этом говорилось и не раз в связи с другими акциями. Но всегда обещания оказывались ложными. Разве могло это быть правдой сейчас?

Хорошо зная о лицемерии Дорра, Хайуард трактовал «бычьи» рекомендации Дорра по своему и открыл «короткие» позиции. Но мистер Уильям Г. Дорр, проникательный и смелый биржевой игрок, обманул всех. Он говорил правду! Все случилось так, как он предсказал, причем буквально на той же неделе.

Когда спекулянт такого масштаба врет, он обманывает только одну половину — доверчивых клиентов Уолл-стрит. Когда же он говорит правду, то обманывает всех. Прежде чем Уолл-стрит смогла оправиться от шока, рост акций составил 5 пунктов. Для Хайуарда это означало потерю 25 тысяч долларов только на этой сделке. Более того, весь список акций стремительно пошел вверх.

Оценив успешный исход маневров чикагского спекулянта с Consolidated Steel Rod, еще

недавно парализованные «быки» вновь обрели уверенность в себе. Торговые позиции и надежды «медведей» рухнули, а цены акций и отвага «быков» выросли до небес! Хайуард попытался «закрыть» позицию по Steel Rod. Он «выкупил» 5 тысяч акций. Но, закончив эту операцию, потерял 26 750 долларов. У Сэлли оставалась лишь «короткая» позиция в 12 тысяч других акций. Согласно последним ценам, его «бумажные» убытки по ним превышали 35 тысяч долларов. Попытка выкупить столько акций на рынке, чувствительном к любому «бычьему» импульсу, мгновенно подняла бы цены вверх, существенно увеличив его убытки.

В то утро по дороге в офис его била дрожь. Он поговорил с кассиром и выяснил, что в банке у него всего 52 тысячи долларов. Две трети из них составляли деньги клиентов. С моральной точки зрения он мог уже считаться растратчиком. Если он не сможет покрыть позиции, его ждет крах — банкротство.

Его «место» на фондовой бирже стоило примерно 40 тысяч долларов и ни цента больше. А поскольку долги по его загородной недвижимости составляли 38 тысяч, крах был неминуем. Более того, это банкротство не назвали бы случайно допущенной ошибкой. В глубине души он с горечью признавал, что «я не имел права спекулировать на свой страх и риск чужими деньгами».

Хайуард не столько видел приметы краха, сколько предчувствовал его неизбежность. Как настоящий игрок он спрятал голову в песок, доверившись удаче, которая должна была спасти его от возмездия. Но сейчас перед ним встал вопрос, который пугает каждого спекулянта: «Если я буду на грани того, чтобы потерять все, на что я пойду, чтобы отыграться?» Ответ на этот вопрос всегда раскрывает воровскую психологию. Многие спекулянты гонят его от себя прочь. Но в трудный час он неумолимо встает перед ними вновь и вновь.

Сэлли задал его себе, покинув офис и направляясь в брокерский зал. Но не нашел на него ответа, пока не остановился возле Fred's, официального бара фондовой биржи. Здесь Хайуард принял хорошую порцию неразбавленного виски. И ответ сам родился в его голове.

Он терпел крах при любых обстоятельствах. Он будет проклят двадцатью пятью своими клиентами. А также пятнадцатью коллегами-брокерами, которые «одолжили» ему акции. Только последняя отчаянная попытка давала ему шанс выбраться из ямы. Правда, в худшем случае число проклинающих клиентов осталось бы неизменным, а количество коллег-брокеров возросло до двадцати или тридцати.

Сэлли дал бармену знак повторить. Без сомнения, рынок стал «бычьим». «Медведи» все еще сражались с ростом котировок. Уровень упрямых «коротких» продаж по определенным акциям оставался прежним. Как, например, в случае с акциями American Sugar Company. Если эти «короткие» позиции будут закрыты, это приведет к росту на восемь или даже десять пунктов. И если он купит 10 или 15 тысяч акций и продаст их со средней прибылью в четыре или пять пунктов, то предотвратит свою персональную катастрофу. Если же заработает десять пунктов, то станет великим биржевым оператором.

Конечно, Сэлли не следовало бы покупать и тысячи акций Sugar. С другой стороны, ему не следовало бы и находиться на грани банкротства.

Напиток был ядерным. Сэлли с горечью подумал: «Я должен хвататься за соломинку, как тот утопающий».

Неуверенной походкой он вышел из Fred's и направился по Нью-стрит к зданию фондовой биржи. У входа Хайуард остановился. Другого пути не было. Или он рискнет всем, или бесславно погибнет.

— Пан или пропал! — сказал он себе и вошел в просторный зал биржи.

— Доброе утро, мистер Хайуард, — поприветствовал его швейцар.

Сэлли автоматически кивнул. Он поймал себя на том, что выражение «пан или пропал» застряло у него в голове, и пошел прямо к посту, где торговались бумаги Sugar.

Хайуард вступил в торг. Одна тысяча за 116 долларов — и акции были у него. Вторая тысяча оказалась у него в кармане по цене 116,125 долларов. Дело было за третьей. Кто-то рад был избавиться от нее за 116,5.

Дальше пошло хуже. Сэлли предложил 117 за 2500 акций, и они были быстро проданы. Но на предложение «117 за 5 тысяч акций!» толпа не откликнулась. Брокеры не были уверены, что Хайуард способен оплатить такую покупку. Его платежеспособность уже вызывала сомнения. Поэтому, Сэлли предложил 117,25 и 117,5 за 5 тысяч акций Sugar. «Билли» Тэтчер продал их ему по этой цене.

В итоге Хайуард купил 10 500 акций. Однако при этом они поднялись всего на 1,5 пункта! Это не слишком напугало владельцев «коротких» позиций. Но Сэлли не опускал руки. На глазах всей толпы он метнулся к своему телефону и демонстративно сообщил в свой офис о заключенных сделках (как он сделал бы, если бы это означало совершение очень выгодного приобретения). За ним следила сотня проворных — и весьма любопытных — глаз. Все видели, что в телефонном разговоре он выражал крайнюю заинтересованность, будто речь шла о чем-то очень важном. Сэлли, в свою очередь, слышал лишь собственное сердцебиение, которое, казалось, говорило ему: «Ты сыграл — и проиграл. Ты сыграл — и проиграл. Ты сделал только хуже. Ты должен сыграть еще раз — и выиграть!»

Оторвавшись от телефона, Сэлли вновь рванул в толпу возле Sugar. Он уже не был так возбужден, так опьянен недавней перспективой. Лицо его, казалось, утеряло все краски, стало бледным как полотно. А в голове опять вспыхнула роковая фраза: «Пан или пропал!». Но возможность победы таяла во мгле, в то время как ее альтернатива переливалась всеми цветами радуги. Хайуард часто заморгал и сделал нетерпеливое движение рукой, будто отгоняя назойливое насекомое.

А затем отдал приказ о покупке 5 тысяч акций Sugar своему другу, Ньютону Хартли.

— Это для тебя, Сэлли? — засомневался Хартли.

— Нет. Это для одного из величайших людей на Уолл-стрит, Ньют! Все в порядке. Все в полном порядке.

Это убедило Хартли, и тот совершил покупку. Цена была уже 118. Если бы после этого Хайуард отказался платить, ему лично ничего не угрожало бы — вся ответственность за совершение сделки лежала теперь на Ньютоне Хартли.

Без всякой необходимости Сэлли дважды вытер лоб. Держатели «коротких» позиций не отступали. Любая попытка продать 15 тысяч акций, которые он купил, привела бы только к уменьшению цены как минимум на 5 пунктов. Это было даже хуже, чем просто плохо. Конечно, в его ситуации.

Хайуард отдал следующий приказ на покупку 5 000 акций Билли Лансингу, старому и надежному «двухдолларовому» брокеру. Однако Лансинг отказался. Сэлли попробовал обратиться к кому-то еще, но заказ вновь не был принят. Брокеры потеряли к нему доверие. Но возмущаться было бессмысленно, ведь они могли сослаться на другие важные заказы. Он был вынужден просить о помощи своего друга, Дж. Г. Томпсона.

— Джо, купишь 5 тысяч акций Sugar?

— Ты в своем уме? — без тени юмора поинтересовался Томпсон.

— Да ты подумай сам! — Сэлли наигранно рассмеялся. Он нервничал: — Старик, у меня крупный заказ от одного из сильнейших людей на Уолл-стрит. Ожидаются важные расширения.

— Сэлли, ты уверен, что у тебя заказ от кого-то другого? — Брокера это не убедило.

Слышать такое было обидно. Но понять недоверие Томсона было можно — слишком многое стояло на кону.

— Джо, пойдем в офис, и я тебе все покажу. Правда, говорить сейчас я не могу. Но хочу посоветовать тебе покупать столько акций Sugar, сколько сможешь.

Он врал и смотрел Томсону прямо в глаза.

— Хайуард, ты уверен? Ты точно не ошибаешься?

Конечно, Томпсон хотел получить комиссию в 100 долларов. Но сомнения не оставляли его.

— Да нет же, черт возьми! Я сам купил намного больше. Все в порядке. Давай, Джо.

И Джо дал. Он купил 5 тысяч акций, цена которых выросла после этого до 119,5

долларов. Хайуард, еле избежавший провала в разговоре с Хартли и Томпсоном, теперь не стал просить ни друзей, ни врагов покупать сразу 5 тысяч акций. Вместо этого Сэлли распределил заказ на покупку 10 тысяч акций на небольшие доли по 500 штук. Теперь брокеры брали его заказы, поскольку те были не настолько велики, чтобы казаться опасными. Акции выросли до 122,75 долларов. Некоторые владельцы «коротких» позиций оказались напуганы. Хайуард все еще мог выиграть и оказаться со щитом, а не на щите.

Он начал поднимать цену. И даже стал покупать «наличные» акции, то есть те, которые надо было оплачивались наличными на месте. При этом Сэлли немедленно получал сертификаты на акции, которые предположительно должен был передать какому-то мифическому инвестору-миллионеру. Вся «площадка» заговорила о Хайуарде. Интерес к Sugar рос.

Но цена в 124 доллара казалась пределом, за которым могли последовать только продажи. Сэлли перестал покупать. Чтобы заплатить за акции, требовалось более шести с половиной миллионов! Однако если бы Сэлли удалось распродать все по средней цене в 122 доллара, он смог бы покрыть убытки, накопленные по другим сделкам.

И Хайуард отдал приказ продать 10 тысяч акций брокеру, который всегда был ему хорошим другом. Это оказалось фатальной ошибкой. Ранее Луис В. Вехслер уже продал Сэлли 1000 акций за наличные по 122. Он догадывался о том, что теперь должно произойти. Почуввав неладное, брокер отменил приказ, пошел в офис Хайуарда и потребовал чек. Кассир постарался отделаться от него вежливыми извинениями. Теперь Вехслер был уверен в реальном положении дел. Он вернулся на биржу и начал продавать «в шорт» акции Sugar со своего счета. Так он страховался от возможного падения — сейчас он еще мог заработать вместо того, чтобы потерять.

Хайуарда ждал неминуемый крах. А Вехслер был единственным, кто выиграл бы на этом. И он решил не упускать такую возможность.

Между тем Сэлли продал 10 тысяч акций через другого брокера. Цена упала до 121,75. В этот момент 5 тысяч акций Вехслера опустили цену до 120,5. Кто-то подыграл ему, продав еще один пакет акций. Обладатели «коротких» позиций почти оправались от ужаса.

Приближался роковой час расплаты. Тюрьма уже почти стала для Хайуарда реальностью. Пан или пропал! Теперь Сэлли понадобилась бы целая гора долларов, чтобы расплатиться за 28 тысяч акций Sugar, которые были у него на руках. Он провалился.

Хайуард поднял руки. В глубине души он признал свое поражение. Напряжение вдруг исчезло, волнение оставило его. Сэлли был спокоен, цинично хладнокровен. На маленьком клочке бумаги, на котором брокеры записывают свои операции, графитовым карандашом он нацарапал сообщение. Это была его последняя официальная ложь. И она стоила Хартли, Томпсону и прочим его друзьям, не говоря уже о клиентах, многих тысяч долларов. Он написал следующее:

«Ввиду отказа обслуживающего банка увеличить кредит, компания Hayward & Co вынуждена объявить о приостановке своей деятельности».

— Мальчик! — крикнул он. И передал клочок бумаги одному из посыльных мальчишек, работавших на бирже. — Отдай это председателю.

Медленно, неторопливо и почти гордо Хайуард пошел прочь от Нью-Йоркской фондовой биржи. Он вышел из нее в последний раз, когда председатель ударил своим молотком, а собравшаяся возле трибуны толпа услышала объявление о крахе Сэлли Хайуарда, который начинал как милый телефонный мальчик, а закончил, как прожженный биржевой спекулянт.

## ТЕОЛОГИЧЕСКИЙ СОВЕТЧИК

На религиозность Силаса Шоу на Уоллстрит смотрели косо. Все думали, что его

глубокая вера, безусловно, была показной. Однако при этом никто не мог сказать, с какой целью старик вводил всех в заблуждение и в чем заключался его расчет. Биржевые остряки выдвигали массу оригинальных теорий. Некоторые из них даже наводили на мысль о покаянии. Впрочем, коллеги-брокеры, немногочисленные друзья и даже жертвы его махинаций были стопроцентно уверены в том, что каким-то неизвестным им способом старик Шоу извлекал практическую пользу из своего показного энтузиазма к церковным делам. Точно так же, как политики прибегают к подобным высокоморальным выкрутасам, чтобы «собрать немецкие голоса» или «ублажить ирландский элемент»<sup>7</sup>.

В один прекрасный для Шоу день, когда после серии стычек он одержал окончательную победу над «медведями» в акциях South Shore и в результате прибавил к своему банковскому счету почти полмиллиона долларов, лучшие головы методистской епископальной церкви были созваны на совещание. Было ли совпадение этих событий во времени простой случайностью — судить не нам. Так или иначе церковь нуждалась в крупных пожертвованиях, и Силас Шоу стал объектом богословского красноречия. Он выслушал достаточно много бесполезных и совершенно неуместных проповедей. Его юристы, в свою очередь, прибегли к своей казуистике. Прения не утихали, речи лились рекой. Священники не сдавались, юристы не уступали. Эти разговоры, наверное, никогда бы не закончились, не сделай Шоу широкого жеста. Как всегда бывает в таких случаях, один чек быстро всех успокоил.

На следующий день в газетах появилось объявление. В нем говорилось о том, что мистер Силас Шоу основал и профинансировал Теологическую семинарию Шоу. Произвело ли это впечатление на Уолл-стрит? Вовсе нет.

Даже после того, как старик пожертвовал заработанную на поражении «медведей» прибыль на благие дела, биржа скептически оставалась при своем мнении.

И все же Уолл-стрит ошибалась. В отношении своих же лидеров она нередко оказывалась слепа. Силас Шоу действительно имел слабость к церковным делам в своем испытанном биржевым информатором сердце. По душе ему были не только силовые методы Уолл-стрит. На самом деле он предпочитал, чтобы о нем вспоминали, как об одном из столпов церкви. В рабочие дни Шоу с удовольствием внимал отрывистым сигналам информатора. Однако по воскресеньям наслаждался другими звуками — успокаивающими ритмами знакомых церковных гимнов. Так что одни его знакомые могли высказываться о нем крайне нелюбезно, а другие — восторженно. В последнем случае обычно имело место какое-нибудь крупное пожертвование в ответ на горячий призыв к благочестию, в результате чего некий отдаленный регион обретал множество маленьких церквей.

Среди священнослужителей щедрость Шоу была притчей во языцех. Так что его преподобие доктор Рамеделл, пастор методистской епископальной церкви на «Энн-стрит» и распорядитель имущества Теологической семинарии Шоу, не стеснялся обращаться к нему за помощью. Конечно, у этого служителя церкви были на примете и другие дарители — один или два банкира, известных на Уолл-стрит, и несколько членов Нью-Йоркской фондовой биржи. Однако его преподобию казалось, что имя Силаса Шоу должно было возглавлять список пожертвователей. Доктор Рамеделл мечтал воздвигнуть протестантскую капеллу в Оруро, что в Боливии, — в этой самой нецивилизованной южноамериканской республике.

— Доброе утро, брат Шоу. Надеюсь, что застал вас в добром здравии.

— Не жалею. Спасибо на добром слове, — ответил старый спекулянт. — Что же привело вас в наш грешный район? Не иначе, как миссионерская деятельность, а? Может, желаете пробудить сердца этих на... нарядных молодых «медведей»?

— Да-да, — энергично произнес доктор Рамеделл. — В некотором роде речь идет именно о миссионерской деятельности.

И он поведал Силаеу Шоу о своем плане распространения светлых идей в Боливии

<sup>7</sup> Имеется в виду желание политиков привлечь голоса избирателей, являющихся выходцами из Германии и Ирландии. — *Прим. науч. ред.*

путем строительства единственной в Оруро протестантской капеллы.

Да, этот регион остро нуждался в поддержке. Здесь все было чрезвычайно мрачно — хуже, чем в самой мрачной части Африки. Преподобный доктор надеялся... нет, он знал, что брат Шоу захочет содействовать славному делу освобождения боливийских братьев из оков невежества. Он был уверен, что может на него рассчитывать. И его преподобие протянул Шоу список пожертвований.

— Но мой дорогой доктор Рамделл, — перебил его благочестивый спекулянт, — я никогда не подписываю списки пожертвований. Если я даю, то даю. Но я не хочу, чтобы все знали, сколько я дал.

— Что ж, брат Шоу. Вам не нужно вписывать свое имя. Я впишу вас просто как Х. У. Ъ., — с пониманием улыбнулся его собеседник.

— Нет, нет. Не вписывайте меня вообще.

Добрый доктор выглядел удивленным и печальным. Шоу даже рассмеялся.

— Веселее, доктор. Я поступлю немного иначе. Просто куплю для вас определенное количество акций Egie. Да-да, сэр, — это лучшее, что я могу для вас сделать. Что вы на это скажете? — И он торжествующе посмотрел на святого отца.

— Э-э... я не... Вы уверены, что это окажется... э-э... превосходной инвестицией? Видите ли, я совсем ничего не знаю об Уолл-стрит.

— Да я тоже не знаю. И поверьте: чем старше становлюсь, тем меньше знаю.

Преподобный доктор отважился на любезную, но все еще недоверчивую улыбку.

— Ничего страшного, доктор. Я просто сделаю это для вас. То есть для цветущих богемцев.

— Э-э... боливийцев, брат Шоу.

— Да-да, боливийцев. Их-то я и имел в виду. Что ж, они имеют право обрести свои души. Джон, — сказал он клерку, — купите 500 акций Egie по рынку.

— Да, сэр, — отвечал Джон, исчезая в телефонной будке.

Выражение «купить по рынку» означало, что акции будут куплены по господствующей на рынке цене.

— Брат Шоу, я бесконечно вам благодарен. Уверяю вас, вы поступаете правильно. Это важное дело, и оно принесет свои плоды. Но когда... э-э... когда я буду знать, станет ли вложение прибыльным?

— О, на этот счет не беспокойтесь. Я приложу усилия к тому, чтобы фондовый рынок сделал вклад в ваш миссионерский фонд. Все, что от вас требуется, — это просматривать финансовые страницы газет и вести счет.

— Боюсь, брат Шоу, — с сомнением в голосе произнес Рамделл, — что в ведении счета у меня могут возникнуть небольшие сложности...

— Вовсе нет. Вот, взгляните. — Шоу взял газету и открыл на странице с биржевыми таблицами. — Подвиньте свое кресло ближе, доктор. Видите: вот Egie. Вчера при операциях с 18 230 акциями Egie Railroad продавались максимум за 64,75 и минимум за 63,25. Последняя цена (то есть цена закрытия) установилась на 64,5. Эти цифры всего лишь означают количество долларов за акцию. Как видите, они очень сильны. Есть ли отчет о тех 500 акциях Egie, Джон?

— Да, сэр, — отвечал тот, — шестьдесят пять и одна восьмая.

— Как видите, доктор, акции по-прежнему растут. Итак, ежедневно по таблице вы сможете оценить, по какой цене они продаются. Если они стоят больше, чем 65,125, — значит, вы зарабатываете деньги. С каждым пунктом подъема ваш фонд станет богаче на 500 долларов.

— Но брат Шоу... А если они будут... кхе-кхе... опускаться?

— Стоит ли думать о таких вещах, доктор Рамделл? Все, что вам нужно помнить, — это то, что я собираюсь заработать для вас немного денег. А также то, что я заплатил за каждую акцию 65,125.

— Вы и вправду полагаете...

— Ни о чем не беспокойтесь, дорогой доктор. Но вы, конечно, понимаете, что о таких вещах лучше никому не говорить.

— Конечно, конечно. Я понимаю, — подтвердил святой отец, хотя совсем не понимал.

— Что-то еще, доктор?

— Ну что вы... Огромное вам спасибо, брат Шоу. Я... искренне надеюсь, что мои, то есть ваши — а лучше сказать наши — инвестиции принесут лишь благо нашему Боливийскому миссионерскому фонду. Еще раз благодарю вас.

— Забудьте об этом, доктор. И не волнуйтесь. Все будет хорошо. Я подтвержу это через неделю или две. Всего доброго.

Выйдя от Шоу, преподобный доктор направился в офис одного из своих прихожан — Уолтера Х. Кренстона, биржевого брокера.

Мистер Кренстон пребывал в кризисе. Он оплакивал ужасную ситуацию, сложившуюся в его бизнесе. И размышлял о том, как повлиять на своих робких клиентов, чтобы заставить их «торговать». Только в этом случае комиссии нашли бы дорогу в его офис. В эту тяжелую минуту к нему и явился святой проситель.

«Черт бы его побрал... Зачем, интересно, пожаловал? Все бы этим святошам беспокоить занятых людей», — мелькнуло в его голове. Однако вслух он произнес:

— Проведите его, Уильям.

— Доброе утро, брат Кренстон.

— Здравствуйте, доктор Рамделл. Чем обязан? Вы так неожиданно порадовали меня своим визитом...

— Як вам по поводу нашего миссионерского фонда. Дело это безотлагательное. Как вы, наверное, слышали, мы хотим построить капеллу в Боливии. Этот регион взыскует просвещения, брат Кренстон, не менее чем Китай. Могу вас в этом заверить. Причем он намного ближе к нашему дому...

— Доктор, в самом деле я... — начал было Кренстон.

— Я хотел бы получить ваш ценный автограф во главе списка пожертвований, — произнес священник глубоким и проникновенным голосом, в котором в то же время слышались лукавые интонации. — Не откажите мне.

— Почему бы вам не обратиться к более известным персонам? — потупившись, предложил Кренстон.

— По правде говоря, брат Кренстон, я уже обращался к Силасу Шоу. — И он поспешно добавил: — Но для меня вы — не менее значимая личность.

— И что сказал старый мош... старик?

— Увы, он сказал, что никогда не подписывает списки пожертвований.

— Но он хоть что-нибудь дал?

— О да... э-э... он кое-что для меня сделал, — отвечал доктор уклончиво.

Глаза Кренстона загорелись.

— И что же это было? — поинтересовался он.

— Ну-у, — промямлил священник, пребывая в сомнениях, — он сказал, что все у нас будет хорошо. Это его слова, брат Кренстон.

— Да? — На лице Кренстона все еще не было написано, что он встал на путь просвещения Боливии.

— Да. Он... э-э... сказал мне, что мы заставим фондовую биржу сделать вклад в фонд.

— Правда?! — проявил живой интерес его собеседник.

— Именно так. Полагаю, раз уж вы в одном бизнесе, не будет вреда, если я скажу вам, что он купил для меня акции. Пятьсот акций. Как вы думаете, брат Кренстон, это много? Видите ли, фонд очень дорог моему сердцу...

— Все зависит, — беспечно ответил Кренстон, — от того, какие акции он купил для вас.

— Это были акции Erie Railroad.

— А кроме того, доктор Рамделл, важно, по какой цене вы купили акции. — Это было

сказано с видом полного безразличия.

— Заплатил, конечно, брат Шоу. А цена была 65,125.

— Ага! — проговорил Кренстон. — Иными словами, старик Шоу настроен относительно Egie «по-бычьему», так ведь?

— Не совсем понимаю, что вы имеете в виду. Он лишь сказал, что мне следует каждый день читать газету и смотреть, насколько цена ушла вверх от границы в 65,125.

— Я искренне надеюсь, что так оно и будет, доктор. Устроит ли вас 100 долларов? Очень хорошо, я выпишу чек. Вот он. А сейчас, доктор, вы меня извините?.. Мы действительно очень заняты. Всего доброго, доктор Рамделл. Заходите снова, как только будете рядом.

И он практически вытолкнул доброго человека за дверь.

Но раньше, чем потертая дверь захлопнулась перед носом преподобного доктора Рамделла, Кренстон уже бежал к телефону. Он сделал заказ на покупку тысячи акций Egie по как можно более выгодной цене. Прежде чем оповестить своих друзей, он еще раз удостоверился в позиции Egie на рынке. Теперь, когда он совершил покупку, можно было и предупредить остальных.

Кренстон бросился в комнату для клиентов и закричал:

— Эй, там! Все покупайте Egie! Силас Шоу взялся за них, словно дьявол. Он ведет себя как «бык». Я получил эти новости из первых рук. Я подозревал, что старый мошенник собирает их. Теперь мои подозрения подтвердились! Они вырастут на десять пунктов, если вы купите их сейчас.

Фирма Cranston & Melville выкупила все — для себя и своих клиентов. Ей досталось 6200 акций Egie. Больше, чем кто-либо, она сделала для того, чтобы цены достигли уровня 66,5.

Всю неделю преподобный доктор был занят сбором пожертвований для Боливийского миссионерского фонда. Он был доброй душой и энтузиастом, когда дело касалось конкретного списка пожертвований. Он рассказал своим прихожанам, что брат Кренстон дал ему 100 долларов, а брат Бейкер, другой человек с Уолл-стрит, — 250. «А брат Шоу пообещал, — разглагольствовал его преподобие с веселой улыбкой, будто подчеркивая ее несоответствие сказанному, — что заставит биржу сделать вклад в наш фонд! Брат Шоу купил акции и уверил меня в своей непередаваемой манере, что все будет хорошо через неделю или две».

Все, кому он рассказывал об этом, сгорали от любопытства. Всех мучил один вопрос — что за акции это были? Одни спрашивали об этом прямо, другие — завуалированно, исподтишка. Поскольку он уже рассказал об этом многим, было бы несправедливо скрывать это от остальных. Так что он спокойно оповестил всех о названии акций. «Это не повредит брату Шоу», — предполагал он. И предполагал правильно. К тому же это было так просто и приятно — дать хороший совет хорошим людям. Он чувствовал по отношению к Уоллстрит даже некоторую признательность.

И Боливийский миссионерский фонд превзошел самые оптимистичные ожидания этого доброго человека.

Но случилась странная, очень странная вещь. Согласно финансовым сводкам газет, сначала акции Egie колебались в пределах от 65 до 67. Но в следующий вторник, к глубокому удивлению преподобного отца, таблица котировок показала: «Максимум 65,75, минимум 62,5, закрытие 62,625». В среду таблица сообщила: «Максимум 62,5, минимум 58, закрытие 58». В четверг забрезжил лучик надежды: акции продавались по максимуму в 60 и закрылись на отметке 59,5. Но в пятницу случился ужасный спад. Egie достигли уровня в 54,125. Это было на 11,125 ниже, чем та цена, по которой акции достались Боливийскому миссионерскому фонду. А в субботу они упали до 50, закрывшись на отметке 51,25.

В то воскресенье преподобный доктор Генри В. Рамделл проповедовал перед своими опечаленными прихожанами в Готэме. Куда бы ни устремлял он свой пристальный взор, везде он наткнулся на укоризненные взгляды. Отовсюду на него смотрели глаза, полные



горечи, злости или печали. Исключение составлял мистер Силас Шоу. Как всегда в воскресенье, он пришел послушать проповедь своего друга доктора Рамделла. На протяжении всей долгой церемонии его глаза по-доброму следили за пастором. Он выглядел так, подумал святой отец, будто был абсолютно удовлетворен. Не забыл ли он своего обещания — обещания, от которого зависела ситуация в дикой Боливии?

Мужчины встретились после службы. Доктор Рамделл держался скованно, мистер Шоу — вежливо.

— Доброе утро, доктор, — произнес седеющий биржевой оператор. — Вот уже несколько дней я ношу в кармане маленький клочок бумаги, надеясь вас встретить.

И он вручил священнику чек на 5 тысяч долларов.

— Как?! Разве акции... э-э... не упали?

— Ну, конечно.

— Тогда как получилось, что...

— О, все в порядке. Вышло так, как я ожидал. Вот почему вы и получили чек.

— Но... разве вы не купили для меня 500 акций?

— Да, но когда вы ушли, я продал 10 тысяч акций по цене от 65 до 67. Ваши прихожане, доктор, развили вокруг акций Egie кипучую деятельность. — Он не смог удержаться от смеха. — Именно им я и продал акции!

— Но, кажется, вы сказали мне, что акции пойдут вверх?!

— Вовсе нет. Я никогда этого не говорил. Я просто сказал, что все у нас получится. И, думаю, получилось.

Он довольно рассмеялся.

— Все правильно, доктор. Просвещение коснется ваших боливийцев, можете не сомневаться.

— Но... — лицо доктора стало красным, — я не знаю, могу ли я принять чек...

— Меня вы не ограбите, — довольно заверил его старый биржевой оператор, — я неплохо преуспел. Уверю вас, совсем неплохо, спасибо вам.

— Я имею в виду, — все еще переживал священник, — будет ли это правильным...

Шоу нахмурился.

— Положите чек себе в карман, — решительно сказал он, — вы его заработали.

КОНЕЦ

Взято с сайта [www.usbbroker.com](http://www.usbbroker.com)